

2007



Jahresfinanzbericht 2007



Bilanzzahlen (in Mio. €)	2007	2006	Veränderung %*
Bilanzsumme	37.070	32.950	+ 12,5
Kundenkredite	22.035	20.662	+ 6,6
Kundeneinlagen	14.567	12.346	+ 18,0
verbriefte Verbindlichkeiten	10.455	10.188	+ 2,6
Haftendes Eigenkapital	2.583	2.532	+ 2,0

Ertragsentwicklung (in Mio. €)

Zinsüberschuss	506,6	491,9	+ 3,0
Provisionsüberschuss	171,3	142,0	+ 20,6
Verwaltungsaufwand	378,3	357,8	+ 5,7
Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge	314,0	291,6	+ 7,7
Risikovorsorge ¹⁾	186,8	161,0	+ 16,0
davon Saldo Risikovorsorge Kreditgeschäft	46,9	81,9	
davon Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Finanzinstrumente	188,5	1,4	
davon Saldo Sonstige	- 48,6	77,7	
Jahresüberschuss nach Steuern	113,4	113,3	+ 0,1

Ausgewählte Kennzahlen

Eigenkapitalrendite	8,6 %	14,7% ²⁾
Aufwandsrentabilität	55,4 %	55,8%
Eigenkapitalquote ³⁾	13,5 %	10,7%
Kernkapitalquote ³⁾	8,6 %	6,7%

Ratings⁴⁾

Standard & Poor's	A+ / A-1 Ausblick stabil	A+ / A-1 Ausblick stabil
Moody's	A2 / P-1 Ausblick stabil	A2 / P-1 Ausblick stabil
FitchRatings (Verbundrating)	A+ / F-1 Ausblick stabil	A+ / F-1 Ausblick stabil

Sonstige Daten

Zahl der Mitarbeiter	2.124	2.036	+ 4,3
Zahl der Mitglieder	100.212	100.982	- 0,8
Zahl der Kunden	306.600	298.000	+ 2,9

* Abweichungen aufgrund von Rundungsdifferenzen

1) Saldo aus Risikovorsorge für Kreditgeschäft, für Finanzinstrumente und Beteiligungen sowie Vorsorgereserven § 340 HGB

2) Vor einmaligen Sondereffekten

3) 2006 nach Grundsatz I, 2007 nach Solvabilitätsverordnung ohne Berücksichtigung der Übergangsregelung

4) Stand: 27. März 2008

Deutsche Apotheker- und Ärztebank
Jahresfinanzbericht 2007

	Brief des Vorstands	7
	Tagesordnung der Vertreterversammlung	14
	Vorstand	15
	Vorstandsressorts	16
	Aufsichtsrat	18
	Ehrenträger, Ehrenmitglieder	19
	Beirat	20
Bericht des Vorstands	Lagebericht 2007	
	Wirtschaftliches Umfeld	24
	Geschäftsentwicklung im Überblick	30
	Kreditgeschäft	36
	Einlagengeschäft	42
	Asset Management	45
	Treasury/Liquiditätssteuerung	54
	Vertriebskanäle	60
	Partner im Gesundheitswesen	66
	Bankbetrieb	75
	Eigenkapital	85
	Unsere Mitarbeiter	88
	Risikobericht	94
	Rating	116
	Ausblick	119
Bericht des Aufsichtsrats		125
Corporate Governance-Bericht		129
Jährliche Entsprechenserklärung		133
Nachruf		139
Jahresabschluss 2007	Bilanz	142
	Gewinn- und Verlustrechnung	144
	Anhang	145
	Versicherung der gesetzlichen Vertreter, Erklärung des Vorstands	161
Daten zur Bank	Dezernats- und Bereichsleiter	164
	Vertriebs- und Filialleiter	165
	Leiter der Regionalen Kreditsteuerung, Geschäftsführer der Tochtergesellschaften	166
	Hauptverwaltung, Filialen	167
	Geschäfts- und Beratungsstellen	170
	Standorte der Bank	171
	Geschichtliche Entwicklung der Bank	172
	Impressum	173

Sehr geehrte Mitglieder, Kunden und Geschäftspartner,

in konjunktureller Hinsicht hat das Jahr 2007 die Erwartungen der Deutschen weitgehend erfüllt. Die Wachstumskräfte blieben stark, wenngleich sich deren Dynamik im Vergleich zum Vorjahr etwas abschwächte. Dafür sorgten im Wesentlichen folgende Faktoren: in der ersten Jahreshälfte die Belastung der privaten Nachfrage durch die Mehrwertsteuererhöhung, in den Folgemonaten die weltweite Finanzkrise, der hohe Euro-Kurs im Verhältnis zum US-Dollar und die beträchtlich gestiegenen Energie- und Nahrungsmittelpreise.

Im Gegensatz zu den im Jahresverlauf eher pessimistischer werdenden Erwartungen blieb der Wachstumstrend jedoch intakt. Die Aufwärtsbewegung nahm im dritten Quartal sogar noch einmal an Intensität zu. Die Hoffnung, dass sich die mit der verbesserten Wirtschaftslage einhergehende Entspannung am Arbeitsmarkt auf den privaten Verbrauch auswirken würde, erfüllte sich allerdings kaum. Die ungünstige Entwicklung der Teuerungsrate belastete nicht nur die aktuellen Budgets der privaten Haushalte, sondern auch deren Einkommensperspektiven. Mit den in vielen Tarifbereichen anstehenden Lohnforderungen dürfte sich der Preisauftrieb weiter verstärken.

Wie in den Jahren zuvor erwies sich erneut die Auslandsnachfrage als wichtige Säule des Aufschwungs. Neben den traditionell bei der Ausfuhr im Vordergrund stehenden Investitionsgütern verbesserte sich auch der Export von Konsumgütern, was sowohl für die

internationale Breite des konjunkturellen Aufschwungs als auch für die günstige Marktstellung der deutschen Unternehmen vor allem im Euro-Raum spricht.

Weltweit wurden die Finanzmärkte insbesondere vom Beginn des dritten Quartals an durch die folgenschwere Krise im Subprime-Segment des US-amerikanischen Hypothekenmarkts geprägt. Im Zuge einer Neubewertung von Kreditrisiken nahm die Risikoaversion der Marktteilnehmer so stark zu, dass der Handel mit komplexen Kreditprodukten wie strukturierten Verbriefungen praktisch zum Erliegen kam. Die Turbulenzen an den Geld- und Kapitalmärkten strahlten auch auf die Devisenmärkte aus und setzten insbesondere den Kurs des US-Dollar kräftig unter Druck. In Deutschland entwickelte sich die tiefgreifende Vertrauenskrise zu einer massiven Liquiditätskrise, deren Auswirkungen durch mehrfache Interventionen der Europäischen Zentralbank nur teilweise gemildert wurden.

Trotz dieses schwierigen wirtschaftlichen Umfelds hat die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) den prognostizierten Bilanzgewinn in Höhe von 113,4 (2006: 113,3) Millionen Euro erzielt und knüpft damit unmittelbar an das Spitzenergebnis des bisher erfolgreichsten Jahres 2006 an. Dies ermöglicht, den offenen Rücklagen 65,5 (2006: 65,0) Millionen Euro zuzuführen und an die rund 100.000 Mitglieder der Bank eine vergleichsweise hohe Dividende von erneut 6 Prozent auszuschütten. Von der internationalen Finanzkrise blieb auch unsere Bank nicht verschont; wir haben für alle erkennbaren Risiken nach sachgerechten Maßstäben umfassend Vorsorge getroffen.



V. l. n. r.:

Claus Harald Wilsing,
 Gerhard K. Girner,
 Günter Preuß,
 Günther Herion,
 Werner Albert Schuster

Die extreme Marktsituation machte bei einzelnen gehebelten Fonds (LAAM-Fonds) Restrukturierungsmaßnahmen erforderlich. Dabei kam uns die sehr gute Bonität der zugrunde liegenden Assets zugute. Da wir im Rahmen unserer Risikopolitik alle Investments den vollständigen Kreditentscheidungsprozess durchlaufen lassen, konnten wir deren Strukturen und Qualität bestens beurteilen. Natürlich sind in solchen Krisenzeiten Wertschwankungen unvermeidlich. Da die Bank prinzipiell als Buy-and-hold-Investor auftritt und ihre Anlagen insofern in der Regel bis zur Endfälligkeit hält, können wir allerdings davon ausgehen, dass diese Wertkorrekturen weitgehend temporärer Natur sind.

Wenngleich die Finanzmarktkrise, die sich für das internationale Bankensystem als schwerwiegendste Krise der Nachkriegszeit erweist, das Geschehen im Kreditwesen über weite Strecken hinweg prägte, so wurden doch auch strategische Entwicklungen vorangetrieben. Denn neben den Auswirkungen der US-amerikanischen

Hypothekenkrise wurden auch andere wichtige Hürden genommen. Im Rückblick auf das Berichtsjahr soll aus unserer Sicht nicht unerwähnt bleiben, dass die apoBank als eine der ersten acht Banken in Deutschland gleich zum Start der neuen Solvabilitätsverordnung am 1. Januar 2007 die Zulassung von apoRate, dem internen Rating-system im Geschäft mit Privatkunden und Kleinunternehmen, zum so genannten „IRB-Ansatz“ (IRBA) nach Basel II erhielt. Dadurch wurden immerhin mehr als 60 Prozent des Kreditportfolios bereits im Berichtsjahr bei der Eigenkapitalunterlegung nach den Kriterien von Basel II bewertet.

Neben der deutlichen Weiterentwicklung unseres Risikomanagements ist die Zulassung von apoRate vor allem im Hinblick auf die zu erwartende Eigenkapitalentlastung relevant. Schließlich ist für eine weiter expandierende Bank die Eigenkapitalausstattung von großer Bedeutung. Ausdruck des Wachstums ist u. a. die Zahl der Kunden, die im Mai 2007 die 300.000er-Grenze überschritt; 1997 lag sie noch bei 200.000. Wir sehen darin eine positive Resonanz der apoBank im Heilberufssektor, allerdings stellt die Entwicklung an die Organisation hohe Anforderungen, um einen reibungslosen Kundenservice zu gewährleisten.

Zu den weiteren, durch gesetzliche Regelungen vorgegebenen Projekten, die in hohem Maße personelle wie finanzielle Ressourcen binden, zählen die Umsetzung der am 1. November 2007 in Kraft getretenen MiFID, der „Market in Financial Instruments Directives“, zur Harmonisierung des europäischen Finanzmarkts sowie die Vorbereitung auf die Konzernrechnungslegung nach IFRS, den „International Financial Reporting Standards“, nach denen unsere Bank von 2008 an zusätzlich bilanzieren wird.

Eines der größten Projekte der Bank neben der Euro-Umstellung wurde in 2007 unter dem Namen „WP2“ umgesetzt. Hinter diesem Kürzel verbirgt sich die Migration der Wertpapierabwicklung auf einen neuen Standard, nachdem sich der Lebenszyklus des bisherigen Verfahrens dem Ende zuneigte. Den Nutzern steht nun ein wesentlich professionelleres und vor allem auch bedienerfreundliches System zur Verfügung.

Um dem Vertrieb zu ermöglichen, schneller auf Marktveränderungen zu reagieren, und um die Eigenverantwortung der Filialen zu stärken, haben wir im Mai des Berichtsjahres die langjährige Aufteilung Deutschlands in fünf Regionen aufgehoben. Dazu wurde u. a. die Autonomie der Filialen gestärkt. Unsere Erwartung, die Vertriebskraft auf diese Weise nachhaltig verbessern zu können, wurde schon nach kurzer Zeit durch die erzielten Ergebnisse bestätigt. Darüber hinaus wollen wir durch die eingeleiteten Maßnahmen die Zusammenarbeit zwischen dem Vertrieb Privatkunden und dem Vertrieb Organisationen und Großkunden intensivieren, um dem – gerade auch in unserem Kundensegment – sehr viel härter gewordenen Wettbewerb zu begegnen und dem Wandel im Gesundheitswesen angemessen Rechnung zu tragen.

Mit der Einführung des GKV-Modernisierungsgesetzes im Jahr 2004 hat die Gesundheitspolitik einen Prozess der Strukturveränderungen eingeleitet, der mit dem Vertragsarztrechtsänderungsgesetz und dem GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz, beide in 2007 in Kraft getreten, konsequent fortgesetzt wird. Für das deutsche Gesundheitswesen, vor allem aber für die ambulante Versorgung, bedeutet das einen nachhaltigen irreversiblen Umbruch. Denn es geht längst nicht mehr wie früher vorrangig um Kostendämpfungsmaßnahmen:



Die Eingriffe haben eindeutig das Ziel, im Bereich der medizinischen Leistungserbringung neue Marktstrukturen zu schaffen; sie verändern die Heilberufslandschaft – und damit unser Marktumfeld – so drastisch wie nie zuvor.

Wir sehen in den eingeleiteten Strukturmaßnahmen jedoch nicht nur Gefahren, sondern auch vielfältige Chancen, die wir – unserem Förderauftrag entsprechend – gemeinsam mit den Heilberufsangehörigen sowie ihren Organisationen und wirtschaftlichen Einrichtungen nutzen wollen. Dabei wird es sicherlich mehr als nur einen Weg geben; individuelle Gegebenheiten und die Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten werden uns ein hohes Maß an Kreativität und Innovationskraft abverlangen. Unser Ziel ist und bleibt es, den

Heilberufen als *die* Bank im Gesundheitswesen gerade auch in einer Phase der ordnungspolitischen Zäsur ein verlässlicher Partner zu sein.

Für ein Institut, das seit mehr als 105 Jahren in der Welt der Heilberufe sowohl durch die Eigentümerschaft als auch durch die geschäftspolitische Ausrichtung als Nischenbank fest verankert ist, kann eine Neupositionierung im Gesundheitswesen nur auf Basis einer mit unseren Gremien abgestimmten Strategie erfolgen. Ihr wichtigstes Ziel muss sein, die angestammte Klientel partnerschaftlich in eine sich dramatisch verändernde Zukunft zu begleiten. Das dient den Heilberufen und damit den Interessen der Bank. So werden wir – davon sind wir fest überzeugt – auch in einem sich wandelnden Gesundheitsmarkt unseren Kunden zum Erfolg verhelfen und damit selbst auf dem Erfolgspfad bleiben.

Mit freundlichen Grüßen

Deutsche Apotheker- und Ärztebank



Günter Preuß




Gerhard K. Girner



Günther Herion



Werner Albert Schuster



Claus Harald Wilsing

Tagesordnung

für die ordentliche Vertreterversammlung
am Freitag, dem 13. Juni 2008, 15:00 Uhr, Maritim Hotel Düsseldorf,
Flughafenstraße 110, 40474 Düsseldorf

Begrüßung

1. Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2007
2. Bericht des Aufsichtsrats
3. Bericht über die gesetzliche Prüfung, Stellungnahme des Aufsichtsrats, Beschlussfassung
4. a) Beschlussfassung über den Jahresabschluss 2007
b) Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns 2007
5. a) Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2007
b) Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2007
6. Wahlen zum Aufsichtsrat
7. Verschiedenes

Zu Beginn des Punktes 6 der Tagesordnung wird die Sitzung ggf. kurz unterbrochen,
um den einzelnen Berufsständen Gelegenheit zur Beratung zu geben.

Günter Preuß

Düsseldorf

Sprecher

Dr. rer. pol. Franz Georg Brune (bis 30. April 2007)

Düsseldorf

Gerhard K. Girner

Düsseldorf

Günther Herion

Düsseldorf

Werner Albert Schuster

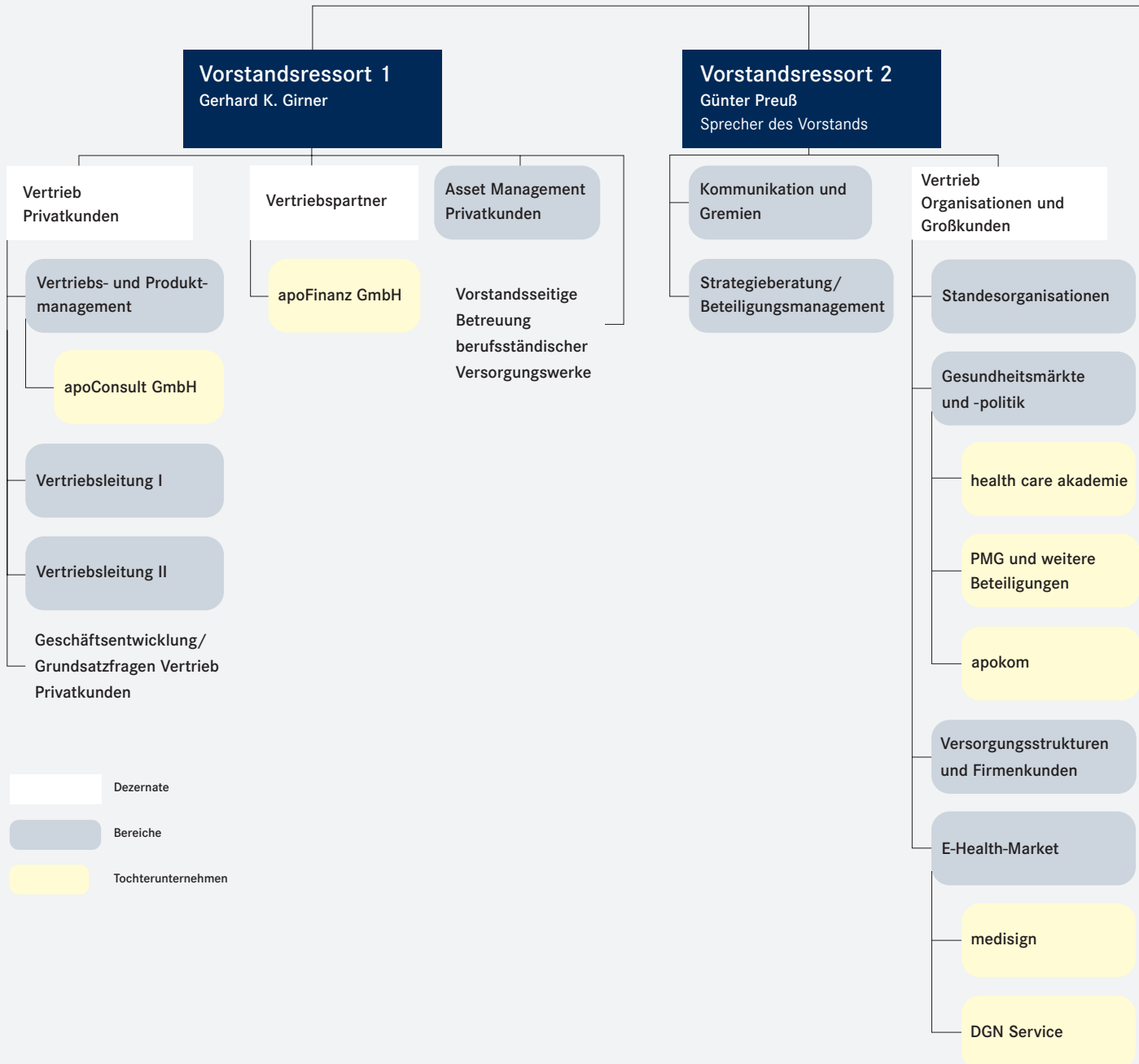
Düsseldorf

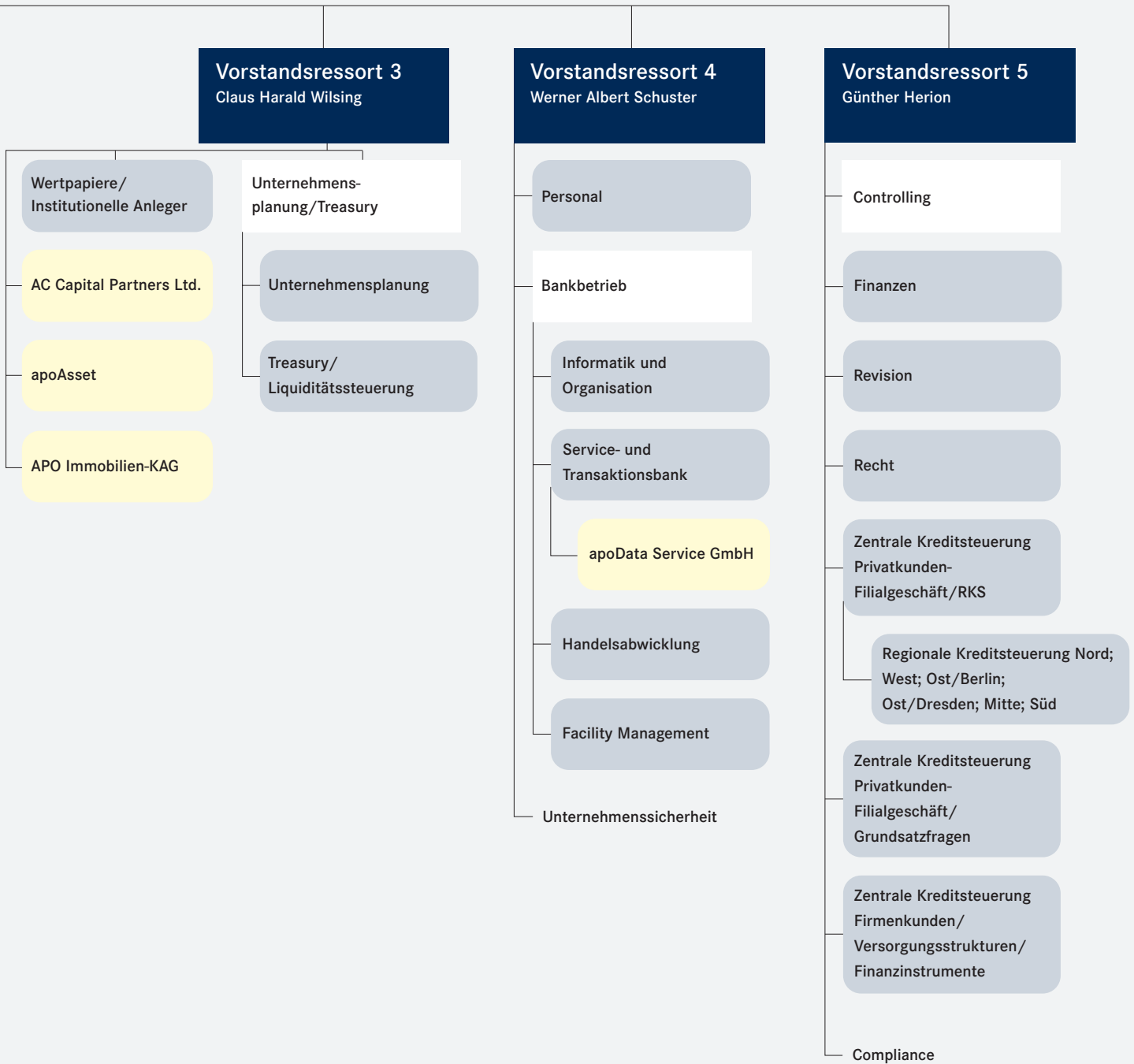
Claus Harald Wilsing (ab 1. Oktober 2007)

Düsseldorf

Organigramm

Deutsche Apotheker- und Ärztebank





Dr. med. dent. Wilhelm Osing, Düsseldorf, Vorsitzender
Wolfgang Häck, Neuss*, stv. Vorsitzender (ab 15.06.2007)
Norbert Hinke, Düsseldorf*, stv. Vorsitzender (bis 15.06.2007)
Karin Bahr, Kiel* (ab 15.06.2007)
Ralf Baumann, Düsseldorf*
Hans-Jochen Becker, Düsseldorf* (ab 15.06.2007)
Berthold Bisping, Neuss* (bis 15.06.2007)
Dr. med. dent. Wolfgang Eßer, Mönchengladbach
Sven Franke, Braunschweig* (ab 15.06.2007)
Apotheker Hans-Günter Friese, Fröndenberg (bis 15.06.2007)
Erich Gottwald, Töging* (bis 15.06.2007)
Eberhard Gramsch, Göttingen (ab 15.06.2007)
Thomas Höll, Düsseldorf* (bis 15.06.2007)
Prof. Dr. med. Dr. h. c. Jörg-Dietrich Hoppe, Düren
Uschi Jaeckel, Mülheim/Ruhr*
Apotheker Hermann Stefan Keller, Mainz
Dr. med. Andreas Köhler, Berlin
Dr. med. Ulrich Oesingmann, Dortmund
Dr. med. dent. Helmut Pfeffer, Wohltorf
Apotheker Gerhard Reichert, Hengersberg
Christian Scherer, Neustadt*
Apotheker Friedemann Schmidt, Leipzig (ab 15.06.2007)
Michael Sell, Düsseldorf* (bis 15.06.2007)
Roland Wark, Heusweiler*
Loni Wellert, Koblenz* (ab 15.06.2007)
Dr. med. Wolfgang Wesiack, Hamburg (bis 15.06.2007)

* von den Arbeitnehmern gewählt

Ehrenrechtsberater
des Aufsichtsrats

Rechtsanwalt Dipl.-Kfm. Richard Deutsch
Meerbusch

Ehrenvorsitzender des Vorstands

Dipl.-Volkswirt Walter Schlenkenbrock
Ratingen

Träger der Karl-Winter-Medaille
und Ehrenmitglied der Bank

Apotheker Klaus Stürzbecher
Berlin

Ehrenmitglieder der Bank

Dr. med. dent. Rudolf Cramer
Wiesbaden

Elfriede Girtl
München

Jürgen Helf
Meerbusch

Dr. med. dent. Rudolf Oschika
Moers

Apotheker Dr. jur. Albert Peterseim
Essen

Dipl.-Betriebswirt Werner Wimmer
Meerbusch

Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Abeln, Pinnow
 Dr. med. Helmut Anderten, Hildesheim
 Dr. Eric Banthien, Hamburg
 Dr. med. Johannes Baumann, Coswig
 Apotheker Karl-August Beck, Fürth
 Dr. med. dent. Gert Beger, Bad Münster
 Dr. med. Margita Bert, Rüsselsheim
 Dipl.-Volkswirt Christoph Besters, Waldkirch
 SR Dr. med. Wolfgang Beyreuther, Zwickau
 Apotheker Dr. rer. nat. Rainer Bienfait, Berlin
 Dr. med. Klaus Bittmann, Plön
 Rudi Bittner, Landshut
 Dipl.-Volkswirt Dieter Bollmann, Hamburg
 Dr. rer. nat. Roswitha Borchert-Bremer, Lübeck
 Dr. med. dent. Jürgen Braun-Himmerich, Königernheim
 Dr. med. dent. Günther E. Buchholz, Telgte
 Dr. med. dent. Gerhard Bundschuh, Groß-Glienicke
 Dr. med. dent. Jobst-Wilken Carl, Osnabrück
 Dr. med. Edith Danda, Langenhagen
 Reinhard Dehlinger, München
 Dr. med. Wolfgang Axel Dryden, Kamen
 Dr. med. Wolfgang Eckert, Schwerin
 Dipl.-Kfm. Armin Ehl, Berlin
 Dr. med. Brigitte Ende, Buseck
 Dr. med. Dr. rer. nat. Klaus Enderer, Köln
 Dr. med. Karsten Erichsen, Bremen
 Apotheker Heinz-Ulrich Erlemann, Köln
 Rolf Eskuchen, Wilhelmshaven
 Zahnarzt Albert Essink, Berlin
 Dr. med. dent. Jürgen Fedderwitz, Wiesbaden
 Dipl.-Med. Regina Feldmann, Meiningen
 Ass. jur. Christian Finster, Bad Schönborn
 Dr. med. Hans-Walter Fischer, Verden
 SR Dr. med. Franz Gadomski, Saarbrücken
 SR Dr. med. Günter Gerhardt, Wendelsheim
 Dr. med. dent. Dietmar Gorski, Wilnsdorf
 Dr. med. vet. Karl-Ernst Grau, Sendenhorst
 Apotheker Dr. phil. Jörn Graue, Hamburg
 SR Dr. med. dent. Manfred Grub, Losheim
 Dipl.-Stom. Dieter Hanisch, Freyburg
 Dr. med. Leonhard Hansen, Alsdorf
 Dr. med. Gunter Hauptmann, Saarbrücken
 Dr. med. Klaus Heckemann, Dresden
 Rolf Hehemann, Düsseldorf
 Dr. med. Hans-Joachim Helming, Belzig
 Dr. med. Torsten Hemker, Hamburg
 Dr. med. Wolfgang Herz, Rastatt
 Dr. med. Achim Hoffmann-Goldmayer, Stetten a. k. M.
 Dr. med. Rolf Holbe, Kreiensen
 Dipl.-Kfm. Wilfried Hollmann, Essen
 Dr. med. dent. Jörg-Peter Husemann, Berlin
 Dr. med. Burkhard John, Schönebeck
 Dipl.-Kfm. Daniel F. Just, München
 RA Dr. jur. Ulrich Kirchhoff, Hannover
 Dr. med. Thorsten Kleinschmidt, Braunschweig
 Dipl.-Kfm. Hans Kopicki, Düsseldorf
 Dr. rer. pol. Andreas Kretschmer, Düsseldorf
 Dr. rer. soc. Thomas Kriedel, Dortmund
 Dr. med. dent. Peter Kriett, Bad Segeberg
 Dr. rer. pol. Andreas Lacher, Gauting
 Dipl.-Kfm. Wolfgang Leischner, Lübeck
 Prof. Dr. rer. pol. Dirk Lepelmeier, Düsseldorf
 Dr. med. Steffen Liebscher, Lößnitz
 Volker Linss, Villmar-Aumenau
 Apothekerin Magdalene Linz, Hannover
 Dr. med. Burkhard Lütkemeyer, Bad Essen
 Dr. med. dent. Kurt Mahlenbrey, Aichwald
 Dr. med. dent. Ute Maier, Tübingen

Prof. Dr. med. vet. Theodor Mantel, Eichstätt
 Dipl.-Ing. Hartmut Miksch, Düsseldorf
 Dr. med. dent. Dirk Mittermeier, Bremen
 RA Hansjörg Mogwitz, Hannover
 Dr. med. Carl-Heinz Müller, Trier
 Dr. med. Axel Munte, Grünwald
 Dipl.-Math. Gert Nagel, Hainburg
 Zahnarzt Christian Neubarth, Hildesheim
 Dr. Ralph Nikolaus, Dresden
 Dipl.-Kfm. Siegfried Pahl, Erkrath
 Dr. med. dent. Karl-Georg Pochhammer, Berlin
 Dr. med. Angelika Prehn, Berlin
 Dr. med. dent. Janusz Rat, München
 Dr. med. Hans-Joachim Raydt, Stade
 Dr. med. dent. Michael Reinhard, Nörtershausen
 Dr. med. dent. Martin Reißig, München
 Dipl.-Volkswirt Manfred Renner, Planegg
 Dr. med. Karl-Friedrich Rommel, Mechterstädt
 Dr. med. Jochen-Michael Schäfer, Kiel
 Dr. med. dent. Karl-Horst Schirbort, Burgdorf
 Dr. med. Gabriel Schmidt, München
 Dipl.-Finanzwirt Peter Schmidt, Kall
 Dipl.-Med. Ralf-Rainer Schmidt, Leipzig
 Dipl.-Med. Thomas Schmidt, Hohen-Neuendorf
 SR Dr. med. Ulrike Schwäblein-Sprafke, Hohenstein
 Dr. med. dent. Richard Siepe, Eslohe
 Zahnarzt Dirk Smolka, Bonn
 Dr. med. Till Spiro, Bremen
 Dipl.-Volkswirt Jochen Stahl, Münster
 Dr. med. Dr. jur. Hans-Michael Steen, Eckernförde
 Dr. med. Wolfgang Stehle, Friedeburg
 SR Dr. med. dent. Helmut Stein, Clausen
 Dipl.-Volkswirt Helmut Steinmetz, Kiel
 Dr. med. Volker Steitz, Binnen
 Dr. med. dent. Helke Stoll, Eilenburg
 Dr. med. dent. Karl-Heinz Sundmacher, Hockenheim
 Dr. med. Jürgen Tempel, Wunstorf
 Dr. med. Ulrich Thamer, Dortmund
 Dr. med. Christoph Titz, Ganderkesee
 Dr. med. Sigrid Ultes-Kaiser, Ramstein
 Dr. med. dent. Ulf Utech, Frankfurt
 Zahnarzt Ralf Wagner, Heimbach
 Dr. med. dent. Holger Weißig, Gaußig
 Dr. med. Dr. med. dent. Jürgen Weitkamp, Lübbecke
 Dr. med. Elmar Wille, Berlin
 Dr. med. Kuno Winn, Hannover
 Dr. med. dent. Walter Wöhlk, Kiel
 Apotheker Heinz-Günter Wolf, Berlin
 Dr. rer. pol. Thomas Zalewski, Stuttgart
 Dr. med. Gerd W. Zimmermann, Hofheim/Taunus
 Dr. med. dent. Gert Zimmermann, Leun

Bericht des Vorstands

Lagebericht 2007

Wirtschaftliches Umfeld
Geschäftsentwicklung im Überblick
Kreditgeschäft
Einlagengeschäft
Asset Management
Treasury/Liquiditätssteuerung
Vertriebskanäle
Partner im Gesundheitswesen
Bankbetrieb
Eigenkapital
Unsere Mitarbeiter
Risikobericht
Rating
Ausblick



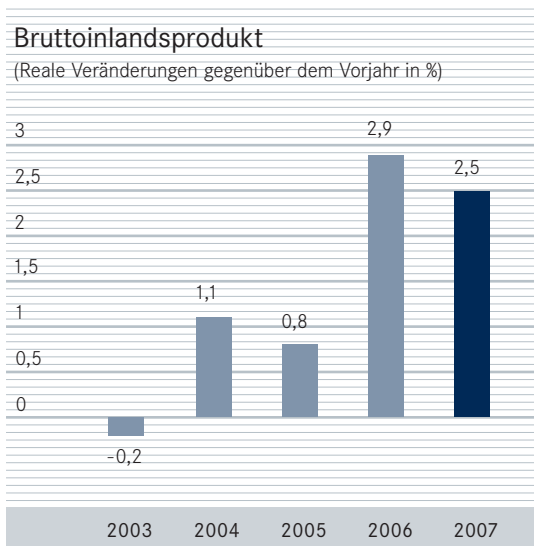
Wirtschaftliches Umfeld

Weltkonjunktur expandiert weiter kräftig

Die Dynamik der Weltwirtschaft blieb auch 2007 unverändert hoch. Gleichwohl haben sich – bedingt durch die Subprime-Krise in den USA – die konjunkturellen Risiken erhöht. Aus europäischer Sicht war die wirtschaftliche Entwicklung im abgelaufenen Jahr eine positive Überraschung. Angesichts gedämpft optimistischer Erwartungen stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) um erfreuliche 2,6%, ein Zuwachs in etwa auf Vorjahresniveau. Ein ähnlich positives Bild zeigte sich in Japan, in den USA trübte sich die Konjunktur hingegen

zunehmend ein: Ab Februar verstärkten sich Anzeichen für Probleme bei US-Wohnimmobilienfinanzierungen. Im Frühsommer schienen die Aussichten zunächst besser, die beiden Sommerquartale waren insofern von gutem Wachstum gekennzeichnet. Im August erreichte die Subprime-Krise dann ihren ersten Höhepunkt, der zu einem Stimmungsumschwung bei Investoren und Konsumenten führte.

Für das Jahr 2008 muss mit einer Abkühlung des Weltwachstums gerechnet werden. Durch die Zinserhöhungen sowie die Liquiditätskrise haben sich die Finanzierungsbedingungen für Unternehmen und Verbraucher deutlich verschlechtert. Dies dürfte erst zu Jahresbeginn 2008 seine volle Bremswirkung entfalten und die Stimmung von Unternehmern und Konsumenten drücken. Hinzu kommt die Verteuerung von Energie und Rohstoffen. Infolgedessen ist auch in Euroland konjunktureller Gegenwind zu erwarten – verbunden mit einer Wachstumsabschwächung auf rund 2%.

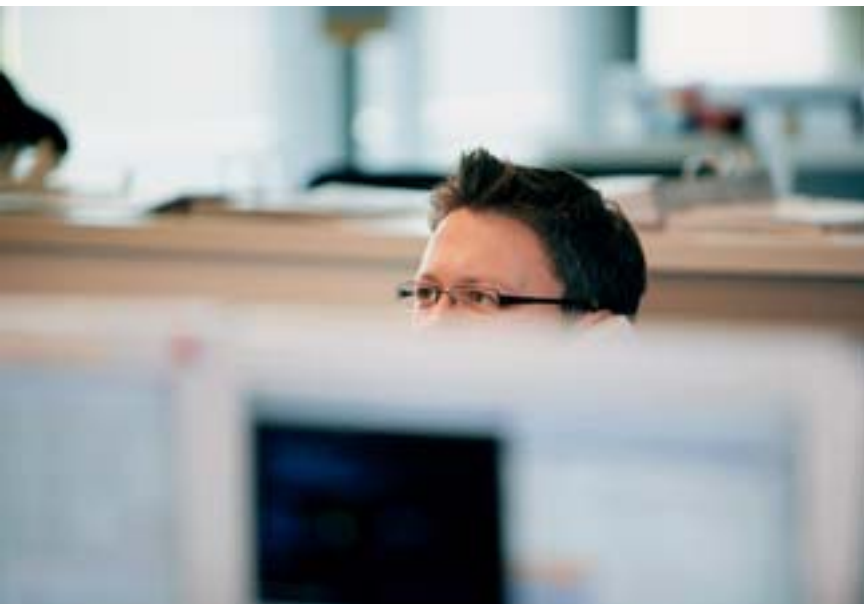


Wirtschaftswachstum in Deutschland ungebremst

Ähnlich wie in Europa entwickelte sich die deutsche Konjunktur 2007 deutlich besser als erwartet. Insbesondere die anstehende Umsatzsteuererhöhung hatte Ende 2006 noch für Bedenken gesorgt. Folglich lag die Wachstumserwartung bei nur 1,3%. Im Vergleich dazu hat sich die deutsche Wirtschaft mit einem Zuwachs von 2,6% doppelt so gut entwickelt. Zwar blieb der private Verbrauch angesichts Energiepreisanstieg und Inflationsangst schwach. Die Investitionen wuchsen

dafür um knapp 10%, und auch die Arbeitslosenquote sank statt um erwartete 0,7% sogar um 1,8%. Eine der zuverlässigsten Stützen für diese Entwicklung war wieder die sehr gute Entwicklung der deutschen Exporte.

Auch für 2008 ist nur mit einer leichten Abkühlung des konjunkturellen Wachstums auf 1,8% zu rechnen. Die Hoffnung ruht auf dem Konsum; gestützt wird die Erwartung durch die weitere positive Entwicklung am Arbeitsmarkt. Die Zahl der Erwerbstätigen ist seit Anfang 2006 deutlich gestiegen. Von Arbeitnehmern, die ununterbrochen beschäftigt waren,



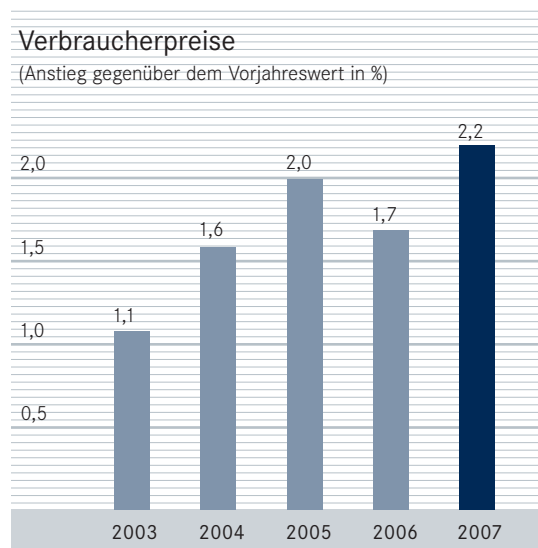
wird eher eine höhere Konsumneigung erwartet, da ihre Jobs sicherer geworden sind. Zwar belasten die gestiegenen Preise bei Energie und manchen Lebensmitteln; jedoch wird in der Wahrnehmung die tatsächliche Entwicklung meist überzeichnet. Insgesamt könnte in Deutschland der private Verbrauch – nach einer Stagnation im vergangenen Jahr – 2008 um knapp 2 % steigen.

Dollarverfall setzt sich fort

Der Euro gewann auch im abgelaufenen Jahr immer weiter an Fahrt: Angefangen bei 1,30 US-Dollar zu Jahresbeginn hatte er bereits im September seinen erwarteten Wert von 1,40 US-Dollar erreicht. Parallel zur Zuspitzung der Krise am US-Immobilienmarkt stieg die

Notierung weiter auf bis 1,50 US-Dollar. Hinzu kam, dass die US-Notenbank Fed angesichts eines drohenden Konjunkturéinbruchs infolge der Krise den Leitzins in drei Schritten von 5,25% auf 4,25% senkte. Die Europäische Zentralbank (EZB) hingegen erhöhte 2007 den obersten Refinanzierungssatz zweimal um 0,25% auf 4%.

Der Rentenmarkt war im ersten Halbjahr von der guten Konjunktur und latenter Inflationsangst geprägt. Die Rendite 10jähriger Bundesanleihen stieg von knapp 4% am Jahresanfang auf über 4,6% im Juni. Der Deutsche Rentenindex (REX) verlor 0,7%. Unternehmensanleihen und andere kreditrisikobehaftete Marktsegmente verzeichneten leichte Gewinne. Im zweiten Halbjahr hingegen profitierten Staatsanleihen deutlich von den aufkommenden Konjunktursorgen im Zusammenhang mit der Subprime-Krise. Die Rendite ging wieder auf rund 4% zurück und deutsche Staatsanleihen gewannen von ihrem Tiefpunkt Mitte Juni bis zum Hoch Mitte Dezember knapp 6%. Alle anderen Rentensegmente blieben mehr oder weniger zurück.





