

2006



Geschäftsbericht 2006



Bilanzzahlen (in Mio. €)	2006	2005	Veränderung %*
Bilanzsumme	32.950	29.644	+ 11,2
Kundenkredite	20.662	19.575	+ 5,6
Kundeneinlagen	12.346	11.482	+ 7,5
verbriefte Verbindlichkeiten	10.188	7.177	+ 42,0
Haftendes Eigenkapital ¹⁾	2.701	2.592	+ 4,2

Ertragsentwicklung (in Mio. €)

Zinsüberschuss	491,9	465,4	+ 5,7
Provisionsüberschuss	142,0	119,2	+ 19,1
Verwaltungsaufwand	357,8	324,1	+ 10,4
Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge	291,6	259,1	+ 12,5
Saldo Risikovorsorge im Kreditgeschäft	81,9	54,0	+ 51,9
Jahresüberschuss nach Steuern	113,3	105,2	+ 7,6

Ausgewählte Kennzahlen

Eigenkapitalrendite	14,7%²⁾	14,1%
Aufwandsrentabilität	55,8%	56,5%
Eigenkapitalquote ¹⁾	11,4%	11,7%
Kernkapitalquote ¹⁾	7,3%	7,3%

Ratings

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	2.036	2.007	+ 1,4
Zahl der Mitglieder	100.982	101.036	- 0,1
Zahl der Kunden	298.000	289.000	+ 3,1

1) Nach Vertreterversammlungsbeschluss über die Gewinnverwendung

2) Vor einmaligen Sondereffekten

* Abweichungen aufgrund von Rundungsdifferenzen

Deutsche Apotheker- und Ärztebank
Geschäftsbericht 2006

	Brief des Vorstands	7
	Tagesordnung der Vertreterversammlung	14
	Vorstand	15
	Vorstandsressorts	16
	Aufsichtsrat	18
	Ehrenträger, Ehrenmitglieder	19
	Beirat	20
Bericht des Vorstands	Lagebericht 2006	
	Wirtschaftliches Umfeld	24
	Geschäftsentwicklung im Überblick	30
	Kreditgeschäft	36
	Einlagengeschäft	41
	Asset Management	43
	Treasury/Liquiditätssteuerung	52
	Vertriebskanäle	57
	Partner im Gesundheitswesen	64
	Bankbetrieb	70
	Eigenkapital	81
	Unsere Mitarbeiter	83
	Risikobericht	89
	Rating	106
	Ausblick	108
Bericht des Aufsichtsrats		114
Corporate Governance-Bericht		118
Jährliche Entsprechenserklärung		122
Nachruf		127
Jahresabschluss 2006	Bilanz	131
	Gewinn- und Verlustrechnung	133
	Anhang	134
Daten zur Bank	Dezernats- und Bereichsleiter	149
	Regional- und Filialleiter	150
	Leiter der Regionalen Kreditsteuerung, Geschäftsführer der Tochtergesellschaften	151
	Hauptverwaltung, Filialen	152
	Geschäfts- und Beratungsstellen	155
	Regionalbereiche	156
	Geschichtliche Entwicklung der Bank	157
	Impressum	159

Sehr geehrte Mitglieder, Kunden und Geschäftspartner,

der konjunkturelle Aufschwung hat in Deutschland während der zweiten Hälfte des Jahres 2006 selbst ausgesprochen optimistische Prognosen übertroffen. Denn das Ausmaß der Erholung fiel sehr viel stärker aus, als in den ersten Quartalen abzusehen war. Zwar trug die ständig noch zunehmende Nachfrage aus dem Ausland ganz wesentlich zu dieser positiven Entwicklung bei. Aber offensichtlich ist der Funke inzwischen auf die Binnenwirtschaft überggesprungen und hat einen so validen Aufwärtstrend begründet, dass selbst der „Mehrwertsteuerschock“ leichter verkraftet wurde als ursprünglich erwartet.

Die deutsche Volkswirtschaft erntet mit dieser vergleichsweise stabilen Konjunkturlage die Früchte der verbesserten Wettbewerbsfähigkeit, deren Grundlagen von den Unternehmen durch mannigfache Restrukturierungen und von den Arbeitnehmern mit jahrelanger Lohnzurückhaltung gelegt wurden. Allerdings ging diese Entwicklung einher mit einer gesellschaftspolitisch problematischen Zunahme der Arbeitslosigkeit und einem seit langem nur sehr mageren Wachstum des privaten Konsums. Man mag es als Trost auffassen, dass gerade die Konsumflaute dazu beitrug, die Inflation im Zaum zu halten.

Die deutsche Bankenlandschaft profitierte im Berichtsjahr von der Kreditausweitung im Zuge der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und dem parallel dazu expandierenden Börsengeschäft. Es zeichnet sich ab, dass die Institute nach einer intensiven Phase

der Reorganisation und Konsolidierung nun in 2006 den erfreulichen Trendumschwung des Vorjahres fortsetzen und allgemein das beste Ergebnis der letzten fünf Jahre erzielen konnten. Die Maßnahmen zur Effizienzverbesserung und zur Begrenzung der Risiken in Verbindung mit einem wirksamen Kostenmanagement zeigen offensichtlich die erwünschten Wirkungen.

Allerdings hat der zunehmend härtere Wettbewerb in vielen Bereichen zu einem verstärkten Druck auf die Margen geführt beziehungsweise nur deren Stabilisierung auf ohnehin schon niedrigem Niveau zugelassen. Wenn dennoch in der Branche wieder Neueinstellungen vorgenommen werden, so vor allem im Hinblick auf die Anstrengungen, die Marktposition im Privatkundengeschäft zu verbessern. Denn viele Institute, die private Kunden in den vergangenen Jahren vor allem als Kostenfaktor sahen, haben sich ihnen nun mit großer Intensität wieder zugewandt.

Die Wiederentdeckung des Privatkundengeschäfts durch Mitwettbewerber und der ruinöse Preiskampf um Marktanteile stellen uns vor neue Herausforderungen, zumal wir eine von allen umworbenen, bevorzugte Klientel betreuen und mit einem Marktanteil von nahezu 60% die größte Angriffsfläche bieten. Gravierender sind für uns jedoch die Veränderungen, die sich aus den bereits beschlossenen, wenn auch noch nicht vollständig umgesetzten Reformvorhaben im Gesundheitswesen ergeben.

Die Hoffnung, dass die große Koalition die Chance zu einer wirklichen Reform des Gesundheitswesens nutzt, um der Ausgabenentwicklung einerseits und der zu schwachen Finanzierungsbasis



V. l. n. r.: Claus-Harald Wilsing,
Dr. Franz Georg Brune,
Günter Preuß, Günther Herion,
Werner Albert Schuster,
Gerhard K. Girner

andererseits zu begegnen, ist inzwischen der Befürchtung gewichen, dass in einer zunehmend staatlich gesteuerten Patientenversorgung die Freiberuflichkeit der Heilberufsangehörigen vielfach auf der Strecke bleibt. Der in der aktuellen Gesundheitsdebatte gefundene mühsame Kompromiss gegensätzlicher Konzepte wird jedenfalls von allen Betroffenen unisono abgelehnt.

Die Gesundheitsreform wird nicht nur von den so genannten Leistungserbringern und zahlreichen wissenschaftlichen Forschungsinstituten bemängelt, sondern auch vom weit überwiegenden Teil der Bevölkerung. Einer Umfrage zufolge erwarten 74 % der Deutschen, dass sich die gesundheitliche Versorgung in Deutschland durch das „Gesetz zur Stärkung des Wettbewerbs in der Gesetzlichen Krankenversicherung“ eher verschlechtern wird. Selten war die Wahrnehmung von Regierten und Regierenden so widersprüchlich wie bei dieser Gesundheitsreform.

Mit dem „Arzneimittelversorgungs-Wirtschaftlichkeitsgesetz“, das am 1. Mai 2006 in Kraft trat, wurde sogar konkret ein Sparpaket zu Lasten Dritter beschlossen – in diesem Fall zu Lasten der Apotheker, der Pharmaindustrie und partiell auch der Ärzte. Das seit dem 1. Januar 2007 geltende „Vertragsarztrechtsänderungsgesetz“ bringt zwar eine wünschenswerte Flexibilisierung und Liberalisierung mit sich, trägt aber auch zur weiteren Diffusion der Grenzen zwischen ambulantem und stationärem Sektor bei. Als langfristig problematisch werten wir zudem den Trend zur Angestelltentätigkeit, der das Berufsbild der niedergelassenen Heilberufsangehörigen längerfristig verändern wird.

Wir sehen es als ganz wesentliche Aufgabe an, die Heilberufsangehörigen in der Wahrung ihrer Freiberuflichkeit zu stärken. Dazu tragen wir auch dadurch bei, dass wir sie bei Gründung und Etablierung neuer Kooperationsformen in der ambulanten Versorgung unterstützen. Die entsprechenden Ressourcen haben wir durch die Einrichtung neuer Geschäftsbereiche und unter Einbeziehung unserer Tochtergesellschaften bereits frühzeitig bereitgestellt; wir werden sie im Hinblick auf die weitere Entwicklung der neuen Versorgungsstrukturen gezielt ausbauen.

Neben diesem speziellen Aspekt haben wir im Privatkundengeschäft organisatorische, vertriebliche und produktseitige Maßnahmen realisiert, um den Service für unsere Kunden und deren Betreuung weiter zu verbessern. In diesem Zusammenhang sind vor allem das Projekt „Bestandskundenmanagement“, die Weiterentwicklung unserer Wertpapierstrategie, die Standorterweiterung durch zunächst vier neue Geschäftsstellen und die Neufokussierung unseres mobilen Vertriebs zu nennen.

Unsere Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit wird maßgeblich gestärkt durch die Anerkennung unseres internen Ratingverfahrens apoRate für die Bemessung der Eigenkapitalunterlegung unseres Kernkreditgeschäfts im IRB-Ansatz. Durch die schrittweise Verminderung des aufsichtsrechtlich gebundenen Eigenkapitals gewinnen wir erhebliche strategische Freiräume.

Aber auch innerbetrieblich haben wir einiges bewegt, damit unsere Bank auch weiterhin den selbst gesetzten Standards entspricht. Das breite Spektrum reicht von vielfältigen Maßnahmen im Rahmen der technischen Unterstützung über den Ausbau des Treasury zum strategischen Geschäftsfeld und der Weiterentwicklung der Bankergebnissteuerung bis hin zur Implementierung eines neuen Führungsmodells und der Fortsetzung der im Kreis der Leitenden angestoßenen Wertediskussion. Um sicherzustellen, dass alle Beschäftigten der apoBank-Gruppe verbindliche Wert- und Verhaltensgrundsätze beachten, wurde ein Verhaltenskodex entwickelt und im Herbst des Berichtsjahres veröffentlicht.

Im Rahmen der Vertreterversammlung 2006 haben wir mit der Präsentation des neuen Logos und des neuen Claims erstmals die Grundlagen unseres aktuellen Markenauftritts präsentiert. Die alte, vor 30 Jahren entwickelte und seither nie veränderte Wort-Bild-Marke entsprach schon lange nicht mehr unserem Selbstverständnis als modernes, dynamisches und innovatives Institut. Mit der Änderung des Logos wurden denn auch keine Traditionen über Bord geworfen; uns ging es darum, die Aufgeschlossenheit der Bank in einer zukunftsorientierten Ausrichtung zum Ausdruck zu bringen. Gleichzeitig unterstreicht der Slogan „Weil uns mehr verbindet“ den besonderen Wert, den die standeseigene Bank Heilberufen bietet.



Der vorliegende Geschäftsbericht 2006, der erste Jahresreport mit neuem Logo der apoBank, wird Ihnen bei der Lektüre sicherlich deutlich machen, dass wir uns keineswegs nur mit internen Belangen oder Corporate-Design-Studien befasst, sondern alles daran gesetzt haben, der erfolgreichen Geschichte der Deutschen Apotheker- und Ärztebank ein weiteres Kapitel anzufügen. Dies wird auch in Zukunft unsere Aufgabe sein, wobei uns daran gelegen ist, unsere Position als Bank wie auch als Partner im Gesundheitswesen weiter auszubauen und dauerhaft zu festigen – zum Wohle unserer Mitglieder und unserer Kunden.

Mit freundlichen Grüßen

Deutsche Apotheker- und Ärztebank



Günter Preuß



Dr. Franz Georg Brune



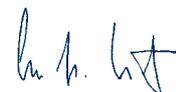
Gerhard K. Girner



Günther Herion



Werner Albert Schuster



Claus-Harald Wilsing

Tagesordnung

für die ordentliche Vertreterversammlung
am Freitag, dem 15. Juni 2007, 15:30 Uhr, Swissôtel Düsseldorf/Neuss,
Rheinallee 1, 41460 Neuss

Begrüßung

1. Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2006
2. Bericht des Aufsichtsrats
3. Bericht über die gesetzliche Prüfung, Stellungnahme des Aufsichtsrats, Beschlussfassung
4. a) Beschlussfassung über den Jahresabschluss 2006
b) Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns 2006
5. a) Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2006
b) Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2006
6. Beschlussfassung über die Änderung der Satzung
- Anpassung an die Neufassung des Genossenschaftsgesetzes -
7. Beschlussfassung über die Änderung von § 3 Abs. 2 und § 9 der Wahlordnung
- Anpassung an die Neufassung des Genossenschaftsgesetzes -
8. Wahlen zum Aufsichtsrat
9. Wahl der Mitglieder des Wahlausschusses
10. Verschiedenes