Deutscher Aktienindex spitze

Das Kalenderjahr 2007 war für Aktionäre erfreulich, jedoch nicht so positiv, wie es eine Performance von 22,3% im deutschen Leitindex Dax scheinbar anzeigt. Der deutsche Aktienmarkt war eine der wenigen Ausnahmen; weltweit warteten die Aktienmärkte eher mit niedrigen, wenn nicht sogar negativen Renditen auf. So lag der weltweite MSCI Aktienindex auf Eurobasis in 2007 nur bei knapp über 2%. Anleger in Europäischen Aktien (Stoxx 50) mussten sogar leichte Verluste hinnehmen, US Aktienanleger (in Euro gerechnet) sogar Verluste im einstelligen Prozentbereich. Die rote Laterne geht wie bereits im Vorjahr nach Japan. Der Nikkei 225-Index schloss mit einem Verlust von fast 15%.

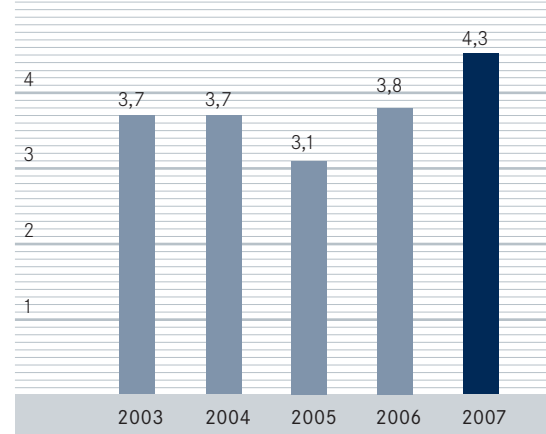
Entscheidend für die positive Entwicklung im ersten Halbjahr waren eine sich weiter stabil entwickelnde Weltwirtschaft sowie die anhaltenden Gewinnsteigerungen bei den Unternehmen. Die gute Laune konnte weder ein auf neue Rekordstände kletternder Ölpreis noch ein immer stärker werdender Euro noch die Situation am US-amerikanischen Immobilienmarkt trüben. Vielmehr legten die meisten Indizes von Mitte März bis Mitte Juli noch einmal einen Gang zu und machten die in der Minikorrektur Ende Februar/Anfang März verlorene Performance wieder wett oder übertrafen sie sogar. Erst die immer deutlicher werdende Krise im Finanzsektor ließ die

Nervosität an den Kapitalmärkten im Juli ansteigen und die Kurse – insbesondere im Finanzsektor – fallen.

Die weitere Entwicklung im Jahr 2008 hängt davon ab, wie schnell die Aktienmärkte die Immobilienkrise überstehen und ob ein Übergreifen der Krise auf andere Sektoren verhindert werden kann. Immer mehr wird von Anlegern diskutiert, ob die USA im Präsidentschaftswahljahr in die Rezession abgleiten werden.

Umlaufrenditen

(Durchschnittsrenditen festverzinslicher inländischer Wertpapiere in % p. a.)





**Soziales
Projekt der
apoBank**

Hier: Bau eines
Kinderspielplatzes in
Berlin-Marzahn 2007

Zusammen etwas Neues zu schaffen, ist die schönste Aufgabe.



Um große – und kleine – Dinge voranzutreiben, braucht es Menschen mit Einsatzfreude und Engagement. Grundlagen sind ein respektvoller Umgang miteinander sowie eine offene Zusammenarbeit, die sich jenseits von hierarchischen Strukturen organisieren. Gute Ergebnisse sind dabei unsere schönste Belohnung.

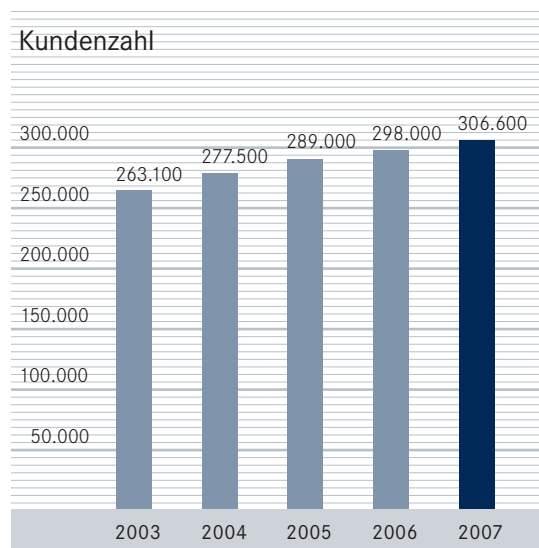


Geschäftsentwicklung im Überblick

Trotz Finanzmarkturbulenzen auf festem Kurs

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank hat das durch die internationale Finanzmarktkrise beeinträchtigte Geschäftsjahr 2007 erfolgreich abgeschlossen, wenngleich aufgrund der Marktbedingungen nicht alle Zielsetzungen in der ursprünglich erhofften Ausprägung erreicht wurden. Dennoch: Das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge – und damit der Ertrag des operativen Geschäfts – konnte zum sechsten Mal in Folge gesteigert werden. Der Bilanzgewinn erreichte das geplante Volumen.

Die Dotierung der offenen Rücklagen wie auch die Ausschüttung der Dividende können auf dem hohen Stand des Vorjahres vorgenommen werden. Die Effizienz interner Prozesse blieb – trotz der Belastungen durch regulatorisch vorgegebene Projekte – auf sehr hohem Niveau. Die Vertriebskraft im Privatkundengeschäft wurde optimiert und im Bereich der Versorgungsstrukturen ausgeweitet. Bei der Positionierung als Bank im Gesundheitswesen wurden gute Fortschritte erzielt. Neue Produkte und neue Service-Techniken konnten erfolgreich im Markt etabliert werden. Die Zahl unserer Kunden überschritt 2007 die Marke von 300.000 – gerade einmal zehn Jahre nach Begrüßung des 200.000sten Kunden.



So kann die apoBank im 105. Jahr ihres Bestehens trotz der Belastungen aus der weltweiten Vertrauens- und Liquiditätskrise auf eine insgesamt zufrieden stellende Entwicklung verweisen. Gewisse Einschränkungen in der Beurteilung des Jahresergebnisses sind in den generell gestiegenen Refinanzierungskosten begründet, die die Rentabilität der Bank tangieren, sowie in Wertkorrekturen, die im Zuge der Finanzmarkturbulenzen vorgenommen werden mussten. Für das Teilportfolio Finanzinstrumente von rund

16,2 Milliarden Euro haben wir die Risikovorsorge deutlich erhöht. Unter Anwendung des strengen Niederstwertprinzips haben wir Wertkorrekturen von rund 128,1 Millionen Euro vorgenommen. Hinzu kommen Abschreibungen und Wertberichtigungen auf dem Anlagevermögen zugeordnete Papiere in Höhe von 61,2 Millionen Euro. Dank der guten Performance des operativen Geschäfts und der in den vergangenen Jahren gebildeten beträchtlichen Reservepolster kann unser Haus die Risikovorsorge ohne weiteres schultern. Da unsere eigenen Investments in der Regel bis zur Endfälligkeit gehalten werden, gehen wir davon aus, dass es sich weitgehend um temporäre Effekte handelt und wir in den Folgejahren mit Wertaufholungen rechnen können. Im Kreditgeschäft stellt sich die Risikosituation nach wie vor als ausgesprochen moderat dar; die neu gebildete Risikovorsorge bleibt hinter den Standardrisikokosten zurück.

Stabile Ertragsentwicklung

Die Nachfrage nach dem berufsspezifischen Finanzierungs-Know-how zeigte nach einem etwas verhaltenen Auftakt zu Jahresbeginn vom zweiten Quartal an eine beachtliche Dynamik. Diese war einerseits im Anstieg der Kundenzahl um netto 8.600 auf 306.600 begründet; andererseits kamen Finanzierungswünsche aus dem bestehenden Kundenkreis hinzu. Dies trug in Verbindung mit der seit Jahren anhaltenden kräftigen Kreditausweitung zu einem Anstieg des Zinsüberschusses um 3,0% auf 506,6 Millionen Euro bei.

Der Provisionsüberschuss übertraf mit dem Volumen von 171,3 Millionen den Vorjahreswert um 20,6%. Der nach wie vor erfreuliche Zuwachs im Wertpapiergeschäft mit den Privatkunden inklusive Vermögensverwaltung und geschlossener Fonds hat an dieser Entwicklung wesentlichen Anteil. Dies darf sicherlich als Erfolg der Anstrengungen gewertet werden, die Position der Bank als





kompetenter Partner in der Vermögens- und Anlageberatung durch strategische Maßnahmen und eine attraktive Produktpalette zu stärken.

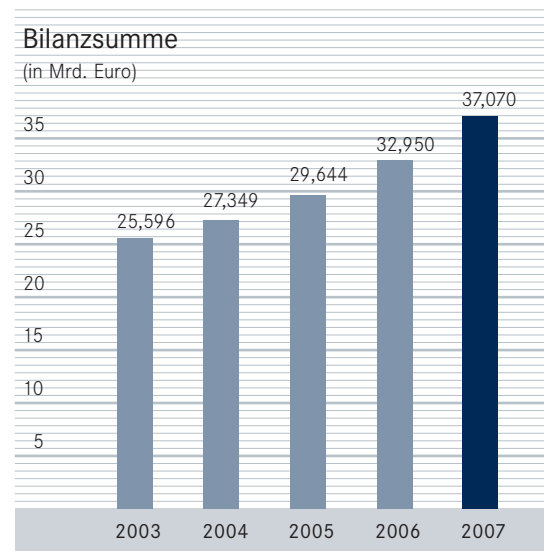
Verwaltungsaufwand durch Projekte geprägt

Der Verwaltungsaufwand einschließlich der Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Anlagewerte erhöhte sich im Berichtsjahr um 5,7% auf 378,3 Millionen Euro. Beim Personalaufwand, mit 170,9 Millionen Euro um 3,5 Millionen Euro niedriger als 2006, wird der Vorjahresvergleich durch die in 2006 vorgenommene Zinsfußanpassung anlässlich der Bewertung der Rückstellungen für Altersversorgung und Jubiläen beeinflusst. Ohne diesen Einmaleffekt lag der Personalaufwand angesichts der Neueinstellungen und der Gehaltserhöhungen um 6,4% über

dem Vorjahresniveau. Der Sachaufwand fiel mit 186,3 Millionen Euro um 12,7% höher als im Vorjahr aus, was insbesondere auf strategische und gesetzlich induzierte Projekte zurückzuführen ist. Hier sind insbesondere die an anderer Stelle geschilderten MiFID, die Vorbereitungen für IFRS und die Umstellung des Wertpapierabrechnungssystems zu nennen. Dass die Steigerung des Verwaltungsaufwands betriebswirtschaftlich zu vertreten und geschäftspolitisch zu verantworten ist, zeigt der nach wie vor gute Wert der Cost-Income-Ratio von 55,4%; damit liegen wir um 0,4 Prozentpunkte besser als im Vorjahr und erheblich besser als der Branchendurchschnitt.

Sichtbarer Erfolg des operativen Geschäfts

Da der Zuwachs der Ertragskomponenten den Anstieg der Kostenpositionen deutlich überkompensiert, finden die komplexen Einflussfaktoren des operativen Geschäfts ihren Niederschlag in einer erneuten Verbesserung des Teilbetriebsergebnisses vor Risikoversorge um 7,7% auf 314,0 Millionen Euro. Der Jahresüberschuss nach Steuern wird für das Geschäftsjahr 2007 mit 113,4 (2006: 113,3) Millionen Euro ausgewiesen. Damit werden erneut eine angemessene Stärkung des Eigenkapitals sowie die Ausschüttung einer unverändert hohen Dividende an die mehr als 100.000 Mitglieder der Bank gewährleistet.



Kräftige Bilanzexpansion

Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahresresultimo um 12,5% auf 37,1 Milliarden Euro. Wenngleich für uns das Bilanzvolumen für sich genommen keinen besonderen Wert darstellt, weil die Geschäftspolitik unserer Bank auf Ertragsgrößen ausgerichtet ist, so nehmen wir doch gern zur Kenntnis, dass die apoBank mit der erreichten Größenordnung seit 1974 mit großem Abstand an der Spitze der genossenschaftlichen Primärbanken steht.

Mit Blick auf das operative Geschäft ist als Treiber der Bilanzexpansion in erster Linie die Nachfrage nach Darlehen zur Existenzgründung und Immobilienfinanzierung sowie für Projekte im Gesundheitswesen und für sonstige Investitionen zu nennen. Im Vorjah-



resvergleich wuchsen die Kundenkredite um 6,6% auf 22,0 Milliarden Euro. Bei der Finanzierung von Existenzgründungen wurde die ohnehin prägnante Marktführerschaft weiter gefestigt. Die Refinanzierung der Ausleihungen erfolgte neben der Aufnahme von Kundengeldern wie schon in den Vorjahren in zunehmendem Maße durch die Emission verbrieftter Verbindlichkeiten.

In der Ausweitung der Bilanzsumme kommen zudem Restrukturierungsmaßnahmen im Rahmen der Finanzkrise zum Tragen. Aus ökonomischen Gründen schien es uns sinnvoll,

einige Fonds, in die die Bank investiert war, zu restrukturieren, was die Übernahme von Assets sehr guter Bonität auf die eigenen Bücher mit sich brachte.

Weitere Neueinstellungen

Wir haben die in allen Sparten beträchtlich gestiegenen Geschäftsvolumina seit Jahren weitestgehend durch ständige Optimierung von Abläufen und Prozessen ohne zusätzliche Mitarbeiter auffangen können. Die fortlaufende Verbesserung des Beratungsangebots, die

Fitness und neue Perspektiven



„Wenn meine Aufgaben in der apoBank es zulassen, genieße ich ausgiebige Spaziergänge und die Stunden in der freien Natur. Dabei verlebe ich die erholsamsten Momente am liebsten im Park oder im nahe gelegenen Wald. Aufatmen, Gedanken schweifen lassen, Ruhe genießen. Für mich bedeutet dies Entspannung durch Vitalität. Nicht nur in meiner Freizeit, sondern auch in meiner Funktion als Vorstand der apoBank sind Fitness und neue Perspektiven eine unverzichtbare Bereicherung.“

**Claus Harald Wilsing, Mitglied des Vorstands
der Deutschen Apotheker- und Ärztekbank**



ständige Steigerung der Servicequalität, neue Geschäftsfelder in den Versorgungsstrukturen und die Einrichtung von Arbeitsplätzen mit speziellen fachlichen Anforderungen haben dennoch – auch im Berichtsjahr – weitere Neueinstellungen erforderlich gemacht. Der Personalstand hat sich per saldo um 4,3% auf 2.124 erhöht. Zählt man Auszubildende, befristete Beschäftigungsverhältnisse, Mitarbeiter der Tochtergesellschaften sowie Aushilfen hinzu, ergibt sich der so genannte tatsächliche Personalstand mit 2.471 (2006: 2.328). Unsere Mitarbeiter arbeiten in 46 Niederlassungen und Filialen, vier Geschäftsstellen, sieben Beratungsstellen sowie in unseren Tochtergesellschaften und der Hauptverwaltung. Weitere Geschäfts- und Beratungsstellen sind geplant. Zudem gewährleisten 80 Berater des mobilen Vertriebs apoFinanz die Betreuung unserer Kunden auch in jenen Gebieten, die in größerer Entfernung zur nächsten Filiale liegen.

Bank im Gesundheitswesen: Anspruch und Auftrag

Den anhaltenden Zugang an Neukunden können wir sicher als positive Resonanz der Apotheker, Ärzte, Psychotherapeuten, Zahnärzte und Tierärzte auf das Leistungsspektrum ihrer berufsständischen Bank werten, aber wohl auch als Hinweis darauf, dass gerade angesichts der schwieriger werden-

den Rahmenbedingungen im Heilberufssektor die Partnerschaft mit einem berufsspezifisch erfahrenen Kreditinstitut besonders geschätzt wird. Die Vertrautheit mit den Anliegen der Berufsstände und das über viele Jahre hinweg angesammelte spezielle Know-how stellen aus unserer Sicht gerade in einer Phase des Umbruchs im Gesundheitswesen einen besonderen Wert dar, den wir einbringen wollen, um unsere Kunden auf dem Weg in die sich entwickelnden neuen Versorgungsstrukturen kompetent zu begleiten und gemeinsam mit ihnen Chancen und Risiken ihrer Vorhaben auszuloten.

Als Bank im Gesundheitswesen werden wir keineswegs unsere Identität aufgeben, die über viele Jahre hinweg gewachsen ist und wesentlich zum Erfolg der Bank beigetragen hat. Im Gegenteil: Wir werden unserer Klientel treu bleiben und unsere Position als Finanzdienstleister Nummer eins im Gesundheitswesen festigen und ausbauen. Das wird jedoch nur möglich sein, wenn wir in dieser Phase des strukturellen Wandels gesundheitspolitische Entwicklungen rechtzeitig antizipieren und uns aufgeschlossen auf Veränderungen einstellen. Darin sehen wir unsere Chance, um erfolgreich zu sein in einem Markt, der – davon sind wir überzeugt – auch zukünftig ein Wachstumsmarkt bleiben wird.



Kreditgeschäft

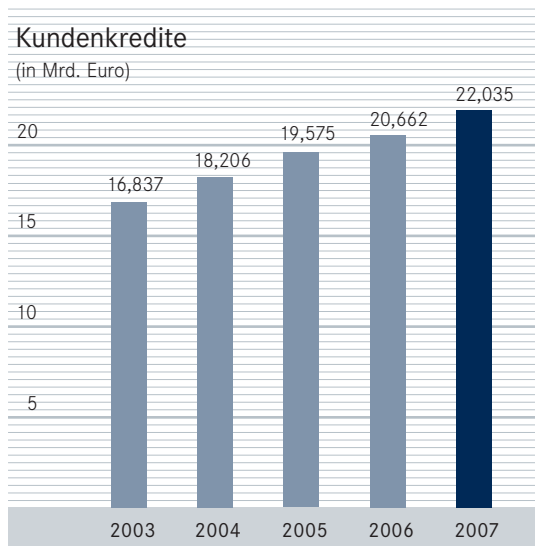
Finanzierungsspezialist für die akademischen Heilberufe

Auch in 2007 wurde die im operativen Geschäft generierte Expansion der Bilanzsumme durch das hohe Niveau des Kreditneugeschäfts geprägt. Das in den drei Geschäftsarten Existenzgründungsfinanzierung, Immobilienfinanzierung und Investitionsfinanzierung/Privatkredite hoch spezialisierte Finanzierungs-Know-how der apoBank wurde erneut intensiv nachgefragt. Der Anstieg des Kundenkreditbestandes um 1,4 Milliarden auf 22,0 Milliarden Euro und ein gesamtes

Kreditbestandsvolumen – einschließlich Eventualverbindlichkeiten und unwiderruflicher Kreditzusagen – in Höhe von 27,8 Milliarden Euro spiegeln die Resonanz der akademischen Heilberufsangehörigen auf die berufsspezifischen Angebote eindrucksvoll wider.

Die Neuausleihungen im Darlehensbereich entwickelten sich mit einem Volumen von 3,3 Milliarden Euro positiv und konnten gegenüber dem Vorjahr um 1,8 % gesteigert werden. Dieses hohe Niveau ist angesichts der gravierenden Veränderungen der strukturellen Rahmenbedingungen im deutschen Gesundheitswesen und mit Blick auf den scharfen Verdrängungs- und Konditionenwettbewerb positiv hervorzuheben. Die Struktur des Kreditneugeschäftes bei Privatkunden verteilt sich zu 22 % auf Existenzgründungsfinanzierungen, zu 48 % auf Immobilienfinanzierungen und zu 30 % auf Investitionsfinanzierungen/Privatkredite. Neben dem traditionellen Kerngeschäft der Existenzgründungsfinanzierung hat sich insbesondere der Geschäftsbereich Immobilienfinanzierungen erfreulich positiv entwickelt.

Das zielgruppenspezifische Geschäftsmodell der apoBank darf weiterhin als zentraler Er-

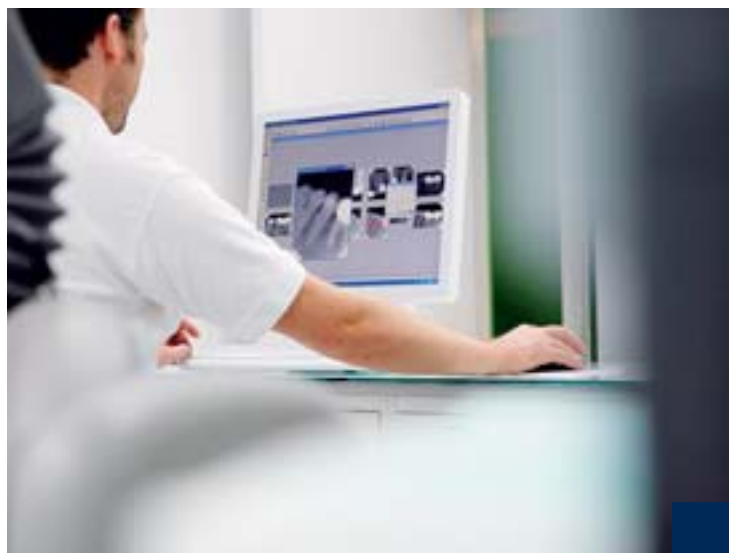


folgsfaktor im Kreditgeschäft angesehen werden. Die jahrzehntelange Erfahrung und die exklusive Ausrichtung unserer Finanzierungslösungen auf die akademischen Heilberufe sind unser zentraler Positionierungsvorteil in einem sich weiter verschärfenden Wettbewerbsumfeld. Im Fokus steht dabei unsere auf die besonderen Bedürfnisse der akademischen Heilberufe abgestimmte individuelle Finanzierungsberatung, die von unseren Kunden geschätzt und intensiv nachgefragt wird.

Der Darlehensbestand erhöhte sich trotz umfangreicher Tilgungen in 2007 um 6,3% auf 19,9 Milliarden Euro. Das Kontokorrentkreditvolumen wurde um 10,5% auf 2,1 Milliarden Euro ausgeweitet.

Produktinnovation „apoExistenzgründung mit Airbag“

Die strukturellen Veränderungen im Gesundheitswesen haben auch in 2007 den Markt für Existenzgründungsfinanzierungen belastet. Wie in den beiden vorangegangenen Geschäftsjahren reduzierte sich das Neugeschäftsvolumen der apoBank bedingt durch eine geringere Zahl von Existenzgründungen im Heilberufssektor sowie weiter sinkende Preise für Praxisübernahmen. Trotz des erneut rückläufigen Gesamtmarktes hat unser Haus die Position als Marktführer wieder erfolgreich behaupten können. Unser Erfolgsfaktor ist hier nach wie vor die umfassende fachspezifische Beratungskompetenz unserer Kundenberater bei der Entwicklung von individuellen Finanzierungslösungen im Rahmen





**Soziales
Projekt der
apoBank**

Hier: Bau eines
Kinderspielplatzes in
Berlin-Marzahn 2007

Engagement heißt: gemeinsam die Dinge in die Hand nehmen.



Echtes Verständnis für Werte und die Bereitschaft zu sozialem Engagement können in einem Unternehmen wie dem unseren nur dann eine tragende Rolle spielen, wenn diese Werte von jedem Einzelnen nicht nur akzeptiert, sondern gelebt werden. Dann heißt es auch einfach mal: zupacken und mit anfassen.

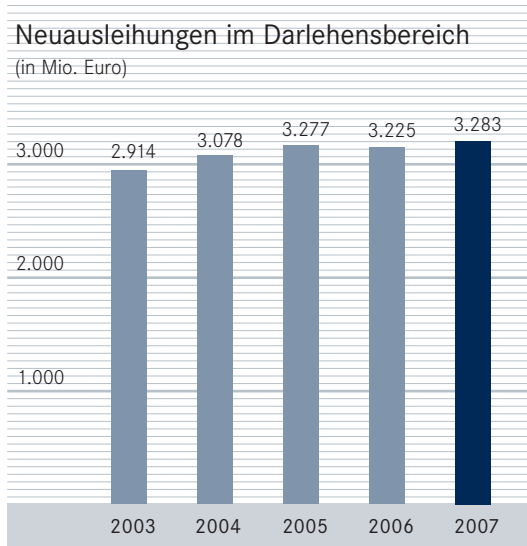
der Niederlassungsvorhaben. Dieser Spezialisierungsvorteil, aber auch die Innovationsstärke der apoBank zeigen sich eindrucksvoll an der Konzeption der „apoExistenzgründung mit Airbag“, die zum Jahresbeginn 2007 am Markt eingeführt wurde. Da auf dem Weg in die Selbstständigkeit die Anfangsphase erfahrungsgemäß am schwierigsten ist, sichert die apoBank mit diesem neuen Finanzierungsprodukt einen Teil des Risikos der Existenzgründer in der Startphase ab. Über den so genannten „Airbag“ verzichtet die apoBank bei eröffneter Insolvenz in den ersten drei Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit des Existenzgründers auf die Geltendmachung der Forderung aus dem Existenzgründungsdarlehen bis maximal 500.000 Euro. Mit dieser Maßnahme wird die wirtschaftlich selbstständige unternehmer-

rische Tätigkeit im Heilberufssektor als Basis des Gesundheitswesens gezielt unterstützt.

Immobilienfinanzierung erfolgreich ausgebaut

Auch im Berichtsjahr 2007 stellte die apoBank im Geschäftsbereich Immobilienfinanzierung die Wachstumskraft unter Beweis. Obwohl der Gesamtmarkt durch einen weiterhin verschärften Konditionen- und Verdrängungswettbewerb – insbesondere seitens der Direktbanken und Hypothekenvermittler – geprägt war, erhöhte sich der durchschnittliche Kreditbestand an Immobilienfinanzierungen um 7,4% auf 8,4 Milliarden Euro. Insgesamt wurden rund 6.700 Immobilienfinanzierungen mit einem Neugeschäftsvolumen von 1,76 Milliarden Euro zugesagt.

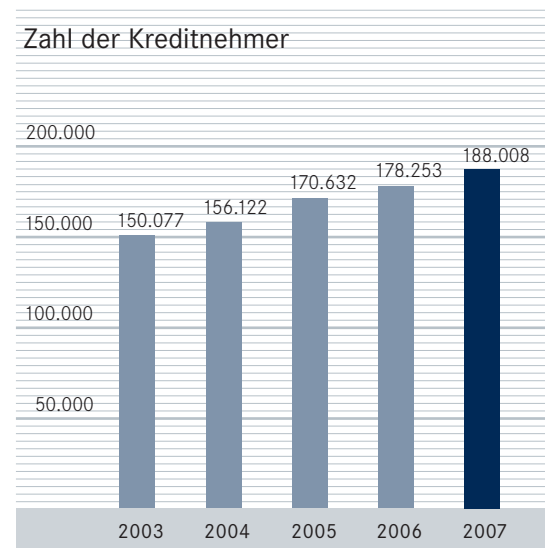




pro Jahr ist PlanetHome einer der größten und führenden Immobilienvermittler in Deutschland – und damit eine der ersten Adressen für den Kauf und Verkauf von Immobilien. Neben dem Ausbau unseres Angebotsportfolios an Immobilienobjekten erschließen wir nun mit „Lösungen aus einer Hand“ das wachstums- und ertragsstarke Segment der Finanzierung von Kapitalanlageimmobilien.

Die Wachstumsdynamik ist neben der verstärkten Platzierung von öffentlich refinanzierten Programmkrediten der KfW Förderbank im Bereich Energiesparen, CO₂-Reduktion und Altbausanierung insbesondere auf die Einführung von neuen Konditionenvarianten des apoZinscapDarlehens zurückzuführen. Dessen Einsatz wird gerade in der Immobilienfinanzierung besonders geschätzt. Denn neben der hohen Tilgungsflexibilität wird unseren Kunden hier eine aufgrund der Zinsabsicherung planbare Zinsbelastung bei gleichzeitiger Chance geboten, von langfristig sinkenden Zinsen zu profitieren.

Die zu Beginn des Jahres 2007 gestartete Kooperation mit dem Unternehmen PlanetHome entwickelte sich ebenfalls erfreulich. Mit rund 2.000 verkauften Objekten





Einlagengeschäft

Service „Rund um das laufende Konto“ weiter verbessert

Das Gesamtvolumen des Einlagengeschäfts wurde im Berichtsjahr um 11,0% auf 25,0 Milliarden Euro ausgeweitet. Dieser Zuwachs entfällt auf die Kundeneinlagen im engeren Sinn sowie auf die Emission von Inhaberschuldverschreibungen, deren Platzierung im Abschnitt „Treasury/Liquiditätssteuerung“ erläutert wird.

Die täglich fälligen Einlagen, deren Bestand sowohl durch stichtagsbedingte Dispositio-

nen institutioneller Kunden als auch durch das neue Tagesgeldkonto apoZinsPlus (s. u.) geprägt wurde, stehen mit einem Zuwachs um 55,1 % auf 7,4 Milliarden Euro zu Buche. Das durchschnittliche Sichteinlagenvolumen der Privatkunden, das eine vom Stichtag unabhängige Betrachtung erlaubt, reduzierte sich gegenüber dem Stand des Vorjahres um rund 4 %, was vor allem auf Umschichtungen in verzinsliche Anlagen zurückzuführen ist. Ursache hierfür ist das stärkere Anlageinteresse infolge weiter gestiegener Zinsen.

Unser Service „Rund um das laufende Konto“ erleichtert unseren Kunden die Dispositionen im Kontokorrent mit einem attraktiven Leistungsprofil. Neben spesenfreier Kontoführung bei Konten auf Guthabenbasis sind hier vor allem portofreie Monatsauszüge, ein vielseitiges und leistungsfähiges Kreditkartenangebot zu nennen sowie die Abrundung durch das Electronic-Banking und apoDialog – Serviceangebote, über die an anderer Stelle ausführlich berichtet wird. Zur Stärkung unserer Position als Hausbank haben wir seit dem 1. Januar 2008 die Versorgung mit Bargeld über die apoBankcard erleichtert. Bisher profitierten nur Kunden mit Monatsauszügen von unserer weitreichenden Gebührenerstattung bei Nutzung



inländischer Geldausgabeautomaten in Höhe von maximal 48 Euro im Jahr. Nun werden allen Kunden die Gebühren für Verfügungen an den Geldausgabeautomaten der am BankCardServiceNetz der Volks- und Raiffeisenbanken sowie Sparda-Banken teilnehmenden Kreditinstitute erstattet. Das BankCardServiceNetz ist mit fast 19.000 Automaten das zweitgrößte Geldautomaten-Netz in der Bundesrepublik. Bei Verfügungen an anderen Geldausgabeautomaten wird jeweils eine Gebühr von 1 % des verfügbaren Betrags, mindestens fünf Euro, belastet.

Für kurzfristige Anlagen steht unseren Kunden seit dem Jahresbeginn 2007 ein deutlich verbessertes Tagesgeldkonto unter der Bezeichnung apoZinsPlus mit einer attraktiven Staffelferzinsung zur Verfügung. Das durchschnittliche Volumen hat sich in 2007 gegenüber dem Vorjahr von rund 0,7 Milliarden Euro auf rund 2,5 Milliarden Euro mehr als verdreifacht. Hier zeigte sich deutlich das zunehmende Anlageinteresse – insbesondere für Geldmarktkonten – bei steigenden Zinsen. Dieser Zuwachs resultiert allerdings auch zu einem Teil aus Umschichtungen unserer Sicht-, Termin- und Spareinlagen.



Attraktives Kreditkartendoppel: apo GoldenTwin

Unser Kreditkartendoppel mit VISA GOLD und MASTERCARD GOLD ohne Jahresgebühren wird inzwischen von fast 120.000 Personen genutzt. Im Berichtsjahr wurde das im Jahr 2000 eingeführte attraktive Zwillingsspaar rund 800-mal pro Monat von unseren Kunden nachgefragt. Darüber hinaus bietet das Kartenpaket einerseits flexible Liquidität durch den optionalen Kreditrahmen unter der Bezeichnung apo CashCredit und andererseits eine Möglichkeit für die Anlage täglich fälliger Gelder bis zu 25.000 Euro.



Umschichtung der Termineinlagen bei Privatkunden

Der Anstieg der Termineinlagen um 2,3 % im Vergleich zum Vorjahr auf 3,9 Milliarden Euro ist wesentlich von den Dispositionen unserer institutionellen Kunden beeinflusst. Denn in der Privatkundschaft reduzierte die gewünschte Konzentration der Einlagen auf das neu eingeführte Tagesgeldkonto apoZinsPlus den Bestand der Termineinlagen per 31.12.2007

gegenüber dem Vorjahresultimo um rund 675 Millionen Euro. Bei den Spareinlagen verlief die Umschichtung etwas langsamer; deren Volumen war gegenüber dem Vorjahresstichtag um rund 450 Millionen Euro gesunken. Zum Jahresultimo wurden im Privatkundengeschäft noch 69 Millionen Euro in Termineinlagen und 110 Millionen Euro in Spareinlagen gehalten.

Freier Kopf und gesunder Ehrgeiz

„In Bewegung bleiben, Leistung steigern, Ziele erreichen – für mich gelten diese Prinzipien nicht nur in meiner Vorstandsfunktion in der apoBank. Ich bin ein vielseitiger Sportler, der neben dem Klettern, Surfen und Fußball auch Marathons bestreitet, und halte meinen Körper und meinen Geist täglich mit Joggen am Rheinufer fit. Für mich ist das Laufen nicht einfach nur Training, sondern vor allem auch Stressbewältigung. Ein freier Kopf und gesunder Ehrgeiz helfen mir dabei, meine sportlichen und auch die Ziele der apoBank neu zu stecken und zu erreichen.“

Gerhard K. Girner, Mitglied des Vorstands
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank





Asset Management

Erwartungen übertroffen

Die Finanzmärkte durchlebten 2007 ein Wechselbad der Gefühle in einer nur selten zuvor erlebten Intensität. Gestartet vor dem Hintergrund einer robusten Weltkonjunktur mit einem Wermutstropfen Inflationsgefahr, endeten die Märkte in Agonie über die weiteren Auswirkungen der amerikanischen Hypotheken- und weltweiten Finanzkrise. Spiegelbild dieses Stimmungswandels waren die Aktien- und Rentenmärkte. Während bis zur Jahresmitte Aktien eher auf der Sonnen- und Rentenpapiere auf der Schattenseite standen, drehte sich das Bild mit fortschreitendem zweiten Halbjahr. Am Ende verblieb auf der Aktienseite ein leichter Verlust von 0,4% (Stoxx50 Preisindex), wohingegen Renten das Jahr doch noch mit einem Gewinn von 2,5% (REX Performanceindex) beendeten.

Vor diesem Hintergrund ist es überaus erfreulich, dass im Privatkundengeschäft sowohl die Wertentwicklung und der Zuwachs an zu verwaltendem Vermögen als auch die Ergebnisbeiträge unsere Erwartungen übertroffen haben. Dabei sind wir weiterhin unserem „Best-Advice-Ansatz“ treu geblieben,

eine ausgewogene und attraktive Auswahl an Anlageprodukten der kompetentesten Partner in Europa unabhängig von hauseigenen Produkten anzubieten.

Renditeorientierte geschlossene Fonds gefragt

Auch das Ergebnis unseres Vermittlungsgeschäfts für geschlossene Fonds konnte dank der Wandlungsfähigkeit der Initiatoren erneut gesteigert werden, obwohl der Branche mit Wegfall der Verlustverrechnung einmal mehr Probleme prophezeit wurden. So wurde der Wechsel hin zu renditeorientierten Modellen endgültig vollzogen und der Hauptabsatz wie in den Vorjahren von nachsteuerorientierten Renditemodellen getragen. Schwerpunkte lagen hier bei in- und ausländischen Immobilienfonds sowie bei Schiffsbeteiligungen.

Die strategische Ausrichtung, konservative Produktkonzeptionen in den Vordergrund zu stellen, hat sich im Interesse unserer Kunden bewährt und wurde durch die positive Geschäftsentwicklung erneut gewürdigt. Im Geschäftsjahr 2008 werden wir die konservative Geschäftsausrichtung fortführen und



**Soziales
Projekt der
apoBank**

Hier: Bau eines
Kinderspielplatzes in
Berlin-Marzahn 2007

Mit viel Liebe zum Detail wollen wir dauerhafte Werte schaffen.



Nur wer jedes kleine Detail im Blick hat und dabei das große Ganze nicht aus den Augen verliert, kann etwas schaffen, was über den Tag hinaus Bestand hat. Daher ist Nachhaltigkeit für uns ein Schlüsselbegriff, wenn es um soziale Verantwortung geht. Das erfordert Leistungsbereitschaft – und präzises Arbeiten.



die Zusammenarbeit mit leistungsfähigen Partnern und renommierten Unternehmen entsprechend weiter ausbauen.

Ausgezeichnete Vermögensverwaltung

Auch in der Vermögensverwaltung können wir auf ein erfolgreiches Jahr mit weiterem Wachstum zurückblicken. Dass das Vertrauen unserer Kunden in die Vermögensverwaltung gerechtfertigt ist, bestätigt unter anderem das unabhängige und renommierte Institut für Vermögensaufbau. Dieses hat die Portfoliostrategien der Vermögensverwaltung zertifiziert und ein ausgezeichnetes Rendite-Risiko-verhältnis attestiert.

Geschäft mit institutionellen Kunden erneut ausgeweitet

Im Berichtsjahr verzeichnete unser Geschäft mit institutionellen Kunden ein zufrieden stellendes Ergebnis. Wie bereits in den Vorjahren entwickelte sich unser Kerngeschäftsfeld, die Depotbankfunktion, recht positiv. Das Volumen der von unserer Bank verwahrten Fonds stieg von rund 9 auf knapp 10 Milliarden Euro an. Im Berichtsjahr wurden erneut zwei weitere Masterfondsmandate akquiriert, was unseren Anspruch manifestiert, als Depotbank auch komplexe international aufgestellte Masterfondsstrukturen abbilden zu können.

Hierzu unterhält unser Haus unterschiedlichste Schnittstellen zu den von unseren Kunden ausgewählten Kapitalanlagegesellschaften und internationalen Asset Management-Einheiten, auf deren Basis alle erforderlichen Transaktionen im Wertpapier- und Devisenbereich abgewickelt werden können.

Aufgrund verstärkter Nachfrage nach Wertpapierleihe wurde diese Dienstleistung gemeinsam mit Kooperationspartnern im Berichtsjahr erstmals für unsere Kundenportfolios angeboten. Das sehr volatile Zinsumfeld und das aus Sicht unserer Kunden weiterhin niedrige Zinsniveau führten auch 2007 zu Investments mit Schwerpunkt im Segment der strukturierten Rententitel. Trotz des schwierigen und von starkem Wettbewerb geprägten Umfelds gelang es, unsere Marktposition als Handelspartner für diese Produkte zu halten. Diese für uns positive Entwicklung wurde durch die umfangreichen Beratungsdienstleistungen unterstützt, die unser Haus zu diesen Produkten anbietet.

Die Gruppe Consulting konnte 2007 personell weiter ausgebaut werden, um den erhöhten Anforderungen und der starken Nachfrage nach diesen Dienstleistungen gerecht zu werden. Hierbei galt das besondere Interesse dem gemeinsam mit unseren Kunden entwickelten RBM-Modell zur risikoorientierten Steuerung der Asset Allokation von Kundenportfolios. In der Kombination mit unserem



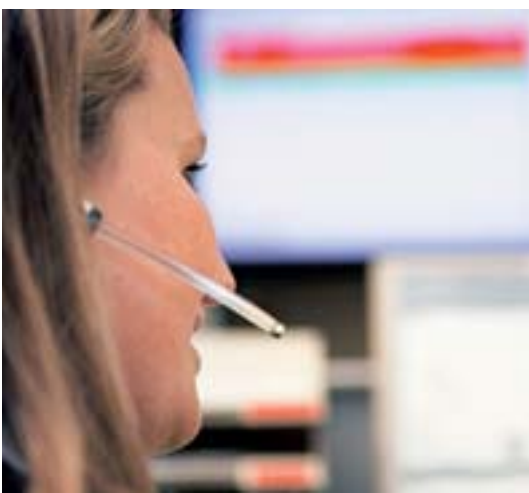
Asset-Liability-Modell erhalten unsere Kunden ein umfangreiches Instrumentarium zur eigenständigen Steuerung ihrer unterjährigen und langfristigen Asset Allokation sowie zur Bewertung aller Vermögensgegenstände auf Marktwertbasis. Durch die enge Zusammenarbeit mit unserer Tochter APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH (aik) ist es uns möglich, weitgehend alle Asset-Klassen, somit auch die Immobilienvermögen der Kunden, in unsere Darstellungen und Berechnungen mit aufzunehmen. Wir sehen darin einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil unseres Modells gegenüber dem anderer Anbieter.

Das von unserem Hause angebotene Direktbestandsmanagement – es handelt sich um eine Auslagerung der üblicherweise selbst verwalteten Direktanlagen des Kunden an die Bank – erfreut sich nach wie vor einer guten Nachfrage. So war es uns möglich, drei weitere Mandate zu gewinnen, sodass heute bereits zehn Mandate mit annähernd 1,3 Milliarden Euro von dem spezialisierten Team verwaltet werden.

apoAsset gut positioniert

Eine weiterhin zufrieden stellende Geschäftsentwicklung verzeichnet unsere Tochtergesellschaft Apo Asset Management GmbH (apoAsset). In einem schwierigen Kapitalmarktumfeld verwaltete die Gesellschaft am Ende des Berichtsjahrs 35 Mandate mit einem Volumen von mehr als 3 Milliarden Euro. Striktes Kostenmanagement und eine leichte Ausweitung der durchschnittlichen Marge resultieren in einem weiteren Anstieg des Ergebnisses, sodass der Ausschüttungsbetrag an die Gesellschafter erneut erhöht werden konnte.

Im Aktienbereich ist es gelungen, weitere institutionelle Anleger für unser europäisches Aktienprodukt zu gewinnen, das nach strikten quantitativen Regeln investiert. Regelmäßig zeigt sich, dass unser Auswahlprozess zu Portfolien führt, die hinsichtlich wesentlicher Kennziffern wie Kurs-Gewinn-Verhältnis, Substanzwert und Dividendenrendite eine höhere Qualität aufweisen als der Marktdurchschnitt.

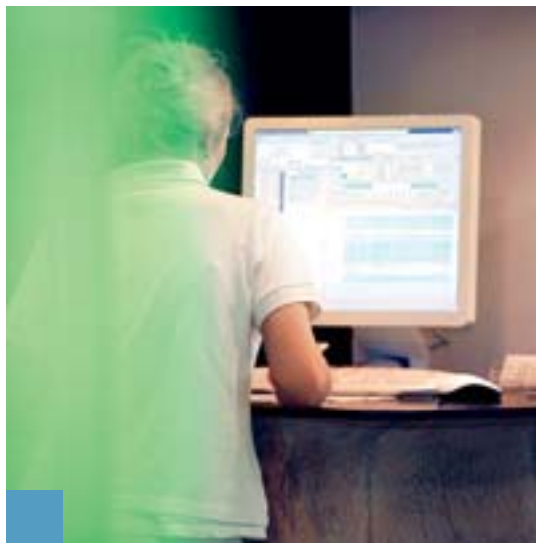


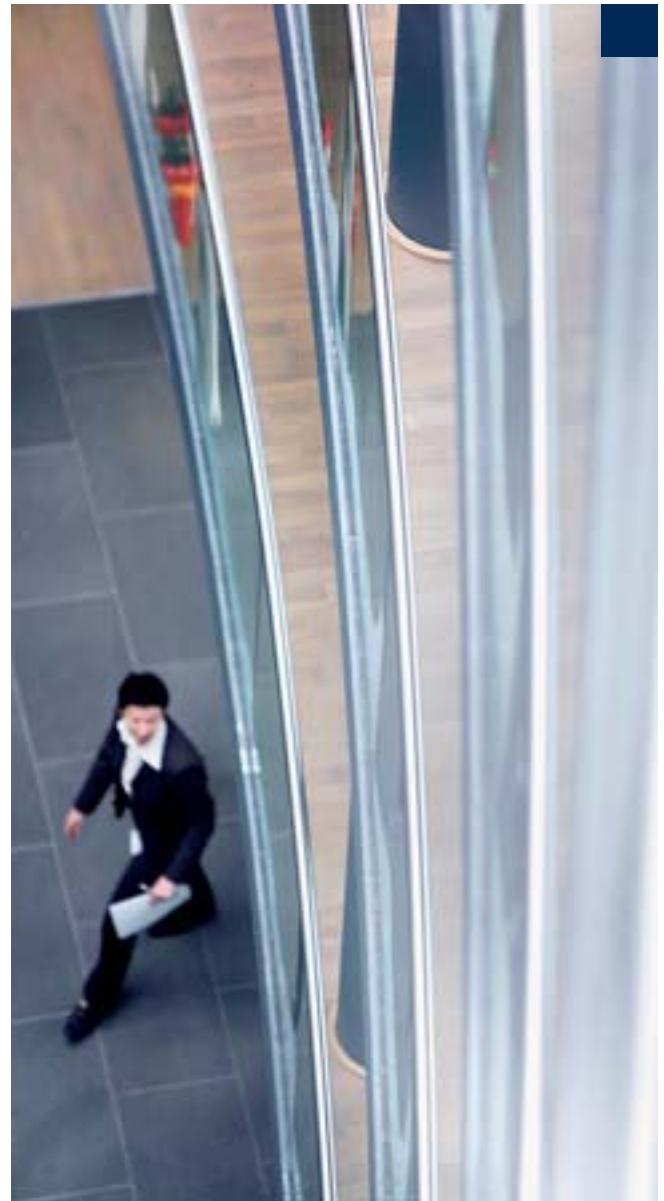
Die apoDachfonds haben im letzten Jahr im Konkurrenzvergleich von ihrer defensiven Positionierung profitiert. Aufgrund der anhaltend hohen Zuflüsse aus fondsgebundenen Lebensversicherungen und Sparplänen hat sich trotz gewisser Abflüsse bei den Direktanlagen und der sehr schlechten Entwicklung der Kapitalmärkte das Volumen oberhalb der Marke von 1,3 Milliarden Euro halten können. Nach wie vor zählen die apoDachfonds zu den fünf bedeutendsten Produkten ihrer Art auf dem deutschen Markt. Durch eine völlige Neuentwicklung des quantitativ-statistischen Fondsanalyse-Systems, dessen erste Version zum Start der Dachfonds entwickelt wurde, will die apoAsset ihre gute Position in diesem Bereich weiter stärken.

Auf der Rentenseite weist die Gesellschaft aufgrund ihrer Laufzeitenentscheidungen bei Staatsanleihen und ihrer sehr defensiven Haltung bei Unternehmensanleihen im Investmentgrade-Bereich ein achtbares Ergebnis vor. Parallel hierzu wurde die Entwicklung

eines neuen Produkts weitergeführt, das ausschließlich auf quantitativ unterstützte Laufzeitenentscheidungen im Bereich von bonitätsstarken Staatsanleihen und Pfandbriefen setzt. Eine erste Begutachtung des Verfahrens durch einen Consultant hat im zweiten Halbjahr 2007 mit einem viel versprechenden Ergebnis stattgefunden. Die Markteinführung ist für 2008 geplant.

Das Geldmarktprodukt der apoAsset zeichnete sich im Jahre 2007 durch eine auch im Konkurrenzvergleich sehr stetige Kursentwicklung aus. Es setzt in sehr hohem Maße auf variabel verzinsliche Anleihen guter bis sehr guter Bonität. Der Fonds hat im Jahre 2007 zum einen von der Zinserhöhungspolitik der Europäischen Zentralbank, zum anderen aber auch von den im Rahmen der Finanzmarkturbulenzen stark gestiegenen Geldmarktsätzen profitiert. Unser Fonds apo Geldmarkt Plus erwies sich im Wettbewerbsvergleich einmal mehr als ein sehr konkurrenzfähiges Produkt.





apoAsset verwaltet eine Reihe von Mandaten, die in Aktien des Gesundheitsmarktes investieren, darunter insbesondere auch Aktien von Generikaherstellern. Diese Mandate konnten aufgrund des guten Portfolio-Managements und aufgrund der defensiven Qualitäten dieser Aktien im Wettbewerbsvergleich, aber auch im Vergleich zu Gesamtmarktindizes überzeugende Ergebnisse erzielen. Dies gilt

auch für den in Zusammenarbeit mit dem Münchener Spezialisten Medical Strategy verwalteten apo Medical Opportunities. apoAsset hält an dem Ziel fest, diesen Bereich zu einem Wachstumsträger auszubauen und dabei das Know-how der apoBank-Gruppe für alle Themen des Gesundheitsmarktes zur Geltung zu bringen.



aik verzeichnet sehr erfolgreiches Geschäftsjahr

Die APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH (aik) hat sich seit ihrer Gründung 1999 erfolgreich als das Immobilien-Investmenthaus für berufsständische Versorgungswerke etabliert und als erfolgreicher Immobilien-Assetmanager positioniert. Mit der Konzentration auf das Immobilieninvestmentgeschäft und die professionelle Immobilienvermögensverwaltung kann die aik auf ein außerordentlich positives Geschäftsjahr 2007 zurückblicken. Die Gesellschaft managt insgesamt neun Immobilienspezialfonds, deren Anleger mehrheitlich aus dem Kreis der berufsständischen Versorgungswerke stammen. Aktuell wird ein neues Produkt „im Charakter eines Publikumsfonds“ konzipiert, das sich zunächst an kleinere und mittelgroße institutionelle Anleger richtet.

Die günstige Lage auf den deutschen Immobilienmärkten wurde erfolgreich für den

Verkauf von insgesamt 32 Liegenschaften genutzt. Zur Portfoliooptimierung wurden im Wege von strukturierten Vermarktungsprozessen eine Frankfurter Unternehmenszentrale und ein Portfolio mit 12 Immobilien veräußert. Ein weiteres Portfolio mit 19 Immobilien in Deutschland, den Niederlanden und Frankreich konnte in nur drei Monaten Vermarktungszeit an einen internationalen Investor veräußert werden. Gleichzeitig wurden für die Sondervermögen im Berichtsjahr viele Immobilien akquiriert, die aufgrund des starken Investmentjahres überwiegend in Deutschland, aber auch im Ausland gelegen sind. Die Investitionen erfolgten weitgehend in attraktive Büro- und Geschäftshäuser, zur Beimischung wurde aber auch ein renditestarkes Wohnprojekt erworben.

Nach der Neustrukturierung des Immobilienbestands ist die aik derzeit zu rund 60% in Deutschland und zu 40% im europäischen Ausland investiert, namentlich in London, Paris, Brüssel, Amsterdam, Den Haag, Rotter-





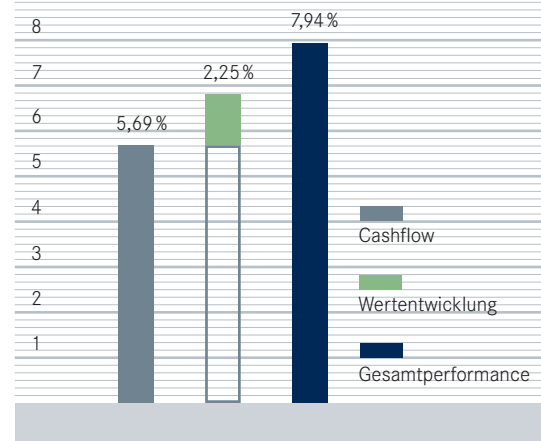
dam und Wien. Durch ein aktives Management der Immobilien im In- und Ausland gelang es, für die einzelnen Fonds beachtliche Ergebnisse zu erzielen. In der renditeorientierten Verwaltung wurden Schwerpunkte auf das Vermietungsmanagement und die Bestandsentwicklung zur Nutzung von Wertschöpfungspotenzialen gelegt. Um die Gebäude auf dem technischen Stand zu halten und die jederzeitige Vermarktungsfähigkeit zu gewährleisten, werden Entwicklungsmaßnahmen durchgeführt. Unter anderem wurde eine Projektentwicklung einer Einzelhandelsimmobilie mit Abriss und vollständigem Neubau realisiert; die Revitalisierung eines Büro- und Geschäftshauses ist planerisch abgeschlossen.

Mit einem engagierten Vermietungsmanagement konnten die Vermietungsleistungen der Vorjahre noch einmal gesteigert werden. Dank eines bewährten Mieter-Key Account Managements konnten bei Beendigung von Mietverträgen vielfach Anschlussmietverträge verhandelt werden. Durch die Entwicklung von Vermietungsstrategien für freistehende oder zur Nachvermietung anstehende Flächen konnten darüber hinaus zahlreiche neue Mietverträge abgeschlossen werden. Insgesamt wurden im Bereich Objektmanagement im vergangenen Jahr 63 Gewerbemietverträge über eine Fläche von rund 50.000 m² und mit einem Jahresmietvolumen von 7,17 Millionen Euro abgeschlossen. Weiterhin wurden

107 Wohnraummietverträge mit einem Jahresmietvolumen von ca. 525.000 Euro geschlossen. Damit beläuft sich die im Branchenvergleich außerordentlich gute Vermietungsquote zum Jahresende auf über 97%.

Für alle laufenden Fonds der aik konnten in den jeweils abgeschlossenen Geschäftsjahren Ausschüttungen von durchschnittlich 5,5% erwirtschaftet werden. Diese wurden in der Verwaltung durch ordentliche Nettoerträge verdient, die sich im Durchschnitt auf rund 5,69% beliefen. Zusammen mit den Wertsteigerungen von durchschnittlich 2,25% ergab sich eine Gesamtperformance von über 7,94%.

Durchschnittliche Fondsperformance der aik Immobilienfonds 2007





Treasury/Liquiditätssteuerung

Strategisches Zinsrisikomanagement

Das Management der Marktpreisrisiken im Anlage- und Handelsbuch der Bank sowie die Steuerung der Liquidität obliegen dem Dezernat Unternehmensplanung/Treasury. Neben den Bonitätsspreadrisiken im Bereich der Eigenanlagen bestehen die Marktpreisrisiken in der apoBank primär aus Zinsänderungsrisiken. Währungs- und Aktienkursrisiken sind von untergeordneter Bedeutung, Rohwarenrisiken werden nur in einem sehr begrenzten Rahmen zur weiteren Risikodiversifikation eingegangen.

Längerfristige Festzinspositionen zur abschließlichen Erzielung von Arbitragegewinnen werden grundsätzlich nicht betrieben. Die Steuerung der zusammengefassten Zinsänderungsrisiken des Anlagebuchs der Bank zählt zu den Aufgaben des Bereichs Unternehmensplanung. Ziel der Steuerung ist die Verwirklichung eines moderaten Zinsrisikoprofils auf Gesamtbankebene. Das strategische Management der Zinsänderungsrisiken im Zinsbuch versteht sich insofern als integraler Bestandteil der GuV-Steuerung mit den Schwerpunkten Risikoabsicherung und Ergebnisverstetigung der Gesamtbank im Zeitablauf.

Die Zinsänderungsrisiken der apoBank werden wesentlich bestimmt durch die Kerngeschäfte im Kredit- und Einlagenbereich mit ihren Kunden. Aufgrund der Besonderheiten in der Geschäfts- und Refinanzierungsstruktur werden die Zinspositionen der Bank nach einem mehrperiodigen GuV-orientierten Elastizitäten-Ansatz gemanagt, in dem die konsolidierten Zinsrisiken auf Gesamtbank- und Portfolioebene erfasst, simuliert und ausgesteuert werden. Dabei verfolgen wir den Grundsatz, unter Berücksichtigung des geplanten Neugeschäfts keine oder nur in eingeschränktem Umfang offene Positionen einzugehen.

Die Bank verfügt über einen hohen Anteil variabel verzinslicher, am Geldmarktzins orientierter Positionen. Der Wertpapiereigenbestand und die institutionelle Refinanzierung werden über Swapgeschäfte variabel gestellt. Das langfristige Kreditgeschäft wird fristenkongruent refinanziert. Auf Basis regelmäßiger Simulationsrechnungen schließen wir globale Absicherungsmaßnahmen ab, die zum moderaten Zinsrisikoprofil der Bank und zur Ergebnisverstetigung beitragen. Neben der vorstehend aufgeführten mehrperiodigen GuV-orientierten Steuerung der Zinsänderungsrisiken führen wir eine barwertige

Betrachtung unter verschiedenen Zinsszenarien auf Gesamtbank- und Portfolioebene durch.

Die Treasury-Aktivitäten im Rahmen unseres strategischen Zinsrisikomanagements haben im Geschäftsjahr 2007 wie erwartet zur Risikoabsicherung und zur Ergebnisverbesserung beigetragen. Darüber hinaus wurden auf Basis von Simulationsrechnungen bereits globale Absicherungsmaßnahmen für die Zukunft abgeschlossen.

Eigenanlagen

Die Eigenanlagen, die operative Liquiditätssteuerung und die Refinanzierungsaktivitäten mittels verbriefter Verbindlichkeiten erfolgen im Bereich Treasury/Liquiditätssteuerung. Zum einen wird die Anlage in Wertpapieren in dem Portfolio „Liquiditätsreserve“ vorgenommen. Dieses Portfolio enthält Positionen, die im Zusammenhang mit dem Zinsbuch der Bank – vor allem zur GuV- und Liquiditätssteuerung –

abgeschlossen werden. Angelegt wird in Bonds, Schuldscheindarlehen, Fonds und verbriefte Geldmarktprodukte (Commercial Papers). Die Laufzeiten in diesem Segment betragen in der Regel bis zu 15 Jahre. Die Emittenten der Wertpapiere in diesem Portfolio sind überwiegend Staaten (inkl. Länder, Regionen und Kommunen), Banken und Versicherungen. Ein gesondert festgelegter Anteil der Anleihen ist besonders besichert (Pfandbriefe). Die Höhe des Anlagevolumens in diesem Portfolio ist insbesondere abhängig von der Entwicklung der Aktiv- und Passivvolumina des Kundengeschäftes sowie von den Erfordernissen des aufsichtsrechtlichen Liquiditätsgrundsatzes und der Liquiditätssteuerung.

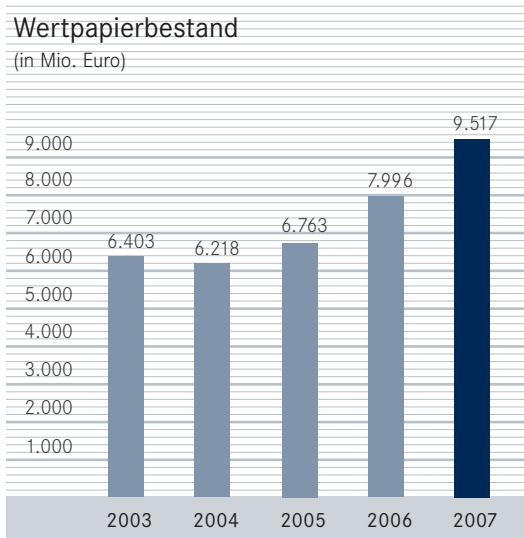
Zum anderen wird zur Ertragsverbesserung durch zusätzliche Zinseinnahmen im Eigenanlagen-Portfolio in Finanzinstrumente mit höheren Bonitätsspreads angelegt. Die Investitionen erfolgen im Wesentlichen in Bonds, Schuldscheindarlehen (Staaten, Banken, Unternehmen), Strukturierte Finanzprodukte



und durch Risikoübernahmen mittels Kreditderivate. Darüber hinaus ist die Bank in kapitalgarantierte und nichtkapitalgarantierte Fondsinvestments investiert.

Die Steuerung des gesamten Treasury-Portfolios wird unter strikter Beachtung des eng gefassten Sicherheitsgedankens vorgenommen. Zusätzlich zu den externen Ratings der etablierten Ratingagenturen durchlaufen alle Finanzanlagen einen fundierten internen Kreditanalyseprozess, der die gute externe Bewertung bestätigen muss. Aufgrund dieser Risikopolitik enthält unser Treasury-Portfolio grundsätzlich nur Wertpapiere von hoher Qualität und guter Bonität.

Die durch die Krise am US-Immobilienmarkt ausgelösten Turbulenzen an den Geld- und Kapitalmärkten und die weltweite Liquiditätskrise haben auch im Treasury-Portfolio unserer Bank zu Wertkorrekturen geführt. Aufgrund der hohen Qualität der Wertpapiere und vor dem Hintergrund, dass die apoBank als Buy-and-hold-Investor die Papiere in der Regel bis zur Endfälligkeit hält, gehen wir davon aus, dass es sich hierbei überwiegend um einen temporären Effekt handelt.



Liquiditätssteuerung

Oberste Ziele der Liquiditätssteuerung der Bank sind die Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit und die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Liquiditätsgrundsätze. Innerhalb des Dezernats Unternehmensplanung/Treasury obliegt die operative Steuerung der kurzfristigen Liquidität dem Geldhandel. Sie erfolgt über den klassischen Interbankenhandel, Dispositionslinien bei der Bundesbank, Commercial Papers sowie das Repo-Geschäft. Die Einhaltung des aufsichtsrechtlichen Liquiditätsgrundsatzes wird auf Basis von Vorausschaurechnungen inklusive Stresstests und Worst-Case-Betrachtungen überwacht und gesteuert.

Die Steuerung der mittel- und langfristigen Liquidität und das Bilanzstrukturmanagement erfolgen in enger Zusammenarbeit der Bereiche Unternehmensplanung und Treasury/Liquiditätssteuerung, die zusammen mit dem Dezernat Controlling auch die Mitglieder des Liquiditätsausschusses stellen. Sowohl die aufsichtsrechtliche Liquiditätskennziffer als auch das Zahlungsunfähigkeitsrisiko – gemessen als potenzieller maximaler Liquiditätsabfluss innerhalb bestimmter Perioden im Verhältnis zum korrespondierenden Funding-Potenzial – werden unabhängig überwacht und regelmäßig reportet. Das Refinanzierungsrisiko wird im Rahmen der Risikotragfähigkeit als erhöhter Zinsaufwand wegen unerwarteter Spreadausweitung berücksichtigt.

Die Liquidität der apoBank war auch unter den durch die Finanzkrise erschwerten Rahmenbedingungen jederzeit sichergestellt. Die aufsichtsrechtlichen Vorgaben zur Liquiditätskennziffer wurden zu jedem Zeitpunkt eingehalten.

Kapitalmarktorientierte Refinanzierungsaktivitäten

Zur laufzeitkongruenten Refinanzierung des Aktivgeschäfts hat die apoBank im Geschäftsjahr 2007 insgesamt 1,9 Milliarden Euro langfristige Emissionen und Schuld-scheindarlehen am Kapitalmarkt begeben. Ein Teil hiervon wurde auch in 2007 wieder über eine Benchmark-Anleihe in Höhe von





600 Millionen Euro mit großem Erfolg bei nationalen und internationalen Investoren platziert.

Um auch für die Zukunft eine adäquate Refinanzierung sicherzustellen, wurde das bestehende „Debt-Issuance-Programm“ in 2007 auf 15 Milliarden Euro erhöht. Das ausstehende Volumen des Programms belief sich zum Jahresende auf rund 7,8 Milliarden Euro. In Ergänzung hierzu sind rund 5,2 Milliarden Euro Schulscheindarlehen bei nationalen und internationalen Investoren und Banken platziert.

Abgerundet wird die Refinanzierung durch die Begebung und Platzierung von apoObligationen. Die mit einer Laufzeit zwischen einem Jahr und fünf Jahren ausgestatteten Anleihen werden den Privatkunden unserer Bank über das eigene Vertriebsnetz offeriert. Der Beitrag des Privatkundengeschäfts zeigt sich hierbei mit einem etwa gleich bleibenden Volumen in Höhe von rund 1 Milliarde

Euro erfolgreich stabil. Für den kurzfristigen Refinanzierungsbedarf nutzen wir ein „European Commercial Paper Program“, das im Jahr 2006 von 1 Milliarde auf 5 Milliarden Euro erhöht wurde. Dieses Programm stellt die jederzeitige Liquidität zu attraktiven Zinssätzen sicher und bietet ein höheres Maß an Flexibilität für die Liquiditätssteuerung. Das durchschnittlich ausstehende Volumen belief sich in 2007 auf rund 1,2 Milliarden Euro.

In der zweiten Jahreshälfte 2007 waren die Refinanzierungsaktivitäten der Bank von der Finanzkrise und der hohen Volatilität an den Märkten geprägt, sodass wir bei den Refinanzierungsmaßnahmen mit Blick auf die solide Liquiditätssituation der Bank zurückhaltender agierten. Aus unserer Sicht werden die seit August 2007 ausgeweiteten Refinanzierungsspreads auch in 2008 nicht auf das Niveau der Vorjahre zurückgehen. Somit erwarten wir, dass sich die Refinanzierungskosten erhöhen.

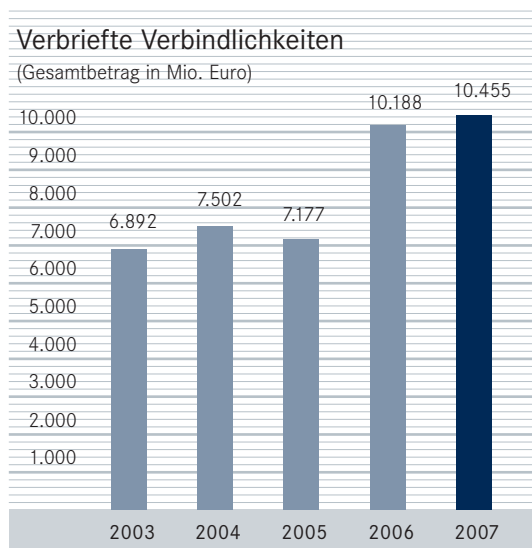


Im Jahr 2008 streben wir erneut eine Verbreiterung der Produkt- und Investorenbasis an. So bietet beispielsweise die Verabschiedung des neuen Pfandbriefgesetzes auch für die apoBank die Möglichkeit, sich über die Begebung von Pfandbriefen refinanzieren zu können. Mit Schreiben vom 19.12.2007 wurde der Bank die Lizenz zur Emission von Pfandbriefen seitens der BaFin erteilt. Im ersten Halbjahr 2008 soll die erste Pfandbriefemission am Kapitalmarkt platziert werden, um die sich hieraus ergebenden Refinanzierungsvorteile am Kapitalmarkt heben zu können.

AC Capital Partners Ltd.

Die irische Investment-Management-Gesellschaft AC Capital Partners Ltd. mit Sitz in Dublin, die ausschließlich als Asset Manager agiert und an der unser Haus mit 51 % beteiligt ist, hat das Geschäft mit institutionellen Kunden im Berichtsjahr bis zum Beginn der Finanzmarktkrise weiter ausgebaut. Die Basis an internationalen Kunden soll nach Abklingen der Marktturbulenzen durch Neu-Akquisition, insbesondere von Kunden in Westeuropa, erweitert werden. Die Palette an potenziellen Investoren reicht dabei von Sparkassen und Banken über Pensionsfonds und Versicherungen bis hin zu Unternehmen, Family Offices, Investmentbanken und anderen Asset Managern. Schwerpunkte der Produktaktivitäten waren das ABS- und CDO- sowie das Fund-of-Funds-Geschäft. Das Produktspektrum wurde und wird kontinuierlich an die neuen Marktverhältnisse angepasst.

Trotz des extrem schwierigen Marktumfeldes konnte AC Capital ein sehr erfreuliches Jahresergebnis erreichen, das nur unwesentlich unter dem Vorjahresniveau liegt. Die in 2008 erfolgte Ausschüttung an die Anteilseigner für das Geschäftsjahr 2007 übertrifft sogar leicht den Dividendenbetrag des Vorjahres.





Vertriebskanäle

Beratungsangebot und Erreichbarkeit weiter verbessert

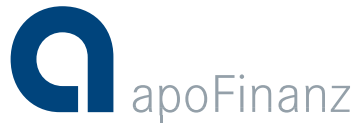
Die Vertriebskanäle der apoBank wurden auch im Berichtsjahr weiter ausgebaut. Unsere Kunden legen nach wie vor besonderen Wert auf den persönlichen Kontakt zu ihren Beratern, wollen aber auch die Möglichkeiten der Kommunikation und Information über elektronische Medien oder Telefon nutzen. Im Hinblick auf die starke Bedeutung der persönlichen Beratung wurde im stationären Vertrieb die Zahl der Berater weiter aufgestockt. Auf diese Weise konnte die Bank im Jahr 2007 den quantitativen wie den qualitativen Ansprüchen bei der individuellen Kundenberatung gerecht werden.

Auf die Veränderungen im Gesundheitswesen und die gestiegenen Anforderungen an die qualifizierte Wertpapierberatung haben wir mit neuen Produkten und Weiter- sowie Ausbildungsmaßnahmen für unsere Berater reagiert. Die Bank erfüllt selbstverständlich auch die Vorgaben der seit dem 1. November 2007 gültigen EU-Richtlinie MiFID, welche die Sicherstellung der bestmöglichen Ausführung von Wertpapieraufträgen und eine hohe Transparenz und Beratungsqualität zum Inhalt hat.

Die bislang errichteten Geschäftsstellen, die bis auf Kassenverkehr und Schließfächer ein breites Servicespektrum bieten, wurden von unseren Kunden gut angenommen. Im Jahr 2008 werden wir weitere Geschäftsstellen eröffnen, um die Leistungen der Bank noch flächendeckender anbieten zu können.

apoFinanz: mobiler Außendienst der apoBank

Die Berater der Finanz-Service GmbH der apoBank, kurz: apoFinanz, betreuen seit nunmehr einem Jahrzehnt erfolgreich als mobiler Außendienst Kunden unserer Bank. Um bei steigender Kundenzahl weiterhin die gewohnte Qualität der Beratung gewährleisten zu können, wurde die Zahl der Finanzberater auf 80 ausgeweitet. Im Berichtsjahr haben sich die Finanzberater entsprechend unserer Geschäftsstrategie mit großem Erfolg speziell jenen Kunden gewidmet, die aufgrund ihrer Entfernung zur nächsten Bankfiliale bisher selten die Möglichkeit einer persönlichen Beratung in Anspruch nehmen konnten. Dadurch wurden bestehende Geschäftsverbindungen ausgebaut und neue Kunden für unsere Bank gewonnen. Den von Finanzberatern betreuten



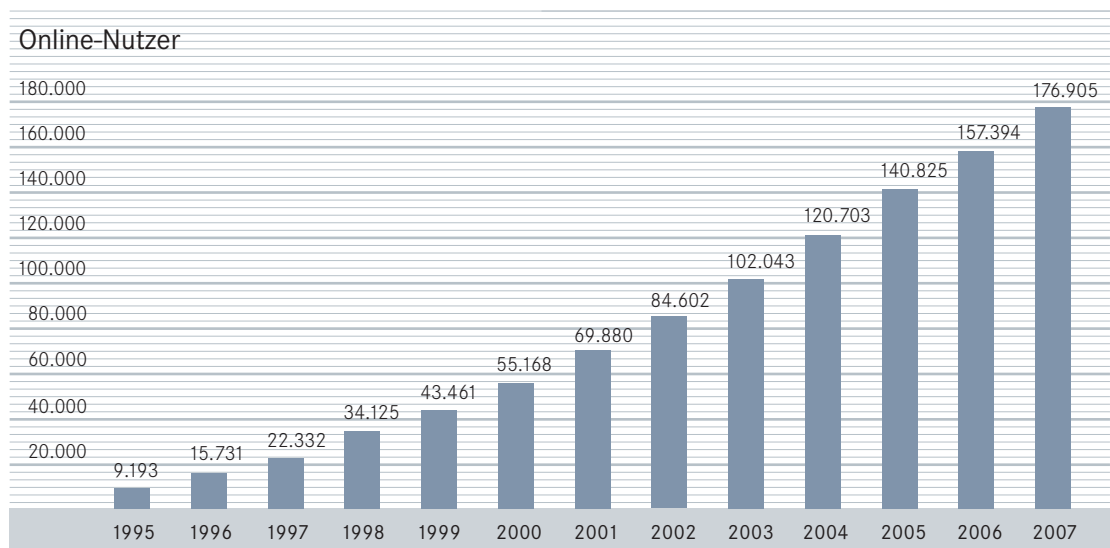
Kunden stehen die gleichen Dienstleistungen wie in der Filiale und außerdem die gesamte Produktpalette der apoBank zur Verfügung.

Um den gestiegenen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden, wurde fast die Hälfte der Finanzberater zu Finanz- bzw. Erbschaftsplanern ausgebildet. Die zertifizierten Finanz- bzw. Erbschaftsplaner bieten nun mit Unterstützung der Bankberater allen Kunden die Erstellung einer umfassenden Finanzplanung an. Deren Ergebnis umfasst eine weit über die üblichen Unterlagen hinausgehende detaillierte Gesamtdarstellung aller Aspekte und Möglichkeiten rund um Vermögensanlage, Absicherung und Finanzierung unter Einschluss steuerrechtlicher Aspekte und zieht nachhaltige Aktivitäten seitens des Beraters nach sich.

Neues Internet-Banking etabliert

Einen erweiterten Funktionsumfang und ein Mehr an Bedienungskomfort bringt das neue Internet-Banking mit sich, das wir seit dem 10. Februar 2007 unseren Kunden unter www.apobank.de zur Verfügung stellen. Dass unser neuer Service von unseren Kunden gut angenommen wird, zeigt der weiterhin beträchtliche Anstieg der Zahl hinzukommender Nutzer.

Verbunden mit der neuen Technologie war die Umstellung der apoBank-Konten in StarMoney apoEdition auf das Kommunikations- und Sicherheitsverfahren HBCI. Dieser Wechsel wurde mit einem speziell entwickelten Umstellungsassistenten erfolgreich realisiert. Infolge der HBCI-Umstellung konnten wir am 13. November 2007 unseren bisherigen, „alten“ PC-Banking-Service einstellen.



Online-Banking weiterhin gefragt: Anstieg der Online-Banking-Nutzer von 157.400 auf 176.900 (Stand Dez. 07)



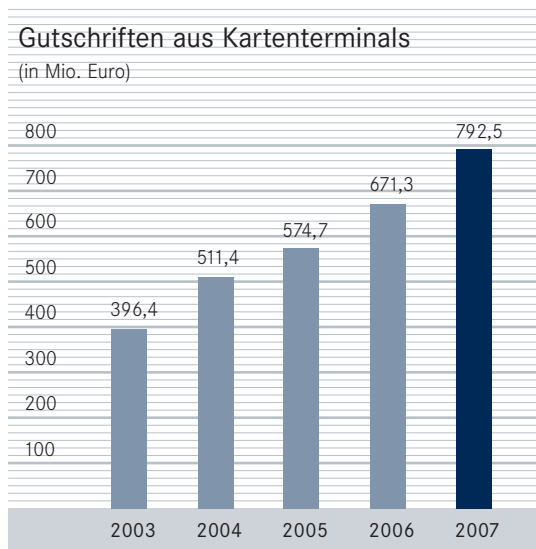
**Soziales
Projekt der
apoBank**

Hier: Bau eines
Kinderspielplatzes in
Berlin-Marzahn 2007

Wenn alle an einem Strang ziehen, können wir mehr bewegen.



Unternehmenskultur kann nicht von oben verordnet werden. Ihr Auf- und Ausbau ist ein gemeinsamer Prozess, der ständig auf Veränderungen und neue Anforderungen reagieren muss. Dies kann nur erfolgreich geleistet werden, wenn alle Mitarbeiter die gleichen Ziele verfolgen – und dabei Hand in Hand zusammenarbeiten.



Bargeldlos zahlen in Praxis und Apotheke

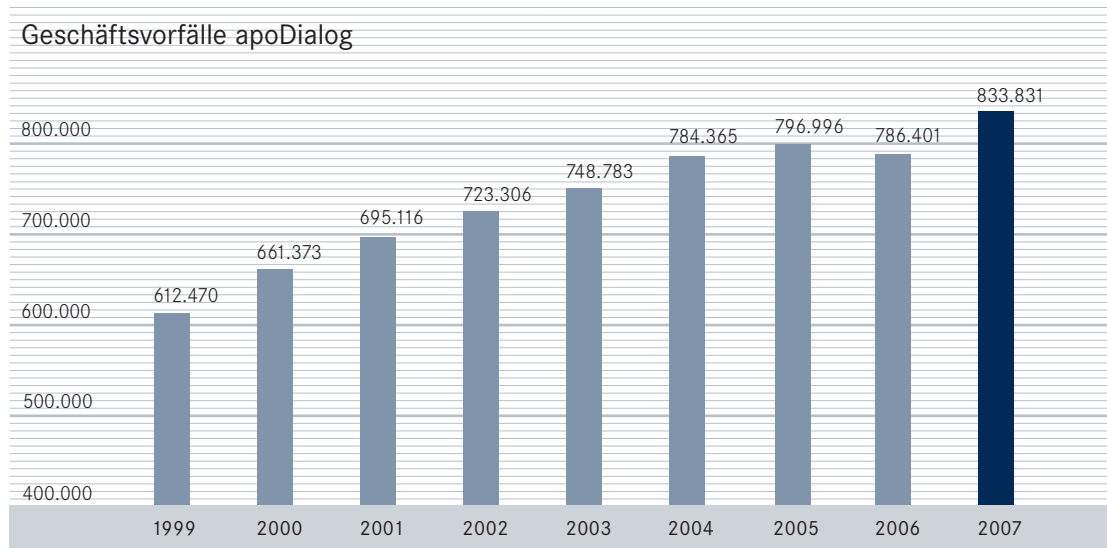
Der Trend zur Kartenzahlung von Patienten in Praxis und Apotheke hat sich auch 2007 weiter fortgesetzt. Insgesamt nutzen bereits rund 10.100 Kunden unseren Service. Über die von unserer Bank vermittelten Kartenzahlssysteme wurden insgesamt 13,1 Millionen Kartenzahlungen auf den Konten unserer Kunden mit

einem Gesamtvolumen von 793 Millionen Euro gutgeschrieben. Somit kann die Kartenzahlung inzwischen als eine etablierte Variante für Zahlungen der Patienten und Kunden in Praxis und Apotheke angesehen werden.

apoDialog: Online-Banking-Hotline und mehr

Unser Telefonservice apoDialog hilft als Online-Banking-Hotline bei Fragestellungen zur elektronischen Kontoführung via Internet und StarMoney. So wurde die Hotline im Jahr 2007 insbesondere für Fragen zur Umstellung auf HBCI und zu den Funktionen unseres neuen Online-Banking genutzt. Als wichtige Ergänzung zu unserem umfassenden Kundenservice bietet apoDialog zudem Auskünfte rund um das laufende Konto und zu anderen Produkten der Bank. Auch Überweisungsaufträge und die Umbuchung/Geldanlage auf dem Tagesgeldkonto apoZinsPlus gehören zum Leistungsspektrum. Im Rahmen





unseres apoBrokerage-Service nimmt apoDialog telefonische Wertpapieraufträge entgegen.

Die apoDialog Telefonzentrale steht außerhalb der Filial-Öffnungszeiten zur Verfügung. Insbesondere in den Mittags- und Abendstunden werden Rückruf- und Beratungswünsche für die Kundenberater der Filiale entgegengenommen. Insgesamt wurden von unseren Kunden in 2007 mehr als 830.000 Geschäfte über den Vertriebskanal apoDialog abgewickelt.

Bewährte Kundenkommunikation

Die im Bereich Kommunikation und Gremien angesiedelte Kundenkommunikation praktiziert seit Jahren erfolgreich ein effizientes

Beschwerdemanagement, bei dem die Interessen des Kunden im Vordergrund stehen. Hier wird konsequent die Möglichkeit umgesetzt, eine Beschwerde als Chance für eine Verstärkung der Kundenbindung zu nutzen. Gleichzeitig dienen die Beschwerden dazu, Verbesserungspotenziale zu erkennen, um die Service- und Produktqualität unserer Bank weiter zu verbessern oder den Bedürfnissen unserer Kunden anzupassen. Die Resonanz der Kunden zeigt deutlich, wie wichtig es ihnen ist, auf zentrale Ansprechpartner zugreifen zu können, um Irritationen zu klären oder Unzulänglichkeiten aus dem Weg zu räumen.



Partner im Gesundheitswesen

Zusammenwirken im Wandel des Gesundheitswesens

Als Bank im Gesundheitswesen ist unser Fokus traditionell auf ein enges Zusammenwirken mit den Standesorganisationen und Verbänden der Apotheker, Ärzte, Psychotherapeuten, Zahnärzte und Tierärzte gerichtet. Die dabei durch gegenseitiges Vertrauen geprägte Partnerschaft stellt ein tragendes Element der Bank dar. Dies gilt in Zeiten des Wandels im Gesundheitswesen umso mehr.

Die Sozialgesetzgebung schreibt den politischen Willen nachhaltig fest, die tradierten Versorgungsstrukturen zu verändern. Das bleibt nicht ohne Einfluss auf die Berufsstände, die sich immer stärker strukturellen und ökonomischen Unsicherheiten ausgesetzt sehen. In enger Kooperation mit den Standesorganisationen werden wir deshalb weiter bestrebt bleiben, den im Wesentlichen gesetzlich induzierten Themen Vertrags-, Vergütungs-, Versorgungs- und Versicherungsstrukturen sowie Gesundheitstelematik gerecht zu werden.

Auf Veränderungen im Gesundheitswesen eingestellt

Gut ein Jahr nach Inkrafttreten von Vertragsarztrechtsänderungsgesetz (VÄndG) und GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz (GKV-WSG) kann sowohl an der Absicht des Sozialgesetzgebers und damit auch an der zukünftigen Ausrichtung des Gesundheitswesens kein Zweifel mehr bestehen: Subtiler Wettbewerb unter den Krankenkassen und den Leistungserbringern, die Zulassung nicht personengebundener Leistungserbringer, forcierte Verzahnung von stationärer und ambulanter Medizin und eine zunehmende Bedeutung von Kosten- und Nutzenüberlegungen im Kontext neuer medizinischer und pharmazeutischer Verfahren weisen die Richtung in eine ökonomisierte, institutionalisierte und industrialisierte Medizin. Die im Rahmen der Gesundheitsreform verabschiedeten Gesetze bringen somit insbesondere für die Berufsstände der Apotheker und Ärzte ein sehr hohes Maß an strukturellen, irreversiblen Veränderungen mit sich.

Dieser unübersehbare Trend hin zu größeren, integrierten Berufsausübungs- und Organisationseinheiten medizinischer Versorgung, die zudem in der ambulanten Versorgung nicht

mehr zwingend von Vertragsärzten getragen sein müssen, erfordert – in Verbindung mit einer zunehmenden Anzahl von angestellten Heilberufsangehörigen – eine erweiterte

Betrachtungsweise der Freiberuflichkeit. Weiterhin führt dies zu einer tiefgreifenden Veränderung der medizinischen Wertschöpfungskette, an der die relativen Anteile der



jeweiligen Leistungserbringer zukünftig neu definiert werden. Eine zunehmende „Akademisierung“ nicht-ärztlicher Gesundheitsberufe wird angesichts der absehbaren „Ärzte- Demografie“ bzw. der daraus resultierenden Unterversorgungspotenziale immer wahrscheinlicher.