Zu Beginn des Punktes 8 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

Düsseldorf

Gerhard K. Girner

Düsseldorf

Günther Herion

Düsseldorf

Werner Albert Schuster

Düsseldorf

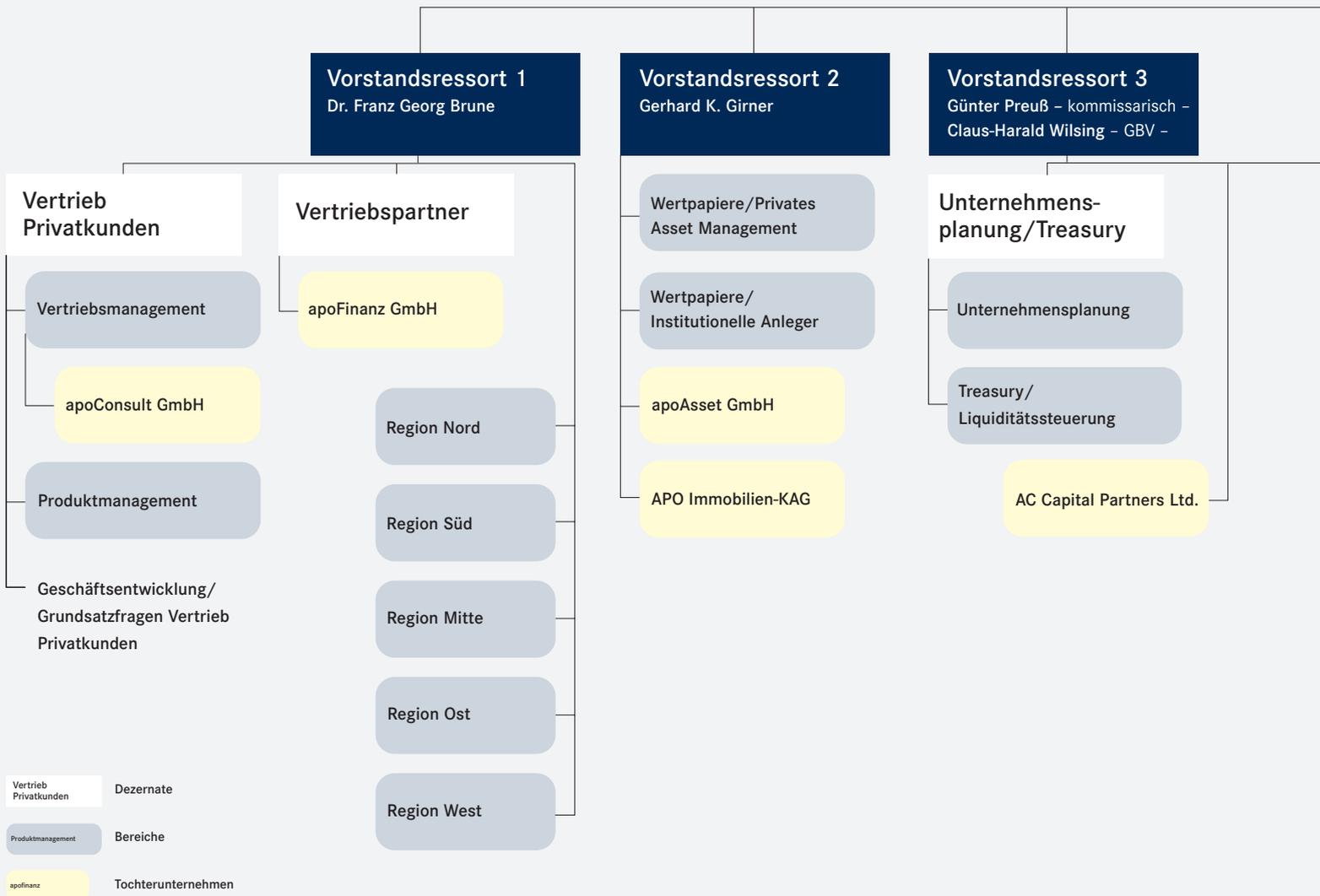
Claus-Harald Wilsing

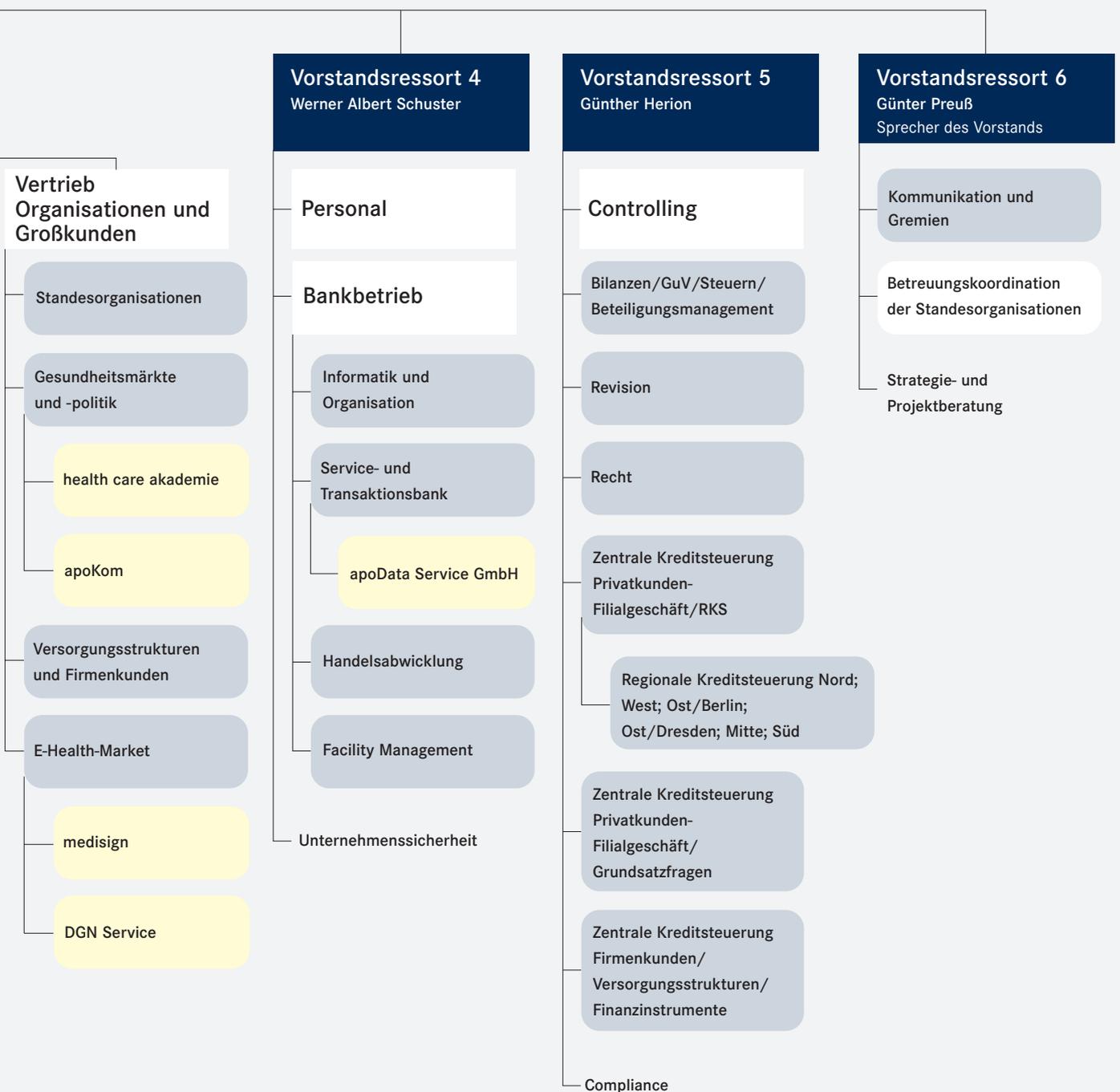
Düsseldorf

Generalbevollmächtigter

Organigramm

Deutsche Apotheker- und Ärztebank





Dr. med. dent. Wilhelm Osing Düsseldorf Vorsitzender
Norbert Hinke Düsseldorf* stv. Vorsitzender
Ralf Baumann Düsseldorf*
Berthold Bisping Neuss*
Dr. med. dent. Wolfgang Eßer Mönchengladbach
Apotheker Hans-Günter Friese Fröndenberg
Erich Gottwald Töging*
Wolfgang Häck Neuss*
Thomas Höll Düsseldorf*
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 (ab 09.06.2006)
Apotheker Gerhard Reichert Hengersberg
Christian Scherer Neustadt*
Michael Sell Düsseldorf*
Roland Wark Heusweiler*
Dr. med. Dr. med. dent. Jürgen Weitkamp Lübbecke (bis 09.06.2006)
Dr. med. Wolfgang Wesiack Hamburg

* von den Arbeitnehmern gewählt

Ehrenrechtsberater
des Aufsichtsrats

Rechtsanwalt Dipl.-Kfm. Richard Deutsch
Meerbusch

Ehrevorsitzender 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 Schwerin
 Dr. med. Helmut Anderten Hildesheim
 Dr. Eric Banthien Hamburg
 Dr. med. Johannes Baumann Coswig
 Apotheker Karl-August Beck Fürth
 Dr. med. Margita Bert Frankfurt
 Dipl.-Volkswirt Christoph Besters Stuttgart
 SR Dr. med. Wolfgang Beyreuther Chemnitz
 Apotheker Dr. rer. nat. Rainer Bienfait Berlin
 Dr. med. Klaus Bittmann Plön
 Rudi Bittner München
 Dipl.-Volkswirt Dieter Bollmann Hamburg
 Apothekerin Dr. Roswitha Borchert-Bremer Lübeck
 Dr. med. dent. Jürgen Braun-Himmerich Mainz
 Dr. med. vet. Ernst Breitling Bonn
 Dr. med. dent. Günther E. Buchholz Köln
 Ralf Wilhelm Büchner Klanxbüll
 Dr. med. dent. Gerhard Bundschuh Potsdam
 Dr. med. dent. Jobst-Wilken Carl Hannover
 Dr. med. Edith Danda Langenhagen
 Dr. med. Wolfgang Axel Dryden Dortmund
 Dr. med. Wolfgang Eckert Schwerin
 Dipl.-Kfm. Armin Ehl Berlin
 Dr. med. Brigitte Ende Frankfurt
 Dr. med. Dr. rer. nat. Klaus Enderer Düsseldorf
 Dr. med. Karsten Erichsen Bremen
 Apotheker Heinz-Ulrich Erlemann Düsseldorf
 Rolf Eskuchen Wilhelmshaven
 Zahnarzt Albert Essink Berlin
 Dr. med. dent. Jürgen Fedderwitz Köln
 Dipl.-Med. Regina Feldmann Weimar
 Ass. jur. Christian Finster Stuttgart
 Dr. med. Hans-Walter Fischer Verden
 SR Dr. med. Franz Gadomski Saarbrücken
 Dr. med. dent. Dietmar Gorski Münster
 Eberhard Gramsch Hannover
 Dr. med. vet. Karl-Ernst Grau Sendenhorst
 Apotheker Dr. phil. Jörn Graue Hamburg
 SR Dr. med. dent. Manfred Grub Saarbrücken
 Dr. med. Manfred Halm Dresden
 Dipl.-Stomatologe Dieter Hanisch Magdeburg
 Dr. med. Leonhard Hansen Düsseldorf
 Dr. med. Gunter Hauptmann Saarbrücken
 Dr. med. Klaus Heckemann Dresden
 Dr. med. dent. Rudolf Hegerl Mainz
 Rolf Hehemann Düsseldorf
 Dr. med. Hans-Joachim Helming Potsdam
 Dr. med. Torsten Hemker Hamburg
 Dr. med. Wolfgang Herz Stuttgart
 Dr. med. Achim Hoffmann-Goldmayer Stuttgart
 Dr. med. Rolf Holbe Kreiensen/Greene
 Dipl.-Kfm. Wilfried Hollmann Essen
 Dr. med. dent. Jörg-Peter Husemann Berlin
 Dr. med. Burkhardt John Magdeburg
 Dipl.-Kfm. Daniel F. Just München
 Rechtsanwalt Dr. jur. Ulrich Kirchhoff Köln
 Dr. med. Thorsten Kleinschmidt Braunschweig
 Dipl.-Kfm. Hans Kopicki Düsseldorf
 Dr. rer. pol. Andreas Kretschmer Münster
 Dr. rer. soc. Thomas Kriedel Dortmund
 Dr. med. dent. Peter Kriett Kiel
 Dr. med. dent. Peter Kuttruff Stuttgart
 Dr. rer. pol. Andreas Lacher München
 Prof. Dr. rer. pol. Dirk Lepelmeier Düsseldorf
 Volker Linss Villmar-Aumenau
 Apothekerin Magdalene Linz Berlin
 Dr. med. Burkhard Lütkemeyer Bad Essen
 Dr. med. dent. Kurt Mahlenbrey Tübingen

Dr. med. dent. Ute Maier Stuttgart
 Dipl.-Ing. Hartmut Miksch Düsseldorf
 Dr. med. dent. Dirk Mittermeier Bremen
 Rechtsanwalt Hansjörg Mogwitz Hannover
 Dr. med. Carl-Heinz Müller Mainz
 Dr. med. Axel Munte München
 Gert Nagel Darmstadt
 Christian Neubarth Hannover
 Dr. Ralph Nikolaus Dresden
 Dipl.-Kfm. Siegfried Pahl Haan
 Dr. rer. nat. Paul Peter Frankfurt
 Dr. med. Angelika Prehn Berlin
 Dr. med. dent. Janusz Rat München
 Dr. med. Hans-Joachim Raydt Stade
 Dr. med. dent. Michael Reinhard Mainz
 Dr. med. dent. Martin Reißig München
 Dipl.-Volkswirt Manfred Renner Planegg
 Dr. med. Karl-Friedrich Rommel Erfurt
 Dr. med. Jochen-Michael Schäfer Kiel
 Dr. med. dent. Karl-Horst Schirbort Burgdorf
 Dr. med. Gabriel Schmidt München
 Dipl.-Finanzwirt Peter Schmidt Münster
 Dipl.-Med. Ralf-Rainer Schmidt Leipzig
 Dipl.-Med. Thomas Schmidt Potsdam
 SR Dr. med. Ulrike Schwäblein-Sprafke Hohenstein-Ernstthal
 Dr. med. dent. Richard Siepe Eslohe
 Zahnarzt Dirk Smolka Düsseldorf
 Dr. med. Till Spiro Bremen
 Dr. med. Wolfgang Stehle Friedeburg
 SR Dr. med. dent. Helmut Stein Mainz
 Dr. med. Volker Steitz Bienen
 Dr. med. dent. Helke Stoll Eilenburg
 Dr. med. Jürgen Tempel Wunstorf
 Dr. med. Ulrich Thamer Dortmund

Dr. med. Christoph Titz Ganderkesee
 Dr. med. dent. Ulf Utech Frankfurt
 Zahnarzt Ralf Wagner Düsseldorf
 Ulrich Weigeldt Berlin
 Dr. med. dent. Holger Weißig Dresden
 Dr. med. Dr. med. dent. Jürgen Weitkamp Lübbecke
 Dr. med. Elmar Wille Berlin
 Dr. med. Kuno Winn Berlin
 Dr. med. dent. Walter Wöhlk Kiel
 Apotheker Heinz-Günter Wolf Berlin
 Dr. rer. pol. Thomas Zalewski Stuttgart
 Dr. med. Gerd W. Zimmermann Frankfurt
 Dr. med. dent. Gert Zimmermann Braunfels

Bericht des Vorstands

Lagebericht 2006

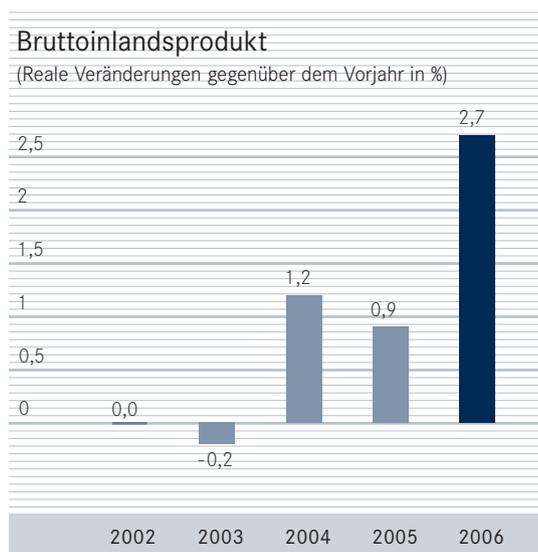
Wirtschaftliches Umfeld
Geschäftsentwicklung im Überblick
Kreditgeschäft
Einlagengeschäft
Asset Management
Treasury/Liquiditätssteuerung
Vertriebskanäle
Partner im Gesundheitswesen
Bankbetrieb
Eigenkapital
Unsere Mitarbeiter
Risikobericht
Rating
Ausblick



Wirtschaftliches Umfeld

Weltkonjunktur weiter erholt

Der Aufschwung der Weltwirtschaft hat sich in 2006 fortgesetzt, im Jahresverlauf aber etwas an Schwung verloren. In den Ländern der Euro-Zone hat sich die Konjunktur im vergangenen Jahr deutlich besser entwickelt als erwartet: Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) stieg um 2,7% - ein deutlicher Zuwachs verglichen mit 1,6% in 2005. Erfreulich ist, dass sich erstmals seit dem New-Economy-Boom die vier größten Volkswirtschaften gleichzeitig im Aufschwung befinden und Deutschland dabei mit an der Spitze steht. Auch die japanische



Wirtschaft legte noch zu und setzte damit den Aufschwung des Vorjahres fort. In den USA hingegen haben sich die Auftriebskräfte im Laufe des Jahres immer weiter abgeschwächt. Ursachen waren neben höheren Energiepreisen die Auswirkungen der 17 Leitzinserhöhungen von Mitte 2004 bis Mitte 2006, die vor allem den historisch hohen Bestand an Wohnimmobilien trafen und entsprechend dämpfend auf die Wohnungsbaunachfrage wirkten.

Für das Jahr 2007 erwartet die OECD global ein Wachstum von knapp 3% und damit eine leichte Konjunkturabkühlung. Die Abschwächung geht insbesondere von den USA und Japan aus. Euroland startete dagegen mit viel Schwung in das neue Jahr. Neben den Exporten und dem Konsum dürfte angesichts der weiterhin attraktiven Zinsen, der geringen Risikoaufschläge und der günstigen Lage, in der sich viele Unternehmen befinden, die Investitionsnachfrage auch in 2007 hoch bleiben.

Kräftiges Wirtschaftswachstum in Deutschland

In Deutschland verbesserte sich die Stimmungslage in 2006 erheblich. Der Geschäfts-

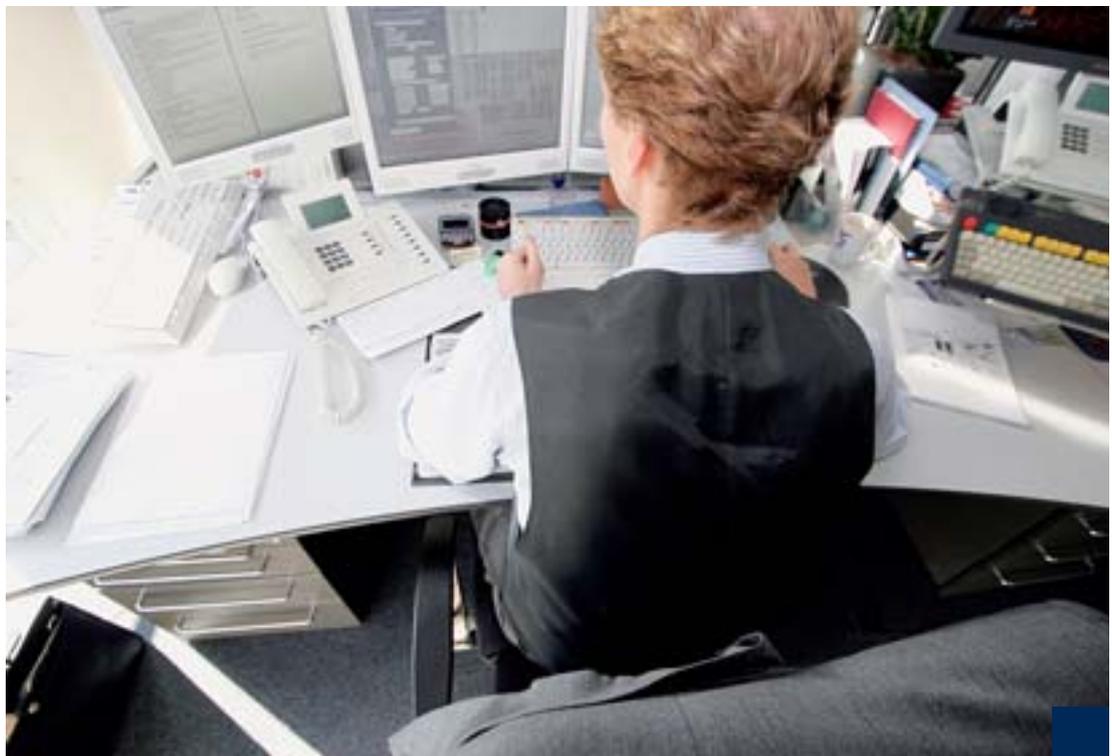


klimaindex des Münchener ifo-Instituts kletterte entgegen allen Erwartungen im Dezember auf ein gesamtdeutsches Rekordhoch. Das Bruttoinlandsprodukt expandierte mit einer Rate von 2,7% (2005: 0,9%) und damit um rund einen Prozentpunkt mehr, als Konjunkturforscher dem deutschen Aufschwung ein Jahr zuvor zugetraut hatten. Bemerkenswert scheint vor allem, dass nach dem Export nun auch die inländische Nachfrage zur Kräftigung des Erholungsprozesses beitrug.

Dies trug mit dazu bei, dass sich die Auswirkungen der Mehrwertsteuererhöhung Anfang

2007 in Grenzen hielten. Die Auftriebskräfte wurden im ersten Quartal 2007 nur wenig beeinträchtigt; die positive Grundstimmung hielt an. Die Wachstumsrate für Deutschland könnte 2007 mit über 2,0% nur vergleichsweise wenig schwächer als 2006 ausfallen.

Auch für den Arbeitsmarkt gibt es positive Signale: Die Arbeitslosenquote wird nach Einschätzung der sechs führenden Wirtschaftsforschungsinstitute 2007 erstmals seit 2002 wieder unter die Marke von 10% fallen. Im Herbstgutachten gehen die Forscher von einer Quote von nur noch 9,9% aus – nach





noch über 12% zu Beginn 2006. Dies entspräche 4,3 Millionen Arbeitslosen im Jahresdurchschnitt. Die Vorhersage der Institute nährt die Hoffnung, dass sich die Lage am Arbeitsmarkt zwar langsam, aber dauerhaft verbessert.

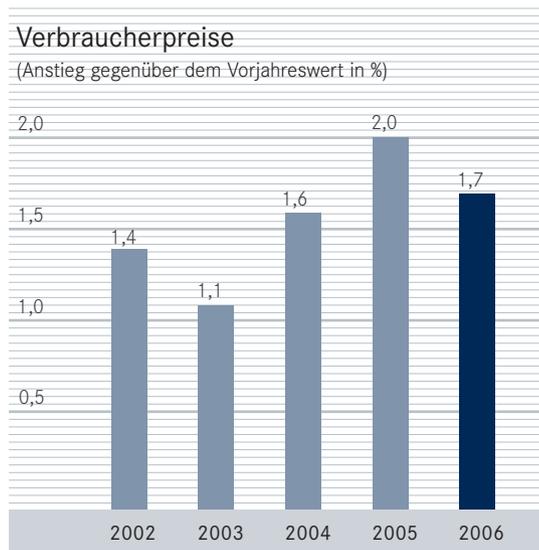
Die Entwicklung der Verbraucherpreise hat sich erwartungsgemäß entspannt. Nach dem sukzessiven Anstieg in 2005 lag die Inflationsrate zum Jahresende 2006 bei 1,5% und damit auf dem Niveau von Anfang 2005.