Die durch das VÄndG eingeleiteten strukturellen Trendbrüche kann man ohne Übertreibung als Zäsur bezeichnen. Diese Gesundheitsreform bietet sowohl den akademischen Heilberufen als auch unbeteiligten Dritten das komplette sozialrechtliche Instrumentarium, um innovative Kooperations-, Zentren-, Franchise- und kettenähnliche Systeme medizinischer und pharmazeutischer Leistungserbringung zu initiieren. Bisherige Schlagworte wie „Markenmedizin“ und „Gesundheitsindustrie“ bekommen auf diesem Wege plötzlich praktische Relevanz. Damit einhergehen wird ein weiter wachsender Druck auf die traditionelle ärztliche Einzelpraxis. Zunehmend werden Stimmen laut, die die Einzel-

praxis zum Auslaufmodell erklären. Die Frage, ob und wie hier zu reagieren ist, wird für die meisten Ärzte also früher oder später – mehr oder minder freiwillig – auf der Tagesordnung stehen. In jedem Fall lässt sich schon heute absehen, dass es einen eindeutigen Trend zur Kooperation und gemeinschaftlichen Leistungserbringung gibt, unabhängig von der Frage der wirtschaftlichen Selbstständigkeit oder des Angestellten-Status.

Flankiert wird die dargestellte Entwicklung im ärztlichen Berufsstand durch das bereits erwähnte GKV-WSG, das die grundlegende Veränderung der Versorgungslandschaft weiter forciert. Es leitet den Übergang zu mehr Integrationsversorgung und zu mehr selektiven Verträgen ein. Mittelfristig werden immer mehr Anteile der Regelversorgung durch Direktverträge zwischen Versorger und Krankenkasse ersetzt. Dies wird vor allem medizinischen Leistungserbringern zugutekommen, die die neuen Vertrags- und Vergütungsformen zu nutzen wissen.





Auch wenn das neue Sozialrecht in Verbindung mit dem neuen EBM nicht grundsätzlich „den Deckel vom Honorartopf nimmt“, so bringt es den unternehmerisch denkenden Heilberuflern doch mehr Flexibilität. Überörtlichkeit, Filialisierung, Anstellung weiterer Ärzte etc. ermöglichen es dem wirtschaftlich selbstständigen Arzt, eher im Wettbewerb mit anderen Marktteilnehmern, z. B. Medizinischen Versorgungszentren, Kliniken usw., zu bestehen. Weiterhin bieten sich neue Möglichkeiten, in den vielfältigen Kooperationsarten sowohl Kosten- als auch Ertragsstrukturen zu optimieren. Voraussetzung ist allerdings, dass man sich als interessierter Arzt und Apotheker vom überholten Versorgungs- bzw. Sektorendenken löst und unternehmerisch handelt.

Ungeachtet des gesundheitspolitisch forcierten Strukturwandels im Bereich ambulanter medizinischer Leistungserbringung bleibt das Gesundheitswesen insgesamt der Wachstumsmarkt der Zukunft. Während der durch die gesetzliche Krankenversicherung bestimmte Anteil an Gesundheitsausgaben im Lichte der demografischen Hypothesen bzw. der fortschreitenden technischen Innovation stetig sinken wird, dürfte der durch die Patienten selbstständig finanzierte Anteil sowohl relativ als auch absolut überproportional steigen. Die Nachfrage nach Leistungen, die nicht nur Krankheit bekämpfen, sondern Gesundheit und Lebensqualität versprechen,

wird rapide zunehmen. Im Kontext des gesundheitsökonomischen sinnvollen Wandels vom Krankheits- zum Gesundheitswesen wird aus der Patientenperspektive heraus eine qualitativ hochwertige medizinische Versorgungsintegration zum Alleinstellungs- bzw. Wettbewerbsmerkmal.

Um diesen antizipierbaren Trendbruchereignissen auch organisatorisch und personell gerecht zu werden, haben wir schon vor Jahren innerhalb des Dezernats Vertrieb Organisationen und Großkunden die Bereiche Gesundheitsmärkte und -politik bzw. Versorgungsstrukturen und Firmenkunden etabliert. Diese Bereiche haben die Aufgabe, einerseits das Gesundheitswesen und die Gesundheitspolitik zu analysieren, um die für die Bank und deren Kunden relevanten strukturellen und gesundheitsökonomischen Veränderungen zu identifizieren und bei Bedarf die nötigen Ableitungen zu skizzieren. Andererseits obliegt es ihnen, innovative Beratungs- und Finanzierungskonzepte entlang der kompletten medizinischen Wertschöpfungskette anzubieten. Die gesundheitspolitisch forcierte und gesundheitsökonomisch induzierte Versorgungsintegration erfährt somit eine automatische Transformation in unser auf den Gesundheitsmarkt ausgerichtetes Geschäftsmodell. Als Bank im Gesundheitswesen verstehen wir die Veränderungspotenziale als Chance sowohl für die akademischen Heilberufe als



auch für uns, die heutige Stellung erfolgreich zu sichern und weiterhin unternehmerisch zu reüssieren. Im Sinne dieser Identität stiftenden Selbstverständnisses erfolgt strategisch ein stetiger Aufbau personeller Ressourcen in den vorgenannten Bereichen.

apokom berät in unserem Zielmarkt

Sowohl Sozialgesetzgeber als auch innovative Marktteilnehmer werden die skizzierte Fortentwicklung einer heterogenen Versorgungs- und Vertragslandschaft forcieren. Heilberufsangehörige, die auch die Chancen dieser Veränderungspotenziale nutzen wollen, sehen sich in der Regel mit mehr Fragen als konkreten Antworten konfrontiert. Aufgrund der komplexen und interdependenten Sachzusammenhänge verzeichnen wir in diesem Kontext eine beträchtliche Nachfrage nach Gestaltungsberatung.

Interessierten Marktteilnehmern, die sich die erforderliche Sach-, Fach- und Managementkompetenz in der Entwicklung und Begleitung von kooperativen Geschäftsmodellen und Organisationsformen aneignen möchten, steht seit dem Jahre 2000 die Tochtergesellschaft Kooperations- und Organisationsmanagement GmbH (apoKom) zur Verfügung. Die Begleitung erfolgt dabei optional von der ersten Projektidee bis zur Umsetzung in den Echtbetrieb. Dieses Beratungsangebot sehen

wir komplementär zu den Beratungsaktivitäten der Landesorganisation, da verschiedene Fragestellungen (Investition und Finanzierung, Steuerrecht, Gesellschaftsrecht usw.) nicht durch deren Leistungsspektrum abgedeckt werden.

health care akademie transportiert Managementkompetenz

Innovativen Kooperationsformen fehlt es häufig an kompetenter, temporärer oder dauerhafter Begleitung durch Managementkompetenz. Die Gründung der health care akademie durch Bundesärztekammer, Kassenärztliche Bundesvereinigung und apoBank im Jahre 2000 soll dieser Entwicklung entgegenwirken. Ziel der health care akademie ist es, Managementwissen für neue Versorgungs-, Vertrags- und Vergütungsmodelle im Gesundheitswesen zu vermitteln. Das Angebot der health care akademie erfreut sich schon seit Jahren großer Nachfrage, sodass zwischenzeitlich der 14. Managementkurs durchgeführt wurde.

E-Health-Market bietet innovative Lösungen

Moderne Informations- und Kommunikationssysteme verändern die Arbeitsabläufe im Gesundheitswesen und tragen maßgeblich dazu bei, dass bisherige Geschäftsprozesse



effizienter gestaltet und neue Kooperationsformen elektronisch abgebildet werden können. Unsere Bank stellt sich auf diese Entwicklung ein, indem sie Heilberufsangehörige und ihre Organisationen bei der Bewältigung der Anforderungen unterstützt und passende Lösungspakete für sie anbietet.

Unsere Tochterunternehmen medisign GmbH und DGN Service GmbH bieten zur Absicherung internetbasierter Prozesse im Gesundheitswesen und Online-Transaktionen mit der apoBank die entsprechenden Basistechnologien und Produktbündel wie sichere Netzplattformen, Internetzugänge und Signaturkarten an.

Beide Tochtergesellschaften sind in ihrem speziellen Marktsegment Marktführer. Das Angebot ist kundenorientiert auf konkrete Anwendungen ausgerichtet und bietet über die Reduzierung von Prozesskosten die Möglichkeit, die Effizienz der Administrationsprozesse, z. B. durch den sicheren Technologie-Einsatz, weiter zu verbessern. Neben dem eTAN Verfahren der apoBank ist hier die Online-Abrechnung im gesetzlichen und privaten Krankenkassenbereich von besonderer Bedeutung, die von den Privatärztlichen Verrechnungsstellen und zunehmend auch von Kassenzahnärztlichen und Kassenärztlichen Vereinigungen angeboten wird.

Telematik-Dienstleister dgnservice

Unsere Tochtergesellschaft DGN Service GmbH (kurz dgnservice) ist ein auf eHealth spezialisiertes Systemhaus und führender Provider bei den akademischen Heilberufen im deutschen Gesundheitsmarkt. Zu den Kernleistungen gehören die erfolgreichen heilberufsspezifischen Intranetdienste D/G/N Deutsches Gesundheitsnetz, DZN Deutsches Zahnarzt-Netz und aponet Professional. Sie ermöglichen Ärzten, Zahnärzten und Apothekern einen besonders geschützten Online-Zugang sowie die sichere Nutzung moderner Telematikanwendungen.

Darüber hinaus baut die dgnservice sehr erfolgreich ihre Kompetenz im Beratungs- und Projektgeschäft aus. Zum Kundenkreis zählen Standesorganisationen und Unternehmen im deutschen Gesundheitsmarkt. Das Leistungsspektrum reicht von der Konzeption, Realisierung und dem Betrieb von Funktionsportalen und Telematikplattformen bis hin zur optimalen Umsetzung der jeweiligen elektronischen Geschäftsprozesse. Mit ihren Lösungen für Ärztenetze und medizinische Versorgungszentren unterstützt dgnservice zudem neue Kooperationsformen im Gesundheitswesen.

Als weitere Leistung bietet die dgnservice im hauseigenen Trustcenter (qualifizierte) elektronische Zertifikate und technische Dienst-



leistungen zur Erstellung von Signaturkarten an. Als Lieferant für die Banktochter medisign bündelt die dgnservice somit die technische Kompetenz zur Produktion der Karten und zum Betrieb von technischen Infrastrukturen. Im August 2007 hat die Bundesnetzagentur unserem Tochterunternehmen die Akkreditierung als Zertifizierungsdiensteanbieter (ZDA) gemäß deutschem Signaturgesetz (SigG) erteilt. Damit ist die dgnservice einer von wenigen Anbietern, die qualifizierte elektronische Zertifikate für die rechtsverbindliche Abwicklung von Online-Transaktionen ausstellen dürfen. Diese Zertifikate bilden die Grundlage für die qualifizierte elektronische Signatur, die damit der herkömmlichen Unterschrift auf Papier gleichgestellt ist und dem Karteninhaber ermöglicht, online rechtskräftige Geschäfte zu tätigen.

Karten mit qualifizierter Signatur werden insbesondere dann gefordert, wenn der elektronische Heilberufsausweis flächendeckend eingeführt wird. Bereits in der aktuellen Testphase zur elektronischen Gesundheitskarte konnte die dgnservice ihre technische Expertise auch in diesem speziellen Bereich durch die Produktion von Heilberufsausweisen für einen Großteil der Testteilnehmer in den Pilotregionen Bochum-Essen (Nordrhein-Westfalen), Ingolstadt (Bayern), Löbau-Zittau (Sachsen), Heilbronn (Baden-Württemberg), Trier (Rheinland-Pfalz) und Wolfsburg (Niedersachsen) unter Beweis stellen.

medisign GmbH baut Marktposition weiter aus

Die apoBank gibt seit April 2004 gemeinsam mit dem Partner Privatärztliche Verrechnungsstellen die medisign Karte heraus. medisign bündelt als Vertriebsorganisation damit unter eigenem Namen die gesamten Vertriebsaktivitäten rund um das Thema „Signaturkarten im Gesundheitswesen“. Technischer Dienstleister für die Kartenproduktion, das Zertifikatsmanagement und den Betrieb der Infrastruktur ist das Schwesterunternehmen dgnservice. medisign verfolgt dabei konsequent den Ansatz, die Signaturkarte mit einem attraktiven Bündel von Partner-Anwendungen zu vermarkten, und hat so die Marktführerschaft für Signaturkarten im Gesundheitswesen auch in 2007 weiter ausgebaut. Insgesamt vertrauen inzwischen 6.000 Ärzte, Zahnärzte und Apotheker bei ihrer Online-Kommunikation auf die Sicherheitstechnologie von medisign. Die Kombination aus mehreren praktischen Anwendungen, die mit der medisign Karte abgesichert werden, bietet den Ärzten, Zahnärzten und Apothekern einen direkten Nutzen und führt so zum stetigen Wachstum der Kundenbasis und zur Stärkung des Bekanntheitsgrades. Das Angebot von medisign wird dabei ständig weiterentwickelt und bietet neben der Signaturkarte auch das passende Identity Management für Anwendungsanbieter.

Bei den niedergelassenen Heilberufsangehörigen weitet sich der Einsatz von Online-Abrechnungsplattformen immer stärker aus. Für 2008 haben die ersten Kassenärztlichen Vereinigungen angekündigt, ihre Plattformen für die Online-Kommunikation mit ihren Mitgliedern auf Basis von medisign-Signaturkarten abzusichern. medisign bereitet sich auf diesen wachsenden Markt vor, in dem – vergleichbar mit dem zahnärztlichen Sektor – die elektronische Abrechnung von GKV-Leistungen eine zunehmend stärkere Rolle spielt. Der Rollout der Großprojekte im zahnärztlichen Bereich kommt zügig voran, weitere Landesorganisationen konnten für die Ausstattung ihrer Mitglieder mit Signaturkarten nach dem ZOD-Standard der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung gewonnen werden. Der vom BMG genehmigte Migrati-

onspfad auf den Heilberufsausweis sichert allen Beteiligten einen Schutz der Investition über die Nutzungsdauer des Produktes zu.

Firmenkundengeschäft im Gesundheitswesen gewinnt weiter an Bedeutung

Neben der Betreuung von neuen Kooperations- und Versorgungsformen in der ambulanten Medizin und an der Schnittstelle zur stationären Versorgung gewinnt das Geschäft mit Unternehmen im Gesundheitsmarkt kontinuierlich und nachhaltig an Bedeutung. Im Firmenkundengeschäft bieten wir alle gängigen sowie innovative Bankdienstleistungen und Finanzierungslösungen für Unternehmen im Gesundheitsmarkt an. Wir pflegen hier





umfangreiche Geschäftsbeziehungen zu Unternehmen aus dem Pharmagroßhandel, der pharmazeutischen und medizintechnischen Industrie sowie sonstigen Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen im Gesundheitswesen erbringen. Zu unseren Kunden zählen ebenfalls Unternehmen der stationären Akut- und pflegerischen Versorgung sowie private Abrechnungsstellen im Heilberufsumfeld.

Im Bereich Versorgungsstrukturen und Firmenkunden wurden die Betreuungskapazitäten in den vergangenen Jahren speziell auch für das Firmenkundengeschäft kontinuierlich bundesweit ausgebaut. Aufgrund unserer umfangreichen Kenntnisse im Gesundheitswesen sowie des vollständigen Produktspektrums sind wir im Firmenkundengeschäft ein etablierter Partner.

apoConsult-Wirtschaftsseminare

Die gesetzlichen Änderungen im Gesundheitsmarkt haben zu einem hohen Informationsbedarf insbesondere über das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz und dessen Auswirkungen geführt. Mit einer Erweiterung des Seminarangebotes um Themen wie „Aktuell: Vertragsarztrechtsänderungsgesetz 2007“ oder „Neue Chancen im Gesundheitsmarkt nutzen, im Wettbewerb erfolgreich bestehen“ haben wir dieser Nachfrage entsprochen. Weiterhin fand aufgrund der Verpflichtung zur

Qualitätssicherung das Thema „Qualitätsmanagement in der Arzt-/Zahnarztpraxis“ im Angebot der betriebswirtschaftlich- und liquiditätsorientierten Seminare besondere Beachtung.

Die Seminare zu den Themen „Der Weg in die eigene Praxis“ und „Die erfolgreiche Praxisabgabe“ waren erneut stark besucht. Insgesamt haben apoConsult und apoKom im Berichtsjahr 155 Fortbildungsveranstaltungen durchgeführt, überwiegend gemeinsam mit den Kassen(zahn)ärztlichen Vereinigungen sowie einigen Berufsverbänden. Die Seminare wurden von rund 6.000 Teilnehmern besucht.

Nach wie vor unterstützt die Bank im Rahmen der Betreuung ihrer Heilberufsklientel die Steuerberater. Die positive Resonanz auf Seminare für Steuerberater in den Vorjahren hat uns veranlasst, dieses Seminarangebot auch 2007 wieder anzubieten. Insbesondere Themen zur betriebswirtschaftlichen Unternehmensberatung für Heilberufler durch den Steuerberater fanden aufgrund der veränderten Marktsituation besonderes Interesse.

Zu dem Servicepaket, das die Bank allen Heilberufsangehörigen anbietet, gehört darüber hinaus eine umfangreiche Praxisabgabe-Datei. Diese umfasst rund 430 „Abgabe-Praxen“ bundesweit. Über das bankinterne Intranet werden diese Daten im Rahmen eines Beratungsgesprächs bei der Suche nach einer geeigneten Praxis herangezogen.

Bankbetrieb

Reibungslose Prozessabläufe

Die Funktionseinheiten des Bankbetriebs sorgen für reibungslose und professionelle Prozessabläufe sowie für die notwendige Infrastruktur des operativen Geschäfts. Die enge Zusammenarbeit zwischen dem Bankbetrieb und den Geschäftsbereichen hat auch im Jahr 2007 wesentlich zum Erfolg unseres Instituts beigetragen. So bildet die Marktfolgebearbeitung für die Filialen in den Bereichen Zahlungsverkehr inklusive Kontoführung, Passivgeschäft und Abwicklung des Wertpapier- und Devisengeschäfts eine

unentbehrliche Grundlage für die effiziente Bearbeitung des täglichen Bankgeschäfts.

Darüber hinaus ist im Dezernat Bankbetrieb die Informatik und Organisation als Einheit für die angemessene Neu- und Weiterentwicklung unserer technischen Infrastruktur in Form von Software, Netzwerk und Hardware-Ausstattung angesiedelt. Neben der Innovationsaufgabe obliegt der Informatik und Organisation auch die Bereitstellung der Ressourcen für die reibungslose Durchführung der täglichen und periodischen Transaktionsbuchungs- und Abrechnungsaufgaben,





die durch Verfügbarkeit, Durchsatz und Sicherheit gekennzeichnet sind. Im Facility Management, das ebenfalls zu diesem Dezernat gehört, sind die Verwaltung unserer Liegenschaften, der Einkauf und allgemeine interne Dienstleistungen gebündelt.

Das Jahr 2007 war geprägt von Konsolidierungs- und Optimierungsmaßnahmen der Abwicklungssysteme. Im Mittelpunkt der Aktivitäten standen die Verbesserung des Kundenservice und der Ausbau der Infrastruktur.

Strukturoptimierung der Marktfolgebearbeitung fortgesetzt

Die Marktfolgebearbeitung – Zahlungsverkehr inklusive Kontoführung und Passivgeschäft – für die Filialen verantwortet unsere Tochtergesellschaft apoData Service GmbH (apoData). Die strukturelle Weiterentwicklung der apoData erfolgt auf Basis einer umfassenden mehrjährigen Strategie. Diese knüpft organisch an die Bankstrategie an und entwickelt bestehende Stärken konsequent weiter. Kernzielsetzung ist die Schaffung eines wettbewerbsfähigen internen Dienstleisters insbesondere für die Backoffice-Aufgaben der Filialen, um die Herausforderungen aus dem Qualitätsanspruch unserer Kunden an Bankdienstleistungen, aber auch hinsichtlich der Marktentwicklung und gesetzlichen Anforderungen zu bewältigen.

Die apoData trägt mit ihrem Tätigkeitsspektrum wesentlich dazu bei, die Konzentration der Geschäftsstellen, Filialen und Niederlassungen auf die Kundenbetreuungsaufgabe und den Vertrieb zu fördern. Die Umsetzung dieses Konzepts stand auch 2007 im Mittelpunkt der Optimierungsaktivitäten der Marktfolgebearbeitung.

Die Abwicklung der Marktfolgebearbeitung haben wir zukunftsorientiert strukturiert. Sie ist auf fünf Standorte konzentriert, die bundesweit verteilt und damit logistisch für die Filialen optimal erreichbar sind. Im Berichtsjahr haben wir die Geschäftsabläufe zwischen den Standorten weiter zentralisiert und standortübergreifend einheitlich ausgerichtet. Im April 2007 wurde die erfolgreiche Überleitung der Abwicklung der Auslandszahlungsverkehrsprozesse in eine zentrale Abwicklungs-/Organisationseinheit am Standort Düsseldorf umgesetzt. Gleiche Maßnahmen erfolgten im Bereich des Kartengeschäftes mit den Geld- und Kreditkarten. Parallel zu den Aufgabenkonzentrationen wurde die weitere Automatisierung und Standardisierung aller Geschäftsbearbeitungsabläufe vorangetrieben.

Ein wesentlicher Meilenstein der neuen Strategie wurde in 2007 mit der erfolgreichen Umsetzung des Outsourcings des beleghaften Zahlungsverkehrs erreicht, wovon wir uns weitere Verbesserungen der Produktivität und der Kostenstrukturen versprechen. Im

September 2007 wurde bundesweit das ISE-Verfahren (Imagegestütztes Scheckeinzugsverfahren) erfolgreich eingeführt. Bei diesem Verfahren werden Schecks ab 6.000 Euro nicht mehr in Papierform, sondern in Form eines elektronischen Bildes (Image) bei der Deutschen Bundesbank eingeliefert.

Im November 2007 erfolgte die Einführung des internationalen Großbetragszahlungsverfahrens TARGET2, eine Verpflichtung für alle Banken für eilige Individualzahlungen. Im Gegensatz zum nationalen Verfahren bedeutet TARGET2 den Anschluss an die SSP (Single Shared Platform) auf europäischer Ebene mit dem Ziel, die Zahlungen schnell, kostengünstig und effizient zu verrechnen.

Daneben galt es, Ende 2007 eine der Herausforderungen der EU-Harmonisierung umzusetzen: Für den Auslandszahlungsverkehr wurde die Einführung des einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraumes „Single Euro Payments Area“ (SEPA) beschlossen, in dem alle Zahlungen wie inländische Zahlungen behandelt werden. Im SEPA wird nicht mehr – wie in der Vergangenheit – zwischen nationalen und grenzüberschreitenden Zahlungen unterschieden. Unsere Kunden können damit

bequem und einfach bargeldlose europaweite Zahlungen von einem einzigen Konto vornehmen. Unsere Vorbereitungen zur Einführung bzw. Umsetzung für SEPA konnten planmäßig zum 28. Januar 2008 abgeschlossen werden.

Meilenstein für neues Kernbanken-System erreicht

Mit dem erfolgreichen Einsatz der neuen KORDOBA-Version im März 2007 nimmt die apoBank eine führende Rolle im Rahmen der strategischen KORDOBA-Entwicklungsgemeinschaft mit Blick auf das neue Kernbanken-Systems „KORDOBA Core24“ ein. Unter dem Aspekt des aktiven Technologie-Managements wird die Zielsetzung verfolgt, die bisherige herstellerspezifische technische Plattform durch ein Unix-Standardprodukt in 2010 abzulösen.

Unsere Fachbereiche werden durch umfangreiche funktionale Verbesserungen in ihrer täglichen Arbeit unterstützt. Für unsere Kunden wird sich der Nutzen dieser Investition u. a. darin zeigen, dass jederzeit im Laufe des Tages aktuelle Informationen zu Kontensalden und schwebenden Buchungen einsehbar sein





**Soziales
Projekt der
apoBank**

Hier: Bau eines
Kinderspielplatzes in
Berlin-Marzahn 2007



So entsteht ein Stück heile Welt.



Für die apoBank spielt soziale Verantwortung seit jeher eine zentrale Rolle. Schließlich haben wir es als Partner der Heilberufe mit Menschen zu tun, deren soziales Engagement Teil ihres Berufsethos ist. Daher fühlen auch wir uns verpflichtet, uns sozial zu engagieren – im Kleinen wie im Großen.

werden. Im nächsten Schritt werden in 2008 weitere technische Voraussetzungen geschaffen, um den Wechsel auf eines der modernsten am Markt verfügbaren Buchungs- und Abwicklungssysteme vorzunehmen.

Online-Banking für die Zukunft gerüstet

Im Februar des Berichtsjahres wurde das neue Online-Banking der apoBank freigeschaltet. Es wurde – angelehnt an das Corporate-Design der apoBank – in einem vollständig neuen Layout erstellt und in einem aufwändigen Verfahren erstmalig durch ausgewählte Kunden auf seine Handhabbarkeit hin getestet. Kundenwünsche konnten so noch in die laufende Entwicklung einfließen.

Darüber hinaus zeichnet sich das neue Online-Banking durch einen stark erweiterten Funktionsumfang aus: Die Integration der EU-Standardüberweisung oder die Anzeige der verbrauchten TAN stellen nur zwei von vielen Neuerungen dar. Die technische Plattform wurde so gewählt, dass das System flexibel mit den künftigen Anforderungen im Online-Banking mitwachsen kann. Außerdem wird unseren Kunden eine moderne

Kommunikationsschnittstelle (HBCI) zur Verfügung gestellt, die mit allen gängigen Zahlungsverkehrsprogrammen kompatibel ist.

Das Online-Banking ist durch eine Vielzahl von modernen Maßnahmen gesichert, die dem aktuellen Stand der Technik entsprechen. Hierzu zählen beispielsweise mehrstufige Firewall-Systeme, Absicherung der verwendeten Systemkomponenten und die Überprüfung des Datenstroms. Bei der Anmeldung des Kunden gegenüber dem Banksystem wird das PIN/TAN-Verfahren genutzt. Neben dem bewährten PIN/TAN-Verfahren setzt die apoBank das so genannte eTAN-Verfahren ein. Das eTAN-Verfahren ersetzt die TAN-Liste in Papierform durch eine elektronische Liste auf einer Chip-Karte. Mit Hilfe der bereits erwähnten medesign Card und dem dazugehörigen Kartenlesegerät können Kunden elektronische TAN (eTAN) für unseren Online-Banking-Service verwenden.





Integrierte Vorgangsbearbeitung weiterentwickelt

Den Erfordernissen funktionaler Verbesserungen und Modernisierung in der Kreditbearbeitung haben wir in 2007 Rechnung getragen, indem die IT-Anwendungen zur Unterstützung des Vertriebs und der Kreditbearbeitung unter der Bezeichnung EKK Plus, apoOffice Plus und apoRate weiterentwickelt wurden. Bei den laufenden Prozess- und IT-Anpassungen wurden – dem Leitmotiv der so genannten „Integrierten Vorgangsbearbeitung“ folgend – die Bearbeitungsschritte weiter automatisiert und vernetzt.

So haben wir in 2007 mit der Einführung der elektronischen Kreditakte begonnen, die vollumfänglich in den Kreditprozess eingebunden ist. Mit der Entscheidung für eine im Markt führende technische Lösung eines elektronischen Dokumenten-Management-Systems waren wir in der Lage, eine schnelle und leistungsfähige Pilotierung zu ermöglichen – schließlich gilt es, neben den mehr als 180.000 Kreditakten mit zirka 18 Millionen Blatt Papier auch die jährlich hinzukommenden 15 Millionen Blatt Papier elektronisch zu archivieren. Mit der vollständigen elektronischen Archivierung der Kreditakten stehen die Unterlagen allen zugriffsberechtigten Mitarbeitern jederzeit ohne Zeitverlust zur Verfügung. Dadurch werden sowohl die

Bearbeitungszeit, vor allem in der Bestandsbearbeitung, als auch die Auskunftsfähigkeit bei Kundenanfragen wesentlich optimiert.

Neues Berichtssystem auf Basis eines Datawarehouse

Zur optimalen Nutzung aller Marktchancen arbeiten wir ständig an der Verbesserung der internen Datenbasis für die Geschäftsausweitung. Ein wesentlicher Fortschritt wurde im August 2007 mit der Realisierung eines Datawarehouse für Vertriebs- und Controlling-Zwecke erreicht. Das Datawarehouse nimmt periodisch Extraktionen aus juristischen Datenbeständen auf. Diese Daten werden transformiert, aufbereitet und dem Anwender online zur Verfügung gestellt. Auf Basis dieser Lösung werden bis auf Einzelkundenebene Standardberichte erstellt und bankweit den Kundenbetreuern und den Ergebnisverantwortlichen über ein Ad-hoc-Berichtswesen die Möglichkeit für eigene, flexible Recherchen und Analysen zur Beantwortung von Fragestellungen eingeräumt.

Qualitätsgedanke konsequent ausgebaut

Zur Sicherstellung und kontinuierlichen Verbesserung der Qualität bei der Produktion von Bankdienstleistungen wurde als steuernde Qualitätsinstanz das „Service Quality



Board“ im Bereich Informatik und Organisation eingerichtet. Das „Service Quality Board“ überwacht die Effektivität und Effizienz der IT-Produktionsprozesse, die unmittelbar den Kunden betreffen, wie beispielsweise die automatisierte Erstellung des Kontoauszugs. Weitere Hinweise für die Qualitätssteuerung und -verbesserung liefert seit 2007 der technische Leitstand, unser „Network Operations Center“, das zur übergreifenden Überwachung und Steuerung der IT-Systeme an sieben Tagen im 24-Stundenbetrieb eingerichtet wurde und zur präventiven Überwachung von rund 200 technischen Systemen mit zirka 4.000 täglichen Meldungen dient.

Operative Risiken im Fokus

Im Bereich der Vorsorge vor operativen Risiken des Bankbetriebes liegen die Schwerpunkte in Maßnahmen zur Weiterentwicklung der Sicherheit der IT-Systeme sowie des juristischen Datenbestandes. Ein Schwerpunktthema bildete die Weiterentwicklung der Notfallvorsorge zu einem umfassenden Business Continuity Management, bei dem sämtliche Geschäftsbereiche berücksichtigt werden. Darüber hinaus wurden im Bereich des IT-Sicherheitsmanagements Berichtswege und Prozesse, z. B. zur Bewertung und Behandlung von Schwachstellen, ausgebaut und optimiert. Auch die technischen Maßnahmen zur Abwehr externer Bedrohungen werden kontinu-

ierlich erweitert und an Veränderungen der IT-Landschaft bzw. Risikolage angepasst. Für besonders sensible Anwendungen werden individuelle Sicherheitsanalysen durchgeführt. Aufgrund der Bedeutung der Informatik als technischer Treiber der Geschäftsstrategie wurde auch im Geschäftsjahr 2007 weiter in zusätzliches Personal mit Spezialqualifikationen sowie in intensive Fortbildungsmaßnahmen investiert.

Pünktliche Einführung des neuen Wertpapierabwicklungssystems

Im Oktober 2007 wurde die technische Neuausrichtung der Wertpapierabwicklung und damit eines der größten Projekte der Bank erfolgreich abgeschlossen. Nach knapp 18 Monaten hat das Projekt „Einführung WP2“ das bisherige System zur Abwicklung des Wertpapiergeschäfts der apoBank gegen die neuen Services der dwpbank, des größten Wertpapierdienstleisters am deutschen Markt, ausgetauscht.

Mit der Abwicklung des Wertpapiergeschäfts über das neue System liegt die apoBank im Marktstandard. Durch die zukunftsorientierte webbasierte Anwendung sowie die Zusammenführung verschiedener Informationskanäle in ein System wird die Unterstützung in der Wertpapier-Kundenberatung erheblich verbessert. Ebenso wurden durch die Einfüh-

Die Umstellung des neuen Systems Teilprozesse in der Abwicklung ausgelagert und verbleibende Prozesse beschleunigt.

Daneben wurden in der Devisen- und Derivate-Handelsabwicklung im Berichtsjahr erste Teile einer neuen technischen Plattform eingeführt, die den Anforderungen der IFRS gerecht werden und gleichzeitig die bestehenden Prozesse optimieren.

Raum und Rahmen für Kundengespräche

„Den richtigen Raum und Rahmen für individuelle Kundengespräche schaffen und mehr Service bieten“, lautete die Anforderung des Vertriebs für die Standorte in Frankfurt, Berlin und Hannover im Zuge der durchge-

führten Modernisierungsmaßnahmen und Kernsanierungen.

Die Niederlassung Frankfurt ist Mitte des Berichtsjahres in das neue Gebäude Mainzer Landstraße 275 umgezogen. Dabei wurden auf rund 5.000 m² modernster Bürofläche alle Frankfurter Organisationseinheiten unter einem Dach zusammengefasst. Im Kassenbereich stehen für unsere Kunden ein Geldausgabe- und Geldeinzahlungsautomat sowie ein Münzrollengeber zur Verfügung. Auf der ersten Ebene erwarten den Kunden ansprechende Besprechungsräume für individuelle Beratungsgespräche.

Dieses Ausbaukonzept wurde auch für die Niederlassung in Berlin auf der Kantstraße 129 in nur sechs Monaten Bauzeit umgesetzt.



Die Niederlassung Hannover wurde aufwändig modernisiert; zudem wurden ein SB-Bereich sowie eine Beratungsebene für unsere Kunden geschaffen. Auch in den Niederlassungen Berlin und Düsseldorf hat die SB-Technik Einzug gehalten.

Gebäudebewirtschaftung kontinuierlich weiterentwickelt

Unter dem Stichwort „Strategische Planung der Renovierungs- und Sanierungsmaßnahmen“ wurde eine mehrjährige Bau- und Modernisierungsplanung entwickelt, die alle Gebäude der Bank in einen systematischen Modernisierungsprozess einbezieht. In der sich seit 2004 ständig weiterentwickelnden Gebäudebewirtschaftung der Bank wurden Baustandards definiert und mit den Erfahrungen aus der Alltagspraxis im Zuge der Baumaßnahmen abgeglichen. In dem neuen Baukompendium haben wir Wert darauf gelegt, unser Selbstverständnis als modernes, dynamisches und innovatives Institut zum Ausdruck zu bringen. Das Konzept für den Innenausbau spiegelt mit den Möglichkeiten für individuelle Kundengespräche, Transparenz und mehr Service die besondere Nähe der apoBank zu den Kunden wider.

„Energieeffizienz steigern – Energiekosten minimieren“

Vor dem Hintergrund anhaltender mehrjähriger Preissteigerungen für Energie wurden die Chancen liberalisierter Energiemärkte aufgegriffen. Kern der Verbesserung des Stromerkaufs ist die bundesweite Zentralisierung und Ausschreibung im Wettbewerbsverfahren. Die Bank hat ihren Energiebedarf für die nächsten Jahre ohne Preisrisiken eingedeckt. Daneben wurde der Einkaufsprozess von der Angebotsphase über die Ausschreibung und die Vergabe bis hin zum Vertragsmanagement und der Rechnungslegung optimiert.





Eigenkapital

Gute Eigenkapitalausstattung

Die Eigenkapitalbasis der apoBank wurde auch im Geschäftsjahr 2007 weiter ausgebaut. Der erneute Anstieg konnte hierbei wie in den vergangenen Jahren im Wesentlichen aus eigenen Mitteln erzielt werden. So wird das Kernkapital durch die Zuführung zu den offenen Rücklagen um 65,5 Millionen Euro gestärkt.

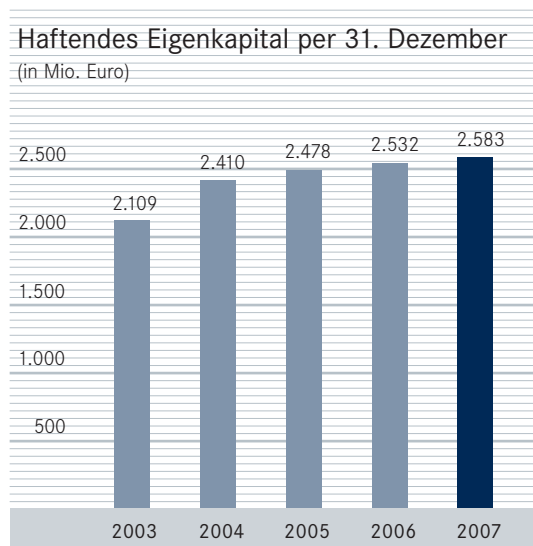
Die Geschäftsguthaben wurden im Hinblick auf die Selbstfinanzierungskraft der Bank und die aus Basel II resultierenden Eigenkapitalentlastungseffekte aufgrund der Qualität

unseres Kreditportfolios nicht ausgeweitet. Die Geschäftsguthaben werden auch nach Umstellung der Rechnungslegung auf International Financial Reporting Standards (IFRS) die IFRS-Eigenkapitalkriterien (IFRS-Konformität) erfüllen.

Eigenkapitalentlastungseffekt durch IRBA-Zulassung

Mit Wirkung zum 1. Januar 2007 ist durch die Veröffentlichung der Solvabilitätsverordnung (SolvV) und Anpassungen im Kreditwesengesetz Basel II in Deutschland in Kraft getreten und löst mit einer dreijährigen Übergangsfrist den bisher geltenden Grundsatz I ab. Mit Basel II werden die Eigenkapitalanforderungen stärker als bisher an die tatsächlichen ökonomischen Risiken der Banken angepasst. Für die Unterlegung von Kreditrisiken mit Eigenkapital steht damit die individuelle Bonität des jeweiligen Kreditnehmers im Vordergrund.

Die apoBank hat als eine der ersten acht Banken in Deutschland bereits zum 1. Januar 2007, also direkt zum Start der Anwendung der neuen SolvV, die Zulassung zum so





genannten „IRB-Ansatz“ (IRBA) erhalten. Mit der Zulassung reduzieren sich aufgrund der guten Qualität des Kreditportfolios die risikogewichteten Aktiva unserer Bank spürbar. Der Eigenkapitalentlastungseffekt, der erst mit Ablauf der dreijährigen Übergangsfrist voll zum Tragen kommt, spiegelt sich somit auch in verbesserten Kernkapital- und Eigenmittelquoten wider. Die Kapitalquoten nach den neuen aufsichtsrechtlichen Standards beliefen sich ohne Berücksichtigung der Übergangsregelungen per 31.12.2007 auf 13,5% (Eigenmittelquote) und 8,6% (Kernkapitalquote).

Wachsende Mitgliederzahlen

Bis zum Ende des Jahres 2007 konnten wir insgesamt 2.034 neue Mitglieder hinzugewinnen. Unter Berücksichtigung der im gleichen Zeitraum ausgeschiedenen Mitglieder belief sich der Mitgliederbestand zum 31.12.2007 auf 100.212 und liegt damit auf Vorjahresniveau. Per 31. Dezember 2007 stand der Bank

ein Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder in Höhe von 791 Millionen Euro zur Verfügung. Die Tatsache, dass nahezu 90% unserer Mitglieder weniger als zehn Anteile halten, spiegelt die breite Streuung unserer Anteilseignerstruktur wider. Auch künftig bieten wir Heilberufsangehörigen die Möglichkeit, sich mit einem Geschäftsanteil als Miteigentümer an unserer Bank zu beteiligen. Wir sind uns dabei der Tatsache bewusst, dass die Zeichnung von Mitgliedschaftsanteilen sicherlich auch in der attraktiven Rendite für die Mitglieder der Bank begründet ist. Wir gehen aber ebenso davon aus, dass der Erwerb der Mitgliedschaft gleichzeitig Ausdruck der Verbundenheit ist und sich darin auch das nachhaltige Vertrauen der Heilberufsangehörigen in die Sicherheit und die weitere positive Entwicklung ihres standeseigenen Instituts widerspiegelt.

Dem Prinzip, die Kapitalbasis kontinuierlich in angemessenem und erforderlichem Umfang aus selbst erwirtschafteten Mitteln zu stärken, wird die Bank auch weiterhin folgen. Aufsichtsrat und Vorstand werden der Vertreterversammlung daher vorschlagen, aus dem Bilanzgewinn in Höhe von 113 Millionen Euro die offenen Rücklagen zu stärken und eine unverändert hohe Dividende von 6% auszuschütten.

Gewinnverwendung per 31.12.2007 €

Bilanzgewinn	113.441.025,87
Gesetzliche Rücklagen	32.750.000,00
Andere Rücklagen	32.750.000,00
6% Dividende	47.907.676,37
Vortrag auf neue Rechnung	33.349,50

Teamarbeit und Vertrauen

„Ich treffe mich mit motorsportbegeisterten Kollegen, den legendären apoBikern, mehrmals im Jahr zu ausgewählten Motorradtouren. Gemeinsam begeben wir uns on the road. Wobei für mich die Nähe zur Natur und die Liebe zum Fahrsport in perfekter Verbindung stehen mit dem Gemeinschaftssinn und dem unbeschreiblichen Gefühl von Freiheit. Dass wir dabei jederzeit die Risiken richtig einschätzen müssen, beweise ich tagtäglich auch bei meinen Aufgaben als Vorstand der apoBank. Zu meinen Erfolgsgaranten zählen vor allem Teamarbeit und das Vertrauen in meine Mitarbeiter.“

**Werner Albert Schuster, Mitglied des Vorstands
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank**



Unsere Mitarbeiter

Dank und Anerkennung

Wir danken allen Mitarbeitern für ihr außerordentliches Engagement und ihre hohe Einsatzbereitschaft. Nur durch ihre Leistung ist es möglich gewesen, in dem generell sehr schwierigen Geschäftsjahr 2007 einen zufrieden stellenden, ja achtbaren Jahresabschluss zu erreichen. Ebenso gilt unser Dank der Mitarbeitervertretung für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit und den konstruktiven Dialog.

Wir haben das Geschäftsjahr 2007 in personalpolitischer Hinsicht dazu genutzt, unsere bestehenden Instrumente der Personalführung weiter zu verbessern und neue Maßnahmen zu implementieren. Hierzu zählen in erster Linie der Ausbau unserer Personal-

entwicklungsstrategie und die Positionierung der Bank als attraktiver Arbeitgeber am Arbeitsmarkt.