Euro kräftig erholt

Der Kurs des US-Dollars mündete 2006 in einen Abwärtstrend. Kostete ein Euro im Dezember 2005 noch rund 1,18 US-Dollar,

mussten die Amerikaner bereits Anfang Juni 1,2958 US-Dollar/Euro bezahlen. Zwar konnte sich der Greenback zwischenzeitlich etwas erholen. Zum Jahresende büßte er aber gegenüber der europäischen Gemeinschaftswährung wieder an Wert ein und schloss das Jahr mit einem Umtauschverhältnis von 1,3193 US-Dollar/Euro. Die Gründe hierfür dürften neben der Abschwächung der US-Konjunktur vor allem in dem nach wie vor großen Leistungsbilanzdefizit der USA liegen.

Für Anleiheinvestoren war 2006 das schlechteste Jahr seit 1999. An den Rentenmärkten stiegen die Zinsen – gemessen an der Rendite 10-jähriger Bundesanleihen – von rund 3,3% im Januar bis auf 4,3% zur Jahresmitte, um dann Ende 2006 auf 3,95% nachzugeben. Hauptursache für den anfänglichen Anstieg waren die Leitzinserhöhungen beiderseits des Atlantiks. So erhöhte die Fed die Sätze im ersten Halbjahr viermal um jeweils 0,25 Prozentpunkte auf das aktuell stabile Niveau von 5,25%. In Euroland hob die EZB – nach einem ersten Schritt in 2005 – den Leitzins bis zum Jahresende in sechs Schritten auf 3,5% an. Das Ende der US-Zinserhöhungen und die Anzeichen für eine schwächere US-Wirtschaft, insbesondere auf dem Wohnimmobilien-Sektor, hat den US-Rentenmarkt im Jahresverlauf beflügelt und auch hierzu-lande die Kurse steigen sowie die Renditen sinken lassen.



Aktien weiter im Aufwärtstrend

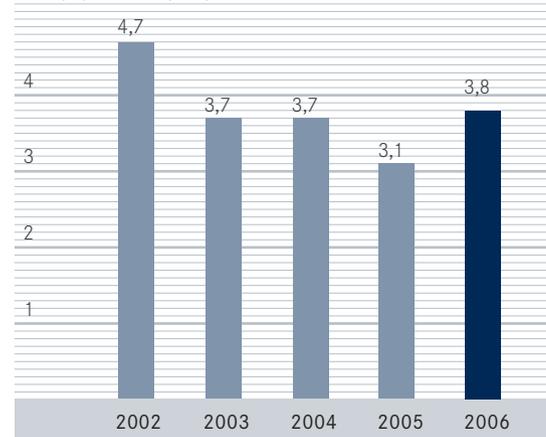
Wie bereits 2005 war der Aktienmarkt auch 2006 der eindeutige Gewinner. Nach einer Schwächephase von Mitte Mai bis Mitte Juni, in der die meisten Börsenbarometer ohne erkennbaren Grund zwischen 15 und 20 % an Wert verloren, verbesserte sich mit den Gewinnaussichten der Unternehmen auch das Vertrauen in die Aktienanlage; der DAX nahm seine Kursrallye wieder auf. Mit dem Jahreshöchststand von 6.629 Punkten am 28. Dezember 2006 erreichte der DAX den höchsten Wert seit Februar 2001 und einen Jahresgewinn von rund 22 %. Für einen in Euro denkenden Anleger war ein reines Investment in die US-amerikanischen oder japanischen Indizes dagegen weniger ertragreich, da sowohl der US-Dollar als auch der japanische Yen mehr als 10 bzw. 9 % gegenüber der europäischen Gemeinschaftswährung an Wert einbüßten. Schlossen die US-Leitindizes auf Euro-Basis gerade noch im Plus, so weist der japanische Nikkei 225 sogar einen entsprechenden Verlust aus.

Niedrige Zinsen bei anhaltend hohen Unternehmensgewinnen sprechen auch 2007 für die Aktienmärkte, auch wenn die Ausschläge zwangsläufig größer werden. Aktien sind zudem trotz der erzielten Performance in 2006 immer noch preiswert, obwohl der DAX zwischenzeitlich die 7.000er Marke kurzzeitig überschritten hatte. Im langfristigen Vergleich

liegen die aktuellen Kurs-Gewinn-Verhältnisse (KGV) weit unter ihrem Durchschnittswert. So steht das DAX-KGV augenblicklich bei 12,8, während der Zehn-Jahres-Mittelwert knapp 17 beträgt. Sicherlich kann es kurzzeitig an den Börsen zu einer Verschnaufpause kommen. Auf Jahressicht ist den Märkten aber mindestens eine Kurssteigerung in Höhe des Gewinnwachstums zuzutrauen. Die geschätzten Wachstumsraten liegen je nach Region im hohen einstelligen bzw. sogar niedrigen zweistelligen Bereich, weshalb ein Jahresendkurs des DAX oberhalb von 7.000 realistisch erscheint.

Umlaufrenditen

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





Um den vielfältigen Wünschen meiner Kunden gerecht zu werden, benötige ich viel Flexibilität und Einsatzfreude. Und die erwarte ich auch von meiner Bank.



Wir sind stolz darauf, besonders anspruchsvolle Kunden zu haben. Kunden, die klare Vorstellungen haben, was für ihre berufliche und private Zukunftsplanung wichtig ist. Daher begleiten wir unsere Kunden in allen Lebensphasen – bei geschäftlichen Entscheidungen ebenso wie bei privaten. Mit Flexibilität, Einsatzfreude und Know-how.



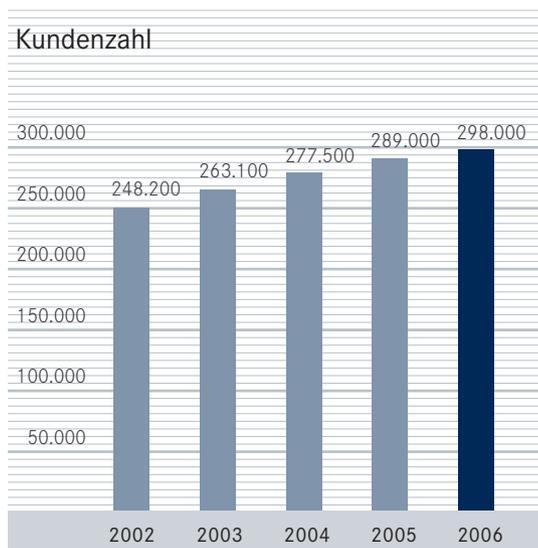
Geschäftsentwicklung im Überblick

2006: ein erfolgreiches Geschäftsjahr

Das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge, also der Ertrag des operativen Geschäfts, weist 2006 als das erfolgreichste Jahr in der mehr als 100-jährigen Geschichte der Deutschen Apotheker- und Ärztebank aus – das Ergebnis ambitionierter Ziele und hoch motivierter Mitarbeiter. Das Institut konnte den Trend der Vorjahre fortsetzen und zum vierten Mal in Folge eine prozentual zweistellige Verbesserung des Geschäftsergebnisses erzielen. Dazu beigetragen hat der weiterhin erfreuliche Zugang neuer Kunden und die

damit verbundene Expansion des Kreditgeschäfts, die allerdings an Dynamik verloren hat. Aber auch im bestehenden Kundenkreis konnten die Geschäftsverbindungen über zusätzliche Produkte ausgeweitet und die Cross-Selling-Quote somit erhöht werden.

Gleichzeitig wurde die Effizienz interner Prozesse weiter gesteigert, was in einer erneuten Verbesserung der Aufwandsrentabilität zum Ausdruck kam. Neben den Maßnahmen zur Erhöhung der Servicequalität wurden die Projekte zur Erfüllung gesetzlicher Auflagen weiter vorangetrieben. Nach fünf Jahren Laufzeit hat das Projekt „Basel II“ mit der planmäßigen aufsichtlichen Zulassung von apoRate, dem internen Ratingsystem für das Geschäft mit Privatkunden und Kleinunternehmen, einen wesentlichen Meilenstein erreicht. Der im Juni des Berichtsjahres auf der Vertreterversammlung erstmals präsentierte neue Markenauftritt unserer Bank wurde in der zweiten Jahreshälfte weitestgehend umgesetzt. Die insgesamt gesehen mehr als nur zufrieden stellende Entwicklung der apoBank im Geschäftsjahr 2006 hat zweifellos dazu beigetragen, die Position des Instituts als Finanzdienstleister Nummer eins im Heilberufssektor weiter zu stärken.





Provisionsüberschuss kräftig gewachsen

Die Nachfrage nach unserem berufsspezifischen Finanzierungs-Know-how stellte erneut die wesentliche Wachstumsquelle dar. Allein schon mit dem Anstieg der Kundenzahl um netto 9.000 auf 298.000 war eine weitere Ausweitung des Kreditgeschäfts verbunden; hinzu kamen die Finanzierungswünsche aus dem bestehenden Kundenkreis. Die seit Jahren anhaltende Kreditausweitung trug in Verbindung mit einer leichten Verbilligung der Passivseite und erfolgreichen Zinssicherungs-Globalmaßnahmen dazu bei, dass der Zinsüberschuss mit 491,9 Millionen Euro um 5,7% höher als im Vorjahr ausfiel.

Besonders erfreulich entwickelte sich der Provisionsüberschuss mit einem Anstieg um 19,1% auf 142 Millionen Euro. Schwerpunkt war insbesondere das klassische Wertpapiergeschäft mit Privatkunden – sicherlich ein Erfolg der neuen Wertpapierstrategie, aber

ebenso auch eine positive Resonanz auf die Produktpalette. Auch das Wertpapiergeschäft mit institutionellen Anlegern nahm stärker als in den Vorjahren zu. Insgesamt erreicht der Anteil des Provisionsüberschusses am Zinsüberschuss inzwischen die Quote von 29%. Der Ausbau des zinsunabhängigen Geschäfts hat damit trotz der kräftigen Ausweitung des Zinsüberschusses eine Zielmarke erreicht, von der wir vor wenigen Jahren noch weit entfernt waren.

Verwaltungsaufwand durch Sondereffekte geprägt

Der Verwaltungsaufwand einschließlich der Abschreibungen auf Sachanlagen stieg um 10,4% auf 357,8 Millionen Euro. Während der Personalaufwand – in Folge von Tarifierhöhungen, Sonderzahlungen, Neueinstellungen im Zuge der Geschäftsausweitung und insbesondere aufgrund einer erforderlichen





Zinsfußanpassung anlässlich der Bewertung unserer Pensionsrückstellungen – um 9,6% auf 174,5 Millionen Euro ausgeweitet wurde, erhöhte sich der Sachaufwand insbesondere aufgrund der strategischen und gesetzlich induzierten Projekte um 12,3% auf 165,3 Millionen Euro. Dass die Steigerung des Verwaltungsaufwands betriebswirtschaftlich zu vertreten und geschäftspolitisch zu verantworten ist, macht die weitere Verbesserung der Cost-Income-Ratio um 0,7 Prozentpunkte auf 55,8% deutlich.

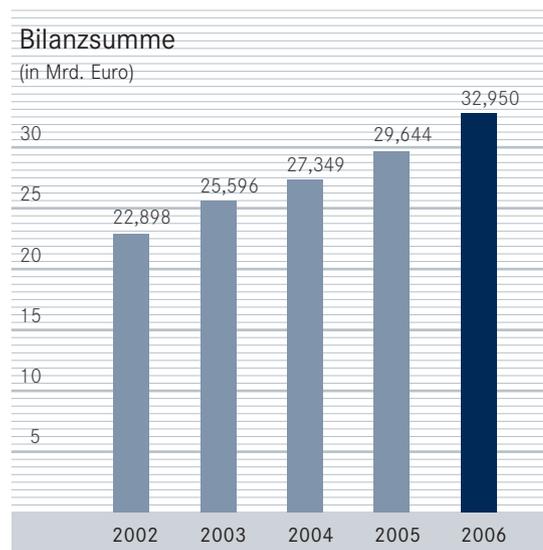
Ergebnis des operativen Geschäfts auf Höchststand

Die sehr erfreuliche Entwicklung des Zins- und Provisionsüberschusses überkompensiert die Kostensteigerungen und findet ihren Niederschlag in einem Anstieg des Teilbetriebsergebnisses vor Risikovorsorge um 12,5% auf 291,6 Millionen Euro. Damit konnte das Ergebnis des operativen Geschäfts seit dem Jahr 2001 – auch während der so genannten „Bankenkrise“ – kontinuierlich ausgeweitet werden. Der Jahresüberschuss nach Steuern wird für das Geschäftsjahr 2006 mit 113,3 (2005: 105,2) Millionen Euro ausgewiesen. Das mehr als nur zufrieden stellende Geschäftsergebnis gewährleistet die vorsorgliche Abdeckung aller absehbaren Risiken aus der Geschäftstätigkeit, eine angemessene Stärkung des Eigenkapitals sowie die

Ausschüttung einer vergleichsweise hohen Dividende an die inzwischen mehr als 100.000 Mitglieder der Bank.

Gesundes Bilanzwachstum

Da nicht Volumen an sich, sondern Ertrag für uns relevant ist, haben wir die Geschäftspolitik unserer Bank generell auf ein Ressourcen schonendes, Mehrertrag generierendes, qualitatives Wachstum ausgerichtet. So spiegelt sich in der Expansion der Bilanzsumme um 11,2% auf 32,95 Milliarden Euro ausschließlich die erfreuliche Geschäftsentwicklung wider. Damit bleibt die apoBank wie schon in den vergangenen Jahren seit 1974 die mit Abstand größte genossenschaftliche Primärbank in Deutschland; darin kommt die



positive Resonanz unserer Kunden auf Angebote und Service unseres Instituts überzeugend zum Ausdruck.

Träger des Wachstums war wie in den Vorjahren das Kreditgeschäft. Wenngleich die Dynamik der Expansion im Jahresverlauf nachließ, erhöhte die Nachfrage nach Darlehen zur Existenzgründung und Immobilienfinanzierung sowie für Projekte im Gesundheitswesen und für sonstige Investitionen die Kundenkredite um 5,6% auf 20,7 Milliarden Euro. Die dominierende Marktstellung bei der Finanzierung von Existenzgründungen

wurde im Berichtsjahr gefestigt. Die Refinanzierung der Ausleihungen erfolgte neben der Aufnahme von Kundengeldern in zunehmendem Maße durch die Emission verbriefteter Verbindlichkeiten.

Erweiterte Beratungskapazitäten

Die fortlaufende Verbesserung des Beratungsangebots, die Aufrechterhaltung einer hohen Servicequalität und neue Arbeitsplätze mit speziellen fachlichen Anforderungen haben – trotz aller Anstrengungen bei der

Beträchtliche Veränderungen im Gesundheitswesen



„Die tradierten Versorgungsstrukturen werden sich nicht zuletzt auch mit anderen Akteuren drastisch verändern. Dies hat erheblichen Einfluss auf die Berufsstände, die sich vermehrt strukturellen und ökonomischen Zukunftsunsicherheiten ausgesetzt sehen. Damit kommen auf uns neue, große Herausforderungen zu. Als Partner der Heilberufe werden wir den Veränderungsprozess kooperativ in enger Abstimmung mit den Organisationen aktiv begleiten und im Rahmen unserer Möglichkeiten konkrete Hilfestellung leisten. Dabei wird die Bank mehr denn je den Gesundheitsmarkt als Ganzes verstehen müssen. Maxime unseres Handelns ist und bleibt die Zufriedenheit unserer Kunden.“

Claus-Harald Wilsing, Generalbevollmächtigter
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank



Optimierung von Abläufen und Prozessen – auch im Berichtsjahr weitere Neueinstellungen erforderlich gemacht. Der Personalstand hat sich dadurch um 29 auf 2.036 erhöht. Zählt man Auszubildende, befristete Beschäftigungsverhältnisse, Mitarbeiter der Tochtergesellschaften sowie Aushilfen hinzu, ergibt sich der so genannte tatsächliche Personalstand mit 2.345 (2.250). Die Mitarbeiter betreuen unsere Kunden in 46 Niederlassungen und Filialen im gesamten Bundesgebiet, vier Geschäftsstellen, fünf Beratungsstellen sowie in unseren Tochtergesellschaften und der Hauptverwaltung. Zudem stellen die Berater des mobilen Vertriebs apoFinanz die Betreuung der Kunden auch in jenen Gebieten sicher, die von der nächstgelegenen Filiale weiter entfernt sind.

Partner auch in Zeiten des Umbruchs

Gerade in einer Phase, in der das deutsche Gesundheitswesen einen Wandlungsprozess durchläuft wie nie zuvor, stellt das Know-how der berufsständischen Bank für Apotheker, Ärzte, Psychologische Psychotherapeuten, Zahnärzte und Tierärzte eine wertvolle Hilfeleistung dar. Dabei denken wir nicht nur an

das fundierte, über Jahre hinweg angesammelte Wissen unserer Kundenberater um die betriebswirtschaftlichen Belange in Praxis und Apotheke, sondern ebenso an die Bereitschaft, Kunden auf dem Weg in neue Versorgungsstrukturen kompetent zu begleiten und darüber hinaus den Heilberufen in Fragen der Telematik zur Seite zu stehen.

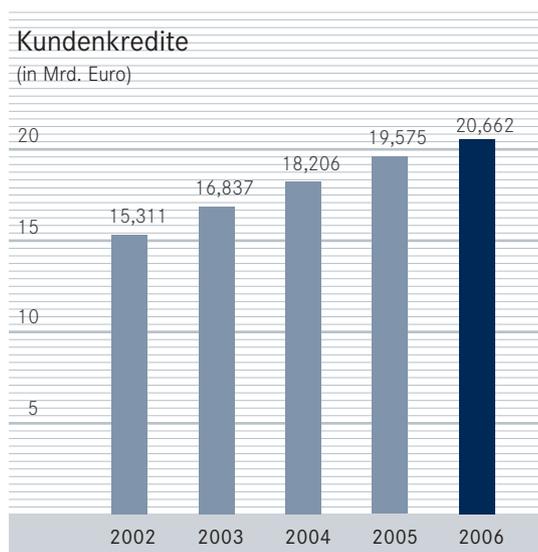
Angesichts der sich abzeichnenden gravierenden Veränderungen im Gesundheitswesen wird sich auch unsere Bank verändern – verändern müssen, indem wir Entwicklungen rechtzeitig antizipieren und uns darauf einstellen. Wir werden damit jedoch nicht unsere Identität aufgeben, sondern unserer Klientel treu bleiben und so dem Auftrag unserer Satzung entsprechen. Denn wir sind davon überzeugt, dass der Gesundheitsmarkt als Ganzes gesehen ein Wachstumsmarkt ist und auch zukünftig bleibt.



Kreditgeschäft

Gefragtes Finanzierungs-Know-how

Wie schon in den vergangenen Jahren wurde die Expansion der Bilanzsumme auch 2006 durch das hohe Niveau des Kreditneugeschäfts geprägt. Das in den drei Geschäftsbereichen Existenzgründungsfinanzierung, Immobilienfinanzierung und Investitionsfinanzierung/Privatkredite hoch spezialisierte Finanzierungs-Know-how der Bank wurde seitens der akademischen Heilberufe wieder intensiv gefragt. Dies kommt eindrucksvoll im Anstieg der Kundenkredite um 5,6% auf 20,7 Milliarden Euro zum Ausdruck. Das



gesamte Kreditvolumen – einschließlich Bürgschaften und Kreditderivate – erreichte 20,9 Milliarden Euro.

Die Intensität der Kreditnachfrage und damit die tatsächliche Kreditleistung spiegelt sich in den Neuausleihungen im Darlehensbereich wider, die 3,2 Milliarden Euro erreichten. Dieses beachtliche Niveau ist angesichts der gravierenden strukturellen Veränderungen im Gesundheitswesen und mit Blick auf den im Berichtsjahr erheblich intensivierten Wettbewerb besonders hervorzuheben. Die Struktur des Neugeschäfts im Privatkundenbereich verteilt sich zu 25% auf Existenzgründungsfinanzierungen, zu 45% auf Immobilienfinanzierungen und zu 30% auf Investitionsfinanzierungen/Privatkredite. Insbesondere das Geschäft mit Immobilien- und Investitionsfinanzierungen hat sich in 2006 sehr positiv entwickelt. Hier lag neben dem traditionellen Kerngeschäft der Existenzgründungs- und der damit verbundenen Investitionsfinanzierung der Schwerpunkt der Neuausleihungen.

Die weiterhin positive Entwicklung des Kreditgeschäfts führen wir in erster Linie auf unser zielgruppenspezifisches Geschäftsmodell zurück. Die jahrzehntelange Erfahrung und die



exklusive Ausrichtung unserer Kredit- und Finanzierungsprodukte auf die akademischen Heilberufe ist hierbei unser zentraler Positionierungsvorteil im Markt. Wir verbinden mit der Kreditvergabe ein hohes Maß an Beratungsleistung und gewichten dabei insbesondere die speziellen zukunftsorientierten ökonomischen Aspekte.

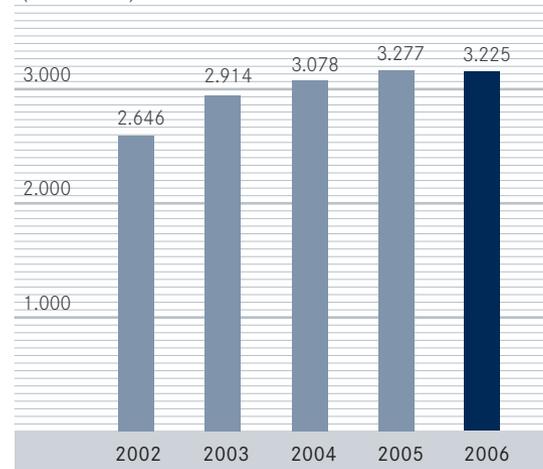
Bei erneut sehr umfangreichen Tilgungen – insbesondere Sondertilgungen, die aufgrund der Flexibilität unserer Finanzierungsprodukte möglich sind – erhöhte sich der Darlehensbestand im Berichtsjahr um 7% auf 18,8 Milliarden Euro. Mit Blick auf die Fristigkeiten zeigt der Stichtagsvergleich ein konstantes Kontokorrentkreditvolumen in Höhe von 1,9 Milliarden Euro.

Nummer eins bei der Finanzierung von Existenzgründungen

Die Existenzgründungsfinanzierung ist seit Jahrzehnten das Markenzeichen und Kerngeschäftsfeld unserer Bank. Resultierend aus den strukturellen Veränderungen des Gesundheitswesens und der damit auch rückläufigen Gesamtzahl an Existenzgründungen, blieb das Neugeschäft in diesem Bereich hinter dem Vorjahreswert zurück. Als Ursachen sind zum einen die Verunsicherung der Niederlassungswilligen im Zuge der Gesundheitsreform und zum anderen die

sinkenden Preise für Praxisübernahmen mit entsprechender Auswirkung auf das Kreditvolumen zu nennen. Die Position als Marktführer bei der Finanzierung von Existenzgründungen hat unser Haus jedoch trotz des rückläufigen Gesamtmarktes weiter festigen können. Unser zentraler Erfolgsfaktor ist hier nach wie vor die spezifische und umfassende Beratungskompetenz der Kundenberater bei der Entwicklung individueller Finanzierungslösungen. Dabei werden nach Möglichkeit zinsgünstige öffentliche Fördermittel in die Finanzierungskonzepte einbezogen. Aus risikopolitischer Sicht ist positiv anzumerken, dass wie im Vorjahr bei mehr als drei Viertel der Existenzgründungsvorhaben die Übernahme einer Praxis bzw. Apotheke oder der Eintritt in eine bestehende Praxis bzw. Praxisgemeinschaft zugrunde lag.

Neuausleihungen im Darlehensbereich
(in Mio. Euro)

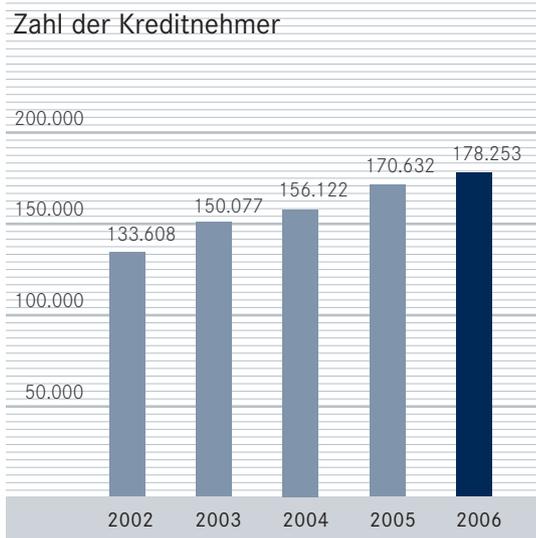




Wenn ich laufe, habe ich Raum zum Nachdenken.
Dann lasse ich meinen Tag noch mal Revue passieren.
Dabei kommen mir oft die besten Ideen.



Gute und langfristig solide Ideen – das ist es, was unsere Kunden für ihre persönliche Vermögensplanung von uns erwarten. Daher bieten wir eine breite Palette von innovativen und maßgeschneiderten Anlageprodukten, um den individuellen Bedürfnissen und Wünschen jedes Einzelnen gerecht zu werden. Damit auch in Zukunft alles gut läuft.



Immobilienfinanzierung weiter ausgebaut

Der Geschäftsbereich Immobilienfinanzierung entwickelte sich im Berichtsjahr erneut außerordentlich positiv. Die Wachstumsdynamik der Vorjahre setzte sich mit einem Anstieg des durchschnittlichen Kreditbestandes um 8,1 % auf 7,8 Milliarden Euro nahtlos fort. Die

Zahl der Finanzierungen konnte – trotz intensivem Preis- und Konditionenwettbewerb insbesondere seitens der Direktbanken – noch einmal im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Insgesamt wurden rund 6.400 Immobilienfinanzierungen mit einem Neugeschäftsvolumen von 1,6 Milliarden Euro zugesagt. Das im Vorjahr neu eingeführte apoZinscap-Darlehen mit einer Zinsvereinbarung über 15 Jahre wurde neben der klassischen Variante mit 10-jähriger Zinsvereinbarung besonders stark nachgefragt. Für das Geschäftsjahr 2007 versprechen wir uns – über die Weiterentwicklung unserer Produkt- und Beratungsangebote hinaus – durch den Start der Kooperationsvereinbarung mit der PlanetHome AG eine weiterhin positive Geschäftsentwicklung. Mit PlanetHome kooperieren wir hinsichtlich des Kaufs bzw. Verkaufs von Immobilien als Kapitalanlage oder für den eigenen Bedarf unserer Kunden und schließen auf diese Weise eine Lücke in unserem Angebotsportfolio rund um die Immobilienfinanzierung.





Einlagengeschäft

Gefragter Service „Rund um das laufende Konto“

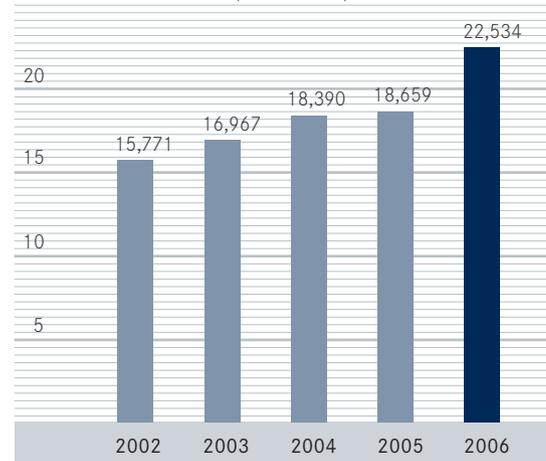
Das Gesamtvolumen des Einlagengeschäfts erhöhte sich im Berichtsjahr um 20,8% auf 22,5 Milliarden Euro. Diese Ausweitung entfällt auf die Kundeneinlagen im engeren Sinn sowie auf die Emission von Inhaberschuldverschreibungen, deren Platzierung im Abschnitt „Treasury/Liquiditätssteuerung“ erläutert wird.

Die täglich fälligen Einlagen, deren Bestand durch stichtagsbedingte Dispositionen institutioneller Kunden beeinflusst wurde, stehen mit einem Zuwachs um 6,3% auf 4,7 Milliarden Euro zu Buche. Die Analyse der durchschnittlichen Einlagen unserer Privatkunden – ohne Einbeziehung unseres Geldmarktkontos – weist im Vorjahresvergleich eine Steigerung um 2,7% auf, die vor allem auf eine höhere Liquiditätshaltung zurückzuführen ist. 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 mit weit reichender Gebührenerstattung für die

Nutzung von inländischen Geldausgabeautomaten mit der apoBank Card, ein vielseitiges und leistungsfähiges Kreditkartenangebot zu nennen sowie die Abrundung durch das Online-Banking und apoDialog – Serviceangebote, über die an anderer Stelle ausführlich berichtet wird.

Für kurzfristige Anlagen steht unser 2005 modernisiertes Liquiditätskonto als Tagesgeldkonto mit einer Staffelfverzinsung zur Verfügung. Das durchschnittliche Volumen erhöhte sich im Berichtsjahr um mehr als 60% auf 695 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr. Hier zeigte

Kundeneinlagen inkl. verbrieft
Verbindlichkeiten (in Mrd. Euro)





sich deutlich, dass das Anlageinteresse – insbesondere für Geldmarktkonten – bei steigenden Zinsen wächst. Diesem Trend folgend haben wir unser Liquiditätskonto ab 2007 weiter verbessert und unter dem Namen „apoZinsPlus“ mit einem erweiterten Staffelfzins vom ersten Euro an angeboten.

Attraktives Zwillingsspaar „apo GoldenTwin“

Unser Kreditkartendoppel mit VISA GOLD und MASTERCARD GOLD ohne Jahresgebühren wurde im Berichtsjahr erneut fast 700 Mal pro Monat von unseren Kunden geordert. Das vor sechs Jahren eingeführte Kartendoppel wird inzwischen von mehr als 107.100 Personen genutzt. 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.

Differenzierte Entwicklung der Termineinlagen

Die Ausweitung der Termineinlagen um 19,5% auf 3,8 Milliarden Euro beruht auf Dispositionen unserer Institutionellen Kunden. In der Privatkundschaft ging der durchschnittliche Bestand der Termineinlagen im Vorjahresvergleich um 5,8% zurück. Das Volumen der apoSchuldscheindarlehen hat sich gegenüber dem Vorjahr um 3,3% vermindert. Das Kontensparen in den verschiedenen Ausprägungen und Fristigkeiten nahm dagegen – bei nach wie vor niedrigem Niveau – erstmals seit Jahren wieder zu.





Asset Management

Deutlich aufwärts in volatilen Märkten

Auskömmliche Renditen für Aktien, Nullperformance für Renten – dies war das Ergebnis für Anleger im Berichtsjahr. Für einen Aktienanleger war eine zweistellige Performance im Jahr 2006 allerdings hart erarbeitet. Einerseits blieb Euroanlegern ein Erfolgserlebnis in den neben Europa bestimmenden Aktienmärkten USA und Japan verwehrt, weil der feste Euro die dort erzielten lokalen Kursgewinne teilweise oder ganz aufzehrte. Andererseits musste ein Aktienanleger besonders im abgelaufenen Jahr mit guten Nerven ausgestattet sein, um seine Bestände nicht zur Unzeit zu verkaufen. Begleitet wurde diese Entwicklung von einem insgesamt moderaten Zinsanstieg verbunden mit Leitzinserhöhungen der EZB, die dazu führten, dass die Jahres-Performance der gängigen Rentenindizes per saldo nur knapp über null lag.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung und der tiefen Verunsicherung vieler Anleger aus der „Krise“ der offenen Immobilienfonds, die Anfang 2006 durch die Schieflage des Grundbesitz Invest der DB Real Estate heraufbeschworen worden war, zogen sich nicht wenige Anleger auch von Aktien- und Renten-

märkten zurück. Anleger, die jedoch den beiden Königsklassen der Geldanlage zur Mitte des Jahres treu blieben, wurden belohnt. Begleitet von rückläufigen Zinsen legten die Aktienmärkte eine fast fünfmonatige Rallye hin. So wurde nicht nur der Grundstein für die hohen Gewinne der Aktienmärkte gelegt, auch Anlagen in länger laufenden Rentenpapieren feierten eine kurzzeitige Auferstehung.





Vor diesem Hintergrund ist es überaus erfreulich, dass sowohl die Wertentwicklung, der Zuwachs an zu verwaltendem Vermögen als auch die Ergebnisbeiträge unsere Erwartungen übertroffen haben. Gerade in Zeiten steigender Verunsicherung in der Anlegerschaft konnten wir unsere Kunden mit der bedarfsgerechten Ausrichtung der Produktpalette überzeugen. Insbesondere unser bewährter „Best-Advice-Ansatz“, bei dem wir bei Fonds und Zertifikaten gruppenunabhängig mit den kompetentesten Partnern in Europa zusammenarbeiten, sorgte für ein ausgewogenes und attraktives Angebot an Anlageprodukten. Im Zuge der Globalisierung der Anlagemärkte verschoben sich dabei die Schwerpunkte unserer Anlagen in neue Themen und Regionen.

Geschlossene Fonds: Der Markt bleibt in Bewegung

Trotz der anhaltenden steuerlichen Diskussionen hat sich der Umsatz von geschlossenen Fonds weiterhin positiv entwickelt. Erfreulicherweise konnte das gute Umsatzergebnis des Vorjahres in diesem Segment noch überboten werden. Wie in den Vorjahren lösten

eingeschränkte Anlage- und Renditealternativen eine starke Nachfrage an unternehmerischen Beteiligungen aus. Schwerpunkte lagen hier eindeutig im Bereich der in- und ausländischen Immobilienfonds sowie 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 bestätigt. Im laufenden Geschäftsjahr 2007 werden wir die konservative Geschäftsausrichtung fortführen und die Zusammenarbeit mit leistungsfähigen Partnern und renommierten Unternehmen weiter ausbauen. Auch hier steht der „Best-Advice-Ansatz“ stets im Vordergrund.

Private Vermögensverwaltung weiter mit hohem Wachstum

Auch im Jahr 2006 konnte die Vermögensverwaltung den starken Wachstumskurs fortsetzen. Das sehr gute Vorjahresergebnis hinsichtlich des verwalteten Volumens und der Zahl der durch die Vermögensverwaltung betreuten Mandate wurde um 36% gesteigert. Damit verdoppelte unsere Vermögensverwaltung Vo-



lumen und Mandate innerhalb von nur zwei Jahren. Dies ist aus unserer Sicht ein Beweis für den Erfolg unserer individuellen Anlagepolitik und der persönlichen Kundenbetreuung durch unsere Vermögensverwalter und Vermögensanlageberater.

apoAsset – mehr als Dachfonds

Bei den von unserer Tochtergesellschaft Apo Asset Management GmbH, kurz: apoAsset, gemanagten Dachfonds hat sich die erfreuliche Entwicklung des Vorjahres fortgesetzt.

Das Volumen ist von etwas mehr als einer Milliarde Euro am Jahresende 2005 inzwischen auf über 1,3 Milliarden Euro per Ende 2006 gestiegen. In wachsendem Maße profitiert das Erfolgsprodukt „apoDachfonds“ von Sparplänen und dem Vermögensaufbau im Rahmen fondsgebundener Lebensversicherungen. Die Position der Bank als Nummer vier unter den Anbietern im deutschen Markt hat sich dadurch weiter gefestigt. Die stetig über dem Marktdurchschnitt liegende Performance unserer Dachfonds ist im Frühjahr 2006 mit zwei „Lipper Fund Awards“ gewürdigt worden.

Asset Management Geschäft holt auf

„Sind wir im Wertpapiergeschäft weiter gekommen? The good news is – wir holen stark auf: Der Ergebnisbeitrag aus privaten und institutionellen Anlagegeschäften hat zu einer signifikanten Ausweitung des Provisionsüberschusses geführt. Rund 30 Mrd. Euro verwaltetes Vermögen für unsere Kunden, davon rund 7 Mrd. allein für die private Klientel und ein kräftig steigender Anteil von über 25 % in so genannten „gemanagten Assets“ in apoDachfonds und der Vermögensverwaltung, sind eine sehr beachtliche Entwicklung. Aber die Quote der Kernkunden mit Depot hat sich nur geringfügig gegenüber dem Vorjahr verbessert. Hier liegt noch ein großes Potenzial, das es zu heben gilt, wenn wir unsere ambitionierten Ziele erreichen wollen.“

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



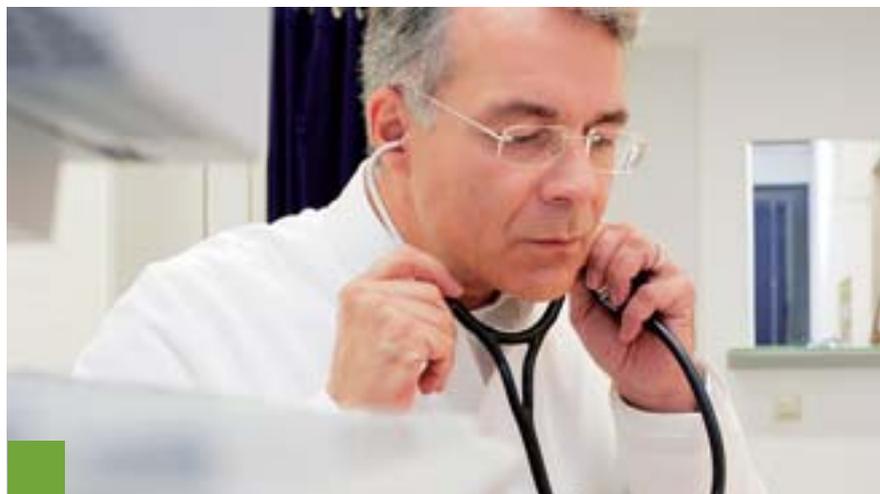
Auch über das Dachfondsgeschäft hinaus hat apoAsset ihre Aufwärtsentwicklung 2006 fortsetzen können. Das Volumen der „Assets under Management“ ist weiter gestiegen und betrug am 31. Dezember 2006 rund 3,5 Milliarden Euro. Die Volumenausweitung verbunden mit einer Verbesserung der durchschnittlichen Marge führte zu einem weiteren deutlichen Anstieg des Ergebnisses. Entsprechend hat sich auch der Ausschüttungsbetrag an die Gesellschafter signifikant erhöht.