Personalentwicklungsstrategien

Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels haben wir wichtige Personalentwicklungsstrategien aufgesetzt, um uns schon heute auf den „War for Talents“ vorzubereiten. Der zunehmende Anteil älterer Menschen erhöht unsere Unternehmensverantwortung im Hinblick auf die eigene Nachwuchsentwicklung. Um der Überalterung der Belegschaft entgegenzuwirken und drohenden Know-how-Verlust zu kompensieren, kommt der Gewinnung und Ausbildung qualifizierten Nachwuchses eine entscheidende strategische





Bedeutung zu. Die apoBank-spezifische Aus- und Weiterbildung bildet damit einen Grundstein zur erfolgreichen Generierung zukünftiger Kernkompetenzen für unsere Bank.

Neben der Ausbildung von qualifiziertem Nachwuchs ist es uns wichtig, Mitarbeiter aller Altersgruppen zu fördern und an das Haus zu binden. Eine ausgewogene Zusammensetzung unserer Teams aus erfahrenen, fachlich hochkompetenten Mitarbeitern einerseits und jungen Nachwuchskräften andererseits stellt einen wichtigen Erfolgsfaktor für die Zukunft der Bank dar.

Nachwuchsförderung

Wir haben im vergangenen Jahr die Zahl der Auszubildenden um über 25 % erhöht und gleichzeitig die Zahl der ausbildenden Filialen erweitert. Dabei sind wir bestrebt, möglichst alle Auszubildenden nach Abschluss der Ausbildung in ein Beschäftigungsverhältnis zu übernehmen. Wir legen großen Wert auf eine praxisorientierte Ausbildung, die unserem Nachwuchs das gesamte Fach-Know-how ihres Ausbildungsberufs zum Bankkaufmann bzw. zur Bankkauffrau vermittelt und die Auszubildenden gleichzeitig schon sehr frühzeitig auf die Spezialistenfunktionen in unserem Haus vorbereitet. Um unsere Qualitätsanforderungen zu erfüllen, absolvieren unsere Auszubildenden ihre theoretische Ausbildung an

einer privaten Berufsschule. Dort haben wir für unsere Mitarbeiter Berufsschulklassen eingerichtet und unterstützen den Standardlehrplan mit individuellen Schulungen und Expertenvorträgen. Eine gemeinsame Internatsunterbringung sowie Lerngruppen schaffen Raum für Networking und eine effiziente Lernatmosphäre.

Parallel zur Berufsausbildung bieten wir interessierten internen und externen Bewerbern die Möglichkeit, ein berufsintegriertes Studium „Business Administration“ in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule für Ökonomie und Management (FOM) in Düsseldorf zu absolvieren. Während der sieben Semester erfolgt an drei Tagen die Praxisausbildung in der Bank und an zwei Tagen das Studium an der FOM. Dieses sehr praxisorientierte Studium ermöglicht nach erfolgreichem Abschluss als „Bachelor of Arts (Business Administration)“ vielfältige und interessante Einstiegspositionen in unserer Bank.

Trainee-Programm

Darüber hinaus startete im abgelaufenen Jahr unser neues Trainee-Programm zum Kundenberater. Wir wollen damit engagierten Bankkaufleuten und Hochschulabsolventen die Chance bieten, im Anschluss an eine individuell angepasste und erfolgreich abgeschlossene Ausbildungsphase eine



Vertriebsfunktion zu übernehmen. Interne und externe Bewerber durchlaufen einen standardisierten Auswahlprozess, um die Eignung für die Zielfunktion sicherzustellen. Die zweijährige Praxisausbildung beinhaltet drei Abschnitte: Nach einer Basis- und Orientierungsphase folgt eine 15-monatige Aufbauphase, in der die Teilnehmer mit einer umfassenden und fundierten Kreditausbildung auf die Herausforderungen ihrer späteren Aufgabe vorbereitet werden. Für die Ausbildung sind Spezialisten verantwortlich, die als Paten mit großer Erfahrung für die fachlichen und persönlichen Fragen des Nachwuchses zur Verfügung stehen. Darüber hinaus hinterfragen sie den Ausbildungsstand und coachen bei Bedarf am Arbeitsplatz. Um den Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern zu fördern, veranstalten wir regelmäßige Netzwerktreffen. Abgerundet wird das komplexe Programm durch interne und externe Fach- und Vertriebsschulungen. Insgesamt werden in über 20 Schulungstagen alle erforderlichen

fachlichen und vertrieblichen Kenntnisse vermittelt. Nach erfolgreichem Abschluss werden wir die Absolventen in Vertriebsfunktionen übernehmen.

Förderung berufsbegleitender Weiterbildung

Auch ambitionierte Mitarbeiter, die berufsbegleitend eine Weiterbildung absolvieren, werden von der Bank umfassend unterstützt. Unter diesem Aspekt haben wir die Betriebsvereinbarung zur Weiterbildung erweitert. Mitarbeiter, die in ihrer Freizeit einen Weiterbildungsabschluss anstreben, werden finanziell und durch bezahlten Sonderurlaub unterstützt. Starken Zuspruch finden vor allem die Abschlüsse Bankfachwirt und Bankbetriebswirt. Aber auch Hochschulabschlüsse mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund, wie z. B. Bachelor, Master und Diplom, erfreuen sich großer Beliebtheit. Darüber hinaus fördern wir auch fachspezifische Abschlüsse,

z. B. als Financial Planner. Abhängig von der Abschlussnote trägt die Bank bis zu 100% der Studien- und Prüfungsgebühren. Die Vorgehensweise schafft eine klassische Win-win-Situation. Unsere hoch motivierten Mitarbeiter verbreitern ihr Wissen, bringen dies in die tägliche Arbeit ein und wertschätzen die großzügige finanzielle Unterstützung.

Talentlupe zur Potenzialerkennung

Zur systematischen Potenzialerkennung und -förderung haben wir als neues Instrument die „Talentlupe“ eingeführt. Deren Ziel ist es, frühzeitig und verbindlich jene Mitarbeiter zu identifizieren, die Potenzial für die Übernahme von weiterführender Verantwortung innerhalb der Bank mitbringen. Darüber hinaus wollen wir unsere Führungskräfte bei der Potenzialidentifikation unterstützen und eine systematische Potenzialförderung sicherstellen. Die Mitarbeiter haben die Möglichkeit, im Rahmen des jährlichen Beurteilungsgesprächs mit ihrer Führungskraft einen ergänzenden Gesprächsleitfaden zu nutzen. Dieser beinhaltet anspruchsvolle Kriterien, die im Fall einer positiven Beurteilung auf das Vorhandensein von Potenzial für die Übernahme weiterführender Verantwortung schließen lassen. Im Rahmen eines darauf folgenden Entwicklungs- und Orientierungscenars arbeiten wir mit diesen Mitarbeitern ein Stärken-/Schwächenprofil und eine passende

Karriereplanung. Auf diese Weise erhalten wir eine bereichsübergreifende Transparenz über Potenzialträger für unsere systematische Nachfolgeplanung.

Gesundheitsförderung ausgeweitet

Die Gesundheit unserer Mitarbeiter liegt uns sehr am Herzen. Neben kostenlosen Grippeimpfungen und Augenuntersuchungen bieten wir seit 2007 verschiedene Seminare und Kurse rund um das Thema Work-Life-Balance an. Ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Arbeit und Erholung sichert unseren Mitarbeitern persönliche Zufriedenheit und Leistungsfähigkeit. Unsere Mitarbeiter lernen, wie sie aktive Stressbewältigung, gesunde Ernährung und ausreichende körperliche Bewegung in den Alltag integrieren können. Zusätzlich bieten wir unseren leitenden Mitarbeitern auf Wunsch die Möglichkeit, an einem umfassenden privatärztlichen Gesundheits-Check teilzunehmen.

apoBank ist „TOP Arbeitgeber“

Überzeugt von den Arbeitgeberqualitäten der Bank, möchten wir den Bekanntheitsgrad der Bank auch bei zukünftigen Arbeitnehmern erhöhen. Mit diesem Ziel haben wir im letzten Jahr an der Ausschreibung „TOP-Arbeitgeber Deutschland“ teilgenommen. Die Studie, die



bereits zum vierten Mal von der CRF herausgegeben wird, orientiert sich nicht an Umsatzzahlen der Unternehmen, sondern bietet Einblick in die gelebte Unternehmensphilosophie. Ein umfangreicher Fragebogen zu sechs übergeordneten Themengebieten bildete die Grundlage für die Auswertung anhand eines differenzierten Punktesystems. Zusätzlich führte ein unabhängiger Wirtschaftsjournalist ein ausführliches Interview zur Personalstrategie und Arbeitsorganisation. Auf Anhieb schaffte die Bank den Sprung unter die besten Arbeitgeber Deutschlands. Als herausragend wurden insbesondere die Ein- und Aufstiegschancen sowie das Betriebsklima und die Mitarbeiterzufriedenheit bewertet.

Fortführung unserer praktischen Wertediskussion

Wie schon im Jahr zuvor haben wir auch in 2007 zwei Projekte durchgeführt, die unsere interne Wertediskussion praktisch erlebbar machten. Angesprochen waren unsere leitenden Führungskräfte. Abseits des normalen Bankalltags wurde – frei von Hierarchien – in zwei einwöchigen sozialen Projekten unser Führungsmodell erlebbar.

Das erste Projekt wurde im Juli mit der „Arche“ in Berlin realisiert. In dem sozialen Brennpunkt Berlin-Hellersdorf bietet die „Arche“ eine Anlaufstelle für Kinder aller Altersgrup-

pen. Neben einer warmen Mahlzeit wird hier auch Hausaufgabenbetreuung sowie Freizeitbeschäftigung angeboten. Dringend erforderlich war ein geschützter Spielplatz für Kleinkinder. Leitende Mitarbeiter haben gemeinsam mit Vorstandsmitgliedern eine Spiel Landschaft geschaffen, die die besonderen Bedürfnisse dieser Zielgruppe berücksichtigt.

Zweiter Benefitnehmer war das Bethanien Kinder- und Jugenddorf in Bergisch Gladbach. Hier leben Kinder aller Altersgruppen in Kinderdorffamilien und finden oft das erste Mal in ihrem Leben ein wirkliches Zuhause. Das großzügige Außengelände bot jedoch fast gar keine Möglichkeit, es sinnvoll für Aktivitäten zu nutzen. Hier wurde von einer anderen Gruppe mit vereinten Kräften aus Rohmaterialien eine Spiellandschaft in Form eines versunkenen Piratenschiffs gebaut. Die Integration der dort lebenden Kinder in den Planungs- und Bauprozess und der Einblick in die besondere Art der Lebensgemeinschaften konnten besondere Akzente setzen.

Kennzahlen aus dem Personalbereich

Im Berichtsjahr hat sich die Zahl der Mitarbeiter um 4,3% erhöht; am 31. Dezember 2007 waren in der apoBank 2.124 Mitarbeiter beschäftigt. Der Anteil der weiblichen Beschäftigten lag bei 52 %. Das Durchschnittsalter der Mitarbeiter insgesamt betrug 42



Jahre. Der Personalaufwand fällt im unmittelbaren Vorjahresvergleich um 3,5 Millionen Euro niedriger aus. Korrigiert um eine erforderliche Zinsfußanpassung der Rückstellungen für Altersvorsorge und Jubiläen im Geschäftsjahr 2006 erhöhte sich der Personalaufwand im Berichtsjahr um 6,4% auf 171 Millionen Euro. Die Steigerung ist im Wesentlichen auf Tariferhöhungen und Aufwendungen für neu eingestellte Mitarbeiter zurückzuführen.

Raum für neue Strategien und Pläne



„Meine Vorstandsaufgaben in der apoBank erfordern ein hohes Maß an Verantwortung und vorausschauendem Denken. Um regelmäßig die nötige Distanz zu meinen Aufgaben und Entscheidungen in der Bank zu bekommen, entspanne ich mich am liebsten an der Nordsee, auf Norderney. Bei langen Spaziergängen und frischer Seeluft tanke ich Kraft und schaffe mir Raum für neue Strategien und Ideen. Hier auf meiner Lieblingsinsel fülle ich meine persönlichen Ressourcen auf, um stets mit neuer Energie einen Beitrag für die apoBank zu leisten.“

Günther Herion, Mitglied des Vorstands
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank



Risikobericht

Grundsätze des Risikomanagements und des Risikocontrollings

Das gezielte und kontrollierte Eingehen von Risiken ist einer der wesentlichen Bausteine eines erfolgreichen Bankgeschäfts. Um auch in Zukunft unsere Geschäftsexpansion risiko- und renditeorientiert steuern zu können, haben wir, wie schon in den vergangenen Jahren, im Jahr 2007 unsere Risikoprozesse und -methoden verfeinert und weiterentwickelt. Den Rahmen der Risikosteuerung bildet die Geschäfts- und Risikostrategie, in der für alle Risikoarten Risikoleitlinien definiert werden. Ihre Einhaltung wird auf Portfolioebene im Rahmen der Gesamtbanksteuerung mit Hilfe der laufenden Berichterstattung überwacht und kommuniziert.

Unsere Risikokultur zeichnet sich durch einen sachgerechten Umgang mit den Risiken des Bankgeschäftes aus.

Wir definieren die Risikoarten wie folgt:

- **Vertriebsrisiken/Strategische Risiken**
Unter Vertriebsrisiken verstehen wir die Abweichung des realisierten Zins- und Provisionsergebnisses vom Planwert im

gesamten Kundengeschäft. Strategische Risiken ergeben sich aus Veränderungswirkungen auf das Geschäftsmodell der Bank und eingetretene Prämissenrisiken der Geschäftsplanung, sie stehen im engen Zusammenhang mit dem Vertriebsrisiko. Beide Risikoarten reagieren auf zukünftige in- und externe Faktoren. Da sich strategische Risiken auf den Vertriebs-erfolg auswirken, werden sie in ihrer Auswirkung über das Vertriebsrisiko gemessen.

- **Adressenausfallrisiko**

Unter Adressenausfallrisiken werden die möglichen Verluste verstanden, die sich durch den teilweisen oder vollständigen Ausfall eines Kreditnehmers oder Vertragspartners ergeben können. Wir unterscheiden zwischen klassischem Adressenausfallrisiko des Kundenkreditgeschäftes sowie dem Kontrahenten- und Emittentenrisiko des Handels- bzw. Treasury-Geschäfts. Das Länderrisiko als Verlust, der aufgrund von Transfer-/Konvertierungsbeschränkungen bzw. -verboten entstehen kann, stellt hier eine Unterkategorie dar. Vor dem Hintergrund der auf das Inland ausgerichteten

Geschäftsstruktur des Kundenkreditgeschäftes ergeben sich Länderrisiken nur im Portfolio der Finanzinstrumente.

- **Marktpreisrisiko**

Unter Marktpreisrisiko verstehen wir den potenziellen Verlust, der aufgrund der Veränderung der Marktpreise (Aktienkurs-, Zinsänderungs- und Fremdwährungsrisiken) an den Märkten für unsere Positionen entstehen kann.

- **Liquiditätsrisiko**

Das Liquiditätsrisiko differenzieren wir in „Zahlungsunfähigkeitsrisiko“ und „Refinanzierungsrisiko“. Als Zahlungsunfähigkeitsrisiko bezeichnen wir das Risiko, den gegenwärtigen oder zukünftigen Zahlungsverpflichtungen nicht bzw. nicht in vollem Umfang nachkommen zu können. Unter Refinanzierungsrisiko verstehen wir die Gefahr, dass aufgrund einer negativen Änderung des apoBank eigenen Ratings (Bonitätsspreads) und/oder einer veränderten Liquiditätslage des Geld- und Kapitalmarkts die Refinanzierungskosten steigen. Der Bonitätsspread ergibt sich im Wesentlichen aus der Laufzeit der Refinanzierung und dem Rating der apoBank.

- **Operationelles Risiko**

Operationelle Risiken beinhalten die Gefahr von Verlusten, die infolge des Versagens oder der Unangemessenheit von internen Prozessen, Menschen und Systemen oder durch externe Ereignisse eintreten.

Organisation des Risikomanagements und des Risikocontrollings

Eine funktionale und organisatorische Trennung der Markt-/Vertriebsfunktionen von den Marktfolge-/Risikomanagement- und Risikocontrollingfunktionen ist bis auf die Vorstandsebene zur Vermeidung von Interessenkonflikten und der Wahrung von Objektivität umgesetzt. Risikomanagement, Risikocontrolling und Revision sind unterhalb der Ebene des Vorstands getrennt.

Die einzelnen Verantwortlichkeiten werden dabei wie folgt wahrgenommen:

- Die Steuerung der Marktpreis- und Liquiditätsrisiken übernimmt das Dezernat Unternehmensplanung/Treasury auf Grundlage der vom Vorstand verabschiedeten Rahmenbedingungen.



- Die Marktfunktion im Kundengeschäft nehmen die Dezernate Vertrieb Privatkunden sowie Vertrieb Organisationen und Großkunden wahr.
- Die Bereiche der Zentralen Kreditsteuerung tragen die Verantwortung für die Steuerung des gesamten Adressenausfallrisikos. Hierzu gehört neben der Einzelbonitätsbeurteilung der Kunden, Kontrahenten und Emittenten sowohl die laufende Portfolioüberwachung als auch die Verantwortung für die Kreditmethodik und die Organisationsrichtlinien des Kreditgeschäfts.
- Die Verantwortung für die Risiko-Quantifizierung, die Einhaltung der gesetzten Rahmenbedingungen, das Risiko-Reporting sowie die Qualitätssicherung der Risikodaten obliegt für alle Risikoarten dem Risikocontrolling innerhalb des Dezernats Controlling.
- Der Bereich Revision unterzieht die am Risiko-Managementprozess beteiligten Organisationseinheiten, die vereinbarten Prozesse, Systeme und Einzelrisiken einer regelmäßigen, unabhängigen Prüfung.
- Als Überwachungsorgan werden der Aufsichtsrat und der Prüfungs-, Kredit- und Risikoausschuss regelmäßig über die aktuelle Risikolage sowie Maßnahmen zur Risikosteuerung und -begrenzung unterrichtet.





Steuerung und Überwachung der Risikoarten im Einzelnen

Vertriebsrisiken/Strategische Risiken

In den Geschäftsfeldern „Privatkunden/Filialgeschäft“ und „Organisationen und Großkunden“ werden Vertriebsrisiken/Strategische Risiken eingegangen. Im Rahmen einer jährlichen Planungsrechnung werden u. a. die Konditionsbeiträge und Provisionsergebnisse geplant und als geplanter Vertriebserfolg für das kommende Geschäftsjahr angesetzt. Das Vertriebsrisiko bezeichnet die Abweichung des zu einem bestimmten Stichtag tatsächlich erreichten Vertriebserfolgs von dem entsprechenden Planwert. Hierin enthalten ist auch das Strategische Risiko der Bank im Sinne der negativen Planabweichung durch nicht in der Planung berücksichtigte Marktveränderungen oder veränderte Rahmenbedingungen zuungunsten der Bank. Auf Basis vergangenheitsbezogener Plan-/Ist-Abweichungen im Kundengeschäft werden Größen ermittelt, welche als Value-at-Risk Kennzahlen in die Risikotragfähigkeitsrechnung eingehen.

Adressenausfallrisiken

In allen Portfolien wird das Adressenausfallrisiko über Einzel- bzw. Portfoliobegrenzungen limitiert und überwacht. Hierbei wird sowohl das Einzelrisiko als auch das Konzern-

engagement/die Risikogruppe berücksichtigt. Für die verschiedenen Teilportfolien werden differenzierte Ratingansätze verwendet.

Über die apo-Masterskala werden die Ergebnisse der kundengruppenspezifischen internen Ratingverfahren wie auch Ratingergebnisse externer Ratingagenturen oder Förderbanken vergleichbar, sodass unabhängig vom verwendeten Ratingverfahren gleiche Ratingklassen immer die gleiche Ausfallwahrscheinlichkeit aufweisen. Im Rahmen der jährlichen Validierung wurden die Ratingverfahren neu kalibriert. Hier konnte eine erneut verbesserte Schätzung der Ausfallwahrscheinlichkeit erreicht werden. Weiterhin findet die für alle Ratingverfahren einheitliche, feste apo-Masterskala Anwendung.

Die Ratingergebnisse sind wesentlicher Bestandteil der Kompetenzzusübung und der Verfahren zur Einordnung von Kreditnehmern in Betreuungsstufen, sie werden ebenfalls für die externe Preisgestaltung sowie die interne Geschäftskalkulation genutzt.

Portfolio Privatkunden/Filialgeschäft

Adressenausfallrisiken der Filialkunden werden über sechs der Zentralen Kreditsteuerung-/Privatkundengeschäft zugeordnete Regionale Kreditsteuerungen im Zusammenwirken mit den Filialen gesteuert. Die von den Filialen erstellten und mit einem Markt-



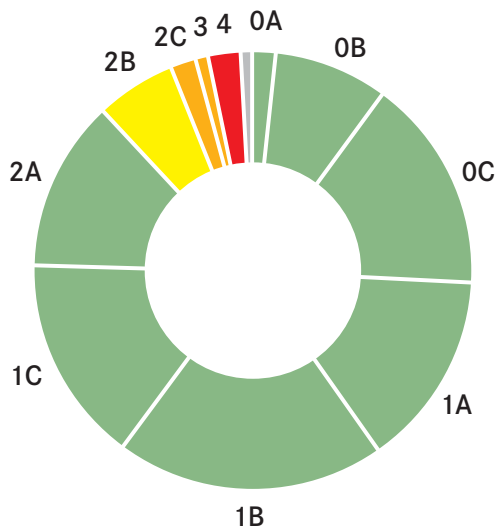
votum versehenen Kreditanträge werden in den Regionalen Kreditsteuerungen, nach dem Anstoß eines Ratings für den Kreditnehmer, mit dem Votum der Marktfolge versehen. Auf der Grundlage kundenindividuell erstellter Liquiditätsberechnungen, welche die bisher erbrachten beziehungsweise prognostizierten Einkommenszahlen sowie die Verschuldung des Kunden einbeziehen, wird unter Berücksichtigung aller Einnahmen- und Ausgabenströme privater und beruflicher Natur geprüft, ob der Kreditwunsch des Kunden wirtschaftlich nachhaltig tragbar erscheint. Bei dieser Prüfung ist die langjährige Erfahrung im Bereich der Heilberufe eine unabdingbare Voraussetzung, um zu einem ausgewogenen Krediturteil zu kommen. Die abschließende Entscheidung wird rating- und größenklassenabhängig in einer Gemeinschaftskompetenz von Markt und Marktfolge getroffen. Für das Portfolio Privatkunden-/Filiengeschäft haben wir ein Teilportfolio als risikoarmes Geschäft definiert, bei dem Kreditentscheidungen in Einzelkompetenz gefällt werden können. Hiervon werden einerseits Kreditgenehmigungen erfasst, die zwar in hoher Stückzahl, jedoch mit geringem Kreditvolumen vorkommen. Andererseits werden hierunter auch Programmkredite abgewickelt, sofern die eng gesteckten Programmbedingungen eingehalten werden.

Die modifizierten Prozesse der Intensivbetreuung und Problemkreditbetreuung haben sich bewährt. Die geregelte Intensivbetreuung umfasst die Erarbeitung eines Maßnahmenkataloges, gemeinsam mit dem Kunden, zur Behebung seiner Liquiditäts- oder Ertragsprobleme mit dem Ziel, ihn möglichst schnell in die Normalbetreuung zurückzuführen. Daneben tritt die vereinfachte Intensivbetreuung, sofern die aufgetretenen Risikofaktoren keinen erkennbaren Einfluss auf die Kontoführung des Kunden haben. Im Rahmen der Problemkreditbetreuung wird der Kunde federführend durch die in den Regionalen Kreditsteuerungen gebildeten Risikoteams betreut. Diese haben die Aufgabe, die Kunden in der Sanierungsphase zu begleiten oder, sofern eine Sanierung des Kunden aussichtslos ist, die Abwicklung des Engagements zu betreiben. Bei der Durchsetzung der Ansprüche der Bank gegenüber säumigen Zahlern erhalten die Regionalen Kreditsteuerungen und Filialen Unterstützung von der in der Zentralen Kreditsteuerung angesiedelten Gruppe Forderungsmanagement.

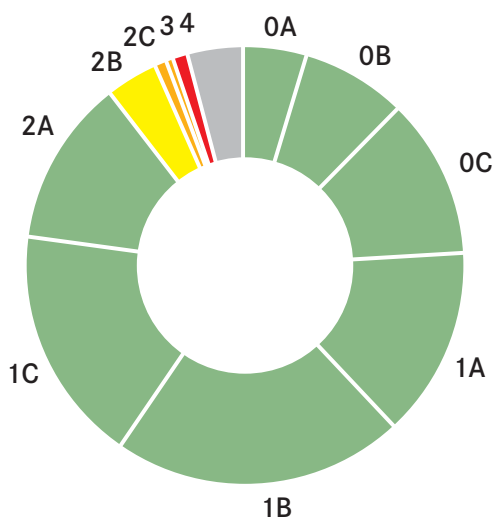
Das speziell auf unsere Kunden zugeschnittene Ratingverfahren apoRate stellt durch die rechtzeitige Reflexion von Frühwarnindikatoren eine gute Basis für die frühzeitige Erkennung von drohenden Zahlungsstörungen dar.

Ratingklassenverteilung im Portfolio Privatkunden-/Filialgeschäft

Volumenverteilung (in Mio. €)
 auf Basis der Inanspruchnahmen
 insgesamt 20.842 Mio. €



Kreditnehmerverteilung
 auf Basis der Inanspruchnahmen
 insgesamt 132.613



Ratingklasse	Bedeutung
0A	Bonitätsmäßig einwandfreie Engagements ohne Risikofaktoren
0B	
0C	
1A	Bonitätsmäßig gute Engagements mit einzelnen Risikofaktoren
1B	
1C	
2A	Engagements mit geringen Risiken
2B	Engagements mit erhöhten Risiken
2C	Risikobehaftete Engagements
3	Erhöht risikobehaftete Engagements
4	Ausfallbedrohte Engagements (gemäß Definition SolvV) - Engagements mit einer Überziehung von über 90 Tagen - Engagements, für die bereits im Vorjahr eine EWB gebildet wurde oder EWB-Vormerkung im laufenden Jahr - Ausbuchung - Insolvenz
	ohne Rating

Die Portfoliostruktur weist eine typische Ratingverteilung mit Schwerpunkten in den mittleren Klassen auf. Die Portfolioabdeckung ist bis auf die nicht gerateten Kredite an Mitarbeiter vollständig. Mit über 180.000 Einzelkreditnehmern weist das Portfolio eine breite Streuung auf. Das größte Einzelrisiko beläuft sich auf weniger als 0,1 % des gesamten Kreditvolumens.

Portfolio Organisationen und Großkunden

Dem Portfolio Organisationen und Großkunden ordnen wir Standesorganisationen, Unternehmen im Heilberufsumfeld und Versorgungsstrukturen zu. Auf der Marktseite ist das Dezernat Vertrieb Organisationen und Großkunden für die Betreuung und Erstvotierung der eingegangenen Risiken verantwortlich. Die Marktfolgefunktion wird von der Zentralen Kreditsteuerung Firmenkunden/Versorgungsstrukturen/Finanzinstrumente wahrgenommen. Hierzu gehören die Votierung der vorgelegten Anträge und die laufende Überwachung des Einzelkredits sowie des Portfolios.

Im Firmenkundengeschäft wird zur Beurteilung der Unternehmensrisiken das Ratingverfahren der RMS Risk Management Solutions GmbH genutzt, das entstanden ist aus einer Poollösung des Bundesverbandes deutscher Banken. Die Bank hat sich mit rund 12,9% an der Betreibergesellschaft des Verfahrens zum Jahresende 2007 beteiligt. Im vergangenen Jahr konnte, wie auch in den Vorjahren, mit dem Verfahren eine über 90%ige Abdeckung des Portfolios erreicht werden.

Für das Portfolio Versorgungsstrukturen, das im Wesentlichen Finanzierungen für Spezialimmobilien umfasst, wird ein Einstufungsverfahren entsprechend den Kriterien für die einfache Risikogewichtung von Spezialfinanzierungen gemäß der Solvabilitätsverordnung

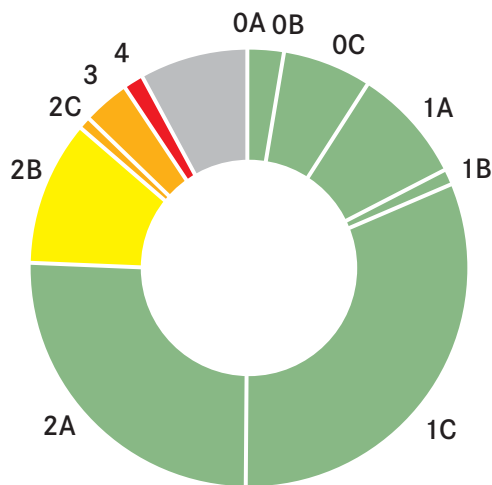
angewandt. Das Verfahren berücksichtigt die Besonderheiten des Gesundheitsmarktes sowie von Spezialimmobilien für Heilberufsangehörige und erlaubt mit Hilfe von qualitativen und quantitativen Kriterien eine strukturierte und konsistente Analyse der Einzelprojekte.

Ein weiteres Teilportfolio der juristischen Personen des öffentlichen Rechts umfasst im Wesentlichen die Standesorganisationen der Heilberufe. Dieses risikoarme Portfolio zählt nach der Solvabilitätsverordnung zum Portfolio der Institute. Im Geschäftsjahr wurde ein Ratingverfahren entwickelt und für das gesamte Portfolio umgesetzt, das der Bankenaufsicht im Rahmen des Zulassungsantrags für das Institute-Portfolio vorgestellt wurde. Neben der Einbeziehung von einigen qualitativen Merkmalen stellt das Verfahren aufgrund des besonderen Charakters dieser Kontrahenten insbesondere auf den Träger der jeweiligen Einheit ab. Die apoBank hat die Genehmigung zur Bemessung des aufsichtsrechtlichen Eigenkapitals nach dem IRB-Ansatz für dieses Portfolio zum 1. Januar 2008 erhalten.

Das Portfolio der Organisationen und Großkunden zeigt im Ratingbereich 2B eine dichtere Besetzung als das Portfolio Privatkunden/Filialgeschäft. Dies darf jedoch nicht als erhöhtes Risiko bewertet werden, sondern ist typisch für die hier abgebildeten Kundengruppen und Geschäftsarten. Insgesamt ist die Ratingverteilung des Portfolios nach

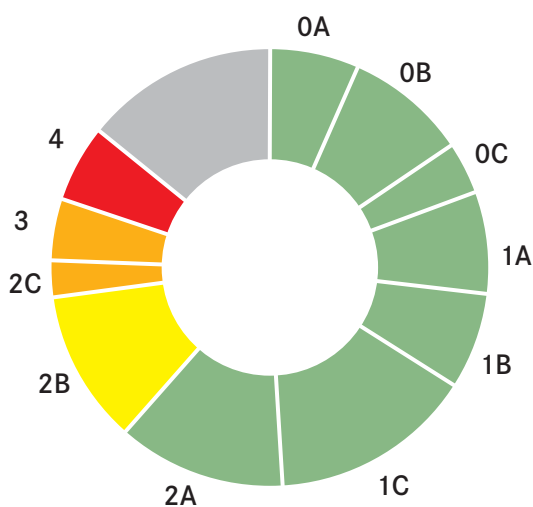
Ratingklassenverteilung im Portfolio Organisationen und Großkunden

Volumenverteilung (in Mio. €)
 auf Basis der Inanspruchnahmen
 insgesamt 1.899 Mio. €



Ratingklasse	Bedeutung
0A	Bonitätsmäßig einwandfreie Engagements ohne Risikofaktoren
0B	
0C	
1A	Bonitätsmäßig gute Engagements mit einzelnen Risikofaktoren
1B	
1C	
2A	Engagements mit geringen Risiken
2B	Engagements mit erhöhten Risiken
2C	Risikobehaftete Engagements
3	Erhöht risikobehaftete Engagements
4	Ausfallbedrohte Engagements (gemäß Definition SolvV) - Engagements mit einer Überziehung von über 90 Tagen - Engagements, für die bereits im Vorjahr eine EWB gebildet wurde oder EWB-Vormerkung im laufenden Jahr - Ausbuchung - Insolvenz
	ohne Rating

Kreditnehmerverteilung
 auf Basis der Inanspruchnahmen
 insgesamt 409



Kreditnehmern ausgewogen. Nach Volumen ist der Portfolioanteil der juristischen Personen des öffentlichen Rechts in den Ratingklassen 0A bis 1A etwas geringer besetzt.

Portfolio Finanzinstrumente

Im Portfolio Finanzinstrumente sind die Geld- und Kapitalmarktanlagen sowie derivative Geschäfte des Bereiches Treasury/Liquiditätssteuerung zusammengefasst. Darüber hinaus werden im Interesse unserer Kunden des Bereichs Asset Management Privatkunden Risiken aus dem Devisen- und Wertpapierhandel sowie im Rahmen von Anschubfinanzierungen bzw. Co-Investments in Fondsprodukten eingegangen. Die liquiditäts- und ertragsorientierte Anlage freier Mittel dient sowohl dem Liquiditäts- und Bilanzstrukturmanagement als auch der Steuerung der Gesamtzinsposition der Bank. Die Steuerung der Ausfallrisiken erfolgt in der Zentralen Kreditsteuerung Firmenkunden/Versorgungsstrukturen/Finanzinstrumente, die Messung und Überwachung im Risikocontrolling.

Zur Reduzierung des Kontrahentenrisikos aus derivativen Handelsgeschäften werden produktübergreifende Netting-Rahmenverträge

(Verrechnung von gegenläufigen Positionen) abgeschlossen. Darüber hinaus nutzt die Bank Collateral Management (Besicherung von offenen Positionen) für das Derivategeschäft, um bei gestiegenem Geschäftsvolumen eine Risikoausweitung zu vermeiden.

In geringem Umfang werden im Portfolio Finanzinstrumente Länderrisiken eingegangen. Die bestehenden Länderrisiken betreffen im Wesentlichen die Länder der Europäischen Union sowie die USA und Australien. Begrenzungen für Länderrisiken wurden aufgrund ihres geringen Risikogehalts und Umfangs nicht festgelegt.

Zu Beginn des Geschäftsjahres wurde für das Teilportfolio Banken des Portfolios Institute das BVR II-Ratingverfahren eingeführt. Die auf Basis von Jahresabschlussdaten und qualitativen Informationen ermittelten internen Ratingergebnisse ersetzen damit die bisher im gesamten Kreditprozess verwandten externen Ratings. Die Ermittlung der Standard-





risikokosten sowie die Berichterstattung basieren ebenfalls auf internen Ratings. Externe Ratings werden lediglich ergänzend in der täglichen automatisierten Ratingüberwachung genutzt, um zusätzlich zur sonstigen internen Überwachung über einen weiteren Indikator für sich verschlechternde Risiken zu verfügen. Nach der Prüfung der Bankenaufsicht im vierten Quartal erfolgte die Zulassung dieses Portfolios für den IRB-Ansatz zum 1. Januar 2008.

Neben klassischen Wertpapieren hat die apoBank im Portfolio Finanzinstrumente auch in CDO- und ABS-Transaktionen investiert. Obwohl Engagements im US-amerikanischen Subprime-Markt nahezu ausschließlich im Rahmen eines gehebelten Spezialfonds (LAAM-Fonds) in Höhe von 75 Mio. Euro getätigt wurden, hatten die Krise und die daraus resultierenden anhaltenden Marktverwerfungen Auswirkungen auf das gesamte Portfolio der Finanzinstrumente und insbesondere die CDO- und ABS-Investments.

Vier gehebelte Spezialfonds (LAAM-Fonds), die in AAA-gerateten europäischen und amerikanischen ABS-Strukturen investiert sind und von unserer Beteiligungsgesellschaft AC Capital Partners Ltd., Dublin, gemanagt werden, mussten restrukturiert werden. Grundsätzlich ist das Risiko für den Investor dieser Fonds auf den Investitionsbetrag begrenzt, es bestehen keine Nachschusspflichten. Da der

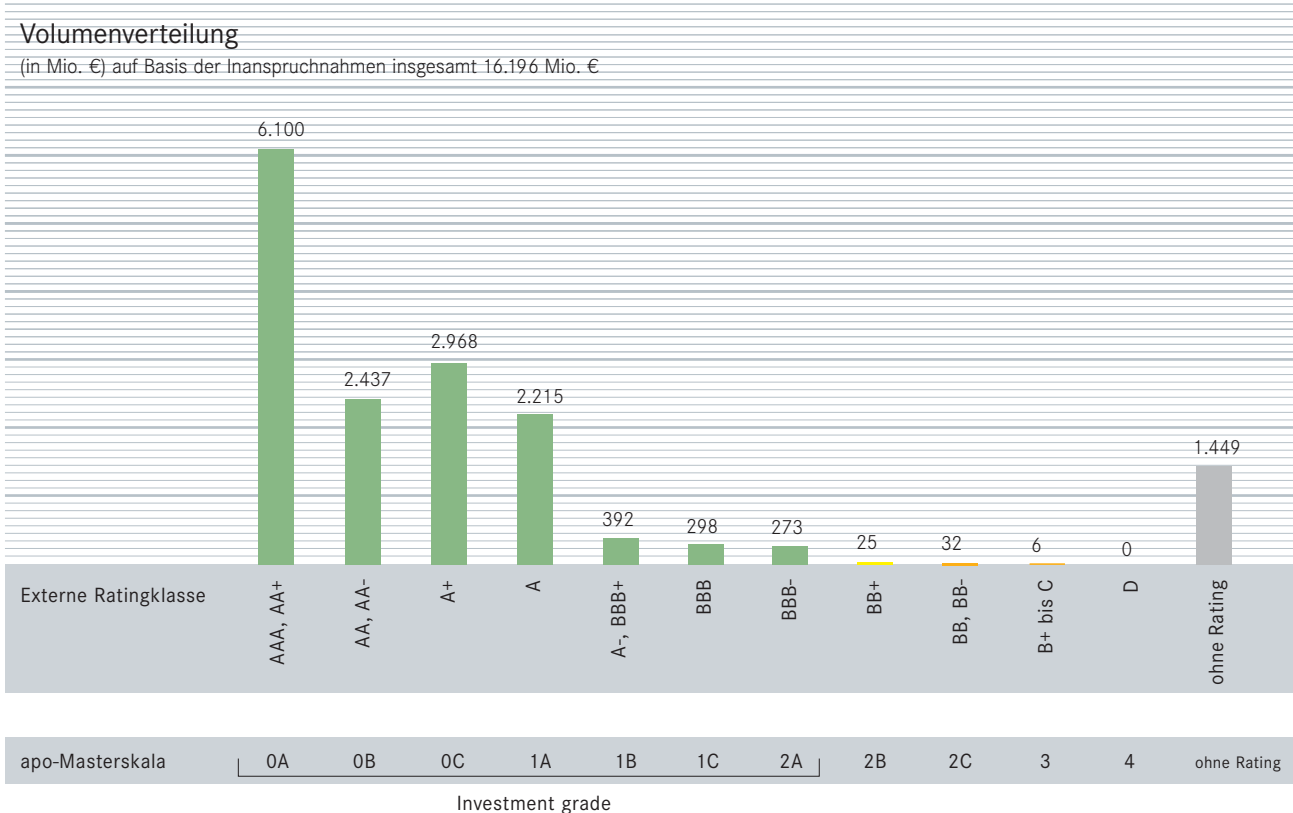
allgemeine Marktpreisverfall zu einem Auslösen von Marktpreistriggern und einer Auflösung der Strukturen hätte führen können, dies jedoch vor dem Hintergrund der guten Qualität der ABS-Papiere unerwünscht war, mussten alternative Lösungen für die LAAM-Fonds gefunden werden. Im Rahmen einer Restrukturierung wurden daher auch europäische ABS-Transaktionen in der Größenordnung von 0,9 Mrd. Euro direkt auf die Bücher der apoBank genommen, teilweise mussten Collateral- bzw. Garantievereinbarungen mit den jeweiligen Refinanzierungspartnern getroffen werden, um die Refinanzierung weiterhin sicherzustellen. Alle Umstrukturierungen konnten im Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen werden. Die apoBank geht davon aus, dass nicht zuletzt aufgrund der sehr guten Qualität der zugrunde liegenden Assets auch im Falle einer weiterhin problematischen Marktlage ggf. erforderliche Maßnahmen umsetzbar sein werden. Den aus einer Nicht-Verlängerung von bestehenden Repo-Linien potenziell entstehenden Risiken konnte die Bank aufgrund ihrer Eigenkapital-, Ertrags- und Liquiditätssituation jederzeit begegnen.

Die apoBank ist in keiner Weise in Conduits oder Special Investment Vehicles investiert, ebenso wenig wurden oder werden Liquiditätslinien zur Verfügung gestellt. Dies gilt auch für AC Capital, die als reiner Asset-Manager keine eigenen Bestände in Wertpapieren und strukturierten Finanzierungen hält.

Bei den im Portfolio befindlichen CDO-Strukturen handelt es sich im Wesentlichen um CDO-Transaktionen auf Unternehmens- und Bankrisiken. Die Spreadverwerfungen des Kapitalmarktes haben auch hier zu Wertverlusten geführt. Da jedoch keine grundlegenden Bonitätsverschlechterungen der dahinter liegenden Einzelrisiken ersichtlich sind, geht die apoBank als Buy-and-hold Investor davon

aus, dass die Transaktionen am Ende der Laufzeit ordnungsgemäß zurückgeführt werden und diese Wertminderungen vorübergehender Natur sind. Im Rahmen einer im Jahr 2008 erfolgten Restrukturierung einer Transaktion wurde aufgrund der anhaltenden Marktvolatilitäten aus Vorsichtsgründen eine Wertkorrektur in Höhe von 17,1 Mio Euro vorgenommen.