Über einen sehr erfreulichen Fortschritt kann die Gesellschaft bei den Mandaten berichten, die in europäische Aktien investieren. Der im Jahre 2004 erstmals eingesetzte quantitativ gestützte Investmentprozess resultierte im Jahre 2006 in einer beeindruckenden Mehrrendite gegenüber den gängigen europäischen Aktienindizes. Im Quervergleich über 12 Monate hinweg hat sich dabei unser nach diesem Ansatz gesteuerter Publikumsfonds „apo Trend Selekt“ deutlich verbessert und liegt nun innerhalb einer Gruppe von rund 500 europäischen Aktienfonds unter den besten 7%. Auch bei unseren institutionellen Kunden findet der Ansatz wachsende Akzeptanz, wofür zusätzliche Dotierungen bestehender Mandate und eine Reihe neuer Mandate sprechen.

Die im Wettbewerbsvergleich überzeugenden Laufzeitenentscheidungen der apoAsset im Rentenbereich haben die enttäuschende Entwicklung der Rentenmärkte mildern, aber nicht entscheidend kompensieren können. Im Hinblick auf die von den Kunden in den Vordergrund gestellten Forderungen nach einem absoluten Ertrag der Rentenfonds hat apoAsset die Arbeiten an einem weiter veränderten Rentenprodukt beschleunigt. Bei Unternehmensanleihen hat sich abermals die risikoaverse Anlagepolitik unseres Managements ausgezahlt.

Unser Geldmarktprodukt, das in hohem Maße auf variabel verzinsliche Anleihen guter bis sehr guter Bonität setzt, hat im Jahre 2006 in starkem Maße von der Zinspolitik der Europäischen Zentralbank profitiert. Die im Jahresverlauf stetig gestiegenen Geldmarktsätze sind unmittelbar auch im Fonds wirksam geworden. Der Fonds erzielte erneut ein wettbewerbsfähiges Ergebnis.

Der apo Medical Opportunities, der weltweit in Aktien des Gesundheitsmarktes investiert und von apoAsset in Kooperation mit dem Münchener Spezialisten Medical Strategy verwaltet wird, hat sich auf den oberen Rängen





der einschlägigen Wettbewerbsvergleiche platziert. Dennoch war, bedingt durch die unterdurchschnittliche Branchenentwicklung, die Gesamtentwicklung dieses Fonds unbefriedigend. apoAsset hält unverändert an dem Ziel fest, diesen Bereich zu einem Wachstumsträger auszubauen und das besondere Know-how der apoBank-Gruppe für alle Themen des Gesundheitsmarkts zur Geltung zu bringen.

Geschäft mit institutionellen Kunden auf Erfolgskurs

Das Geschäft mit unseren institutionellen Kunden verlief auch im Berichtsjahr erneut sehr positiv. Getrieben von der guten Entwicklung des Depotbankgeschäfts, stiegen die Erträge, die unser Haus mit der Verwaltung von Wertpapieren erzielt, um ca. 30 % gegenüber dem Vorjahr. Das Volumen aller Fonds, die durch unser Haus verwahrt wurden, betrug mehr als 9 Milliarden Euro. An der positiven Entwicklung hatten die betreuten Masterfonds wie in den Vorjahren einen erheblichen Anteil. Darüber hinaus wurde das Depotbankvolumen wesentlich von den Zuführungen in das erfolgreiche quantitative Aktienprodukt unserer Konzerntochter apoAsset getrieben.

Das anhaltend niedrige Zinsumfeld führte zu einem leichten Rückgang bei den Rentendirektanlagen. Wie bereits in den letzten Jahren

konzentrierte sich der Kundenfokus auf den Erwerb von strukturierten Rentenprodukten. Im Bereich dieser Produktgruppe wurde unsere Beratungsdienstleistung deutlich ausgebaut, um für unsere Kunden durch den Einsatz optimierter Kombinationen von Optionen und Zinsanpassungsrechten einen Mehrwert in der Kapitalanlage zu generieren. Gemeinsam mit unserer Beteiligungstochter, AC Capital Partners Ltd., Dublin, wurde eine Lücke in unserer Produktpalette geschlossen. Im Laufe des Jahres konnten wir unseren Kunden erstmals eine Investition in einen gemanagten Pool erstklassiger ABS-Produkte offerieren. Mit dem so genannten LAAM-Fonds (Leveraged Accrual Asset Management) bietet die Bank ein Produkt, das die speziellen Anlagebedürfnisse gerade von Pensionskassen nach geringer Volatilität und stabilem Ertrag über dem Rechnungszins erfüllt und somit eine hervorragende Ergänzung der einzelnen Assetklassen darstellt.

Das in den letzten Jahren für unsere institutionellen Kunden entwickelte Risikosteuerungsmodell wurde auch im Geschäftsjahr 2006 stark nachgefragt. Durch Modifizierung wurde die Funktionalität nochmals optimiert. Die Ankündigung, mittels einer Asset-Liability-Studie eine Unterstützung des strategischen Asset Managements unserer institutionellen Kunden vorzunehmen, wurde im Jahr 2006 durch die Gewinnung weiterer Mandate umgesetzt.



Im Beruf war mir meine Unabhängigkeit schon immer sehr wichtig. Aber ich nehme mir auch die Zeit, um zu entspannen und das Leben zu genießen.



Für Heilberufsangehörige hat das Thema Unabhängigkeit schon immer einen besonderen Stellenwert. Wie gut, eine Bank zu haben, die einen in finanziellen Fragen ebenso unterstützt wie bei der Praxisführung, z. B. durch umfassende Angebote zur betriebswirtschaftlichen Fortbildung. Damit man seinen Kurs zu jeder Zeit halten kann.



Insgesamt dürfen wir in dem Ausbau des Beratungsangebots und der Erweiterung unserer Produktpalette sicherlich eine weitere Stärkung unserer Position im Wettbewerb bei der Betreuung unserer institutionellen Kunden sehen.

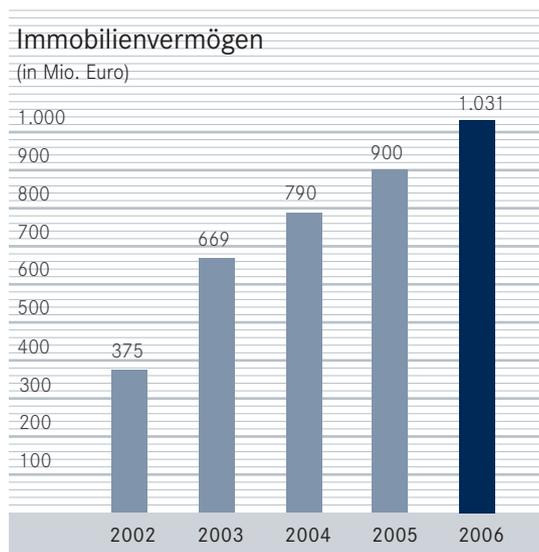
aik überzeugt durch Managementqualität

Unsere Immobilien KAG, die APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH (aik), ein Gemeinschaftsunternehmen der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer und berufsständischer Versorgungswerke, hat sich als Immobilien-Asset-Manager etabliert und genießt auf Markt- und Kundenseite beste Reputation. Dieser Erfolg konnte auch im Jahr 2006 fortgesetzt werden. Anfang des Jahres erfolg-

te die Auflage eines weiteren Gemeinschaftsfonds von zwei berufsständischen Versorgungswerken und einer Versicherung. Ein weiteres Versorgungswerk einer Zahnärztekammer hat zum Jahresende bei der aik einen Individualfonds aufgelegt. Damit werden nun insgesamt 10 Immobilien-Spezialfonds gemanagt und 18 institutionelle Anleger betreut. Das Immobilienvermögen erhöhte sich im Geschäftsjahr 2006 durch zahlreiche Immobilien-Akquisitionen in Deutschland und im europäischen Ausland auf über eine Milliarde Euro.

Nachdem in den vergangenen Jahren Investitionen im Ausland im Vordergrund standen, wurde 2006 aufgrund der günstigen Marktlage überwiegend in Deutschland investiert. Hier konnte die aik auch im Portfoliomanagement an die Branchenspitze vorrücken. Die Lage auf dem deutschen Immobilienmarkt wurde zudem für Verkaufsaktivitäten eines Teilportfolios bzw. einzelner Immobilien im Rahmen des aktiven Portfoliomanagements genutzt.

Mit einer auf Wertschöpfung ausgerichteten Bestandsentwicklung und einem engagierten Vermietungsmanagement konnten wieder attraktive Erträge für die Fonds erwirtschaftet werden. Daneben hat die aik erneut ihre Expertise in der Projektentwicklung unter Beweis gestellt. Im Bereich Objektmanagement konnte die beachtliche Vermietungs-





leistung des Vorjahres sogar noch übertroffen werden. Mit gewerblichen Mietverträgen über eine Fläche von rund 31.500 qm bzw. über ein Mietvolumen von ca. 5,6 Millionen Euro wurde eine positive Vermietungsbilanz erzielt.

Für alle Fonds konnte im Geschäftsjahr 2006 trotz der sicherheitsorientierten Anlagepolitik im Durchschnitt ein laufender Nettoertrag von 5,40% erwirtschaftet werden. Die Performance, bezogen auf das eingesetzte Eigenkapital aller von der aik akquirierten Immobilien, betrug im vergangenen Geschäftsjahr 7,43%.

Treasury/Liquiditätssteuerung

Strategisches Zinsrisikomanagement

Das Management der Marktpreisrisiken im Anlage- und Handelsbuch der Bank sowie die Steuerung der Liquidität obliegen dem Dezernat Unternehmensplanung/Treasury. Die Marktpreisrisiken bestehen in der Bank primär aus Zinsänderungsrisiken. Währungsrisiken und Aktienkursrisiken sind von untergeordneter Bedeutung, Rohwarenrisiken werden nicht eingegangen. Längerfristige Festzinspositionen zur ausschließlichen Erzielung von Arbitragegewinnen werden grundsätzlich nicht betrieben. Die Steuerung der konsolidierten 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 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 mit ihren Kunden. Aufgrund der Be-

sonderheiten 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 angesteuert werden. Grundsatz der Bank ist es hierbei, unter Berücksichtigung des geplanten Neugeschäfts keine oder nur in eingeschränktem Umfang offene Positionen einzugehen.

Unsere Bank verfügt über einen hohen Anteil variabel verzinslicher, am Geldmarkt orientierter Positionen. Der Wertpapiereigenbestand und die institutionelle Refinanzierung werden über Swapgeschäfte variabel gestellt. Das langfristige Kreditgeschäft wird fristenkongruent refinanziert. Auf Basis regelmäßiger Simulationsrechnungen werden globale Absicherungsmaßnahmen abgeschlossen, die zum moderaten Zinsrisikoprofil der Bank und zur Ergebnisverstetigung beitragen. Neben der vorstehend aufgeführten mehrperiodigen GuV-orientierten Steuerung der Zinsänderungsrisiken hat die Bank eine barwertige Betrachtung unter verschiedenen Zinsszenarien auf Gesamtbank- und Portfolioebene installiert.



Bonitätsstarke und ertragsorientierte Eigenmittelanlage

Die Anlage in Wertpapieren, die operative Liquiditätssteuerung und die Refinanzierungsaktivitäten mittels verbriefter Verbindlichkeiten erfolgen im Bereich Treasury/Liquiditätssteuerung. Dabei wird die Anlage in Wertpapieren zum einen 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 verbrieften Geldmarktprodukten (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 Passiv-Volumina des Kundengeschäftes sowie den Erfordernissen des aufsichtsrechtlichen Liquiditätsgrundsatzes und der Liquiditätssteuerung. Es werden nur die freien Liquiditätsmittel der Bank investiert.

Zum anderen wird zur Ertragsverbesserung durch zusätzliche Zinseinnahmen im Eigenanlage-Portfolio in Wertpapiere mit höheren Bonitätsspreads investiert. Die Investitionen erfolgen im Wesentlichen in Bonds, Schuldscheindarlehen (Staaten, Banken, Unternehmen), Strukturierte Finanzprodukte und durch Risikoübernahmen mittels Kreditderivate. Kapitalgarantierte und risikoarme nicht kapitalgarantierte Fondsinvestments runden diese Anlageaktivitäten ab. Die Steuerung des gesamten Wertpapiereigenbestandes wird unter strikter Beachtung des eng gefassten Sicherheitsgedankens vorgenommen.



Professionelle Liquiditätssteuerung

Innerhalb des Dezernats obliegt die operative Steuerung der kurzfristigen Liquidität dem Geldhandel. Die Überwachung der Liquidität

erfolgte in 2006 in enger Zusammenarbeit der Bereiche Unternehmensplanung und Treasury/Liquiditätssteuerung. Ein gemeinsam mit dem Controlling gebildeter Liquiditätsausschuss überwacht und steuert die Einhaltung des aufsichtsrechtlichen Liquiditätsgrundsatzes auf Basis von Vorausschau-rechnungen für die nächsten fünf Tage, in die auch alle geplanten bzw. in den nächsten Tagen fälligen Geschäfte mit relevanter Größenordnung einfließen. Darüber hinaus werden Stresstests durchgeführt und Worst-Case-Betrachtungen angestellt.

Die Steuerung der mittel- und langfristigen Liquidität basiert auf Liquiditätsbestands- und Liquiditätsablaufbilanzen, in denen hausdefinierte Kernaktiva und Kernpassiva zum Stichtag und im Zeitablauf gegenübergestellt wer-

den. Mittels geeigneter Refinanzierungsmaßnahmen wird das Verhältnis von Kernaktiva zu Kernpassiva in einem vorgegebenen Zielkorridor gesteuert. Wesentliche Ziele dieser längerfristigen strategischen Liquiditätssteuerung sind die Sicherstellung einer kongruenten Refinanzierungsstruktur im Zeitablauf und die mittelfristige Vorsteuerung des aufsichtsrechtlichen Liquiditätsgrundsatzes.

Refinanzierungsaktivitäten ausgebaut

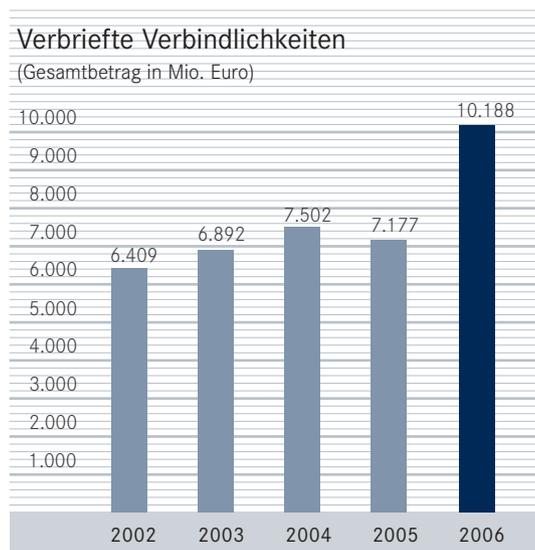
Die Strategie, über Benchmarkanleihen neue internationale Investoren anzusprechen, wurde weiter vorangetrieben. Im Berichtsjahr wurde sowohl eine Fixed-Rate- als auch eine Floating-Rate-Benchmark-Anleihe mit großem Erfolg bei internationalen Investoren platziert.





Unsere Refinanzierungsaktivitäten haben wir durch maßgeschneiderte Emissionen für institutionelle Kapitalanleger ergänzt. Insgesamt wurden 2006 langfristige Emissionen und Schuldscheindarlehen im Volumen von 3,3 Milliarden Euro am Kapitalmarkt platziert. Das „European Medium Term Note Program“ wurde zum Ende des Berichtsjahres mit 8,2 Milliarden Euro ausgenutzt.

Für den kurzfristigen Refinanzierungsbedarf haben wir im Jahr 2006 das „European Commercial Paper Program“ von 1 Milliarde auf 5 Milliarden Euro erhöht. Es 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 2006 auf rund 750 Millionen Euro.



Der Beitrag des Privatkundengeschäfts zeigt sich mit einem etwa gleich bleibenden Volumen erfolgreich stabil. Zurzeit sind Obligationen im Volumen von 1 Milliarde Euro bei Privatkunden platziert.

AC Capital Partners Ltd.

Seit September 2005 ist unser Haus mit 51% an der irischen Investment-Management-Gesellschaft AC Capital Partners Ltd. in Dublin beteiligt. Neben dem Fokus auf den Beteiligungsertrag soll durch die Tochtergesellschaft der strategische Ausbau des Treasury forciert und das Geschäft mit institutionellen Kunden ausgebaut werden.

Ein Blick auf die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2006 unserer größten Beteiligung zeigt, dass sie sich sehr erfolgreich entwickelt hat. Produktseitig wurden drei neue Spezialfonds aufgelegt, zwei gemanagte und zwei statische Collateralized Debt Obligations strukturiert und zwei Fund-of-Funds-Plattformen aufgesetzt. Neben diesen Transaktionen, die AC Capital Partners Ltd. im Jahr 2006 primär für das Treasury der apoBank entwickelt und arrangiert hat, wurden Investmentmandate innerhalb der institutionellen Kundschaft der apoBank bei Banken, Sparkassen und Investmentmanagern akquiriert.



Im Segment der gehebelten ABS Fonds stieg das durch AC Capital Partners Ltd. verwaltete Fondsvolumen in AAA gerateten ABS auf 26,5 Milliarden Euro. Damit zählt die Gesellschaft zu den größten europäischen Fondsmanagern in dieser Assetklasse. Das Volumen der gemanagten Investmentmandate erhöhte sich um 70% auf 1,7 Milliarden Euro.

Um die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft nachhaltig erfolgreich zu gestalten, wurde das Team um weitere sechs Mitarbeiter verstärkt. Alle Leistungen außerhalb der Kernkompetenzen – z. B. Backoffice – wurden und werden durch kompetente Partner erbracht. Dies gewährleistet eine schlanke Organisationsstruktur und ermöglicht es, flexibel auf Kundenanforderungen und Marktentwicklungen zu reagieren. Im März 2006 wurde in

Wiesbaden eine Repräsentanz eröffnet; im November des Berichtsjahres konnten die Räume der neuen Hauptverwaltung in Dublin bezogen werden.

Aktuell ist der Fokus der Aktivitäten vor allem auf den weiteren Ausbau des Kundengeschäfts gerichtet. Produkte aus den Segmenten der Asset Backed Securities (ABS), der Collateralized Debt Obligations (CDOs), Fund of Funds sowie der strukturierten Kapitalmarkttransaktionen, die sich vor allem durch ein attraktives Chance-/Risikoprofil auszeichnen, wurden in Zusammenarbeit mit namhaften Investmentbanken entwickelt und werden den Kunden zur Diversifizierung ihrer Portfolios offeriert.



Vertriebskanäle

Beratung und Kommunikation groß geschrieben

Die Vertriebskanäle der Bank sind in 2006 weiter ausgebaut worden. Unsere Kunden schätzen nach wie vor den persönlichen Kontakt zur Bank, wollen aber auch die Möglichkeiten der Kommunikation und Information über elektronische Medien oder Telefon nutzen. Darauf haben wir entsprechend reagiert: Im stationären Vertrieb wurde die Zahl der Berater weiter erhöht und die Präsenz vor Ort durch die Errichtung von Geschäftsstellen verbessert. Die elektronischen Zugangswege für Service, Information und Kommunikation wurden ebenso ausgebaut. Zur Optimierung und zum Ausbau unseres Telefon-Service wurde im laufenden Jahr ein neues Projekt gestartet.

Neuer Filialtyp „Geschäftsstelle“ hat sich etabliert

Die bislang errichteten vier Geschäftsstellen, die bis auf Kassenverkehr und Schließfächer ein breites Servicespektrum bieten, wurden sehr gut von unseren Kunden angenommen. Die auf die Geschäftsstelle übertragenen

Kunden wurden persönlich oder telefonisch von den Kundenberatern kontaktiert. Dem in der Anfangsphase geäußerten Wunsch einiger Kunden, weiterhin von der „alten“ Filiale betreut zu werden, sind wir natürlich nachgekommen. Ein Schwerpunkt der Tätigkeiten in den Geschäftsstellen lag zunächst im Bestandskundengeschäft, wodurch die bestehenden Geschäftsbeziehungen mit Erfolg gefestigt wurden. Des Weiteren standen die Akquisition neuer Kunden im Vordergrund sowie Vermittlerbeziehungen, die es vor Ort auszubauen galt.

apoFinanz: Kundenbetreuung an filialfernen Orten

Seit beinahe zehn Jahren betreuen die Berater unseres Tochterunternehmens Finanz-Service GmbH der apoBank – kurz: apoFinanz – als mobiler Außendienst unsere Kunden. Im Berichtsjahr waren bundesweit 76 Finanzberater im Einsatz. Zur Steigerung der Effizienz für die Gesamtbank haben wir 2006 den Einsatz der apoFinanz für die apoBank präzisiert. Unsere Tochtergesellschaft widmet sich nun noch stärker jenen Kundenpotenzialen, die weiter von der Filiale entfernt liegen.



Der mobile Außendienst berät somit unsere Kunden dort, wo keine Filiale in unmittelbarer Nähe ist. Wir sehen darin eine Chance, unseren Marktanteil auch in filialferneren Gebieten zu vergrößern.

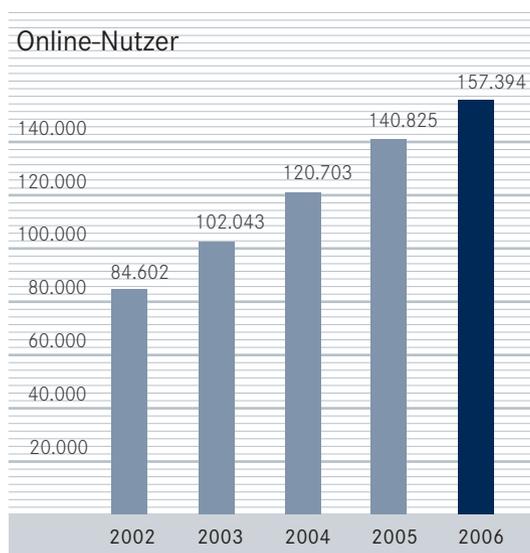
Die von den Beratern der apoFinanz angebotene Dienstleistung entspricht exakt dem Angebot der apoBank. Die Vermittlungsleistung der apoFinanz an unser Haus belief sich 2006 auf ein Produktvolumen im Wert von rund einer halben Milliarde Euro. Den Service der apoFinanz können die Kunden als eine zusätzliche Leistung der apoBank in Anspruch nehmen.

E-Banking-Aktivitäten im Fokus

Die zahlreichen Vorteile des „elektronischen Kontos“ haben auch 2006 zu einer nachhaltigen Steigerung der Zahl der Online-Banking-Nutzer geführt. Mit einem Zuwachs von rund 16.600 Kunden ist die Anzahl derer, die ihr Konto komfortabel und unabhängig von Schalteröffnungszeiten „online“ führen, auf 157.400 Kunden gestiegen.

Einführung des neuen Internet-Banking

Mehr Bedienungskomfort, Zeitersparnis, Transparenz und Flexibilität bringt ein neues Internet-Banking mit sich, das wir im Novem-



ber 2006 kurzzeitig eingeführt, aufgrund massiver Störungen in der Startphase letztlich jedoch erst im laufenden Jahr erfolgreich realisiert haben. Eine der wesentlichen Neuerungen dieses Auftritts mit HBCI (PIN/TAN) besteht beispielsweise darin, dass in der Kontenübersicht alle Konten einer Stammmummer angezeigt werden können, die für das Online-Banking freigeschaltet sind und dieselbe PIN haben. Alle Konten stehen direkt für das Online-Banking zur Verfügung, eine Neuanmeldung pro Konto - wie zuvor - ist nicht mehr erforderlich. Lastschriften, Dauerlastschriften und Sammelaufträge können elektronisch eingereicht werden. Alle Kontodaten von Zahlungsempfängern und Zahlungspflichtigen lassen sich als Vorlage speichern und stehen so für Überweisungen, Einzellastschriften und EU-Standardüber-



weisungen zur Verfügung. Relevante Informationen zum jeweiligen Konto wie z. B. Kontoinhaber, Salden, Anzahl und Summe von anstehenden Buchungen, Terminaufträge, Kreditbeträge, Zinssätze, Sparbeträge, IBAN & BIC sowie weitere Informationen sind übersichtlich verfügbar.

Ergänzend ersehen die Nutzer sowohl des Internet-Banking als auch der Banking-Programme über HBCI (z. B. StarMoney) die vorgemerkten Umsätze mit der Anzeige aller Aufträge, die via Online-Banking eingereicht wurden und noch nicht gebucht sind. Neu ist

auch die Möglichkeit der EU-Standardüberweisung in das europäische Ausland. Erweitert wurde zudem der Leistungsumfang mit der Anzeige des Freistellungsbetrages sowie des bereits ausgeschöpften und noch zur Verfügung stehenden Betrages.

Service am Telefon im Dialog mit dem Kunden

Eine wichtige Ergänzung unseres Kundenservice bildet unser Telefonservice „apoDialog“. Fragen rund um das laufende Konto und zu

Produktinnovationen



„Wir sind mit hoch attraktiven Produkten für unsere Kunden in das neue Jahr gestartet: Interessante Zertifikate im Wertpapierbereich, apoZinsPlus für das Einlagengeschäft und auch im Aktivgeschäft haben wir mit der apoExistenzgründungsfinanzierung mit Airbag und dem apoForwardZinscapDarlehen zwei Produktinnovationen auf den Markt gebracht. Hinzu kommen Veränderungen wie der Ausbau der apoFinanz. Zusammen mit dem Know-how und dem Engagement der apoBank-Mitarbeiter sind das gute Voraussetzungen, unsere Kunden davon zu überzeugen, dass uns mehr verbindet.“

Dr. Franz Georg Brune, Mitglied des Vorstands
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank



Beruf und Familie in Einklang zu bringen, ist manchmal gar nicht so einfach. Da ist es wichtig, einen Partner zu haben, auf den man sich jederzeit verlassen kann.



Wir verstehen uns von Anfang an als Partner unserer Kunden. Dabei stellen wir uns in Beratung und Betreuung ganz auf die individuelle Lebenssituation des Kunden ein. Denn wer beruflich und privat seinen Weg gehen will, braucht einen verständnisvollen und zuverlässigen Partner, der in jeder Lebenslage mitspielt.



anderen Produkten der Bank gehören ebenso zum Leistungsspektrum wie Überweisungsaufträge, Termingeld- und Sparkontoanlagen.

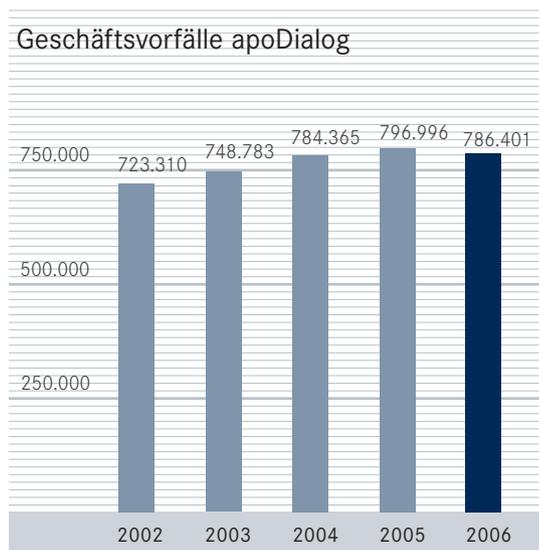
Die apoDialog-Telefonzentrale steht auch dann zur Verfügung, wenn die Filialen nicht geöffnet haben. Insbesondere in den Mittags- und Abendstunden werden Rückruf- und Beratungswünsche für die Kundenberater der Filiale entgegengenommen. Die Electronic-Banking-Hotline hilft bei Fragen zur elektronischen Kontoführung via Internet und StarMoney. Im Rahmen unseres apoBrokerage-Service nimmt apoDialog zudem telefonisch Wertpapieraufträge entgegen. Insgesamt wurden von unseren Kunden in 2006 mehr als 780.000 Geschäfte über den Vertriebskanal apoDialog abgewickelt.

Bargeldlos zahlen in Praxis und Apotheke

Der Trend zur Kartenzahlung in Praxis und Apotheke hat sich auch 2006 weiter fortgesetzt. Insgesamt nutzen bereits über 9.000 Kunden unseren Service. Über die von der Bank vermittelten Kartenzahlssysteme wurden insgesamt 11,2 Millionen Kartenzahlungen auf den Konten unserer Kunden mit 670 Millionen Euro Gesamtvolumen gutgeschrieben. Somit ist die Kartenzahlung bereits heute eine etablierte Variante für Zahlungen der Patienten und Kunden in Praxis und Apotheke.

Erfolgreiche Kundenkommunikation

Trotz aller Anstrengungen, die Servicequalität ständig zu verbessern, lassen sich im immer komplexer werdenden Tagesgeschäft gelegentliche Unzufriedenheiten von Kunden nicht ganz vermeiden. In solchen Situationen kann im Interesse beider Seiten das Beschwerdemanagement einen Ausgleich herstellen. Es umfasst alle systematischen Maßnahmen, die ein Unternehmen bei artikulierter Unzufriedenheit des Kunden ergreift, um dessen Zufriedenheit wieder herzustellen und gefährdete Kundenbeziehungen zu stabilisieren. Ein aktives Beschwerdemanagement liefert wichtige Hinweise auf Stärken und Schwächen eines Unternehmens aus Kundensicht. Da sich unzufriedene Kunden meist ohne weitere Rückmeldung von einem Unter-





nehmen abwenden, sind Beschwerden eine wichtige zweite Chance, den Kunden dennoch zu halten.

Seit der Implementierung der Abteilung Kundenkommunikation in unserem Haus wird das Feedback der Kunden erfasst und kann für den Lernprozess des Unternehmens nutzbar gemacht werden. Unsere Erfahrungen zeigen, dass erfolgreich gelöste Beschwerden eine starke emotionale Wirkung haben und das Verbundenheitsgefühl des Kunden langfristig positiv beeinflussen. Dazu zählt die Bereitschaft, die Geschäftsbeziehung fortzusetzen, sowie positive Erwähnung und Empfehlung der apoBank im persönlichen Umfeld.

Diese Erkenntnis wird durch verschiedene Studien gestützt, welche die Bedeutung eines erfolgreichen Beschwerdemanagements aufzeigen. Diesen Analysen zufolge kostet es ein Unternehmen zehn Mal mehr Aufwand, neue Kunden zu gewinnen, als bestehende Verbindungen zu halten. Außerdem verbreiten unzufriedene Kunden ihre Erfahrungen zehn Mal mehr als zufriedene. Dies hat zur Folge, dass potenzielle Kunden bereits abgeschreckt werden, bevor sie eigene Erfahrungen mit dem Unternehmen machen konnten.





Partner im Gesundheitswesen

Enge Zusammenarbeit mit den Organisationen

Als berufsständisches Kreditinstitut ist unsere Bank traditionell auf eine enge Zusammenarbeit mit den Standesorganisationen der Apotheker, Ärzte, Zahnärzte und Tierärzte eingestellt. Die durch gegenseitiges Vertrauen geprägten Verbindungen stellen ein tragendes Element der Bank dar. In einer Zeit, in der im Gesundheitswesen die Zeichen auf Veränderung gestellt sind, gilt dies mehr denn je.

Die Sozialgesetzgebung schreibt in zunehmendem Maße den politischen Willen fest, die tradierten Versorgungsstrukturen zu verändern. Das bleibt nicht ohne Einfluss auf die Berufsstände, die sich immer stärker strukturellen und ökonomischen Unsicherheiten und damit einer kaum mehr kalkulierbaren Zukunft ausgesetzt sehen. In enger Abstimmung und Kooperation mit den Standesorganisationen werden wir bestrebt bleiben, die im Wesentlichen gesetzlich induzierten Themen „Neue Versorgungsstrukturen“ und „Gesundheitstelematik“ zu meistern.





Auf Veränderungen der Versorgungsstrukturen eingestellt

Galt das 2004 in Kraft getretene GKV-Moder- nisierungsgesetz (GMG) mit seinen Neurege- lungen (Medizinische Versorgungszentren, Anstellung von Ärzten...) schon als „Umbruch- ereignis“ medizinischer Leistungserbringung im ambulanten Bereich, so kann man die Strukturveränderungen des Vertragsarzt- rechtsänderungsgesetzes (VÄndG) ohne Über- treibung als wirklichen Paradigmenwechsel bezeichnen. Schon im Jahr 2004 hatte der Bundesärz- tetag eine neue Musterberufsord- nung beschlossen, die zwischenzeitlich von den regionalen Ärztekammern weitgehend in geltendes Recht umgesetzt worden ist. Damit wurde das ärztliche Berufsrecht insbesondere hinsichtlich der Kooperations- und Anstel- lungsmöglichkeiten sowie der Praxissitze in wesentlichen Zügen liberalisiert. Zunächst galten diese neuen Berufsausübungsmög- lichkeiten jedoch nur im privatärztlichen Bereich.

Die durch das neue Berufsrecht bislang nur „angedeuteten“ Kooperations- und Berufs- ausübungsmöglichkeiten wurden zum 1. Jan- uar 2007 durch ein modifiziertes Sozialrecht zum Leben erweckt. Konsequenzen sind u. a. eine Forcierung kooperativer, auch überörtli- cher Berufsausübungsmöglichkeiten, eine zunehmende Anstellung von Ärzten in Praxen und ärztlichen Versorgungszentren bzw. ein weiteres Zusammenwachsen von ambulanter

und stationärer Versorgung. Auch auf der Einkommensseite kann man im Hinblick auf die für 2009 avisierten Regelleistungsvolu- mina realistischerweise nicht damit rechnen, dass dem ambulanten Vertragsarztssystem mehr Geld zur Verfügung steht. Damit einher- gehend wird ein weiter wachsender Druck auf die traditionelle ärztliche Praxis erwartet.

Wir haben uns sehr frühzeitig auf die antizi- pierbaren Veränderungen der Versorgungs- strukturen eingestellt, indem wir innerhalb des Dezernats Vertrieb Organisationen und Großkunden die Bereiche „Gesundheits- märkte und -politik“ bzw. „Versorgungsstruk- turen und Firmenkunden“ etabliert haben. Diese Bereiche haben die Aufgabe, einerseits die Gesundheitsmärkte und die Gesundheits- politik ständig auf die für die Bank und deren Kunden relevanten strukturellen und ökonomischen Veränderungen zu analysieren und die nötigen Ableitungen herbeizuführen. Andererseits obliegt es ihnen, Dienstleistun- gen in jenen Teilbereichen der Gesundheits- märkte anzubieten, die bisher nicht im Fokus standen, z. B. bei Versorgungsstrukturen an der Nahtstelle ambulanter und stationärer Medizin, bei sonstigen „Neuen“ Versorgungs- strukturen und auch bei Gesundheitsunter- nehmen jenseits des Versorgungsgeschehens.

Als Partner der akademischen Heilberufe stehen dabei selbstverständlich Projekte im Vordergrund, welche die Förderung von



Strukturen in freiberuflicher, ärztlicher oder zahnärztlicher Verantwortung zum Inhalt haben, der Abgrenzung gegenüber institutionellen Formen der Versorgung dienen, die Freiberuflichkeit unterstützen sowie Kooperationen zwischen Haus- und Fachärzten fördern, auf qualitätsgestützte bzw. -sichernde Maßnahmen gerichtet sind und vor allem tragbare Perspektiven für niedergelassene wie angestellte Heilberufsangehörige bieten. Im Rahmen der Verantwortung für die Weiterentwicklung der Bank setzen wir uns allerdings stärker auch mit Marktsegmenten des Gesundheitssektors auseinander, die bisher nicht im Fokus unseres Kerngeschäftes gestanden haben.

apoKom berät in unserem Zielmarkt

Wir gehen davon aus, dass die Strukturveränderungen des VÄndG und die (gesundheits-)ökonomischen Auswirkungen des GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetzes (GKV-WSG) die skizzierte Fortentwicklung einer heterogenen Versorgungslandschaft begünstigen werden. Die Bank sieht sich in diesem Zusammenhang einer beträchtlichen Nachfrage nach Gestaltungsberatung gegenüber. Heilberufsangehörige, die die Chancen der sich verändernden Versorgungslandschaft nutzen wollen, stehen mit ihren Fragen häufig allein da.