Ratingklassenverteilung im Portfolio Finanzinstrumente* auf Basis der Inanspruchnahmen

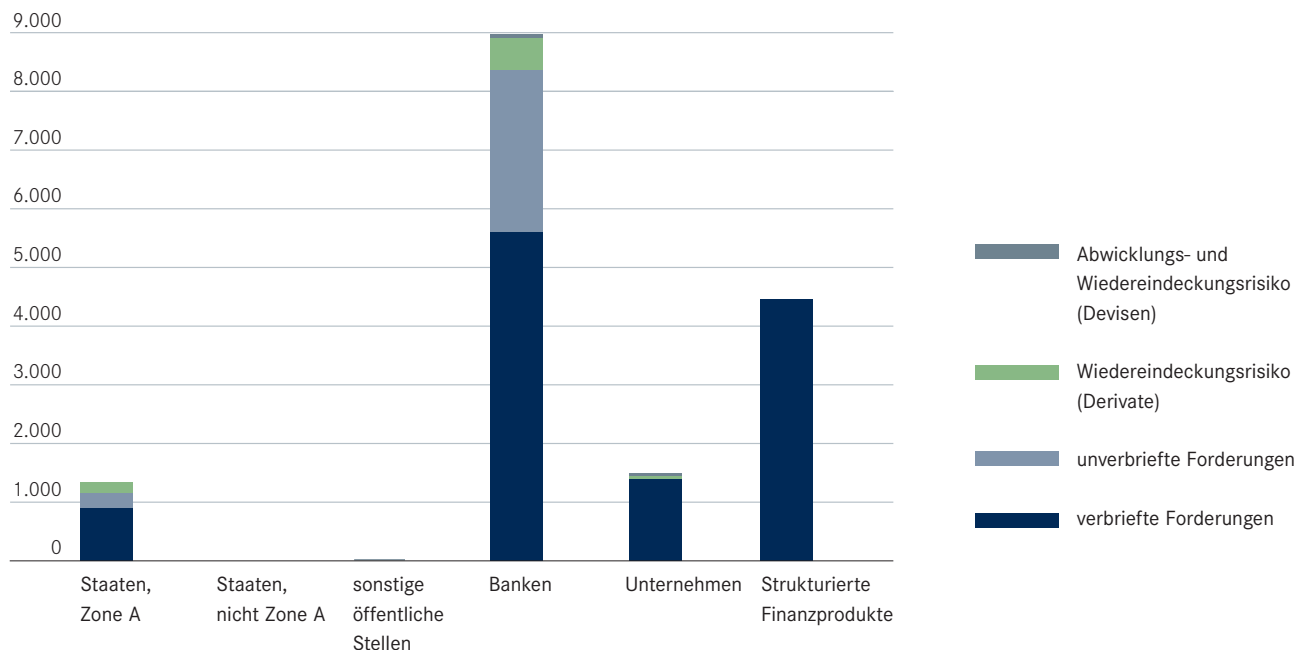


* beinhaltet Geldhandel, Liquiditätsanlagen und Derivate

Finanzinstrumente (bilanziell und außerbilanziell) nach Branchen und Risikoarten

Branche	verbriefte Forderungen* (Buchwert Mio. €)	unverbriefte Forderungen (Buchwert Mio. €)	Derivate (KÄB Mio. €)	Devisen (KÄB Mio. €)	Summe
Staaten, Zone A	916	242	172	0	1.330
Staaten, nicht Zone A	0	0	0	0	0
sonstige öffentliche Stellen	0	0	0	6	6
Banken	5.624	2.761	557	55	8.997
Unternehmen	1.402	0	20	14	1.436
Strukturierte Finanzprodukte	4.427	0	0	0	4.427
Summe	12.369	3.003	749	75	16.196

Volumina = Inanspruchnahmen (Stichtag, nach Netting und Collateral Management) auf Basis von Buchwerten bzw. Kreditäquivalenzbeträgen (KÄB) in Mio. €
 * Inklusiv ABS, CDO, CDS, MBS und Spezialfonds

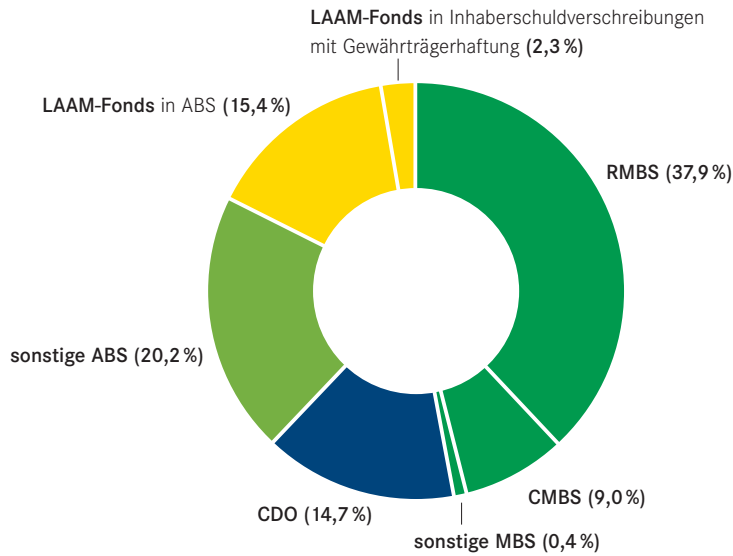


Die CDO-Strukturen enthalten auch Monoliner Risiken. Aufgrund der herrschenden Unsicherheit über die Bonität dieser Unternehmen sind hier Szenariorechnungen durchgeführt worden. Selbst bei Teilausfällen ist jedoch keine Gefährdung der Strukturen zu erkennen. Darüber hinaus sehen die Transaktionen die Möglichkeit eines Austausches von Risiken vor.

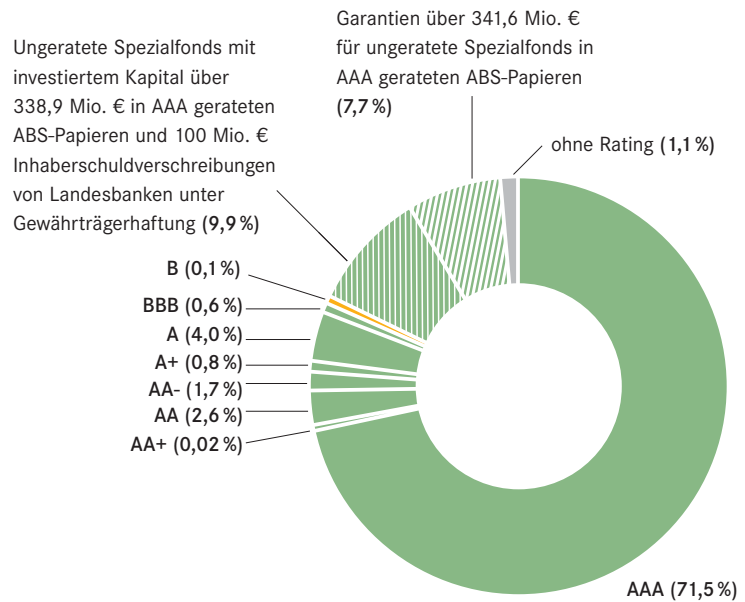
Im Fall einer CDO auf ABS und CDOs im Portfolio rechnen wir aufgrund der in dieser Struktur ausgelösten Marktwert-Trigger mit einer dauerhaften Wertminderung. Die Bank hat dieses dem Anlagevermögen zugeordnete Investment in voller Höhe von 42,5 Mio. Euro abgeschrieben. Andere CDO-Investments der Bank enthalten keine vergleichbaren Marktwert-Klauseln.

Strukturierte Finanzprodukte (bilanziell und außerbilanziell)

Volumenverteilung 4.427 Mio. €



Volumenverteilung 4.427 Mio. €

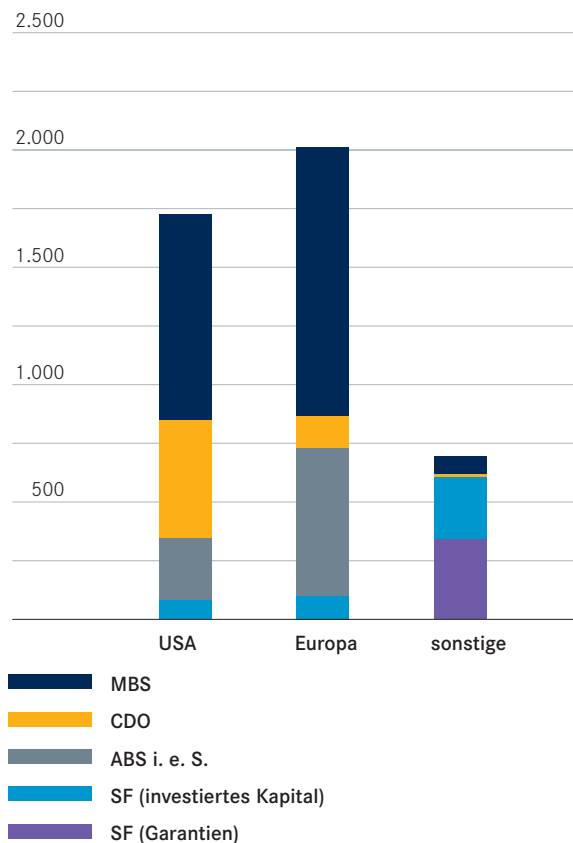


Strukturierte Finanzprodukte (bilanziell und außerbilanziell) nach Ratingklassen

Gesamt	Inanspruchnahmen											
	nach Ratingklassen						nach Ländern			nach Restlaufzeit*		
	APO-Masterskala	0A	0B	0C bis 2A	ab 2B	ohne Rating	USA	Europa	sonstige	0 bis 1	>1bis 5	> 5
Externe Ratingklasse	AAA, AA+	AA, AA-	A+ bis BBB-	ab BB+	ohne Rating							
MBS	2.096	1.881	81	134	0	0	878	1.145	73	149	990	957
CDO	651	509	74	25	0	43	500	137	15	3	266	382
ABS i. e. S.	894	777	58	54	0	5	263	630	0	30	323	541
Spezialfonds (SF)** (investiertes Kapital)	445	0	0	0	6	439	81	100	264	0	75	370
Spezialfonds (SF)** (Garantien)	342	0	0	0	0	342	0	0	342	0	0	342
Summe	4.427	3.167	213	213	6	828	1.723	2.011	693	181	1.654	2.592

* Restlaufzeit in Jahren = Expected Maturity

** im Wesentlichen Verbriefungsstrukturen aus verschiedenen Ländern ohne Schwerpunktland



Die Ratingverteilung des Portfolios Finanzinstrumente spiegelt die weiterhin sehr gute Qualität des Portfolios sowie die konservative Risikopolitik der Bank wider. In den AAA gerateten Transaktionen des Gesamtportfolios befinden sich fast ausnahmslos Derivate- und Geldhandelslinien von Banken, Investitionen in ABS-Strukturen und Staaten. Den zweiten Schwerpunkt des Portfolios bilden die Derivate- und Geldhandelslinien von AA und A+ gerateten Banken.

Sämtliche in den nicht gerateten LAAM-Fonds enthaltenen ABS-Tranchen sind unverändert mit einem externen Rating von AAA eingestuft. Die Marktturbulenzen haben bisher nicht zu Ratingabstufungen der im Portfolio der apoBank befindlichen ABS-Transaktionen geführt. Bei den gehebelten LAAM-Fonds schlagen sich die Wertänderungen vollständig im investierten Kapital wieder. Die Referenzport-

folien haben wir daher nicht in die aufgeführte Darstellung einbezogen. Sämtliche Investitionen, auch jene, die der Bank risikomäßig nur indirekt und in der Höhe auf das Fondsinvestment beschränkt zuzuordnen sind, wurden vor der Investitionsentscheidung im normalen Kreditprozess analysiert und beurteilt. Es findet unabhängig von der Verbuchung immer ein regelmäßiger Kreditüberwachungsprozess statt, in dem anlassbezogen die fundamentalen Kennzahlen analysiert und bewertet werden. Nach unserer aktuellen Einschätzung spiegeln die sehr guten externen Ratingeinstufungen das Ausfallrisiko des Portfolios zutreffend wider.

Portfolio Beteiligungen

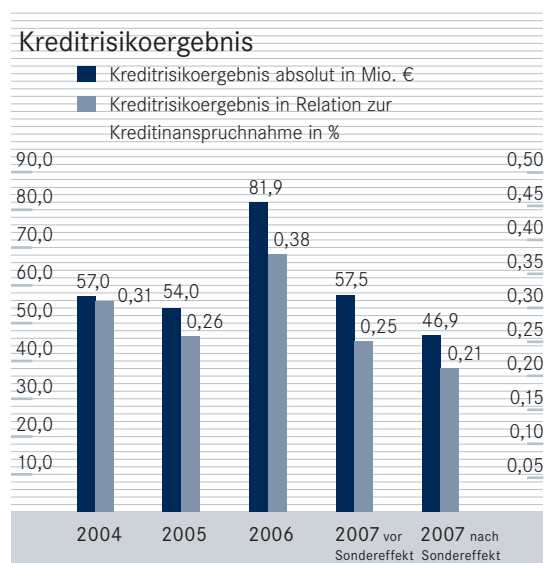
Die verantwortlichen Fachbereiche begleiten die Entwicklung der Beteiligungen fortlaufend und berichteten unter anderem über den quartalsweise erstellten Beteiligungsbericht an den Vorstand. Der Aufsichtsrat und der Wirtschafts- und Finanzausschuss werden über die Entwicklung des Beteiligungsportfolios regelmäßig informiert und in Entscheidungen miteinbezogen.

Das Beteiligungsergebnis von AC Capital liegt auf der erfreulichen Höhe des Vorjahrs. Für die Folgejahre ist angesichts der Finanzmarktkrise mit deutlich geringeren Erträgen zu rechnen. Mittelfristig halten wir das bereits erreichte Ergebnisniveau wieder für eine realistische Zielgröße.

Im Geschäftsjahr 2007 hat die Bank zur Festigung der Verankerung im genossenschaftlichen Verbund ihre Beteiligung an der DZ Bank AG weiter erhöht.

Risikovorsorge und besondere Risikoentwicklungen

Wie auch in den vergangenen Jahren hat die Bank zum 31.12.2007 eine ausreichende Risikovorsorge für alle Kreditrisiken getroffen. Die dargestellte Grafik zeigt die Entwicklung der GuV-Belastung durch Einzelwertberichtigungen in den Kundengeschäftsfeldern der Bank seit 2004:



Sondereffekt aus Auflösung von Wertberichtigungen für Kunden ohne Leistungsstörungen in Höhe von rund 10 Mio. Euro



Im Portfolio Privatkunden/Filialgeschäft wurde auch im Jahr 2007 die Politik der vorsichtigen Bewertung von Risiken aufrechterhalten. Die konsequente Behandlung erkannter Risiken in den Vorjahren und die proaktive Verwendung der Ergebnisse von apoRate im Kreditprozess führten zu einer deutlichen Risikoentlastung im laufenden Jahr. In Vorbereitung des Abschlusses nach IFRS vom Geschäftsjahr 2008 an wurden Wertberichtigungen für Kreditnehmer, die keine Leistungsstörungen aufwiesen, in Höhe von rund 10 Millionen Euro (ca. 3,5% des Wertberichtigungsbestandes dieses Teilportfolios) aufgelöst. Wir verfolgen hiermit das Ziel, die gebildete Wertberichtigung in beiden Abschlüssen zu harmonisieren. Auch unter Berücksichtigung dieses Effekts lagen die Wertberichtigungen in diesem Teilportfolio deutlich unter den vereinnahmten Standardrisikokosten. Regionale Risikokonzentrationen sind nicht zu verzeichnen. Bei den heilberuflichen Fachgruppen weisen Apotheker und Zahnärzte im Verhältnis zu den Ärzten ein höheres Risikoprofil aus.

Im Portfolio Organisationen und Großkunden wurde ein größeres Engagement zur Risikobegrenzung mit Zustimmung des Kunden an eine andere Bank verkauft. Zusätzlich zu der im Vorjahr gebildeten Wertberichtigung mussten wir hierbei auf einen weiteren Teil der Forderung verzichten. Die Wertberichtigungen liegen insgesamt unterhalb der in diesem Portfolio vereinnahmten Standardrisikokosten.

Die aktuelle Subprime-Krise hat eine Verunsicherung der Kapitalmärkte und deren Marktteilnehmer ausgelöst. Die apoBank investiert grundsätzlich in Wertpapiere von hoher Qualität und guter Bonität. Sie agiert prinzipiell als Buy-and-hold-Investor, d. h. die Wertpapiere werden in der Regel bis zur Fälligkeit gehalten. Durch die Marktturbulenzen ergeben sich Marktpreisänderungen auch für die durch die apoBank gehaltenen Papiere. Auf die dem Anlagevermögen zugeordneten Papiere wurden Abschreibungen und Wertberichtigungen in Höhe von 61,2 Mio. Euro vorgenommen.

Die der Liquiditätsreserve zugeordneten Papiere wurden gemäß dem strengen Niederstwertprinzip bewertet. Der Abschreibungs- und Wertberichtigungsbedarf – bzw. Rückstellungsbedarf in Höhe von 128,1 Mio. Euro ist aus heutiger Sicht im Wesentlichen als temporär einzustufen.

Die Klage der BKK für Heilberufe wurde Ende September in zweiter Instanz rechtskräftig abgewiesen. Der Einschätzung der Bank wurde so im vollen Umfang entsprochen.

Nach dem Bilanzstichtag haben sich keine wesentlichen zusätzlichen Risiken ergeben. Wir erwarten für das laufende Jahr unter der Annahme normal funktionierender Märkte eine Wertberichtigungsquote, die sich auf dem Niveau des langjährigen Durchschnitts der Bank bewegt.

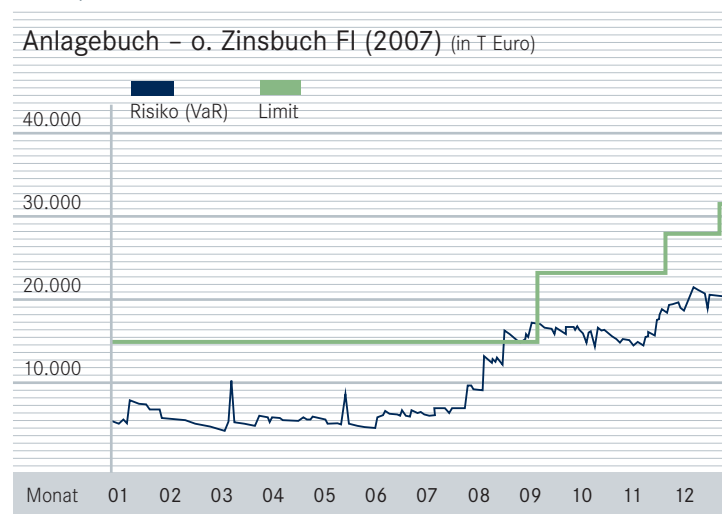
Marktpreisrisiken

Für die operative Steuerung der Marktpreisrisiken ist das Dezernat Unternehmensplanung/Treasury verantwortlich, die unabhängige Überwachung und Messung obliegt dem Risikocontrolling.

Neben den Bonitätsrisiken im Bereich der Eigenanlagen liegt der Schwerpunkt der Marktpreisrisiken der Bank im Zinsänderungsrisiko. Währungs- und Aktienkursrisiken sind von untergeordneter Bedeutung. Rohwarenrisiken werden nur in einem sehr begrenzten Rahmen zur weiteren Risikodiversifikation eingegangen.

Die wesentlichen Marktpreisrisiken der Gesamtbank sind in die übergreifende Risikosteuerung im Rahmen des ökonomischen Kapitals eingebunden und limitiert. Wesentliches Element ist ein differenziertes Risikomess- und Steuerungssystem, in dem das Risiko bis auf Portfolioebene gesteuert und überwacht wird. Dabei kommen neben einem Value-at-Risk Ansatz Szenarioanalysen und ergänzende Stress-tests zum Einsatz. Der Value-at-Risk wird für die tägliche Steuerung mit einem Konfidenzniveau von 99% und einer Haltedauer von zehn

Marktpreisrisiko aus Finanzinstrumenten



Tagen berechnet. Die Modellgüte wird durch ein tägliches Backtesting überprüft. Die Szenario- und Stressanalysen umfassen standardisierte Szenarien, die um individuelle situationsbezogene Betrachtungen ergänzt werden. Das Ergebnis der ab 2008 bindenden aufsichtsrechtlichen Stressrechnungen (Basel II, Zinschock), die die Bank bereits in 2007 eingeführt hat, lag jederzeit deutlich unterhalb der vorgegebenen Grenze auf niedrigem Niveau.

Das Marktpreisrisiko des Finanzinstrumentenportfolios ist im Jahresverlauf – bedingt durch die signifikante Erhöhung der Marktschwan-





kungen im Rahmen der Finanzmarktkrise – deutlich angestiegen. Zur Unterstützung der Buy-and-hold-Investitionsstrategie der Bank wurde eine Limiterhöhung in Abhängigkeit der Auswirkungen der erhöhten Schwankungsintensität des Marktes genehmigt, die entsprechend der Marktentwicklung sukzessive freigegeben wurde. Diese diente nicht dem Eingehen neuer Positionen.

Im Rahmen der täglichen Risikoberichterstattung wird der Vorstand über die Risikoentwicklung und Limitauslastung, die Ergebnisse sowie über besondere Vorkommnisse informiert. In der monatlichen Ultimoberichterstattung werden zudem Ergebnisse von Szenario- und Stressrechnungen berichtet.

Das Marktpreisrisikomanagement verfolgt im Rahmen der Steuerung der bankweiten Zinsänderungsrisiken sowohl barwertige als auch periodische Ansätze. Die Ergebnisse finden Eingang in die Risikosteuerung und in die Planungsrechnung. Im Jahr 2007 blieben auch in der besonderen Marktsituation mit deutlich gestiegener Volatilität das Marktpreisrisiko sowie die Preisverwerfungen im Rahmen der Subprime-Krise für die Bank tragbar. Das besondere Marktumfeld wird in der Festlegung der Geschäfts-/Risikostrategie für 2008 insbesondere berücksichtigt. Hiermit kann die Tragfähigkeit des Marktpreisrisikos auch bei Andauern der Krise gewährleistet werden.

Liquiditätsrisiken

Die operative und strategische Liquiditätssteuerung der Bank erfolgt durch den Bereich Treasury/Liquiditätssteuerung. Im Risikocontrolling wird die Liquiditätslage der Bank handelsunabhängig überwacht. Diese Überwachung erfolgt basierend auf der Umsetzung der MaRisk seit Anfang 2007 in deutlich erweiterter Form.

Die Liquiditätsströme der Bank sind gut planbar. Zur Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit verfügt die Bank über eine umfangreiche Liquiditätsreserve an beleihungsfähigen, in der Regel notenbankfähigen Wertpapieren, über Geldmarktlinien sowie über die Möglichkeit, über ein kurzfristiges Emissionsprogramm (CP) Liquidität zu generieren. Damit ist sie auch in Stresssituationen in der Lage, die kurzfristige Liquidität aufrecht zu erhalten. Darüber hinaus kann die Bank auf eine stabile Investoren- und Kundenbasis aufbauen. Über die in 2008 vorgesehene Emission von Pfandbriefen werden die Refinanzierungsquellen zusätzlich erweitert. Auf dieser Basis ist die Bank nur in begrenztem Umfang auf eine mittel- bis langfristige Refinanzierung im Kapitalmarkt angewiesen und kann auch im Falle eines weiterhin schwierigen Marktumfelds die Liquidität sicherstellen. Sollte die Subprime-Krise mittelfristig andauern, sind dafür ggf. deutlich höhere Refinanzierungskosten einzuplanen. Dieser Umstand wurde in der Geschäftsplanung 2008 berücksichtigt.



Grundlage der kurzfristigen operativen Liquiditätssteuerung ist die laufende Analyse und Gegenüberstellung von ein- und ausgehenden Zahlungsströmen. Strikte Nebenbedingung ist die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Liquiditätskennziffer (Liquiditätsverordnung), die zudem für die interne Steuerung defensiv limitiert wird, sowie die Anforderungen an die Mindestreservehaltung. Beide aufsichtsrechtlichen Vorgaben wurden in 2007 jederzeit eingehalten. Die Steuerung der mittel- bis langfristigen Liquidität basiert auf der Analyse der potenziellen ein- und ausgehenden Zahlungsströme über mehrere Jahre. Die zugehörige Refinanzierungs-Planung ist mit dem Geschäfts-Planungsprozess verknüpft.

In der handelsunabhängigen Überwachung wird der mögliche Liquiditätsbedarf – basierend auf historischen Zeitreihen – konservativ geschätzt, dem verfügbaren Liquiditätsdeckungspotenzial gegenübergestellt und auf dieser Basis defensiv limitiert. Daneben wird die jetzige und innerhalb eines festgelegten Zeithorizonts zukünftige Einhaltung des Limits für die aufsichtsrechtliche Liquiditätskennzahl im Risikocontrolling überprüft. Das Refinanzierungsrisiko wird handelsunabhängig berechnet und über die Einbindung in die Risikotragfähigkeit der Bank limitiert und überwacht.

Zur Steuerung der Liquiditätsrisiken wurde ein regelmäßig tagender Liquiditätsausschuss

der Bereiche Unternehmensplanung, Treasury/Liquiditätssteuerung und Risikocontrolling gebildet, der ggf. zur Sicherstellung der Liquidität der Bank notwendige Maßnahmen beschließt. In 2008 wird die Bank die Liquiditätsrisikosteuerung sowie ihre unabhängige Überwachung weiter ausbauen. Neben der Weiterentwicklung der Liquiditätsablaufbilanz sowie der Verfeinerung der Modellierung der Zahlungsströme wird insbesondere die Betrachtung von Szenario- und Stressrechnungen – auch vor dem Hintergrund der Subprime-Krise – deutlich ausgeweitet.

Operationelle Risiken

Die apoBank hat ein System zur Bewertung, Messung und Steuerung operationeller Risiken implementiert. Dies ermöglicht eine systematische Identifizierung operationeller Risiken sowie eine Darstellung der aktuellen Risikosituation und erlaubt somit, rechtzeitig angemessene Maßnahmen zu ergreifen. In den Organisationseinheiten sind dezentrale Risikomanager für die Identifikation, Überwachung und Steuerung von operationellen Risiken verantwortlich. Jeder Risikomanager hat für den ihm zugeordneten Bereich Maßnahmen zur Beherrschung von (in seinem Verantwortungsfeld auftretenden) operationellen Risiken festzulegen und umzusetzen. Die Risikomanager melden monatlich Verlustereignisse an das Risikocontrolling, das



nach Analyse und Aufbereitung der Schadensfälle diese in einer separate Schadensfalldatenbank erfasst.

Auf Basis dieser Datengrundlage erfolgt eine quartalsweise Berichterstattung in Form eines separaten OpRisk-Berichts. Bei wesentlichen Schäden, zu denen interne Betragshöhen definiert sind, gelten ad-hoc-Berichtspflichten an den Vorstand. Aufgrund der bisher durchgeführten Risikoanalysen und Szenariobetrachtungen erwarten wir keine existenzgefährdenden Risiken für unser Haus. Für alle erkannten Risiken wurden Maßnahmen zur Vermeidung bzw. Reduzierung oder Abschirmung ergriffen. Instrumente der Früherkennung und Notfallkonzepte sind gegeben.

Mit unserem Risiko-Management- und Controllingssystem erfüllen wir die qualifizierenden Anforderungen des aufsichtsrechtlichen Standardansatzes für operationelle Risiken und wenden diesen Ansatz seit dem 1. Januar 2007 zur Eigenkapitalbemessung an.

Risikotragfähigkeit als Instrument der Gesamtbanksteuerung

Basis unseres Risikomanagements ist die kontinuierliche Identifizierung, Messung und Überwachung aller Risiken aus den Geschäftsaktivitäten der Bank. Zur Erfüllung der gestiegenen internen Ansprüche an unser Risiko-

management und Risikocontrolling sowie der aufsichtsrechtlichen Anforderungen haben wir unser Risikotragfähigkeitskonzept weiterentwickelt. Das Konzept sieht vor, dass alle identifizierten Risiken einer Risikodeckungsmasse gegenübergestellt werden, welche im Risikofall zur Abdeckung der potenziellen Verluste zur Verfügung steht. Durch die Bildung von Limiten wurde die Risikodeckungsmasse auf die einzelnen Risikofelder aufgeteilt. Die Risikodeckungsmasse leitet sich aus dem Risikodeckungspotenzial der Bank ab. Bei der Herleitung der Risikodeckungsmasse haben wir darauf geachtet, dass im Risikofall der Fortbestand der Bank nicht gefährdet ist. Die identifizierten Risiken werden von uns gemessen und auf die Limite angerechnet. Im Rahmen der quartalsweisen Risiko-Berichterstattung werden sowohl der Prüfungs-, Kredit- und Risikoausschuss als auch der Aufsichtsrat über die aktuelle Situation informiert. Diese umfasst sowohl eine Berichterstattung der oben genannten Risiken als auch die vollständige Darstellung aller in den MaRisk definierten Risikoarten.

Auch die im Zuge der Subprime-Krise schlagend gewordenen Risiken haben zu keiner Zeit ein Ausmaß erreicht, das die im Vorhinein definierte Risikotragfähigkeit der Bank überstiegen hätte. Vielmehr wurde im Verlauf der Finanzmarktkrise eine Adjustierung der Risikomessmethodik für Marktpreisrisiken vorgenommen, die eine umfassendere Messung

der Risiken vorsieht und damit zu einer konservativeren Berechnung der Risikotragfähigkeitsauslastung führt. Vor diesem Hintergrund haben wir die zu Beginn des Jahres festgelegte Aufteilung der unveränderten Risikodeckungsmasse auf die Risikofelder angepasst. Im Berichtsjahr konnte die Bank jederzeit alle potenziellen Risiken tragen, ohne die geplante Dividendenzahlung oder Rücklagendotierung zu gefährden.

Wesentliche Projektaktivitäten

Basel II/IRBA Zulassung

Ziel der neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung ist die Sicherung der Stabilität des Bankensystems und eine risikoadjustierte Eigenkapitalunterlegung. Das zur Umsetzung der neuen aufsichtsrechtlichen Vorgaben im Jahr 2001 gestartete Basel II-Projekt verläuft planmäßig.

Bereits zum 1. Januar 2007, also direkt zum Start der Anwendung der neuen Solvabilitätsverordnung (SolvV), erfolgte die aufsichtsrechtliche IRBA-Zulassung für apoRate, das Ratingsystem im Geschäft mit Privatkunden und Kleinunternehmen. Zum 1. Januar 2008

schloss sich die aufsichtliche Zulassung des IRB-Basisansatzes für das Instituteportfolio an. Dies umfasst das Ratingverfahren für Banken und das Ratingverfahren für juristische Personen des öffentlichen Rechts.

Die Zulassung des Instituteportfolios als zweites Portfolio neben dem Retailportfolio bestärkt die apoBank, die Maßnahmen zur Verbesserung der Risikosteuerungssysteme fortzusetzen. Mit dem Institute- und Retailportfolio sind bereits nahezu 80% des apoBank Gesamtportfolios für den IRB-Ansatz zugelassen. Für die Basel II-Fähigkeit des letzten noch nicht für den IRB-Ansatz zugelassenen Teilportfolios der Unternehmen wird eine aufsichtliche Prüfung voraussichtlich im Jahr 2009 erfolgen. Nach Abnahme der Ratingverfahren für das Unternehmensportfolio wird ein nahezu vollständiger Abdeckungsgrad mit einem aufsichtlich zugelassenen IRB-Ansatz erreicht.

Durch die Anwendung des IRB-Ansatzes erwartet die apoBank eine deutliche Absenkung der regulatorischen Eigenkapitalunterlegungspflicht. Dies führt zu sinkenden Eigenkapitalkosten und schafft erweiterte Handlungsspielräume für die alternative Kapitalbelegung und das Wachstum der Bank.





Zusammenfassende Darstellung der Risikolage

Die Bank verfolgt weiter konsequent eine solide Risikopolitik. Die maßgeblichen Risiken werden eng überwacht und Maßnahmen zur Begrenzung getroffen. Auch die sich aus im dritten und vierten Quartal 2007 erstellten Szenariorechnungen auf dem damals schon hohen Spreadniveau ergebenden potenziellen Marktwertveränderungen liegen nach wie vor innerhalb der von der Bank definierten Risikotragfähigkeit. Die Mitte des Jahres 2007 beginnende US-amerikanische Subprime-Krise hat zu einer Verunsicherung der Kapitalmärkte und deren Marktteilnehmern geführt. Die apoBank investiert aufgrund ihrer traditionell soliden Risikopolitik grundsätzlich in Wertpapiere von hoher Qualität und guter Bonität. Sie agiert prinzipiell als Buy-and-hold-Investor, d. h. die Wertpapiere werden in der Regel bis zur Endfälligkeit gehalten.

Durch die Marktturbulenzen ergaben sich Marktpreisänderungen auch für die durch die apoBank gehaltenen Papiere, die aus heutiger Sicht im Wesentlichen als vorübergehend einzustufen sind. Nach dem Bilanzstichtag haben sich im Jahr 2008 weitere temporäre Marktpreisschwankungen ergeben, die auch das Risikoergebnis der Bank belasten können. Es stehen nennenswerte Reserven zur Abdeckung gegebenenfalls eintretender, weiterer Marktverwerfungen zur Verfügung.

Die Risikovorsorge deckt alle erkennbaren Risiken im Kreditgeschäft ab. Trotz der schon eingetretenen und sich für die Zukunft abzeichnenden Veränderungen im Gesundheitswesen gehen wir davon aus, dass sich das Risikopotenzial unseres Portfolios nicht verschlechtern wird. Die inzwischen auch aufsichtlich überprüften und anerkannten Risikomesssysteme, welche einer permanenten Weiterentwicklung unterliegen, sichern eine frühzeitige Information über Veränderungen der Risikolage der Bank und gestatten uns eine proaktive Vorgehensweise zur Risikobegrenzung.

Unsere angemessene Risikopolitik und die gut etablierten Steuerungs- und Kontrollsysteme haben sich in einem Jahr mit außergewöhnlich schwierigen Marktbedingungen als verlässlich erwiesen und die Risikotragfähigkeit der Bank jederzeit sichergestellt.



Rating

Rating – ein wichtiger Erfolgsfaktor

Die apoBank stellt sich seit 1998 respektive seit 1999 regelmäßig einer kritischen Bestandsaufnahme und Bonitätsbewertung durch die renommierten und international anerkannten Ratingagenturen Moody's und Standard & Poor's. In diese Bewertung fließen alle Aspekte ein, die für die Bonität eines Instituts relevant sind. Unter Bonität wird hierbei die Fähigkeit verstanden, zukünftige Zahlungsverpflichtungen, wie etwa Einlagen oder Zinsen, pünktlich und vollständig zu erfüllen. Ratings geben somit Dritten eine Information über die Finanzkraft eines Unternehmens und stellen Vergleichbarkeit zu anderen Marktteilnehmern her.

Neben den bestehenden individuellen Ratings von Moody's und Standard & Poor's wird die Bonität unserer Bank indirekt auch durch das Verbundrating der dritten international anerkannten Ratingagentur FitchRatings bewertet. Das Verbundrating gilt gleichzeitig für alle dem genossenschaftlichen Finanzverbund angeschlossenen Einzelinstitute, die Mitglied in der Sicherungseinrichtung des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) sind, also auch für die apoBank.

Der zentrale Vorteil eines externen Ratings liegt im Zugang zum Kapitalmarkt. War es bis Anfang 2000 zumindest am nationalen Kapitalmarkt möglich, eine Anleihe ohne das Rating einer international anerkannten Ratingagentur zu platzieren, so gilt dies heute nicht mehr. Auch die apoBank refinanziert ihr Aktivwachstum – außer durch Kundeneinlagen – am Kapitalmarkt. Unser externes Rating ist damit ein wichtiger Erfolgsfaktor für unser wachstumsorientiertes Geschäftsmodell.

Ratings der apoBank weiterhin auf gutem Niveau

Die Ratings der apoBank wurden im Geschäftsjahr 2007 durch verschiedene Entwicklungen beeinflusst. Im Januar 2007 hat Standard & Poor's das Rating der apoBank, nach einer Anhebung im Dezember 2006, mit „A+ / A-1“ und stabilem Ausblick bestätigt. Im Nachgang zum Management-Meeting im August 2007 hat Standard & Poor's in einem Research Update dieses Rating der apoBank bestätigt.

Moody's hat das Langfrustrating der Bank im Mai 2007 von „A2“ auf „A1“ angehoben. Der Ausblick wurde mit „stabil“ bestätigt und das individuelle Finanzkraft-rating mit „C+“ unverändert hoch eingestuft. Die Hochstufung des Ratings erfolgte im Rahmen der Neuerungen im Moody's-Ratingprozess, nach dessen Implementierung alle Bankenratings weltweit überprüft wurden.

Im November hat Moody's das Rating der Bank von „A1/P-1“ auf „A2/P-1“ zurückgenommen und mit dem Zusatz „under review“ versehen. Hintergrund waren die Restrukturierungsaktivitäten der Bank bei den LAAM-Fonds. Im Februar 2008 hat Moody's das „A2/P-1“-Rating bestätigt und den Ausblick auf „stabil“ gestellt. Der im November initiierte Review des Ratings ist damit abgeschlossen. Das Rating von Moody's liegt damit wieder auf dem Niveau der Vorjahre und spiegelt die nach wie vor gute Bonität der apoBank wider.



Das Verbundrating von Fitch für den genossenschaftlichen Finanzverbund wurde zuletzt im Dezember 2007 bestätigt und beträgt bei stabilem Ausblick unverändert „A+/F-1“.

Die individuellen Bonitätsbeurteilungen der apoBank durch Standard & Poor's und Moody's reflektieren die stabilen finanzwirtschaftlichen Fundamentaldaten und die gute Marktposition

der Bank. Gestützt wird dies durch die ausgeprägte Marktexpertise unseres Instituts und die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells. Darüber hinaus honorieren die Agenturen die Einbindung der apoBank in die Sicherungssysteme des genossenschaftlichen Finanzverbundes und die Fortschritte des genossenschaftlichen Bankensektors insgesamt.





Ausblick

Marktchancen und Geschäftspotenziale im Gesundheitsmarkt nutzen

Bei einer insgesamt sehr bewegten zweiten Jahreshälfte ist es der apoBank auch in 2007 – und somit zum sechsten Mal in Folge – gelungen, das operative Ergebnis und den Bilanzgewinn zu steigern. Das in den Vorjahren kontinuierlich verbesserte Effizienzniveau blieb auf einem sehr guten Level.

Unser Ziel, die Marktchancen und Geschäftspotenziale des prosperierenden Gesundheitsmarktes konsequent zu nutzen und die aktuelle Rentabilitäts- und Risikosituation dauerhaft zu halten bzw. weiter zu verbessern, werden wir auch in 2008 weiter verfolgen. Maxime unserer Geschäftspolitik ist hierbei ein ausgewogenes Ertrags-/Risikoverhältnis unter Beachtung unserer engen Risikoleitlinien.

Die Vertrauenskrise an den Geld- und Kapitalmärkten führt, auch über höhere Refinanzierungskosten, zu einem gewissen Druck auf die Rentabilität der Bank. Dennoch planen wir für das Geschäftsjahr 2008 ein operatives Ergebnis, das mindestens auf dem hohen Niveau der Vorjahre liegt, und erwarten darüber hinaus eine unverändert hohe Dividendenausschüttung.

apoBank: die Bank im Gesundheitswesen

Unsere Anstrengungen, die Bedürfnisse unserer Kunden optimal zu erfüllen, werden wir mit unverminderter Intensität fortführen. In einer Bankenlandschaft, die geprägt ist von einem sich weiter verstärkenden preisaggressiven Wettbewerb bei gleichzeitiger Wiederentdeckung des Privatkundengeschäfts, bleiben kompetente Betreuung und dauerhaft zufriedene Kunden Mittelpunkt unserer Geschäftsphilosophie. Die langjährige Erfahrung im Gesundheitswesen und das berufsspezifische Know-how ermöglichen die fundierte





Betreuung der Kunden auch bei anspruchsvolleren Rahmenbedingungen.

Unsere Bank verfügt als Spezialist und Nischenanbieter über eine starke Marktposition im deutschen Heilberufssektor. Die anhaltenden Reformen innerhalb des deutschen Gesundheitswesens führen jedoch zu strukturellen Veränderungen, von denen insbesondere auch unsere Kernkunden, die niedergelassenen Heilberufsangehörigen, betroffen sind. Ein Zusammenwachsen von ambulanter und stationärer Versorgung, aber auch die Etablierung neuer Versorgungsstrukturen unter stärkerer Einbindung angestellter Heilberufler sind Beispiele für erkennbare Trends.

Für unsere Bank stellen diese Veränderungen Herausforderungen dar, die wir frühzeitig erkannt und auf die wir uns – unter Wahrung der Interessen unserer freiberuflichen Kernklientel – rechtzeitig organisatorisch und vertrieblich eingestellt haben. Wir verstehen den Veränderungsprozess im Gesundheitswesen als Chance, die Stellung als Marktführer zu sichern.

Weiterentwicklung der Geschäftsfeldstrategien

Die Erfolgsgeschichte der vergangenen Jahre wollen wir auch in 2008 fortsetzen. Grundlage hierfür bildet erneut das qualitätsorientierte Wachstum im Kreditgeschäft und eine Ausweitung der damit verbundenen Cross-Selling-Produkte. Unser bisheriger Fokus bleibt auch weiterhin auf dem selbstständigen akademischen Heilberufsangehörigen. Der Einstieg über die Existenzgründungsfinanzierung bildet hierbei die Schlüsselrolle für eine möglichst lebenslange bankgeschäftliche Partnerschaft. Interessierte Heilberufsangehörige begleiten wir zudem aktiv auf dem Weg in neue Versorgungsstrukturen. Daneben plant die Bank, sich im Rahmen einer Zielkundenstrategie den Markt der angestellten akademischen Heilberufe weiter zu erschließen.