Schon im Jahre 2000 haben wir daher eine Beratungstochter für Kooperationen sowie Organisation und Management von Versorgungsstrukturen gegründet, die interessierten Marktteilnehmern mit Sach-, Fach- und Managementkompetenz in der Entwicklung und Begleitung von kooperativen Geschäftsmodellen und Organisationsformen zur Verfügung steht. Die Begleitung erfolgt dabei von der ersten Projektidee bis zur Umsetzung in den Echtbetrieb. Das Beratungsangebot sehen wir als Ergänzung zu den Beratungsangeboten der Standesorganisationen, da verschiedene Fragestellungen (Investition und Finanzierung, Steuerrecht, Gesellschaftsrecht usw.) über deren Kernkompetenz hinausgehen.

health care akademie transportiert Managementkompetenz

Etablierten Kooperationsformen fehlt es häufig an sach- und fachkundiger, temporärer oder dauerhafter Begleitung mit Managementkompetenz. Um diesen Mangel zu beheben, hat die Bank gemeinsam mit der Bundesärztekammer und der Kassenärztlichen Bundesvereinigung die health care akademie gegründet. Deren Aufgabe ist es, Managementwissen für neue Kooperations- und Versorgungsformen im Gesundheitswesen zu vermitteln. Das Angebot der health care akademie erfreut sich großer Beliebtheit, so dass zwischenzeitlich der zehnte Managementkurs durchgeführt wurde.



E-Health-Market bietet innovative Lösungen

Moderne Informations- und Kommunikationssysteme verändern die Arbeitsabläufe im Gesundheitswesen und tragen maßgeblich dazu bei, dass eingespielte Geschäftsprozesse effizienter gestaltet und neue Kooperationsformen elektronisch abgebildet werden können. Unsere Bank stellt sich auf diese Entwicklung ein, indem sie Heilberufsangehörige und deren Organisationen bei der Bewältigung der Anforderungen unterstützt und passende Lösungspakete für sie anbietet. Die qualifizierten Tochterunternehmen der Bank, die medisign GmbH und die DGN Service GmbH, bieten hierfür mit Signaturkarten zur Absicherung sensibler Geschäftsprozesse im Gesundheitswesen und extrem gesicherten Netzplattformen und Internetzugängen die entsprechenden Basistechnologien und Produktbündel an.

Beide Tochtergesellschaften sind in ihrem speziellen Marktsegment Marktführer. Das Angebot ist kundenorientiert auf konkrete Anwendungen ausgerichtet und bietet über die Reduzierung von Prozesskosten den Kunden die Möglichkeit, die Effizienz der Administrationsprozesse weiter zu verbessern. Neben dem eTAN Verfahren der apoBank ist hier gerade die Online-Abrechnung im gesetzlichen und privaten Kassensbereich von besonderer Bedeutung, die von

den Privatärztlichen Verrechnungsstellen und zunehmend auch von Kassenzahnärztlichen und Kassenzahnärztlichen Vereinigungen angeboten wird.

DGN Service - Telematik-Dienstleister für das deutsche Gesundheitswesen

Unsere Tochtergesellschaft DGN Service GmbH (kurz: dgnservice) ist ein auf E-Health spezialisiertes Systemhaus und der führende Provider für die akademischen Heilberufe im deutschen Gesundheitsmarkt. Über 35.000 Heilberufsangehörige und mehr als 70 Organisationen und Unternehmen zählt dgnservice zu seinen Kunden. Zu den Kernleistungen gehören die erfolgreichen heilberufsspezifischen Intranetdienste D/G/N Deutsches Gesundheitsnetz (für Ärzte), DZN Deutsches Zahnarzt-Netz (für Zahnärzte) und aponet Professional (für Apotheker). Im Rahmen der kontinuierlichen Weiterentwicklung ihrer Produkte erhielt die dgnservice im Jahr 2006 die KV-SafeNet-Zertifizierung für sichere Kommunikation im Gesundheitswesen.

Über ihre Providerprodukte 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, der Realisierung und



dem Betrieb von Fachportalen und Telematikplattformen bis hin zur optimalen Umsetzung der jeweiligen Geschäftsprozesse. Mit ihren Lösungen für Ärztenetze und medizinische Versorgungszentren unterstützt dgnservice darüber hinaus neue Kooperationsformen im Gesundheitswesen.

Als drittes Standbein bietet die dgnservice technische Trustcenter-Dienstleistungen zur Erstellung von Signaturkarten an. Als Lieferant für die Banktochter medisign bündelt dgnservice somit die technische Kompetenz zur Herstellung von Karten und zum Betrieb von technischen Infrastrukturen. Dem Trustcenter der dgnservice wurde im Sommer 2006 von einer unabhängigen Bestätigungsstelle die Erfüllung der Anforderungen des Signaturgesetzes und der Signaturverordnung bescheinigt. Damit wurde der Grundstein gelegt, dass die dgnservice künftig Signaturkarten auf qualifiziertem Niveau für die medisign produzieren kann. Diese Karten werden insbesondere dann gefordert, wenn der elektronische Heilberufsausweis eingeführt wird. Bereits jetzt konnte die dgnservice ihre technische Expertise auch in diesem speziellen Bereich von Signaturkarten durch die Produktion von Heilberufsausweisen für ausgewählte Nutzer in den Pilotregionen unter Beweis stellen.

medisign GmbH baut Marktposition weiter aus

Gemeinsam mit dem Partner Privatärztliche Verrechnungsstellen gibt die apoBank seit Sommer 2004 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 und den Betrieb der Infrastruktur ist – wie oben erwähnt – das Schwesterunternehmen dgnservice. medisign verfolgt konsequent den Ansatz, die Signaturkarte mit einem attraktiven Bündel von Partner-Anwendungen zu vermarkten und hat so ihre Marktführerschaft für Signaturkarten im Gesundheitswesen auch in 2006 weiter ausbauen können. Insgesamt vertrauen nunmehr 4.000 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 Identitymanagement für Anwendungsanbieter.

Im niedergelassenen Bereich spielt die Online-Abrechnung der GKV-Leistungen eine zunehmend stärkere Rolle, was am Beispiel des zahnärztlichen Sektors besonders deutlich wird. Hier bieten immer mehr Kassenzahnärztliche Vereinigungen ihren Mitgliedern Online-Abrechnung und Funktionsportale im Internet an und sichern diese mit Signaturkarten nach dem ZOD-Standard der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung ab. medisign erfüllt als erster Anbieter die hohen Qualitätsanforderungen dieses Standards und hat sich mit diesem Qualitätsvorsprung im Markt etabliert. So erhielt medisign in 2006 z. B. den Zuschlag zur Ausstattung von 3.000 Zahnärzten in Westfalen-Lippe mit der medisign card durch die dortige Kassenzahnärztliche Vereinigung.

Firmenkundengeschäft im Gesundheitssektor gewinnt zunehmend an Bedeutung

Neben der Betreuung der Landesorganisationen und der sich verändernden Versorgungsstrukturen inklusive der E-Health-Aktivitäten gewinnt das Geschäft mit Unternehmen im Gesundheitsmarkt auch im Kontext der beschriebenen Marktveränderungen behutsam, aber nachhaltig an Bedeutung. Von Interesse sind für uns dabei Unternehmen aus dem Pharmagroßhandel, der pharmazeutischen und medizintechnischen Industrie sowie sonstige Unternehmen, die Produkte, Dienstleistungen oder Handel im Gesundheitswesen erbringen, insbesondere wenn dies heilberufs- und versorgungsnah erfolgt.





Bankbetrieb

Strukturoptimierung der Marktfolgebearbeitung fortgesetzt

Das Dezernat Bankbetrieb umfasst die Marktfolgebearbeitung für die Filialen in den Bereichen Zahlungsverkehr inklusive Kontoführung, Passivgeschäft und die Abwicklung des Wertpapier- und Devisengeschäfts. Darüber hinaus ist das Dezernat Bankbetrieb für die Informatik und Organisation und für das Facility-Management zuständig. Im Berichtsjahr wurde die Strategie zur „Industrialisierung“ interner Abwicklungsprozesse konsequent in der Organisation der Bank und bei den internen Arbeitsabläufen angewandt und ausgebaut. Unter „Industrialisierung“ verstehen wir, die Leistungsangebote der Backoffice-Einheiten für den Vertrieb und die Steuerungsbereiche der Bank weiter auszubauen und hierbei industrielle, arbeitsteilige Prinzipien zu nutzen.

Die Strukturoptimierung der Marktfolgebearbeitung wurde auch 2006 erfolgreich fortgesetzt. Dem Optimierungsansatz entsprechend, leiten wir Aufgaben von den Filialen auf unsere Servicegesellschaft apoData über, verschlanken durch Automation und realisieren dabei Skaleneffekte. In den letzten drei

Jahren wurde so die Backoffice-Produktivität um beachtliche 25% gesteigert. Im Gegenzug wurde die Vertriebsfokussierung der Filialen gestärkt. Damit nähern wir uns dem Ziel, die Vertriebseinheiten auf die Marktbearbeitung zu konzentrieren, deutlich an. Weitere Verbesserungen der Produktivität und in den Kostenstrukturen versprechen wir uns von den laufenden Vorhaben zur Prozessoptimierung des Zahlungsverkehrs; sie werden fortgeführt und bis Mitte 2007 abgeschlossen sein.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde eine umfassende Strategie zur strukturellen Weiterentwicklung der apoData erarbeitet. Sie knüpft organisch an die Bankstrategie an und entwickelt bestehende Stärken konsequent weiter. Zielsetzung ist die Schaffung eines wettbewerbsfähigen internen Dienstleisters für die Backoffice-Aufgaben, um die absehbaren strategischen Herausforderungen aus dem Qualitätsanspruch unserer Kunden an Bankdienstleistungen ebenso zu bewältigen wie die Marktentwicklung und gesetzliche Anforderungen. Ein wesentliches Element der neuen Strategie wurde bereits 2006 umgesetzt. Dabei handelt es sich um den Aufbau eines Qualitätssicherungskonzepts zur Verbesserung und Sicherstellung der internen



Dienstleistungen auf höchstem Qualitätsniveau unter dem langfristigen Aspekt der Kundenbindung. Grundlage bilden klar definierte Vereinbarungen („Service-Level“) hinsichtlich Bearbeitungsumfang, Qualität und Bearbeitungszeiten zwischen dem internem Dienstleister apoData und den internen Kunden, wie z. B. Filialen. Die genannten Aspekte werden regelmäßig kontrolliert und bei Abweichungen korrigiert.

Daneben wurde eine der Herausforderungen der EU-Harmonisierung aufgegriffen: Für den Auslandszahlungsverkehr zeichnen sich aufgrund der von den Gremien der Europäischen Union angestrebten Vereinheitlichung des Euro-Zahlungsraumes (Single European Payment Area, SEPA) gravierende Veränderungen auf aufsichtsrechtlicher, prozessualer und

technischer Ebene ab. Bis zum Jahr 2008 sollen Überweisungen, Lastschriften und die Abwicklung von Kartenzahlungen in Europa über einheitliche Verfahren und Datenformate ausgetauscht werden. Hierzu wurden erste Analysen über die Auswirkungen auf die apoBank und apoData vorgenommen. Die Umsetzung ist für 2007 vorgesehen.

Einführung des neuen Kernbankensystems verläuft planmäßig

Mit der Einführung des neuen Kernbankensystems „Kordoba Core24“ wird die Zukunftsfähigkeit unseres Buchungs- und Abwicklungssystems langfristig sichergestellt. Die Fachbereiche der Bank werden durch umfangreiche funktionale Verbesserungen in ihrer täglichen





Arbeit unterstützt. Für unsere Kunden wird sich der Nutzen dieser Investition unter anderem darin zeigen, dass jederzeit im Lauf des Tages aktuelle Informationen zu Kontensalden und schwebenden Buchungen einsehbar sind. Die nächste Stufe der Systemeinführung ist für das erste Halbjahr 2007 geplant. Unter dem Aspekt des Technologie-Managements ist vorgesehen, mittelfristig die bisherige, herstellereigenspezifische technische Plattform durch ein Unix-Standardprodukt abzulösen. Flankierend wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr die strategische Kordoba-Entwicklungskooperation fortgesetzt.

Fortschritte bei der „Integrierten Vorgangsbearbeitung“

Den Erfordernissen funktionaler Weiterentwicklung und Modernisierung in der Kreditbearbeitung wurde in 2006 angemessen Rechnung getragen, indem die IT-Anwendungen zur Unterstützung des Vertriebs und der Kreditbearbeitung unter der Bezeichnung „EKK Plus“, „apoOffice Plus“ und „apoRate“ weiterentwickelt wurden. Eckwerte des internen Produktivitätsfortschritts werden durch die höhere Integration der Anwendungen gesetzt. Diese ermöglicht, Kreditneuanträge wesentlich zügiger zu bearbeiten, womit sie schneller zur Genehmigung und Auszahlung an unsere Kunden kommen. Die eingeführte papierlose Kontodisposition trägt zur

„täglichen“ Entlastung der Kundenberater bei, wodurch zeitliche Spielräume für Ausweitung und Verbesserung der Qualität der Kundenberatung eröffnet werden. Ergänzend werden mit dem neuen Kontoöffnungsverfahren im Neugeschäft hoher Komfortanspruch unserer Kunden und interne Optimierung ideal kombiniert. Daneben lag im Berichtsjahr ein weiterer Schwerpunkt unserer Aktivitäten in der Unterstützung der Filialen und unserer mobilen Vertriebs Tochter apoFinanz. Zur Verbesserung der Akquisition und Beratung wurden eine Vielzahl neuer Funktionen geschaffen und zudem die Ergonomie der Programme erhöht.

Die technischen Optimierungen stehen seit 2005 generell unter dem Leitmotiv der sogenannten „Integrierten Vorgangsbearbeitung“, die den Grad der Automatisierung und Vernetzung von Bearbeitungsschritten in der Marktfolgeorganisation deutlich erhöhen soll sowie den Einsatz elektronischer Archive vorsieht. Im Berichtsjahr haben wir uns diesem Ziel mit der Auswahl für die technische Archiv-Plattform deutlich angenähert. Die technische Realisierung ist für 2007 geplant. Ein weiterer wichtiger Meilenstein wurde mit der Entwicklung eines Prototyps für die „Integrierte Vorgangsbearbeitung“ erreicht. Dieser Prototyp wird seit Ende 2006 im Feldtest mit ausgewählten Filialen erprobt. Die technologische Bedeutung stufen wir als hoch ein, da er grundlegende Voraussetzungen für die

weitere Prozessoptimierungen und insbesondere Qualitätsverbesserungen in der Back-office-Bearbeitung schafft.

Technische Infrastruktur für „Wertpapiere und Treasury“ ausgebaut

Im Berichtsjahr wurde ein mehrjähriger konkreter Zielbauungsplan verabschiedet, der die Planungsgrundlage für die technischen Projekte darstellt. Darüber hinaus wurde der „Startschuss“ für wichtige Modernisierungs- und Ausbauprojekte gegeben, die es uns

ermöglichen, unsere hohe Kompetenz im Bereich strukturierter Produkte nachhaltig im Markt zu untermauern und auszubauen. Dazu zählt, dass zunächst die Grundlagen verbessert wurden, indem die Leistung der eingesetzten Programm- und Datenbank-Server deutlich erhöht und optimiert wurde. Im Anschluss wurden die Management-Software für die Depotbank und die zentrale Anwendung des Treasury-Managements auf den neuesten Stand gebracht und damit neue fachliche Funktionen zur Verwaltung der Master-KAG-Mandate in der Bank eingeführt.





Bei meiner Arbeit muss ich sehr aufmerksam sein und entschlossen handeln. Beim Putten ist es das Gleiche.



Wer beruflich und privat aktiv ist, braucht einen klaren Kopf, um die eigene Zukunft und die der Familie abzusichern. Da ist es hilfreich, eine Bank an der Seite zu haben, die weiter denkt. Etwa wenn es um Investitionen in die Praxis oder um eine Baufinanzierung geht. So lassen sich mit dem richtigen Schwung auch große Ziele erreichen.



Auf Basis des neuen Bebauungsplans wurde in weiteren Projekten der Ausbau der Risiko-Management-Systeme vorgenommen. Zukünftig erfolgt die Überwachung unserer Marktpreisrisiken durch ein zentrales integriertes Risikocontrollingsystem, das dem „Value-at-Risk“-Ansatz folgt. Bei dieser Neuerung wurden auch lokale, bisher unverknüpfte Datenbanken integriert und Automatisierungen eingeführt. Unter fachlichen Gesichtspunkten wurde der Datenhaushalt umfangreich überarbeitet und erweitert – unter anderem wurden die Kredit-Portfolios und die Berichtsstruktur des Risikomanagements umfangreich angepasst.

Möglichkeiten des Pfandbriefgesetzes werden genutzt

Im Juli 2005 trat das neue Pfandbriefgesetz in Kraft. Darin wurden die früheren geschäftlichen Beschränkungen von Hypothekenbanken aufgehoben. Außerdem ermöglicht das Pfandbriefgesetz in Zukunft allen Banken unter bestimmten Voraussetzungen die Emission von Pfandbriefen. Wir wollen die Möglichkeiten des neuen Gesetzes nutzen und künftig selbst am Markt als Pfandbrief-

emittent auftreten. Dazu muss ein Risikomanagementsystem vorhanden sein, das die Identifizierung, Beurteilung, Steuerung und Überwachung der mit diesem Geschäftssegment verbundenen Risiken sicherstellt. Zur Erfüllung dieser Anforderungen wurde in 2006 begonnen, ein solches Risikomanagementsystem zu implementieren. Das Dezernat Bankbetrieb ist an der bankweiten organisatorischen und technischen Umsetzung des Verfahrens maßgeblich beteiligt.

Basel II erfolgreich umgesetzt

Die Anstrengungen im Projekt Basel II der vergangenen Jahre stellten darauf ab, die apoBank auf einen fortgeschrittenen internen Ratingansatz vorzubereiten. Die Umsetzungserfolge der Projekte ermöglichten es der Bank, in 2006 den offiziellen Antrag auf Zulassung zum IRB Advanced Approach bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zu stellen. Mit Anerkennung des internen Ratingansatzes erwarten wir einen deutlichen Wettbewerbsvorteil, da unsere am jeweiligen individuellen Ausfallrisiko orientierte Kreditvergabe sich in einer entsprechenden Reduzierung des aufsichtsrechtlichen Eigenkapitals niederschlägt,

mit dem diese Kreditrisiken unterlegt werden müssen. Die geringeren Kosten für das Eigenkapital wirken sich positiv in der Gewinn- und Verlustrechnung aus.