Um unsere Wachstums- und Ertragsziele zu erreichen, werden wir die Betreuung unserer bestehenden Kunden durch unser aktives Bestandskundenmanagement („mit dem Kunden wachsen“) kontinuierlich verbessern. Wesentlicher Bestandteil ist hierbei die Fortsetzung unserer erfolgreichen Wertpapier-

und Passivstrategie. Unser Ziel bleibt die individuelle, an den Lebensphasen unserer Kunden orientierte Betreuung. Unterstützt wird dies durch die Optimierung unserer Vertriebskanäle sowie die Einführung neuer, innovativer Produkte.

Die Veränderungsprozesse im gesamten Gesundheitssystem bringen einen erhöhten Beratungs- und Innovationsbedarf mit sich. Wir begegnen den Marktveränderungen mit der Bereitstellung von Ressourcen zur Begleitung des Marktes für innovative Versorgungsstrukturen und Unternehmen im Heilberufsumfeld. Im Bereich der institutionellen Kunden wollen wir unsere Position als kompetenter Partner im Asset Management auch unter Einbindung unserer spezialisierten Tochtergesellschaften weiter stärken.

Neben den strukturellen Änderungen in unserem Zielmarkt wird das Geschäftsjahr 2008 auch von den Auswirkungen der weltweiten Finanzkrise geprägt. Insbesondere die Treasury-Aktivitäten in den Bereichen Refinanzierung und Eigenanlagen werden hiervon berührt. Im Zuge der allgemeinen Spreadausweitung erwarten wir höhere Refinanzierungskosten. Über die geplante erstmalige Emission von Pfandbriefen bietet sich der apoBank jedoch die Möglichkeit, Refinanzierungsvorteile zu heben.

Hinsichtlich der Eigenanlagen gehen wir davon aus, dass der Ergebnisbeitrag hier niedriger ist als in den Jahren vor der Finanzkrise. Die Maßnahmen zur Ergebnisverstärkung und die Eigenkapitalanlage im Rahmen des strategischen Zinsrisikomanagements werden wie in den Vorjahren auch in 2008 einen positiven Ergebnisbeitrag leisten.

Gutes Risikoprofil und gesunde Kapitalausstattung

Die Bank verfügt über ein gutes Risikoprofil. Gestützt wird dies durch die hohe Granularität des Kreditportfolios mit konstant niedrigen Ausfallraten, die gute Bonität im Portfolio Finanzinstrumente sowie den konservativen Umgang mit Zinsänderungsrisiken. Die Eigenkapitalausstattung der Bank ist solide und profitiert von der guten Aktivqualität, die nach der Umsetzung von Basel II belohnt wird. Die hiermit verbundenen Eigenkapital-





entlastungseffekte kommen sukzessive und spätestens nach Ablauf einer dreijährigen Übergangsfrist voll zum Tragen.

Die Liquiditätssituation der Bank ist solide und stützt sich auf breit diversifizierte Funding-Quellen: einerseits in Form von steigenden Kundeneinlagen und öffentlich refinanzierten Programmkrediten, andererseits durch erfolgreich platzierte Schuldscheindarlehen und apoObligationen in der Privatkundschaft. Dies stellt auch in Ergänzung mit der geplanten Pfandbriefemission in 2008 eine adäquate, weitgehend vom unbesicherten Kapitalmarkt unabhängige Refinanzierung des geplanten Geschäftswachstums sicher. Daneben verfügt die Bank über einen komfortablen Bestand an Wertpapieren, die jederzeit bei der Europäischen Zentralbank zur Liquiditätsbeschaffung eingesetzt werden können.

Die Liquiditäts- und Eigenkapitalsituation der Bank beinhaltet somit Spielräume, auch über die vorsichtigen Annahmen hinausgehende negative Marktentwicklungen absorbieren zu können.

Kerngeschäft als Basis einer stabilen Geschäftsentwicklung

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Ausgangssituation erwarten wir für 2008 ein mindestens auf dem Vorjahresniveau liegendes operatives Ergebnis. Die prognostizierten Erträge werden hierbei getragen durch eine erneute Ausweitung sowohl im Kredit- als auch im Einlagengeschäft mit unseren Kunden. Darüber hinaus planen wir eine Fortsetzung der Erfolge im klassischen Wertpapiergeschäft mit unseren privaten und institutionellen Kunden. Die Kostenseite ist neben der Geschäftsausweitung durch strategische und regulatorisch getriebene Aufwendungen geprägt.

Die erwarteten Standardrisikokosten im Kundengeschäft liegen über der moderaten Ist-Risikovorsorge im Jahr 2007, die in Vorbereitung auf IFRS von einem Sondereffekt geprägt waren. Zusätzlich mögliche temporäre Marktwertschwankungen lassen sich in der heutigen Situation der Kapitalmärkte noch nicht abschätzen. Die geplante Risikovorsorge spiegelt die solide Kreditqualität, die durch unsere langjährige Markterfahrung und professionelle Risikosteuerungsinstru-

mente unterstützt wird, und das geplante organische Kreditwachstum der Bank wider. Aufgrund der nach wie vor angespannten Situation an den Finanzmärkten ist auch in 2008 von weiteren temporären Marktwertschwankungen auszugehen, die auch das Risikoergebnis der Bank belasten können.

Im operativen Kerngeschäft ist die Bank trotz der andauernden Volatilität an den Finanzmärkten gut in das Geschäftsjahr 2008 gestartet. Unter den beschriebenen Voraussetzungen und unter der Annahme funktionierender Märkte gehen wir davon aus, dass

wir unsere für 2008 gesetzten Ziele erreichen werden. Wir planen einen Bilanzgewinn mindestens auf Vorjahresniveau, sodass wir auch für 2008 eine unverändert hohe Dividende ausschütten und eine adäquate Rücklagendotierung vornehmen können.

Vertrauen in neue Ideen



„Ich widme mich ein- bis zweimal im Jahr in meinem Wohnsitz in Bayern mit viel Geduld und erforderlichem Fingerspitzengefühl einem seltenen Hobby – dem Brennen von Obstschnaps. Die Früchte stammen großteils aus meinem Garten oder von befreundeten Nachbarn. Und die fertigen Destillate mit den selbst entworfenen Etiketten finden nicht nur bei wahren Kennern gern Absatz. Durch meine Liebe zur bildenden Kunst, die ich in meinem eigenen Atelier ausübe, trainiere ich meinen Mut zu Neuem. Hier, zurückgezogen in meiner Heimat, finde ich den passenden Ausgleich zu meinem öffentlichen Leben in der apoBank und neues Vertrauen in meine Ideen.“

**Günter Preuß, Sprecher des Vorstands
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank**

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat sich in Erfüllung seiner gesetzlichen und satzungsgemäßen Aufgaben vom Vorstand während des Geschäftsjahres regelmäßig über alle wesentlichen Vorgänge in den turnusmäßigen Sitzungen, in den Sitzungen des Prüfungs-, Kredit- und Risikoausschusses, des Wirtschafts- und Finanzausschusses sowie des Personalausschusses unterrichten lassen.

Dabei wurden grundsätzliche Fragen der Geschäftspolitik auf dem Anlage- und Kreditsektor sowie in den übrigen Dienstleistungsbereichen ebenso erörtert wie die Ertragsentwicklung und wichtige Einzelvorgänge. Besonderen Raum nahmen die Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Heilberufssektor in ihren Auswirkungen auf die Bank sowie die Auswirkungen der internationalen Krise an den Finanzmärkten ein. Die aufgrund gesetzlicher und satzungsgemäßer Bestimmungen zur Genehmigung vorgelegten Geschäfte wurden intensiv behandelt.

Gegenstand eingehender Beratungen waren darüber hinaus die allgemeine wirtschaftliche Lage der Heilberufsangehörigen, die in diesem Zusammenhang von der Bank konzipierten Fördermaßnahmen zur Stabilisierung der finanziellen Basis ihrer Kunden, die Projekte und Maßnahmen im Rahmen der internen Optimierung sowie die zukünftige strategische Ausrichtung der Bank.

Die PricewaterhouseCoopers AG – Wirtschaftsprüfungsgesellschaft – hat für den Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband e.V. die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts für das Geschäftsjahr 2007 durchgeführt. Nach dem erteilten uneingeschränkten Bestätigungsvermerk entsprechen sie Gesetz und Satzung. Der Aufsichtsrat hat vom Ergebnis der Prüfung zustimmend Kenntnis genommen.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Jahresüberschusses geprüft, für richtig befunden und befürwortet den Vorschlag des Vorstands zur Gewinnverwendung. Der Vorschlag entspricht den Vorschriften der Satzung.

Der „Corporate Governance Kodex“ der Deutschen Apotheker- und Ärztebank wurde im November des Berichtsjahres an die neuen Vorgaben angepasst. Die aktuell gültige Fassung des Kodex und die gemeinsame Entsprechenserklärung von Vorstand und Aufsichtsrat werden im Internet-Auftritt der Bank veröffentlicht. Die Entsprechenserklärung und der Corporate Governance-Bericht sind außerdem in diesem Geschäftsbericht wiedergegeben.

Aus dem Aufsichtsrat scheidet nach § 24 Abs. 8 der Satzung in diesem Jahr aus:

Dr. med. Ulrich Oesingmann

Eine Wiederwahl ist möglich.

Dr. Franz Georg Brune, dessen Vertrag als Mitglied des Vorstands der Deutschen Apotheker- und Ärztebank zum 31. Dezember 2007 ausgelaufen wäre, hat Ende April 2007 mitgeteilt, dass er für eine Vertragsverlängerung nicht zur Verfügung steht. Der Aufsichtsrat hat diesen Entschluss respektiert und Herrn Dr. Brune für sein Engagement sehr herzlich gedankt.

Düsseldorf, im März 2008

Der Aufsichtsrat

Dr. med. dent. Wilhelm Osing
Vorsitzender

Corporate Governance-Bericht

Im Februar 2002 hatte die von der Bundesregierung eingesetzte unabhängige Regierungskommission den Deutschen Corporate Governance Kodex vorgelegt, der seitdem von der Regierungskommission regelmäßig weiterentwickelt wird.

Die Regelungen des Kodex zu verantwortungsvoller und guter Unternehmensführung richten sich an börsennotierte Aktiengesellschaften, die gemäß § 161 AktG erklären müssen, ob und in welchem Umfang sie die Empfehlungen des Kodex anwenden.

Aufsichtsrat und Vorstand der Deutschen Apotheker- und Ärztebank unterstützen ausdrücklich die Zwecke und Zielsetzungen des Kodex. Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank unterwirft sich daher freiwillig den Regelungen des Kodex sowie der Bekanntmachungspflicht, obwohl sie als Genossenschaft dem Kodex nicht unterliegt. Dabei beachtet die Bank die Besonderheiten, die sich aus der Rechtsform der Genossenschaft ergeben, und berücksichtigt die besonderen Belange ihrer Mitglieder.

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank veröffentlicht u. a. ihre Satzung sowie den Corporate Governance Kodex der Bank nebst der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG im Internet. Kodex und Entsprechenserklärung werden regelmäßig in Bezug auf die aktualisierten Empfehlungen der Regierungskommission überprüft und angepasst.

Der aktuelle Kodex der Bank orientiert sich an den Empfehlungen der Kommission vom 20. Juli 2007. Soweit die Bank, insbesondere bedingt durch ihre Rechtsform, von den Empfehlungen abweicht, macht sie die Abweichungen in der Entsprechenserklärung transparent.

Die Bank begrüßt, dass die Kommission durch die Aufnahme des Begriffs Compliance in den Wortlaut des Kodex deutlich macht, welche Bedeutung dem Handeln eines Unternehmens im Einklang mit dem maßgeblichen Regelwerk und den unternehmensinternen Richtlinien beigemessen wird. Dabei steht die Aufgabe, präventiv Rechtsverstöße zu verhindern und eine ordnungsgemäße Organisation sicherzustellen, im Vordergrund.

Am 15. Juni 2007 hat die Vertreterversammlung der Bank eine umfangreiche Satzungsänderung beschlossen. Damit trug die Bank der 2006 in Kraft getretenen Änderung des Genossenschaftsgesetzes Rechnung. Die Bank nutzte dabei die Spielräume des Gesetzes, um die Satzung den Regelungen des Aktienrechts anzunähern und die ab dem Geschäftsjahr 2008 beabsichtigte Konzernbilanzierung nach internationalen Rechnungslegungsstandards vorzubereiten, ohne die genossenschaftlichen Grundprinzipien anzutasten.

Jährliche Entsprechenserklärung
in Anlehnung an § 161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat der Deutschen Apotheker- und Ärztebank eG (apoBank) erklären, dass dem Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 20. Juli 2007 mit den nachfolgenden Ausnahmen entsprochen wird:

- 1) *Die Bank verpflichtet sich zur Einhaltung des Kodex unter Wahrung der Belange des Genossenschaftsrechts, dem die Bank als eingetragene Genossenschaft Rechnung zu tragen hat.*

Dies führt, neben den im Folgenden einzeln erläuterten Abweichungen, zu folgenden Abweichungen grundsätzlicher Art vom Standard des Deutschen Corporate Governance Kodex:

- Aktionäre und Hauptversammlung (Kodex Ziff. 2)
- Übernahmeangebote (Kodex Ziff. 3.7)
- Angaben und Offenlegung der Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder erfolgen gemäß § 285 Abs. 1 Nr. 9 a HGB (Kodex Ziff. 4.2.3., 4.2.4. und 4.2.5.)
- Erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrats (Kodex Ziff. 5.4.7)
- Geschäfte mit Aktien oder darauf bezogenen Finanzinstrumenten der Bank durch Organe oder leitende Mitarbeiter (Kodex Ziff. 6.6).

- 2) *Schließt die Gesellschaft für Vorstand und Aufsichtsrat eine D&O-Versicherung ab, so soll ein angemessener Selbstbehalt vereinbart werden (Kodex Ziff. 3.8).*

Bei der bestehenden Directors & Officers Versicherung für Vorstand und Aufsichtsrat ist bisher kein Selbstbehalt vereinbart worden.

Eine Selbstbeteiligung an Schadensregulierungen der D&O-Versicherung ist u. E. nicht dazu geeignet, zusätzliche Motivation zum pflichtgemäßen Handeln der Organmitglieder zu erreichen. Im Übrigen bleibt die strafrechtliche Verantwortung des Organmitglieds bei grob fahrlässigen Handlungen oder Untreue unbeschadet der Ausgestaltung der D&O-Versicherung bestehen.

- 3) *Der Vorsitzende des Aufsichtsrats soll die Hauptversammlung über die Grundzüge des Vergütungssystems und deren Veränderung unterrichten (Kodex Ziff. 4.2.3).*

Die Grundzüge des Vergütungssystems und deren Veränderung werden im Geschäftsbericht bekannt gemacht. Dieser liegt der Vertreterversammlung bei der Feststellung des Jahresabschlusses vor.

- 4) *Um eine unabhängige Beratung und Überwachung des Vorstands durch den Aufsichtsrat zu ermöglichen, soll dem Aufsichtsrat eine nach seiner Einschätzung ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder angehören. Ein Aufsichtsratsmitglied ist als unabhängig anzusehen, wenn es in keiner geschäftlichen oder persönlichen Beziehungen zu der Gesellschaft oder deren Vorstand steht, die einen Interessenkonflikt begründet (Kodex Ziff. 5.4.2).*

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats entspricht der besonderen Marktausrichtung der Bank auf den Gesundheitsmarkt.

- 5) *Kandidatenvorschläge für den Aufsichtsratsvorsitzenden sollen den Aktionären bekannt gegeben werden (Kodex Ziff. 5.4.3).*

Der Aufsichtsrat wählt in seiner konstituierenden Sitzung aus seiner Mitte einen Vorsitzenden nach Maßgabe von § 27 MitbestG.

- 6) *Der Wechsel des bisherigen Vorstandsvorsitzenden oder eines Vorstandsmitglieds in den Aufsichtsratsvorsitz oder in den Vorsitz eines Aufsichtsratsausschusses soll nicht die Regel sein. Eine entsprechende Absicht soll der Hauptversammlung besonders begründet werden (Kodex Ziff. 5.4.4).*

Ein Wechsel des Vorstandssprechers oder eines Vorstandsmitglieds in den Aufsichtsratsvorsitz oder in den Vorsitz eines Ausschusses ist nicht vorgesehen.

- 7) *Bei der Aufsichtsratsvergütung sollen auch der Vorsitz und die Mitgliedschaft in den Ausschüssen berücksichtigt werden (Kodex Ziff. 5.4.7).*

Die Vorsitzenden und die Mitglieder der Ausschüsse erhalten derzeit keine zusätzliche Vergütung.

- 8) *Der Konzernabschluss und die Zwischenberichte sollen unter Beachtung international anerkannter Rechnungslegungsgrundsätze aufgestellt werden (Kodex Ziff. 7.1.1).*

Der Jahresabschluss und die Zwischenberichte werden unter Beachtung der handelsrechtlichen Bestimmungen der nationalen Vorschriften des HGB aufgestellt, die auch Grundlage für die Besteuerung sind.

Düsseldorf, den 9. November 2007

Für den Aufsichtsrat

Dr. med. dent. Wilhelm Osing

Der Vorstand

Günter Preuß
Gerhard K. Girner
Günther Herion
Werner Albert Schuster
Claus Harald Wilsing

Wir gedenken unserer Toten

Zahnarzt Kurt Grobe

Professor Dr. med. dent. Gisbert Krekeler

Dr. med. Paul Erwin Odenbach

Die Verstorbenen waren der Bank als Mitglieder unserer Gremien eng verbunden. Mit ihnen verlieren wir gute Freunde und geschätzte Begleiter im Bemühen um die Weiterentwicklung unseres Instituts.

Wir werden den Verstorbenen ein ehrendes Gedenken bewahren.

Jahresabschluss 2007

Bilanz

Gewinn- und Verlustrechnung

Anhang

Aktivseite

	€	€	€	€	Vorjahr T€
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			30.825.697,59		25.318
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			247.467.583,95		112.171
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	247.467.583,95				(112.171)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	278.293.281,54	0
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			0,00		0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00				(0)
b) Wechsel			0,00	0,00	0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00				(0)
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			146.937.798,79		361.704
b) andere Forderungen			3.388.265.457,99	3.535.203.256,78	2.021.337
4. Forderungen an Kunden				22.035.489.027,47	20.661.561
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	4.845.096.565,64				(4.496.663)
Kommunalkredite	95.616.455,23				(168.768)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten		0,00			0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
ab) von anderen Emittenten		1.922.797.769,47	1.922.797.769,47		1.937.655
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(148.009)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		79.187.671,23			79.190
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	79.187.671,23				(79.190)
bb) von anderen Emittenten		5.199.970.698,45	5.279.158.369,68		4.094.153
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	3.546.009.019,79				(2.633.499)
c) eigene Schuldverschreibungen			112.001.531,91	7.313.957.671,06	69.540
Nennbetrag	110.432.579,87				(68.246)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				2.202.558.904,39	1.815.090
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			77.296.614,69		59.803
darunter: an Kreditinstituten	72.024.535,61				(54.753)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			637.300,89	77.933.915,58	300
darunter: bei Kreditgenossenschaften	0,00				(0)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				131.852.179,64	131.787
darunter: an Kreditinstituten	0,00				(2.929)
an Finanzdienstleistungsinstituten	53.015.844,54				(53.016)
9. Treuhandvermögen				2.758.792,10	2.770
darunter: Treuhandkredite	21.271,47				(32)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch				0,00	0
11. Immaterielle Anlagewerte				18.800.502,00	6.101
12. Sachanlagen				222.253.855,23	220.838
13. Sonstige Vermögensgegenstände				1.136.778.620,64	1.191.141
14. Rechnungsabgrenzungsposten				113.968.680,04	159.271
Summe der Aktiva				37.069.848.686,47	32.949.730

Passivseite	€	€	€	€	Vorjahr T€
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			1.286.849.899,31		1.298.921
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			7.691.234.421,22	8.978.084.320,53	6.078.424
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		91.374.711,79			206.564
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		26.546.582,29	117.921.294,08		360.732
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		7.351.907.018,27			4.739.312
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		7.097.450.980,61	14.449.357.998,88	14.567.279.292,96	7.039.235
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			10.454.796.442,76		10.187.959
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			0,00	10.454.796.442,76	0
darunter: Geldmarktpapiere		0,00			(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf		0,00			(0)
4. Treuhandverbindlichkeiten				2.758.792,10	2.770
darunter: Treuhandkredite		21.271,47			(32)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				489.070.846,48	445.175
6. Rechnungsabgrenzungsposten				71.102.931,41	89.630
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			114.570.576,00		111.150
b) Steuerrückstellungen			4.375.930,99		23.431
c) andere Rückstellungen			26.600.159,42	145.546.666,41	27.055
8. Sonderposten mit Rücklageanteil				0,00	0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				219.988.255,36	245.682
10. Genussrechtskapital				286.129.188,12	296.355
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig		51.129.188,12			(35.790)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				146.000.000,00	146.000
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			950.650.924,47		958.045
b) Kapitalrücklage				0,00	0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		322.500.000,00			290.000
cb) andere Ergebnisrücklagen		322.500.000,00	645.000.000,00		290.000
d) Bilanzgewinn			113.441.025,87	1.709.091.950,34	113.290
Summe der Passiva				37.069.848.686,47	32.949.730
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechslen		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		3.170.102.675,58			1.386.279
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	3.170.102.675,58		0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) unwiderrufliche Kreditzusagen		2.589.607.624,55	2.589.607.624,55		2.325.879

Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 01.01.2007 bis 31.12.2007

	€	€	€	€	Vorjahr T€
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	1.469.180.029,61				1.255.126
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	290.598.741,52	1.759.778.771,13			204.225
2. Zinsaufwendungen		1.352.916.659,75	406.862.111,38		1.022.870
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		82.655.195,24			45.476
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		3.291.220,65			2.630
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		13.785.680,21	99.732.096,10		7.314
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			750.009,66		570
5. Provisionserträge		243.905.764,50			223.970
6. Provisionsaufwendungen		72.639.683,17	171.266.081,33		82.011
7. Nettoertrag aus Finanzgeschäften			12.976.392,04		11.905
8. Sonstige betriebliche Erträge			12.040.368,37		12.746
9. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil			0,00		0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter	147.925.073,86				134.818
ab) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		23.014.144,69	170.939.218,55		39.655
darunter: für Altersversorgung	2.179.893,82				(19.026)
b) andere Verwaltungsaufwendungen		186.313.717,87	357.252.936,42		165.314
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			20.996.762,36		18.011
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen			11.371.338,41		9.704
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft		120.835.574,89			96.474
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	120.835.574,89	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere		65.944.723,76			562
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			0,00	-65.944.723,76	0
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme			0,00		0
18. Einstellungen in Sonderposten mit Rücklageanteil			0,00		0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			127.225.723,04		194.543
20. Außerordentliche Erträge		0,00			0
21. Außerordentliche Aufwendungen		0,00			0
22. Außerordentliches Ergebnis			0,00		(0)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		14.072.836,18			16.688
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen		-269.025,38	13.803.810,80		601
24 a. Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken			0,00		64.000
25. Jahresüberschuss			113.421.912,24		113.254
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			19.113,63		36
			113.441.025,87		113.290
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage		0,00			0
b) aus anderen Rücklagen		0,00	0,00		0
			113.441.025,87		113.290
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage		0,00			0
b) in andere Ergebnisrücklagen		0,00	0,00		0
29. Bilanzgewinn			113.441.025,87		113.290

A. Allgemeine Angaben

- Keine Bemerkungen.

B. Erläuterungen zu den Bilanzierungs-, Bewertungs- und Umrechnungsmethoden

- Bei Aufstellung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung wurden folgende Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden angewandt:

Die Forderungen an Kreditinstitute und an Kunden wurden mit dem Nennwert oder den Anschaffungskosten angesetzt, wobei der Unterschiedsbetrag zwischen dem höheren Nennwert und dem Auszahlungsbetrag passiv abgegrenzt wurde. Die bei den Forderungen an Kunden erkennbaren Bonitätsrisiken sind durch Einzelwertberichtigungen gedeckt. Für die latenten Kreditrisiken wurde unter Berücksichtigung der steuerlichen Richtlinien eine Pauschalwertberichtigung gebildet. Für die besonderen Risiken des Geschäftszweiges der Kreditinstitute wurde zusätzliche Vorsorge getroffen.

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens haben wir nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet, die des Anlagevermögens nach dem gemilderten Niederstwertprinzip.

Die Anschaffungskosten bei Wertpapieren der gleichen Gattung haben wir nach der Durchschnittsmethode ermittelt.

In Verbindung mit Zinsswapgeschäften angeschaffte Wertpapiere wurden mit diesen zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst und kompensatorisch bewertet. Zum Bilanzstichtag waren Wertpapiere mit einem Nominalvolumen von € 1,3 Mrd. durch Asset-Swaps abgesichert. Für nicht kompensierte Wertminderungen in diesen Bewertungseinheiten wurden zum Abschlussstichtag Abschreibungen gebildet.

Für den überwiegenden Teil der ABS haben wir den beizulegenden Wert anhand indikativer Kurse von Preisserviceagenturen ermittelt.

Bei den tailor made CDO-Strukturen handelt es sich um strukturierte Produkte im Sinne des IDW RH BFA 1.003. Die seit 2006 erworbenen CDOs wurden aufgespalten, und zwar jeweils in ein zinstragendes Wertpapier und in eine Sicherungsgeberposition eines Credit Default Swaps. Bei nachhaltiger Wertminderung der bilanzierten Komponenten werden Drohverlustrückstellungen gebildet bzw. Abschreibungen vorgenommen.

Für die tailor made CDO Strukturen wird der beizulegende Wert zum Abschlussstichtag anhand eines Bewertungsmodells unter Zugrundelegung der Korrelationen sowie der Bonitätsaufschläge der Referenztitel ermittelt.

Produkte mit Kapitalgarantie, die dem Anlagevermögen zugeordnet sind, wurden gemäß IDW ERS HFA 22 Text 14 c) bilanziell als ein Produkt abgebildet. Es besteht eine vertraglich vereinbarte unbedingte Kapitalgarantie der Emittenten, mit der das eingesetzte Kapital zum Fälligkeitszeitpunkt garantiert wird. Der beizulegende Wert der kapitalgarantierten Produkte entspricht zum Abschlussstichtag den indikativen Kursstellungen der Emittenten.

Die beizulegenden Werte der Anteile an den LAAM Fonds entspricht den durch den unabhängigen Fondsadministrator zur Verfügung gestellten indikativen Fondspreisen.

Die beizulegenden Werte der ABS, tailor made CDO-Strukturen und der Produkte mit Kapitalgarantie entsprechen jeweils ihrem beizulegenden Zeitwert i.S.d. § 285 Satz 3 bis 5 HGB.

Auf eine Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Wert am Abschlussstichtag wurde bei den folgenden Wertpapieren des Anlagebestandes gem. § 253 Abs. 2 Satz 3 HGB i.V.m. § 279 Abs. 1 HGB verzichtet:

Wertpapiere des Anlagebestandes	Buchwert zum 31.12.2007 in Mio. €	Beizulegender Wert zum 31.12.2007 in Mio. €	Unterlassene Abschreibungen in Mio. €
ABS	628,1	621,2	6,9
Tailor made CDO	475,0	406,5	68,5
Kapitalgarantierte Produkte	504,8	487,5	17,3
LAAM Fonds XXI	50,0	26,0	24,0
Sonstige Wertpapiere Anlagevermögen	9,1	3,3	5,8
Summe	1.667,0	1.544,5	122,5

Im Rahmen unserer Analyse, ob bei den o.a. Wertpapieren dauernde Wertminderungen vorliegen könnten, haben wir auf Basis von festgelegten Aufgreifkriterien (z. B. Veränderung der Zahlungsverzögerungsraten, Höhe und Abdeckung eingetretener Verluste, verbriefte Risikoarten, Höhe der Kursverluste) einzelne Wertpapiere identifiziert und auf Basis eines Durchschauprinzips auf die zugrunde liegenden Risikoaktiva untersucht, ob das Credit Enhancement bereits eingetretene und künftige erwartete Verluste abdecken kann.

Bei den ABS haben wir kein Aufgreifkriterium identifiziert, das auf eine dauernde Wertminderung hindeuten könnte.

Die Wertminderungen der tailor made CDO-Strukturen sind bisher ausschließlich auf die Spreaderhöhungen der Referenztitel zurückzuführen und werden unter Berücksichtigung unserer künftigen Verlusterwartungen nur als vorübergehend eingestuft. Die auf Basis von Szenarioanalysen ermittelten ratingbasierten künftigen erwarteten Ausfälle in den Referenzportfolien sind durch das jeweils vorhandene Credit Enhancement gedeckt. Aufgrund unserer Buy-and-hold-Strategie gehen wir von einer vollständigen Rückzahlung unserer Investitionen zum Laufzeitende aus.

Bei den kapitalgarantierten Produkten gehen wir aufgrund unserer Renditeerwartungen davon aus, dass die Wertminderungen ebenfalls nur von vorübergehender Dauer sind. Mit Hilfe von Szenarioanalysen haben wir unter Berücksichtigung laufender Ausschüttungen ermittelt, ob das investierte Kapital in einem überschaubaren Zeitraum (weniger als die Hälfte der Restlaufzeit) wieder erreicht ist.

Die Wertminderungen der Anteile am Fonds LAAM XXI, die in 2007 dem Anlagevermögen zugeordnet wurden, wurden auf Basis einer Bonitätsanalyse der im Fonds gehaltenen Wertpapiere nur als vorübergehend eingestuft. Wir haben kein Aufgreifkriterium identifiziert, das auf eine dauernde Wertminderung hindeuten könnte. Hierbei ist zu beachten, dass der Fonds bis zum Laufzeitende refinanziert ist und der Unterschiedsbetrag zwischen Buchwert und beizulegendem Wert durch den Hebel des Fonds beeinflusst ist, weil sich die Wertänderungen vollständig im investierten Eigenkapital niederschlagen.

Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften sowie Anteile an verbundenen Unternehmen wurden grundsätzlich zu Anschaffungskosten bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert.

Die Sachanlagen wurden zu den Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, angesetzt.

Die Abschreibungen wurden bei Gebäuden linear über die Nutzungsdauer bzw. mit fallenden Staffelsätzen, beim beweglichen Sachanlagevermögen linear über die Nutzungsdauer vorgenommen. Geringwertige Wirtschaftsgüter im Sinne des § 6 Abs. 2 EStG wurden voll abgeschrieben.

Forderungen bzw. Verbindlichkeiten gegenüber Kapitalanlagegesellschaften wurden als solche gegenüber Kunden ausgewiesen, da die Kreditinstituteigenschaft von Kapitalanlagegesellschaften gemäß Investmentänderungsgesetz (am 27.12.2007 in Kraft getreten) nicht mehr gegeben ist. Auf eine Anpassung der Vorjahresangaben wurde verzichtet.

Die Verbindlichkeiten wurden grundsätzlich zum jeweiligen Rückzahlungsbetrag passiviert. Unterschiedsbeträge zwischen dem niedrigeren Ausgabebetrag und dem Rückzahlungsbetrag von Verbindlichkeiten wurden unter den Rechnungsabgrenzungsposten ausgewiesen und periodengerecht aufgelöst. Abgezinsten Schuldverschreibungen wurden mit der Emissionsrendite abdiskontiert.

Die Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen sind unter Anwendung der „Richttafeln 2005“ (Heubeck) mit dem nach versicherungsmathematischen Grundsätzen ermittelten Teilwert und unter Zugrundelegung eines Zinssatzes von 4,5% bemessen.

Die Rückstellungen für Altersteilzeit, Jubiläumzahlungen und Entgeltumwandlungen wurden ebenfalls unter Zugrundelegung eines Zinssatzes von 4,5% bemessen. Im Berichtsjahr hat die Bank die Auflösungen und Zuführungen bezüglich der Bilanzposition „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“ saldiert zu Lasten „Personalaufwand“ vorgenommen.

Auch für die übrigen ungewissen Verbindlichkeiten wurden Rückstellungen in angemessener Höhe gebildet.

Die Bilanzierung von CDS erfolgt ab diesem Abschluss nach den Grundsätzen für den Nichthandelsbestand gemäß IDW RS BFA 1 als Eventualverbindlichkeit mit dem Nominalbetrag und wird unter der Bilanz in dem Posten „Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen“ ausgewiesen. Drohverlustrückstellungen werden gebildet, wenn ernstliche Inanspruchnahmen drohen. Solche Inanspruchnahmen bestanden zum Stichtag nicht.

- Posten, denen Beträge zugrunde liegen, die auf fremde Währung lauten oder ursprünglich auf fremde Währung lauteten, wurden in Euro wie folgt umgerechnet:

Vermögensgegenstände des Anlagevermögens wurden mit den historischen Anschaffungskursen bewertet. Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie am Bilanzstichtag nicht abgewickelte Kassageschäfte haben wir gemäß § 340h Abs. 1 HGB mit dem Kassakurs umgerechnet. Durch Cross-Currency-Swaps abgesicherte Fremdwährungsverbindlichkeiten wurden am Bilanzstichtag mit dem Kassakurs umgerechnet. Das entsprechende Bewertungsergebnis wurde durch einen Ausgleichsposten neutralisiert.

C. Entwicklung des Anlagevermögens 2007 (volle Euro)

	Anschaffungs-/ Herstellungskosten	Zugänge	Zuschreibungen	Umbuchungen (+ / -)	a) b)	Abgänge Zuschüsse	Abschreibungen (kumuliert)	Buchwert am Bilanzstichtag	Abschreibungen Geschäftsjahr
	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Immaterielle Anlagewerte	23.854.034	17.258.791	0	0	a) b)	2.308.202 0	20.004.121	18.800.502	4.536.871
Sachanlagen:									
a) Grundstücke und Gebäude	268.834.641	12.605.189	0	0	a) b)	7.784.289 0	88.193.599	185.461.942	6.757.169
b) Betriebs- und Geschäftsausstattung	93.484.276	9.077.709	0	0	a) b)	9.915.699 0	55.854.372	36.791.914	9.702.722
a.	386.172.951	38.941.689	0	0		20.008.190	164.052.092	241.054.358	20.996.762

	Buchwerte zum Geschäftsjahresbeginn	Veränderungen (saldiert)	Buchwerte am Bilanzstichtag
	€	€	€
Wertpapiere des Anlagevermögens	664.309.428	1.112.253.532	1.776.562.960
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	60.102.463	17.831.453	77.933.916
Anteile an verbundenen Unternehmen	131.787.069	65.111	131.852.180
b.	856.198.960	1.130.150.096	1.986.349.056
Summe a und b	1.242.371.911		2.227.403.414

D. Erläuterungen zur Bilanz und zur Gewinn- und Verlustrechnung

I. Bilanz

- In den Forderungen an Kreditinstitute sind € 202.032.123 Forderungen an die zuständige genossenschaftliche Zentralbank enthalten (Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank AG).
- Die in der Bilanz ausgewiesenen Forderungen haben folgende Restlaufzeiten (Vorjahreszahlen in Klammern):

	Zinsab- abgrenzung	bis drei Monate	mehr als drei Monate bis ein Jahr	mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	mehr als fünf Jahre
	€	€	€	€	€
Andere Forderungen an Kreditinstitute (A 3 b) (ohne Bausparguthaben)	634.805.333 (478.108.482)	1.313.463.621 (904.732.362)	775.000.000 (101.129.188)	337.500.000 (407.500.000)	327.496.504 (129.867.000)
Forderungen an Kunden (A 4)	5.826.556 (2.393.532)	523.108.715 (412.013.449)	890.629.123 (702.988.739)	5.285.886.252 (5.144.212.242)	13.210.114.320 (12.332.579.883)

- In den Forderungen an Kunden (A 4) sind € 2.119.924.061 (Vorjahr: € 2.067.372.910) Forderungen mit unbestimmter Laufzeit enthalten.
- Von den in der Bilanz ausgewiesenen Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren (A 5) werden im auf den Bilanzstichtag folgenden Geschäftsjahr € 2.436.383.052 (Vorjahr: € 2.614.327.066) fällig.
- In den Forderungen sind folgende Beträge enthalten, die auch Forderungen an verbundene Unternehmen oder Beteiligungsunternehmen sind:

	Forderungen an verbundene Unternehmen		Beteiligungsunternehmen	
	Geschäftsjahr €	Vorjahr €	Geschäftsjahr €	Vorjahr €
Forderungen an Kreditinstitute (A 3)	0	0	224.831.323	502.944.899
Forderungen an Kunden (A 4)	18.785.556	17.020.929	226.498.257	227.287.508
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere (A 5)	0	0	0	0

- In folgenden Posten sind enthalten (Vorjahreszahlen in Klammern):

	börsenfähig	börsennotiert	nicht börsen- notiert	nicht mit dem Niederstwert bewertete börsenfähige Wertpapiere
	€	€	€	€
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere (A 5)	7.313.957.671 (6.025.673.685)	5.229.371.302 (4.058.189.857)	2.084.586.369 (1.967.483.828)	1.101.298.822 (75.110.058)
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere (A 6)	1.314.836.352 (19.459.612)	9.655.212 (9.162.908)	1.305.181.140 (10.296.704)	745.293 (0)
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften (A 7)	114.814 (114.814)	1.636 (1.636)	113.178 (113.178)	
Anteile an verbundenen Unternehmen (A 8)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	

In der Bestandsbuchhaltung werden die nicht mit dem Niederwertprinzip bewerteten börsenfähigen Wertpapiere in separaten Depots geführt bzw. entsprechend gekennzeichnet.

- Die apoBank ist derzeit in fünf Leveraged Accrual Asset Management-Fonds („LAAM-Fonds“) investiert. Die LAAM-Fonds sind als rechtlich abgegrenzte Sub-Trusts (Fonds) zweier unabhängiger Mastertrust-Plattformen aufgesetzt. Die Sub-Trusts investieren, unterstützt von AC Capital als Investment-Manager, in AAA geratete Anleihen bzw. im Fall von LAAM XII in Landesbankpapiere mit Gewährträgerhaftung. Die Größe der Portfolios ist durch die Investmentrichtlinien des Investors beschränkt. Die Fondsbewertungen erfolgen durch einen unabhängigen Administrator.

Aufgrund der Finanzkrise hat die apoBank zusammen mit AC Capital Fondsinvestments restrukturiert. Wir verweisen hierbei auf die Ausführungen im Risikobericht des Lageberichts.

Die Höhe der Investition beträgt:

Spezialfonds	Mastertrust-Plattform	Investment-Manager	zugrunde liegende Asset-Klasse	Investierter Betrag per Stichtag 31.12.2007 (in Mio. €)
LAAM III	Panacea Trust	AC Capital Partners Ltd.	AAA-ABS/MBS	117
LAAM VIII	Panacea Trust	AC Capital Partners Ltd.	AAA-ABS/MBS	75
LAAM XII	Pivot Trust	AC Capital Partners Ltd.	Landesbanken-Schuldverschreibungen unter Gewährträgerhaftung	100
LAAM XX	Panacea Trust	AC Capital Partners Ltd.	AAA-ABS/MBS	77
LAM XXI	Panacea Trust	AC Capital Partners Ltd.	AAA-ABS/MBS	70
Gesamtinvestment				439

AC Capital agiert ausschließlich als Asset-Manager und hält somit keine eigenen Bestände in Wertpapieren und strukturierten Finanzierungen. Weder die apoBank noch AC Capital haben Liquiditätslinien zur Verfügung gestellt.

- Die in der Bilanz ausgewiesenen Treuhandgeschäfte betreffen Treuhandkredite über € 21.271 und treuhänderisch gehaltene Gesellschaftseinlagen von € 2.737.521.

- Im Aktivposten 12 (Sachanlagen) sind enthalten:

	€
- im Rahmen der eigenen Tätigkeit genutzte Grundstücke und Bauten	180.311.949
- Betriebs- und Geschäftsausstattung	36.791.914

- Die Genossenschaft besitzt Kapitalanteile in Höhe von mindestens 20% an anderen Unternehmen:

Gesellschaft	Anteil am Gesellschaftskapital	Eigenkapital der Gesellschaft		Ergebnis des letzten Geschäftsjahres	
	%	Jahr	T€	Jahr	T€
AC Capital Partners Limited, Dublin (Irland)***	51	2007	19.051	2007	16.805
APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	70	2007	5.070	2007	3.285
APO Beteiligungs-Holding GmbH, Düsseldorf	100	2007	36.564	2007	0 (750**)
APO Consult GmbH, Düsseldorf*	76	2007	51	2007	0 (57**)
APO Data-Service GmbH, Düsseldorf*	49	2007	3.007	2007	464
APO Leasing GmbH, Düsseldorf*	100	2007	94	2007	0 (1**)

Gesellschaft	Anteil am Gesellschaftskapital	Eigenkapital der Gesellschaft	Ergebnis des letzten Geschäftsjahres		
	%	Jahr	€	Jahr	€
APO Reiseservice GmbH, Düsseldorf*	100	2007	0	2007	0 (0**)
APO Vermietungsgesellschaft mbH, Düsseldorf*	100	2007	43	2007	3
APO Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Berlin KG, Düsseldorf*	5	2007	50	2007	219
apokom GmbH, Düsseldorf*	100	2007	75	2007	0 (32**)
Kock & Voeste Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH, Berlin*	26	2007	165	2007	37
medisign GmbH, Düsseldorf*	50	2007	399	2007	-109
PMG Praxismanagement AG, Erlangen*	26	2006	486	2006	-922
APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf***	57	2007	9.015	2007	2.963
APO Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Berlin KG, Düsseldorf	95	2007	50	2007	219
ARZ Rechenzentrum nordrhein-westfälischer Apotheken AG, Haan	20	2006	16.402	2006	1.062
CP Capital Partners AG, Zürich	24	2007	131	2007	9
DAPO International Finance N.V. i.L., Amsterdam	100	2007	91	2007	434
Deutsche Apotheker- u. Ärztebank (Ireland) Investment Company, Dublin (Irland)***	100	2007	26.400	2007	478
DGN Deutsches Gesundheitsnetz GmbH, Düsseldorf	100	2007	1.619	2007	-1.659
MD Verlag- und Werbegesellschaft mbH, Berlin*	100	2006	0	2006	-1
Finanz-Service GmbH der APO-Bank, Düsseldorf	50	2007	1.609	2007	334
IWP Institut für Wirtschaft und Praxis Bicanski GmbH, Münster	26	2007	122	2007	2
Prof. Bicanski und Coll. IWP Beratungsgesellschaft mbH, Münster	26	2007	176	2007	7
Profi Erste Projektfinanzierungs- und Beteiligungsgesellschaft AG, Zürich	24	2007	566	2007	265
Treuhand Hannover GmbH, Hannover	26	2006	20.780	2006	3.838
ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG, Düsseldorf	25	2007	2.184	2007	-40

* mittelbare Beteiligungen.

** vor Gewinnabführung bzw. Verlustübernahme.

*** vorläufige Zahlen.

- Ein Konzernabschluss wurde im Hinblick auf § 296 Abs. 2 HGB nicht aufgestellt, weil die Unternehmen insgesamt für die Darstellung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von untergeordneter Bedeutung sind.
- Beteiligungen an großen Kapitalgesellschaften, die 5% der Stimmrechte überschreiten, bestanden wie folgt:
Treuhand Hannover GmbH, Steuerberatungsgesellschaft
DAPO International Finance N.V. i.L., Amsterdam

- Im Posten „Sonstige Vermögensgegenstände“ sind folgende Beträge größeren Umfangs enthalten:

	€
Aktivierete Prämien aus Optionen	956.417.724
Steuerforderungen	137.534.732
darunter Körperschaftsteuerguthaben gem. § 37 Abs. 5 KStG	64.946.422

- In den Rechnungsabgrenzungsposten sind € 48.302.873 Disagiobeträge aus aufgenommenen Verbindlichkeiten sowie Prämien ausgeübter Swaptions mit € 59.252.055 enthalten.
- Im Rahmen von echten Pensionsgeschäften wurden Vermögensgegenstände mit einem Buchwert von € 90.000.000 übertragen. Der für die Übertragung erhaltene Betrag wurde passiviert.
- Nachrangige Vermögensgegenstände sind in den Posten „Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere“ (€ 8.607.719) sowie „Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere“ (€ 462.593) mit insgesamt € 9.070.312 (Vorjahr: € 61.449.686) enthalten.
- In den Vermögensgegenständen sind Fremdwährungsposten im Gegenwert von € 280.898.145 enthalten.
- In den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind € 80.670.834 Verbindlichkeiten gegenüber der zuständigen genossenschaftlichen Zentralbank enthalten (Westdeutsche-Genossenschafts-Zentralbank AG).
- Von den Verbindlichkeiten sind durch Übertragung von Vermögensgegenständen gesichert:

	€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.972.043.766

Unabhängig von zuzuordnenden Verbindlichkeiten haben wir im Rahmen des Sicherheitenverwaltungs-Managements (Collateral Management) für Zinsderivate Barsicherheiten in Höhe von € 41,8 Mio. hinterlegt. Weiterhin wurden Wertpapiere im Buchwert von € 51,5 Mio. als Sicherheit für Marginverpflichtungen an Terminbörsen und zur Sicherstellung der Zahlungsverpflichtungen aus Wertpapiertransaktionen verpfändet.

- Die in der Bilanz ausgewiesenen Verbindlichkeiten weisen folgende Restlaufzeiten auf (Vorjahreszahlen in Klammern):

	Zinsab- grenzung €	bis drei Monate €	mehr als drei Monate bis ein Jahr €	mehr als ein Jahr bis fünf Jahre €	mehr als fünf Jahre €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist (P 1b)	349.179.301 (313.881.977)	2.028.765.194 (720.439.945)	607.415.100 (822.077.385)	1.783.772.632 (1.655.296.825)	2.922.102.194 (2.566.728.370)
Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten (P 2ab)	0 (0)	97.681.564 (150.436.573)	6.234.010 (188.696.748)	13.294.715 (20.553.854)	711.005 (1.045.149)
Andere Verbindlichkeiten gegenüber Kunden mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist (P 2bb)	76.519.234 (69.808.579)	3.480.364.489 (3.787.736.711)	345.203.420 (628.847.529)	679.703.001 (546.822.433)	2.515.660.837 (2.006.019.426)
Andere verbriefte Verbindlichkeiten (P 3)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)

- Von den begebenen Schuldverschreibungen (P 3a) werden im auf den Bilanzstichtag folgenden Jahr € 3.644.719.560 (Vorjahr: € 2.992.596.851) fällig.

- Im Posten „Sonstige Verbindlichkeiten“ sind folgende wesentliche Einzelbeträge enthalten:

	€
Passivierte Prämien aus Optionen und Caps	329.826.537
Ausgleichsposten aus Fremdwährungsbewertung	39.961.528
Passiver Veräußerungsgewinn aus ABS-Papieren w/LAAM III	34.979.569
Zinsen, Genussscheine und Einlagen stiller Gesellschafter	22.173.829

- Im Passiven Rechnungsabgrenzungsposten (P 6) sind Disagjobeträge, die bei der Ausreichung von Forderungen in Abzug gebracht wurden, über € 56.478.556 enthalten.

- Angaben zu Passivposten 9 (Nachrangige Verbindlichkeiten):

Im Geschäftsjahr fielen Aufwendungen in Höhe von € 12.702.861 an.

Eine vorzeitige Rückzahlungsverpflichtung ist ausgeschlossen.

Die Nachrangigkeit ist wie folgt geregelt:

Im Falle der Insolvenz oder der Liquidation der Bank sind die Verbindlichkeiten erst nach Befriedigung aller nicht nachrangigen Gläubiger zurückzuzahlen. Die Laufzeit dieser Verbindlichkeiten beträgt 8, 10 und 25 Jahre.

Die nachrangigen Verbindlichkeiten sind mit folgenden Zinssätzen ausgestattet:

- Nachrangige Inhaberschuldverschreibungen variabel mit 6 Monats-Libor zuzüglich 0,4% und mit 6 Monats-Euribor zuzüglich 1% sowie mit Festzinssätzen von 5,0% bis 5,3%.
- Nachrangige Schuldscheindarlehen mit Festzinssätzen von 4,8% bis 6,69%.

Es bestehen zum Stichtag zwei nachrangige Verbindlichkeiten (€ 25,3 Mio. und € 26,9 Mio.), die jeweils 10% der Bilanzposition übersteigen.

- In den nachstehenden Verbindlichkeiten sind folgende Beträge enthalten, die auch Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen oder Beteiligungsunternehmen sind:

	Verbindlichkeiten gegenüber				€
	verbundenen Unternehmen		Beteiligungsunternehmen		
	Geschäftsjahr	Vorjahr	Geschäftsjahr	Vorjahr	
	€	€	€	€	€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (P 1)	0	2.125.577	611.834.672	690.601.632	
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (P 2)	18.919.165	418.616.739	52.868.441	45.822.432	
verbriefte Verbindlichkeiten (P 3)	67.252	67.252	352.695	21.771.020	
nachrangige Verbindlichkeiten (P 9)	0	0	0	0	

- In den Verbindlichkeiten sind Fremdwährungsposten im Gegenwert von € 746.255.416 und unter dem Bilanzstrich vermerkte Eventualverbindlichkeiten im Gegenwert von € 1.336.037.034 enthalten.

- Die unter Passivposten 12 a „Gezeichnetes Kapital“ ausgewiesenen Beträge gliedern sich wie folgt:

	€
Einlagen stiller Gesellschafter	150.000.000
Geschäftsguthaben	
a) der verbleibenden Mitglieder	791.082.613
b) der ausscheidenden Mitglieder	8.174.344
c) aus gekündigten Geschäftsanteilen	1.393.967
Rückständige fällige Pflichteinzahlungen auf Geschäftsanteile	€ 620.516

- Die Ergebnisrücklagen (P 12c) haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

	Gesetzliche Rücklage	Andere Ergebnisrücklagen
	€	€
Stand 01.01.2007	290.000.000	290.000.000
Einstellungen		
- aus Bilanzgewinn des Vorjahres	32.500.000	32.500.000
- aus Jahresüberschuss des Geschäftsjahres	0	0
Entnahmen	0	0
	0	0
Stand 31.12.2007	322.500.000	322.500.000

- Dem haftenden Eigenkapital per 31.12.2007 wurden gemäß § 10 Abs. 2b S.1 Nr. 7 KWG nicht realisierte Reserven in Höhe von € 14.020.467 zugerechnet.
- Das Volumen der noch nicht abgewickelten Termingeschäfte, die einem Erfüllungsrisiko sowie Währungs-, Zins- und/oder sonstigen Marktpreisrisiken aus offenen und im Fall eines Adressenausfalls auch aus geschlossenen Positionen unterliegen, belief sich zum 31.12.2007 auf € 68.076 Mio. (Vorjahr: € 64.874 Mio.). Darin enthalten sind folgende Geschäftsarten:

Zinsswaps	Währungsswaps	Caps/Floor	CDS	Index-Geschäfte	Forward Rate Agreement
Zins-/Währungsswaps	Total Return Swap	Swap-Optionen	Devisentermingeschäfte	Zins-Futures	

Diese Termingeschäfte mit Zins-, Wechselkurs- und Marktpreisschwankungen werden nahezu ausschließlich zur Deckung von Positionen abgeschlossen.

Nachstehend sind die bestehenden Kontrakte im derivativen Geschäft hinsichtlich ihrer Risikostruktur aufgegliedert. Entsprechend den international üblichen Usancen werden die Nominalvolumina ausgewiesen, die aber nicht mit dem Ausfallrisikobetrag gleichgesetzt werden dürfen.

In Mio. €	Nominalwert		Marktwert		Kreditäquivalent	
	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2006
Zinsbezogene Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	16.262	17.294	181	148	213	171
- 1 bis 5 Jahre	26.792	24.902	379	334	598	568
- über 5 Jahre	18.170	17.620	646	538	1.010	867
	61.224	59.816	1.206	1.020	1.821	1.606
Währungsbezogene Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	3.000	2.110	-7	-4	64	52
- 1 bis 5 Jahre	278	475	-20	-13	19	34
- über 5 Jahre	165	138	0	0	14	12
	3.443	2.723	-27	-17	97	98

In Mio. €	Nominalwert		Marktwert		Kreditäquivalent	
	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2006
Aktienbezogene Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	789	564	0	0	57	31
- 1 bis 5 Jahre	36	138	0	0	2	6
- über 5 Jahre	0	0	0	0	0	0
	825	702	0	0	59	37
Kreditderivate						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	0	0	0	0	0	0
- 1 bis 5 Jahre	456	59	- 13	0	0	0
- über 5 Jahre	2.128	1.074	- 116	5	0	0
	2.584	1.133	- 129	5	0	0
Sonstige Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	0	0	0	0	0	0
- 1 bis 5 Jahre	0	0	0	0	0	0
- über 5 Jahre	0	500	0	5	0	81
	0	500	0	5	0	81
Summe - insgesamt -	68.076	64.874	1.050	1.013	1.977	1.822

Der nominelle Betrag der dem Handelsbestand zugeordneten Derivate beträgt zum 31.12.2007 € 5.524 Mio., mit einem negativem Marktwert von € 0,4 Mio. und einem Kreditäquivalent von € 6 Mio.

Die dargestellten Marktwerte wurden anhand der Barwertmethode oder mittels Bewertungsmodellen ermittelt.

- Die Bank hat 75 ABS-Papiere zu einem Gesamtkaufpreis von € 1.155,4 Mio. aus dem LAAM-Fonds III angekauft. In entsprechendem Umfang gab die Bank Fondsanteile an den LAAM-Fonds III, die mit einem Kurswert von € 82,7 Mio. bei ihr aktiviert waren, zu einem Rückgabekurs von € 60,0 Mio. an den Fonds zurück. Hieraus resultierte ein Verlust in Höhe von € 22,7 Mio.. Zur Refinanzierung wurden die ABS-Papiere zu einem Gesamtpreis von € 1.190,6 Mio. veräußert, bei gleichzeitigem Abschluss von Total Return Swaps, nach deren Inhalt die Chancen und Risiken der Wertentwicklung sowie die Verzinsung bei der apoBank verbleiben. Der durch diese Weiterveräußerung der ABS-Papiere entstandene Veräußerungsgewinn wurde nach den Grundsätzen des IDW ERS HFA 13 Tz. 52-53 im Abschluss der Bank nicht vereinnahmt, sondern wird erst bei Rückführung der ABS-Papiere entsprechend ausgewiesen.

II. Gewinn- und Verlustrechnung

- Die Erträge der Bank wurden überwiegend im Inland erzielt.
- Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag entfallen auf das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit.

E. Sonstige Angaben

- Nach § 285 Nr. 9a HGB beliefen sich die Gesamtbezüge des Vorstands auf € 3.612.652; der erfolgsabhängige Anteil an der angegebenen Gesamtvergütung betrug 53%.

Nach der zwischen Vorstand und dem Präsidialausschuss vereinbarten Vergütungsstruktur erfolgt zusätzlich zu dem Grundgehalt eine an die Erreichung vereinbarter Ziele orientierte Bonuszahlung, die bei voller Zielerreichung 40% des Gesamtgehaltes beträgt. Bei Überschreitung der vereinbarten Ziele kann die Bonuszahlung maximal 57% des Gesamtgehaltes erreichen.

Die Gesamtbezüge sind wie folgt aufzuteilen:

	€
Vertraglich festgelegte Gehälter einschließlich evtl. Abschluss- und Sondervergütung	3.335.079
Jubiläumsumwendungen/Sondervergütungen	150.000
Nebenleistungen (geldwerte Vorteile)	127.573

- An frühere Vorstandsmitglieder und ihre Hinterbliebenen wurden Ruhegehälter über € 1.038.226 und Nebenleistungen (geldwerte Vorteile) über € 25.624 vergütet.
- Die Gesamtbezüge der Aufsichtsratsmitglieder betragen € 404.725, die sich wie folgt aufteilen: Jahresvergütung € 277.660; Sitzungsgelder € 44.213; Ausfallgelder € 74.331; Tagegelder € 8.521.
- Die Gesamtbezüge der früheren Vorstandsmitglieder und ihrer Hinterbliebenen beliefen sich auf € 1.063.850.
- Für frühere Mitglieder des Vorstands und ihre Hinterbliebenen bestehen zum 31.12.2007 Pensionsrückstellungen in Höhe von € 13.215.036.
- Am Bilanzstichtag betragen die Forderungen an und aus eingegangenen Haftungsverhältnissen für

	€
Mitglieder des Vorstandes	148.615
Mitglieder des Aufsichtsrates	3.254.888

- Die Aufwendungen für die Prüfung des Jahresabschlusses, Steuerberatung und sonstige Leistungen des Abschlussprüfers, der PricewaterhouseCoopers, betragen im Berichtsjahr € 1.800.924 (Vorjahr: € 2.196.105).

Die Aufwendungen sind wie folgt aufzuteilen:

	Geschäftsjahr €	Vorjahr €
Prüfung des Jahresabschlusses	1.188.000	1.063.687
sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen	171.078	62.162
Steuerberatung	0	19.440
sonstige Leistungen	441.846	1.050.816

- Nicht in der Bilanz ausgewiesene oder vermerkte finanzielle Verpflichtungen, die für die Beurteilung der Finanzlage von Bedeutung sind, bestehen in Höhe von € 90.129.264.

	€
Haftsummenverpflichtungen aus der Übernahme von Geschäftsanteilen bei Genossenschaften	0
Garantieverpflichtung gegenüber der Sicherungseinrichtung des BVR	90.129.264

- Zum 31.12.2007 wurden von Mitgliedern des Vorstandes und Mitarbeitern der Bank Mandate in Aufsichtsratsgremien bzw. vergleichbaren Gremien folgender Kapitalgesellschaften i. S. d. § 267 (3) HGB oder vergleichbarer Organisationen wahrgenommen:

Name	Gesellschaft	Funktion
Günter Preuß	Apotheken-Rechen-Zentrum GmbH, Darmstadt	Vorsitzender des Verwaltungsrates
	apokom GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	DGN Deutsches Gesundheitsnetz Service GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	Treuhand Hannover GmbH Steuerberatungsgesellschaft, Hannover	Mitglied des Aufsichtsrates
Gerhard K. Girner	APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	Apothekerversorgung Mecklenburg-Vorpommern, Schwerin	Mitglied des Verwaltungsrates
	Deutsche Ärzte Finanz Beratungs- und Vermittlungs-AG, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	Deutsche Ärzteversicherung AG, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	Deutsche Ärzte-Versicherung Allgemeine Versicherungs-AG, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	Finanz-Service GmbH der APO-Bank, Düsseldorf	Stv. Vorsitzender des Aufsichtsrates
Maintrust Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt am Main	Mitglied des Aufsichtsrates	
Günther Herion	AC Capital Partners Limited, Dublin	Mitglied des Board of Directors
	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	Rheinisch-Westfälischer Genossenschaftsverband e. V., Münster	Mitglied des Verwaltungsrates
	RMS RISK MANAGEMENT SOLUTIONS GmbH, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Werner Albert Schuster	APO Data-Service GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	DGN GmbH Deutsches Gesundheitsnetz Service GmbH, Düsseldorf	Stv. Vorsitzender des Aufsichtsrates
Claus Harald Wilsing	AC Capital Partners Limited, Dublin	Vorsitzender des Board of Directors
	APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	apokom GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	arsago Hedge Fund Holding AG, Zürich	Mitglied des Verwaltungsrates
	DGN Deutsches Gesundheitsnetz Service GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	INKA Internationale Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Seabright Holdings Ltd., Zypern	Mitglied des Aufsichtsrates	
Hans-Jochen Becker	apokom GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	CP Capital Partners AG, Zürich	Vorsitzender des Verwaltungsrates
	PROFI Erste Projektfinanzierungs- und Beteiligungsgesellschaft AG, Zürich	Mitglied des Verwaltungsrates
Berthold Bisping	apokom GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	ARZ Haan AG, Haan	Mitglied des Aufsichtsrates
	DGN Deutsches Gesundheitsnetz Service GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	PMG Praxismanagement AG, Erlangen	Mitglied des Aufsichtsrates
	PROFI Erste Projektfinanzierungs- und Beteiligungsgesellschaft AG, Zürich	Mitglied des Verwaltungsrates

Name	Gesellschaft	Funktion
Rainald Brune	Deutsche Apotheker- und Ärztebank (Ireland) Investment Company, Dublin	Mitglied des Board of Directors
Regina Dörr	Deutsche Apotheker- und Ärztebank (Ireland) Investment Company, Dublin	Mitglied des Board of Directors
Hans Fells	Finanz-Service GmbH der APO-Bank, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Uwe Meyer-Vogelgesang	DGN Deutsches Gesundheitsnetz Service GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Stefan Kunac	APO Data-Service GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Ulrich Sommer	APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates

- Die Zahl der im Jahr 2007 durchschnittlich beschäftigten Arbeitnehmer betrug:

	Vollzeitbeschäftigte	Teilzeitbeschäftigte
Kaufmännische Mitarbeiter	1.939	149
	1.939	149

Außerdem wurden durchschnittlich 46 Auszubildende beschäftigt.

- Mitgliederbewegung

	Zahl der Mitglieder	Anzahl der Geschäftsanteile	Haftsummen €
Anfang 2007	100.982	531.931	797.896.500
Zugang 2007	2.034	12.418	18.627.000
Abgang 2007	2.804	16.447	24.670.500
Ende 2007	100.212	527.902	791.853.000

	€
Die Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder haben sich im Geschäftsjahr vermindert um	4.317.548
Die Haftsummen haben sich im Geschäftsjahr vermindert um	6.043.500
Höhe des Geschäftsanteils € 1.500, Höhe der Haftsumme € 1.500	

Name und Anschrift des zuständigen Prüfungsverbandes:

RWGV
 Rheinisch-Westfälischer
 Genossenschaftsverband e. V.
 Mecklenbecker Straße 235–239
 48163 Münster

Mitglieder des Vorstands (Vor- und Zuname)

Günter Preuß, Bankvorstand, Sprecher
Dr. Franz Georg Brune (bis 26.04.2007), Bankvorstand
Gerhard K. Girner, Bankvorstand
Günther Herion, Bankvorstand
Werner Albert Schuster, Bankvorstand
Claus Harald Wilsing (ab 01.10.2007), Bankvorstand

Mitglieder des Aufsichtsrats (Vor- und Zuname)

Dr. med. dent. Wilhelm Osing, Vorsitzender, Zahnarzt
Wolfgang Häck*, stv. Vorsitzender (ab 15.06.2007), Bankangestellter
Norbert Hinke*, stv. Vorsitzender (bis 15.06.2007), Bankangestellter
Karin Bahr* (ab 15.06.2007), Bankangestellte
Ralf Baumann*, Bankangestellter
Hans-Jochen Becker** (ab 15.06.2007), Bankangestellter
Berthold Bisping** (bis 15.06.2007), Bankangestellter
Dr. med. dent. Wolfgang Eber, Zahnarzt
Sven Franke* (ab 15.06.2007), Bankangestellter
Hans-Günter Friese (bis 15.06.2007), Apotheker
Erich Gottwald* (bis 15.06.2007), Bankangestellter
Eberhard Gramsch (ab 15.06.2007), Arzt
Thomas Höll* (bis 15.06.2007), Bankangestellter

Prof. Dr. med. Dr. h. c. Jörg-Dietrich Hoppe, Arzt
Uschi Jaeckel*, Gewerkschaftssekretärin
Herman Stefan Keller, Apotheker
Dr. med. Andreas Köhler, Arzt
Dr. med. Ulrich Oesingmann, Arzt
Dr. med. dent. Helmut Pfeffer, Zahnarzt
Gerhard Reichert, Apotheker
Christian Scherer*, Bankangestellter
Friedemann Schmidt (ab 15.06.2007), Apotheker
Michael Sell* (bis 15.06.2007), Bankangestellter
Roland Wark*, Bankangestellter
Loni Wellert* (ab 15.06.2007), Bankangestellte
Dr. med. Wolfgang Wesiack (bis 15.06.2007), Arzt

* Arbeitnehmervertreter ** Vertreter der ltd. Angestellten

Düsseldorf, den 27. März 2008
Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG
Der Vorstand

Günter Preuß

Gerhard K. Girner

Günther Herion

Werner Albert Schuster

Claus Harald Wilsing

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers:

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Deutschen Apotheker- und Ärztebank eG, Düsseldorf, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Genossenschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Genossenschaft.

Der Lagebericht steht im Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Genossenschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, den 7. April 2008
PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Prof. Dr. André Dicken, Wirtschaftsprüfer

ppa. Holger Gathmann, Wirtschaftsprüfer

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Erklärung des Vorstands

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird und dass die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung beschrieben sind.

Düsseldorf, den 27. März 2008

Der Vorstand

Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG



Günter Preuß



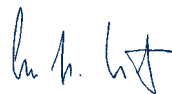
Gerhard K. Girner



Günther Herion



Werner Albert Schuster



Claus Harald Wilsing

Daten zur Bank

Dezernats- und Bereichsleiter

Vertriebs- und Filialleiter

Leiter der Regionalen Kreditsteuerung, Geschäftsführer der Tochtergesellschaften

Hauptverwaltung, Filialen

Geschäfts- und Beratungsstellen

Standorte der Bank

Geschichtliche Entwicklung der Bank

Dezernats- leiter	Berthold Bisping	Vertrieb Organisationen und Großkunden
	Holger Brettschneider	Controlling
	Hans Fells	Vertriebspartner
	Stefan Kunac	Bankbetrieb
	Claus Verfürth	Vertrieb Privatkunden
	Jörg Voll	Unternehmensplanung/Treasury
Bereichsleiter	Hans-Jochen Becker	Finanzen
	Rainald Brune	Treasury/Liquiditätssteuerung
	Hugo Daldrup	Zentrale Kreditsteuerung/Privatkunden-/ Filialgeschäft/RKS
	Heinz Deterding	Facility Management
	Regina Dörr	Zentrale Kreditsteuerung Firmenkunden/ Versorgungsstrukturen/Finanzinstrumente
	Heiko Drews	Vertriebs- und Produktmanagement
	Thilo Gewaltig	Versorgungsstrukturen und Firmenkunden
	Michael Goltz	Vertriebskoordination Versorgungsstrukturen
	Wolfgang Hammel	Recht
	Manfred Hermes	Kommunikation und Gremien
	Georg Heßbrügge	Gesundheitsmärkte und -politik
	Gisela Kemmesies	Personal
	Dr. Andreas Lettmann	Bankcontrolling
	Eckhard Lüdering	Zentrale Kreditsteuerung/Privatkunden-/ Filialgeschäft/Grundsatzfragen
	Uwe Meyer-Vogelgesang	E-Health-Market
	Stefan Mühr	Standesorganisationen
	Jürgen Otto	Revision
	Martin Pietsch	Informatik und Organisation
	Axel Schneider	Handelsabwicklung
	Dr. Barbara Schwoerer	Strategieberatung/Beteiligungsmanagement
	Dr. Thomas Siekmann	Unternehmensplanung
	Klaus Söhler	Service- und Transaktionsbank
	Ulrich Sommer	Wertpapiere/Institutionelle Anleger
Uwe Zeidler	Asset Management Privatkunden	

Vertriebsleiter

Jürgen Grabensee
Markus Herzig

Filialleiter

Aachen	Hartmut Paland	Leipzig	Helmut Picker
Augsburg	Joachim Lehmann	Lübeck	Dietmar Godt
Bayreuth	Erwin Hacke	Magdeburg	Thorsten Werner
Berlin	Martin Steinkühler	Mainz	Petra Knödler
Braunschweig	Eberhard Groß	Mannheim	Werner Gebauer
Bremen	Reinhard Pretzsch	Marburg	Ulrich Mittag
Chemnitz	Wilhelm Spitz	München	Bruno Höfter
Darmstadt	Uwe Natter	Münster	Franz-Josef Gebker
Dortmund	Carsten Ferch	Neustadt	Otmar Herrmann
Dresden	Raimund Pecherz	Nürnberg	Ronald Hensel
Düsseldorf	Michael Brüne	Oldenburg	Christoph Mönikes
Duisburg	Thomas Götting	Osnabrück	Werner Goldkamp
Essen	Ute Szameitat	Potsdam	Jürgen Nitsche
Frankfurt	Carsten Padrok	Regensburg	Frank Hillemanns
Freiburg	Jörg Jahnz	Rostock	Andreas Henning
Göttingen	Michael Arndt	Saarbrücken	Dietmar Schmidt
Hamburg	Peter Schlögell	Schwerin	Gerrit Altenburg
Hannover	Johannes Henkel	Stuttgart	Lothar Heim
Karlsruhe	Andreas Kalle	Thüringen	Peter Jesse
Kassel	Franz-Josef Nolte	Trier	Ulrich Ober
Kiel	Peter Geiß	Wiesbaden	Werner Ensberg
Koblenz	Hartmut Thimm	Würzburg	Bernd Posdlich
Köln	Werner Höhl	Wuppertal	Michael Kutscher

Leiter der Regionalen
Kreditsteuerung

Berlin **Jost Vierbücher**
Dresden **Dr. Gerald Barth**
Düsseldorf **Karl-Josef Wening**
Frankfurt **Paul Krüger**
Hannover **Andreas Leinz**
München **Uwe Paul**

Geschäftsführer der
Tochtergesellschaften

AC Capital Partners Ltd. **Jana Becher**
Thomas Rost

apoAsset Management GmbH
(apoAsset) **Friedhelm Jansen**
Ulrich Nötges

apoData Service GmbH
(apoData) **Klaus Söhler**
Ludger Korth
Alfons Schulte-Kellinghaus

APO Immobilien-Kapitalanlage-
gesellschaft mbH (aik) **Bernd Heyder**
Dr. Stephan Hinsche

DGN Service GmbH
(dgnservice) **Ansgar Geist**

Finanz-Service der apoBank
(apoFinanz) **Thomas Aigner**

Kooperations- und
Organisations-Management
GmbH (apoKom) **Georg Heßbrügge**
Dr. Gerhard Schlicht

medisign GmbH **Uwe Meyer-Vogelgesang**
Peter Gabriel

Stand: Februar 2008

Hauptverwaltung

40547 Düsseldorf
Richard-Oskar-Mattern-Str. 6

Telefon 0211/5998-0
Fax 0211/593877
S.W.I.F.T. DAAE DE DD
<http://www.apobank.de>
E-Mail: info@apobank.de

Filialen

52064 Aachen
Habsburgerallee 13
Telefon 0241/7505-0

28211 Bremen
Schwachhauser Heerstraße 41
Telefon 0421/3482-0

86150 Augsburg
Eserwallstraße 3
Telefon 0821/50269-0

09116 Chemnitz
Carl-Hamel-Straße 3b
Telefon 0371/28152-0

95448 Bayreuth
Brandenburger Straße 4
Telefon 0921/78923-0

64283 Darmstadt
Rheinstraße 29
Telefon 06151/9952-0

10625 Berlin
Kantstraße 129
Telefon 030/31512-0

44141 Dortmund
Karl-Liebknecht-Straße 2
Telefon 0231/4345-0

38100 Braunschweig
Kaiserstraße 7
Telefon 0531/24487-0

01099 Dresden
Schützenhöhe 16
Telefon 0351/80001-0

40213 Düsseldorf
Heinrich-Heine-Allee 6
Telefon 0211/5998-0

76185 Karlsruhe
Zeppelinstraße 2
Telefon 0721/95559-0

55118 Mainz
Frauenlobplatz 2
Telefon 06131/96010-0

47051 Duisburg
Philosophenweg 21a
Telefon 0203/99216-0

34117 Kassel
Mauerstraße 13
Telefon 0561/70007-0

68167 Mannheim
Jakob-Bensheimer-Straße 22
Telefon 0621/3306-0

45127 Essen
Paul-Klinger-Straße 12
Telefon 0201/81029-0

24103 Kiel
Hopfenstraße 47
Telefon 0431/6605-0

35043 Marburg
Raiffeisenstraße 6
Telefon 06421/4009-0

60326 Frankfurt
Mainzer Landstraße 275
Telefon 069/795092-0

56068 Koblenz
Poststraße 8
Telefon 0261/1391-0

80333 München
Ottostraße 17
Telefon 089/55112-0

79114 Freiburg
Sundgauallee 25
Telefon 0761/88591-0

50668 Köln
Riehler Straße 34
Telefon 0221/7728-0

48147 Münster
Gartenstraße 208
Telefon 0251/9286-0

37073 Göttingen
Bürgerstraße 20
Telefon 0551/50767-0

04347 Leipzig
Braunstraße 16
Telefon 0341/24520-0

67433 Neustadt
Lindenstraße 7-13
Telefon 06321/9251-0

22083 Hamburg
Humboldtstraße 60
Telefon 040/22804-0

23554 Lübeck
Fackenburger Allee 11
Telefon 0451/40852-0

90429 Nürnberg
Spittlertorgraben 3
Telefon 0911/2721-0

30175 Hannover
Königstraße 10
Telefon 0511/3403-0

39120 Magdeburg
Doctor-Eisenbart-Ring 2
Telefon 0391/62527-0

26135 Oldenburg
Huntestraße 14a
Telefon 0441/92397-0

49078 Osnabrück
An der Blankenburg 64
Telefon 0541/94403-0

54290 Trier
Balduinstraße 16–18
Telefon 0651/94805-0

14467 Potsdam
Hegelallee 12
Telefon 0331/27521-0

65189 Wiesbaden
Abraham-Lincoln-Straße 36
Telefon 0611/74499-0

93049 Regensburg
Yorckstraße 13
Telefon 0941/39603-0

97080 Würzburg
Beethovenstraße 1
Telefon 0931/35535-0

18055 Rostock
August-Bebel-Straße 11/12
Telefon 0381/45223-0

42257 Wuppertal
Berliner Straße 45-47
Telefon 0202/25052-0

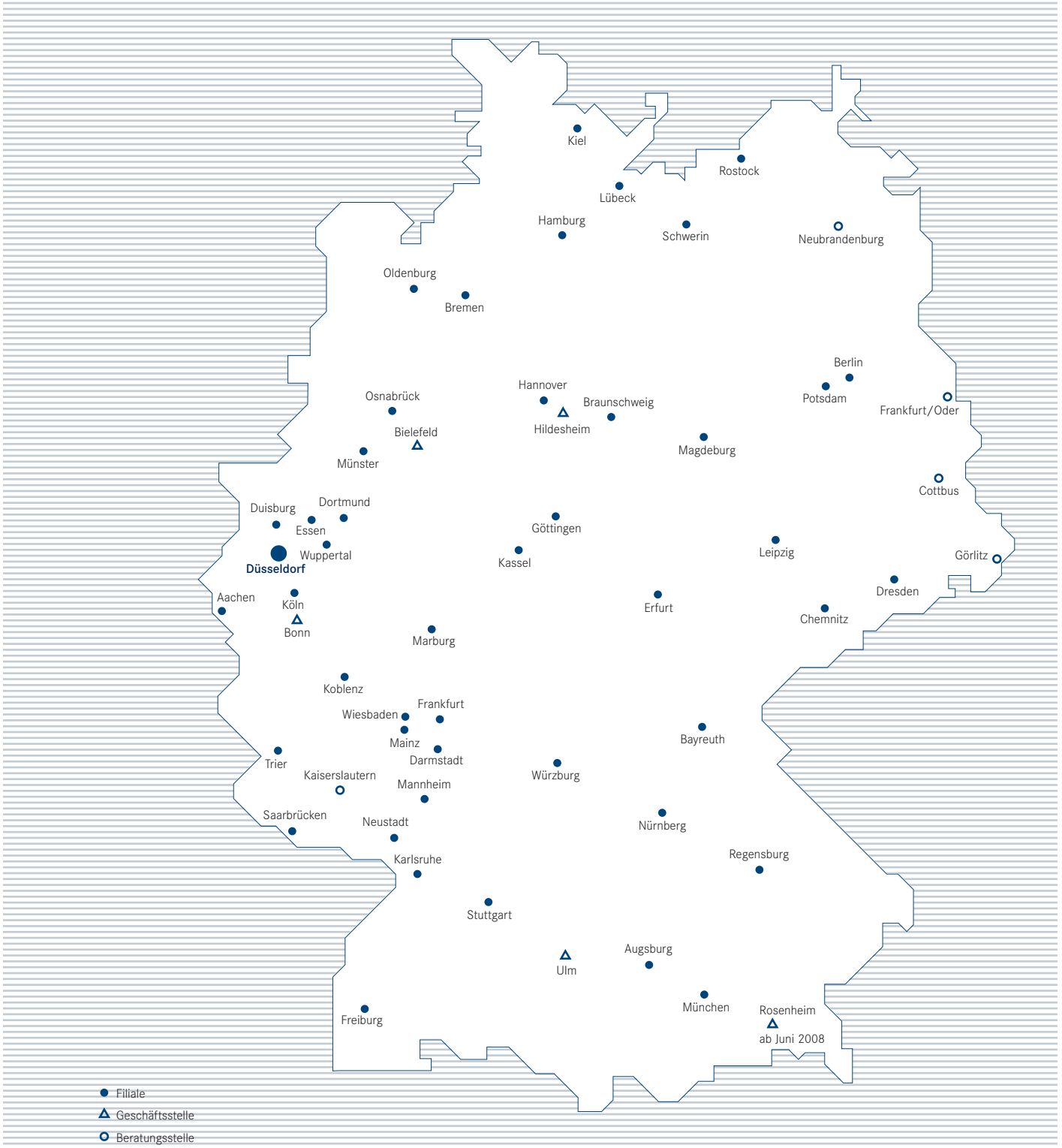
66119 Saarbrücken
Puccinistraße 2
Telefon 0681/58606-0

19055 Schwerin
Wismarsche Straße 304
Telefon 0385/59122-0

70567 Stuttgart
Albstadtweg 4
Telefon 0711/7879-0

Filiale Thüringen
99085 Erfurt
Theo-Neubauer-Straße 14
Telefon 0361/57654-0

Geschäftsstellen		Beratungsstellen	
	Geschäftsstelle Bielefeld Am Bach 18 33602 Bielefeld Telefon 0521/98643-0 zuständige Filiale: Münster		Beratungsstelle Cottbus Dreifertstraße 12 03044 Cottbus Telefon 0331/27521-0 zuständige Filiale: Potsdam
	Geschäftsstelle Bonn Walter-Flex-Straße 2 53113 Bonn Telefon 0228/85466-0 zuständige Filiale: Köln		Beratungsstelle Frankfurt/Oder Berliner Straße 23a 15230 Frankfurt/Oder Telefon 0331/27521-0 zuständige Filiale: Potsdam
	Geschäftsstelle Hildesheim Kaiserstraße 25 31134 Hildesheim Telefon 05121/20669-3 zuständige Niederlassung: Hannover		Beratungsstelle Görlitz Konsulplatz 3 02826 Görlitz Telefon 0351/80001-0 zuständige Filiale: Dresden
	Geschäftsstelle Ulm Karlstraße 31-33 89073 Ulm Telefon 0731/14034-0 zuständige Filiale: Stuttgart		Beratungsstelle Kaiserslautern Münchstraße 6 67655 Kaiserslautern Telefon 06321/9251-0 zuständige Filiale: Neustadt
	Geschäftsstelle Rosenheim (ab Juni 2008) Bahnhofstraße 15 83022 Rosenheim Telefon 08031/40831-0 zuständige Niederlassung: München		Beratungsstelle Neubrandenburg An der Marienkirche (Ärztehaus) 17033 Neubrandenburg Telefon 0395/563927-3 zuständige Filialen: Rostock oder Schwerin



- 1902** Gründung des „Kredit-Verein Deutscher Apotheker e.G.m.b.H.“ (KREDA) durch 18 Apotheker in Danzig. Hauptzweck der Vereinigung: Vergabe günstiger Kredite an die Mitglieder.
- 1904** Eröffnung einer ersten Zweigniederlassung in Berlin.
- 1907** Die Genossenschaft zählt 1.000 Mitglieder. Alle Geschäftsbereiche sind nahezu ausgebaut. 19 Vertrauensmänner vertreten die Bank in ganz Deutschland.
- 1920** Verlegung des Geschäftssitzes nach Berlin.
- 1938** Umbenennung in „Deutsche Apothekerbank e.G.m.b.H.“ als Voraussetzung zu der ein Jahr später erfolgten Fusion mit dem „Spar- und Kreditverein Deutscher Apotheker m.b.H.“ (SPARDA).
- 1945** Schließung der Bank aufgrund Alliierten Rechts. Bilanzsumme: rund 30 Mio. RM; Mitgliederstand: 2.800.
- 1948** Neuanfang durch Gründung der „Westdeutsche Apothekerbank e.G.m.b.H.“ in Düsseldorf, die Zulassung erfolgt 1949. Erweiterung des Kundenkreises auf alle Heilberufsangehörigen, ab 1950 durch den Zusatz „Bank für das Gesundheitswesen“ zum Ausdruck gebracht.
- 1952** Der Mitgliederstand überschreitet 1.000; Zahl der Mitarbeiter: 23; Bilanzsumme: 4,8 Mio. DM.
- 1955** Übernahme des „ruhenden“ Berliner Instituts durch einen Verschmelzungsvertrag. Damit direkte Rechtsnachfolge der 1902 gegründeten Bank. Umbenennung in „Deutsche Apothekerbank e.G.m.b.H.“. Errichtung erster Filialen in Berlin und Stuttgart.
- 1957** Die bereits 1950 beantragte Firmierung als „Deutsche Apotheker- und Ärztebank e.G.m.b.H.“ wird genehmigt und durchgeführt.

- 1958** Einführung der spesenfreien Kontoführung für Guthabenkonten.
- 1961** Aufgrund der guten Entwicklung der Mitgliederzahl (5.477) Konstituierung der Vertreterversammlung.
- 1965** Die 10. Filiale wird eröffnet. Aufnahme des Immobiliengeschäfts als eine der ersten Banken in Deutschland.
- 1972** Mitgliederstand: 22.809; Filialen: 16; Zahl der Mitarbeiter: 581; Bilanzsumme erstmals über 1 Mrd. DM.
- 1979** Emission eigener Inhaberschuldverschreibungen als erste genossenschaftliche Primärbank.
- 1982** Bilanzsumme überschreitet 5 Mrd. DM; Mitgliederstand: 54.501; Filialen: 40; Zahl der Mitarbeiter: 1.135.
- 1985** Als erste genossenschaftliche Primärbank Emission von Genussscheinen.
- 1990** Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf die neuen Bundesländer, dort Errichtung von 10 Filialen.
- 2002** Im Jubiläumsjahr erfolgreiche Entwicklung trotz Struktur- und Ertragskrise im Bankensektor.
- 2004** Bezug der neuen Hauptverwaltung in der Richard-Oskar-Mattern-Straße 6 in Düsseldorf.
- 2006** Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge 292 Mio. Euro; bestes Geschäftsergebnis in der Geschichte der Bank. Mitgliederzahl erreicht 100.982.
- 2007** Im Jahr der weltweiten Finanzkrise: Zuwachs des Bilanzgewinns auf 113,4 Mio. Euro; Kundenzahl erreicht 306.600.

Herausgeber	Deutsche Apotheker- und Ärztekbank Richard-Oskar-Mattern-Str. 6 40547 Düsseldorf
Gestaltung und Gesamtherstellung	Meßner + Meßner, Werbe- und Projektagentur Düsseldorf
Fotos	Michael Dannenmann, Hartmut Welsch
Bildstatistiken (Quellen)	Statistisches Bundesamt, Deutsche Bundesbank, Europäische Zentralbank, eurostat, eigene Berechnungen