Konzern-Bilanzierung nach IFRS angestrebt

Als kapitalmarktorientiertes Unternehmen mit zunehmend erfolgreichen Tochtergesellschaften hatten wir im Berichtsjahr ein Projekt zur Umsetzung einer Konzern-Bilanzierung nach IFRS aufzusetzen. Dabei handelt es sich um ein Querschnittsprojekt mit Konsequenzen für alle wesentlichen internen Bereiche und Beteiligungen. Dies umfasst nicht nur die bilanzielle Rechnungslegung und das Berichtswesen, sondern auch die IT und die Kommunikation mit unseren Anteilseignern und Kreditgebern. Wir streben zurzeit die erste Veröffentlichung eines IFRS-Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2008 an.

Verbesserte IT-Infrastruktur

Nach wie vor investieren wir erheblich in die Erweiterung und Modernisierung unserer technischen Infrastruktur, um unseren Kunden stets bessere Lösungen anbieten zu können. Im Zuge verschiedener Projekte haben wir die technischen Plattformen unseres telefonischen Kundencenters apoDialog und

die zentrale Software unseres Zahlungsverkehrs ohne Beeinträchtigung des Geschäftsbetriebs vollständig erneuert. Wir verfolgen die Zielsetzung, unseren Kunden zukünftig „Bankdienstleistungen rund um die Uhr“ zur Verfügung zu stellen, d. h., dass jederzeit an sieben Tagen im 24-Stundenbetrieb z. B. aktuelle Informationen zu Kontensalden und schwebenden Buchungen per Internet einsehbar sind. Als wichtige Voraussetzung wurde dazu im Berichtsjahr ein technischer Leitstand eingerichtet, der die durchgängige maschinelle Überwachung der IT-Infrastruktur und der kritischen Bankanwendungen durchführt. Zusätzlich wird mit dieser Maßnahme auch die operative Risikovorsorge gestärkt, da eine Früherkennung von Fehlentwicklungen oder Notfällen möglich wird.

Im Bereich der Vorsorge vor operativen Risiken liegen die Schwerpunkte in Maßnahmen zur Weiterentwicklung der Sicherheit der IT-Systeme sowie der Sicherheit des juristischen Datenbestandes. Hierzu gehörten u. a. die Verbesserung interner Sicherheitsstandards, die Einführung neuer Technologien im Rahmen der Weiterentwicklung unserer System- und Netzwerksicherheit zur Abwehr zunehmender externer Bedrohungen und zur Erfüllung der gestiegenen Anforderungen an die Mobilität und Verfügbarkeit von IT-Systemen. Gleichzeitig bilden wir in diesen Bereichen unsere Mitarbeiter kontinuierlich weiter.



Fortschritte bei der Umsetzung der Informatik-Strategie

Damit wir uns auch in Zukunft und langfristig erfolgreich im Wettbewerb behaupten können, wurde im Jahr 2005 die Strategie zur Weiterentwicklung der „Informatik und Organisation“ zur Bewältigung der mittelfristig absehbar strategischen Herausforderungen aus Marktentwicklungen, Technologiewandel und gesetzlichen Anforderungen überarbeitet. Sie bildet damit die Planungsgrundlage für Informatik-Projekte und der organisatorischen Weiterentwicklung des Bereichs „Informatik und Organisation“. Im Berichtsjahr wurde die Umsetzung wesentlicher Kernthemen vorangetrieben. Zu den geplanten Meilensteinen wurden Zwischenergebnisse termin-, qualitäts- und kostengerecht erzielt:

Für die wichtigsten Geschäftsfelder und die dazugehörigen IT-Systemen und Prozessen wurden systematische und integrierte mittelfristige Bebauungsplanungen der Anwendungs-

systeme entwickelt. Die neue Strategie regelt die Art und Weise der Datenbewirtschaftung, die sich in klaren Datenstrukturen und verbesserten Reporting-Möglichkeiten unmittelbar in den Fachbereichen, Filialen und regionalen Kreditsteuerungsbereichen niederschlägt. Im Rahmen der Weiterentwicklung unserer Gesamtbanksteuerungssysteme wurden die entsprechenden Methoden und Verfahren entwickelt und die technische Pilotierung gestartet. Im Berichtsjahr wurde die strukturelle Entwicklung des Bereichs „Informatik und Organisation“ vorangebracht: Die Aufbauorganisation und wichtige Management-Prozesse wurden in einem „IO-Governance“-Projekt intensiv untersucht. Der Blick wurde auf die Identifikation von Optimierungspotenzialen und die Berücksichtigung zukünftiger Anforderungen gelegt. Zielsetzung ist die Schaffung und Entwicklung von leistungsfähigen Organisationsstrukturen und deren Umsetzung durch kompetente Mitarbeiter. Die Ergebnisse sind in einer Umsetzungsplanung zusammengefasst.



Der Abschluss der genannten Themenstellungen ist für 2007 vorgesehen. Die Nachhaltigkeit ist gesichert: Regelmäßig werden die kritischen Erfolgsfaktoren aller Teilprojekte einem internen Steuerungsgremium berichtet. Aufgrund der Bedeutung der Informatik als technischer Treiber der Geschäftsstrategie wurde auch im Geschäftsjahr 2006 weiter in zusätzliches Personal mit Spezialqualifikationen sowie in intensive Fortbildungsmaßnahmen investiert.

Wertpapierabwicklung: Effizientes Management gesteigerter Transaktionsvolumina

Im Handels- und Wertpapierservice stiegen die Transaktionsvolumina im Jahr 2006 im Vergleich zum Vorjahr wiederum deutlich an. Für 2007 wird eine Fortsetzung des Trends von einfachen hin zu strukturierten Kapitalmarktprodukten erwartet. Darüber hinaus besteht die Erwartung weiter wachsender Abwicklungstückzahlen und Verwaltungsvolumina unserer Depotbank. Die im Jahr 2005 begonnene organisatorische und technische Neuausrichtung der Wertpapierabwicklung wurde im Berichtsjahr fortgesetzt. Mit der beabsichtigten Einführung einer neuen Wertpapierabwicklungs-Plattform werden wir über eine moderne und leistungsfähige Infrastruktur bei einer der marktführenden Transaktionsbanken verfügen und können gleichzeitig die Kostenentwicklung für die Wertpapierabwick-

lung durch hohe Degressionseffekte in der Zukunft dämpfen. Organisatorisch wurde der Bereich Handelsabwicklung durch die Schaffung eines neuen Steuerungsteams gestärkt, das die Anforderungen unserer Kunden und interner Marktbereiche aufnimmt, in der Umsetzung betreut und durch die verbesserte Schnittstellenfunktion in den operativen Einheiten die Effizienz und Qualität der Prozesse und Abwicklungsfunktionen erhöht.

Werterhaltungsstrategie im Fokus des Facility Managements

Die Bau- und Modernisierungsaktivitäten unserer Bank waren im abgelaufenen Berichtsjahr geprägt von der Durchführung von Großmaßnahmen. Für den Standort der Niederlassung Berlin wurde im Berichtsjahr eine umfangreiche Sanierung der zwei Gebäude „Kantstraße 129“ und „Kantstraße 44-45“ beschlossen und begonnen. Insgesamt werden in den beiden siebenstöckigen Gebäuden ca. 6.500 qm Bürofläche entkernt und modernisiert. Der Abschluss des Umbaus ist für 2007/2008 vorgesehen. Die Maßnahme ist vor dem Hintergrund des Geschäftswachstums, des damit verbundenen Raumbedarfs und der Werterhaltung der Gebäude zu sehen. Unsere Niederlassung wird für die Dauer der Umbauarbeiten ein Ausweichquartier beziehen. Eine weitere große Baumaßnahme betrifft den Standort

Frankfurt. Im Berichtsjahr wurde im Bankenzentrum mit der „Mainzer Landstraße 275“ ein moderner Rohbau mit fünf Etagen und ca. 5.000 qm Bürofläche erworben und damit für die Niederlassung ein langfristig nutzbares, neues Gebäude gefunden. Die Planungsarbeiten sind abgeschlossen, die Baufertigstellung des Gebäudes ist für 2007 vorgesehen. Der Auszug am bisherigen Standort wird auch hier aufgrund des Geschäftswachstums sowie der beengten Raumsituation erforderlich. Für die Niederlassung Hannover wurde ein umfangreiches Modernisierungskonzept entwickelt und verabschiedet. Die Planungsarbeiten sind abgeschlossen, die Modernisierung des Gebäudes ist für 2007 vorgesehen.

Unter dem Leitgedanken „Neue Wege gehen und Bewährtes erhalten“ haben wir ein Baukompodium für den Aus- und Umbau unserer Filialen entwickelt. In diesem Zusammenhang wurden Bau- und Ausstattungsstandards definiert, die sich am erfolgreichen Konzept des neuen Hauptverwaltungsgebäudes in Düsseldorf orientieren.

Kennzeichnend für den zukünftigen Standard sind die offene, großzügige und transparente Bauweise sowie die Nutzung der Büros im Stile von „Kombi-Büros“, die auch die Nutzung von Flurflächen für Teamarbeiten und Archivflächen einschließen und zur Stärkung der Kommunikation beitragen. Die laufenden Baufertigstellungen in Berlin, Frankfurt und

Hannover oder neu anstehende Baumaßnahmen in 2007 folgen diesem Standard. Weitere Modernisierungen im Filialbereich betreffen die Filialen Mainz und Regensburg. Die geplante Optimierung und Instandsetzung der Haustechnik in den Gebäuden Kassel, Nürnberg und Dortmund wurde umgesetzt. Unser Modell zur zyklischen Sanierung und Renovierung unserer Geschäftsgebäude wurde im Berichtsjahr optimiert und an die gestiegenen Anforderungen an Arbeitsplatzausstattung und Erscheinungsbild angepasst.





Eigenkapital

Gute Eigenkapitalausstattung

Trotz des erfreulichen Aktivwachstums haben wir das gute Niveau der Eigenkapitalquoten, insbesondere der Kernkapitalquote, beibehalten. Der erneute Anstieg des regulatorischen Kernkapitals zum 31. Dezember 2006 um rund 80 Millionen Euro konnte allein aus eigenen Mitteln realisiert werden. So wurde die Kapitalausstattung der Bank durch Dotierung der offenen Rücklagen und der § 340g HGB Reserven gestärkt. Die Geschäftsguthaben wurden dank dieser Selbstfinanzierungskraft und mit Blick auf die Umsetzung von Basel II, aus der wir aufgrund der Qualität unseres Kreditportfolios Eigenkapitalentlastungseffekte erwarten, nicht ausgeweitet. Mit der vorgesehenen Gewinnverwendung aus dem erfreulichen Ergebnis des Geschäftsjahres 2006 wird die Kernkapitalbasis weiter gestärkt.

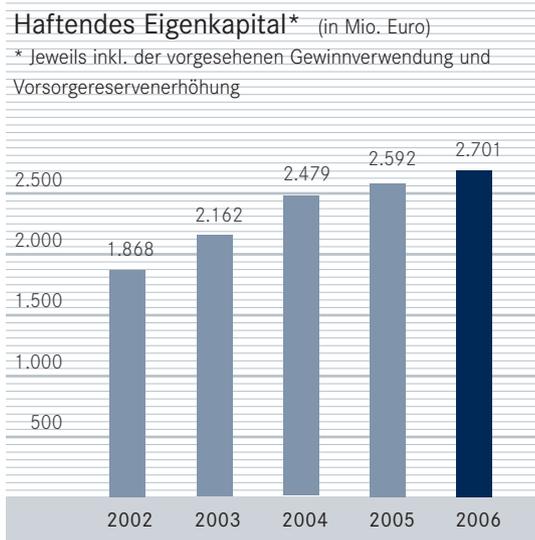
Stabile Mitgliederzahlen

Unsere Bank hat im Berichtsjahr rund 2.800 neue Mitglieder gewinnen können. Unter Berücksichtigung der ausscheidenden Mitglieder betrug die Zahl der Mitglieder zum

Jahresende 100.982. Per 31. Dezember 2006 stand der Bank damit ein Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder in Höhe von rund 800 Millionen Euro zur Verfügung. Wir sind uns der Tatsache bewusst, dass die Zeichnung von Mitgliedsanteilen sicherlich auch in der attraktiven Rendite für die Mitglieder unserer Bank begründet ist. Wir gehen aber ebenso davon aus, dass der Erwerb der Mitgliedschaft gleichzeitig Ausdruck der Verbundenheit ist und sich das nachhaltige Vertrauen der Heilberufsangehörigen in die Sicherheit und die weitere positive Entwicklung ihres standeseigenen Instituts darin widerspiegelt.

Haftendes Eigenkapital von rund 2,7 Milliarden Euro

Die Bank stärkt ihre Kapitalbasis kontinuierlich in angemessenem und erforderlichem Umfang aus selbst erwirtschafteten Mitteln. Aufsichtsrat und Vorstand werden der Vertreterversammlung vorschlagen, aus dem Bilanzgewinn in Höhe von 113,3 Millionen Euro den offenen Rücklagen 65 Millionen Euro zuzuführen und eine vergleichsweise hohe Dividende von 6 % auszuschütten.



Damit werden der Bank nach Umsetzung der Vorschläge zur Gewinnverwendung 2,7 Milliarden Euro als haftendes Eigenkapital zur Verfügung stehen.

Gewinnverwendung €

Bilanzgewinn	113.289.636,97
Gesetzliche Rücklagen	32.500.000,00
Andere Rücklagen	32.500.000,00
6% Dividende	48.270.523,34
Vortrag auf neue Rechnung	19.113,63





Unsere Mitarbeiter

Dank für das große Engagement

Unser Dank und unsere Anerkennung gelten allen Beschäftigten der apoBank (im Folgenden: Mitarbeiter), die sich im abgelaufenen Geschäftsjahr mit großem Engagement und viel Initiative erneut für ein erfolgreiches Ergebnis in der Deutschen Apotheker- und Ärztebank eingesetzt haben. Ebenso gilt unser Dank der Mitarbeitervertretung für die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit und den nachhaltigen Einsatz bei der Vertretung der Mitarbeiterinteressen.

Das Geschäftsjahr 2006 war erneut durch eine hohe Dynamik geprägt. Dies wird besonders deutlich bei der Implementierung von Führungsinstrumenten, die aus der Einführung des neuen Führungsmodells in der Bank resultierten. Hierzu zählen in erster Linie die Vereinheitlichung von Bewerberauswahlstandards, die Vorbereitung eines 180 Grad-Feedbacks für Führungskräfte und die Durchführung einer besonderen Personalentwicklungsmaßnahme für leitende Führungskräfte des Hauses. Nicht zuletzt hat die Einführung des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes eine Reihe von organisatorischen Maßnahmen erfordert, um den gesetzlichen Anforderungen zu genügen.

Vereinheitlichung der Bewerberauswahlstandards

Auch im Berichtsjahr haben wir wiederum zusätzliche Mitarbeiter eingestellt. Dieser Aufbau von Mitarbeiterkapazitäten wird perspektivisch fortgeführt. Somit gehört unser Institut zu den wenigen in der Bundesrepublik, die kontinuierlich die Anzahl ihrer qualifizierten Angestellten nachhaltig erweitern. Um nur die bestens geeigneten Anwärter einzustellen, haben wir uns entschlossen, einheitliche Bewerberauswahlstandards zu definieren und anzuwenden. In der Vergangenheit basierte die Bewerberauswahl auf einem oder zwei ausführlichen Bewerbungsgesprächen und – in Abhängigkeit von der Position – einem Einzel-Assessment, um die Eignung des potenziellen Mitarbeiters feststellen zu können. Nunmehr werden allen Führungskräften, die sich mit der Bewerberauswahl beschäftigen, die gleichen Techniken und Analyseinstrumente zur Verfügung gestellt, um einheitliche, auf die Bedürfnisse der Bank ausgerichtete Personalentscheidungen treffen zu können. Die Bewerbergespräche bestehen nun nicht mehr nur aus einer Frage- und Antwortsituation, sondern werden zu einem erheblichen Teil durch



praktische Übungen ergänzt. Darin soll der Bewerber die Eignung für die ausgeschriebene Stelle nicht nur beschreiben und erklären können, sondern diese auch in der praktischen Umsetzung zeigen.

Neue Wege zur Ausbildung von qualifizierten Mitarbeitern

Um auch zukünftig gut qualifizierte Mitarbeiter für unser Haus zu gewinnen, was aufgrund der demografischen Entwicklung zunehmend schwieriger wird, sind wir im abgelaufenen Geschäftsjahr neue Wege gegangen. So bieten wir jungen Menschen die Möglichkeit, ein berufsintegriertes Studium – in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule für Ökonomie und Management eGmbH (FOM) – zu absolvieren. Dieser berufsbegleitende Studiengang dauert sieben Semester und zeichnet sich durch eine hohe Praxisorientierung aus. Mit erfolgreicher Absolvierung wird ein anerkannter Hochschulabschluss erlangt. Zielgruppe für diese neu aufgelegte Ausbildung sind sowohl Schulabgänger als auch Bankkaufleute im Anschluss an ihre Ausbildung.

Im Jahr 2007 wird die Bank ein Trainee-Programm für verschiedene Funktionen in den Vertriebsbereichen starten. Wir wollen auf diese Weise bereits ausgebildete Bankkaufleute zielgerichtet in einem 24 Monate dau-

ernden Programm auf ihre Vertriebsaufgaben als Kundenberater- und Vermögensanlageberater vorbereiten. Die Erfahrungen aus der Vergangenheit zeigen, dass die qualifizierte Beratung der akademischen Heilberufszugehörigen eine systematische zusätzliche Ausbildung erfordert. In diesem Sinne soll das Trainee-Programm dazu beitragen, dass unsere Kunden auch zukünftig von bestens qualifizierten Mitarbeitern betreut werden. Darüber hinaus soll diese Maßnahme den Berater Nachwuchs in unserem Hause sichern und qualifizierte eigene Mitarbeiter fördern, um so eine gewisse Unabhängigkeit im immer stärker umkämpften Markt um gute Bewerber im Bankenbereich zu erlangen.

180 Grad-Feedback für Führungskräfte

Mit den 180 Grad-Feedbacks wird in unserer Bank erstmals eine strukturierte Führungskräfte-Beurteilung installiert. Dabei wird die Führungsarbeit der Führungskraft durch drei Feedback-Geber beurteilt: Der Beurteilung durch die direkten Mitarbeiter und durch den Vorgesetzten der Führungskraft steht eine Eigenbewertung gegenüber. Mit der Einführung dieses 180 Grad-Feedbacks wollen wir die Weiterentwicklung der konstruktiven und offenen Feedback-Kultur unterstützen und systematisch dazu anleiten. Daneben soll die weitere Auseinandersetzung und Reflektion des Führungsmodells angeregt und dessen

Bedeutung für die Führung ersichtlicher werden. Nicht zuletzt gilt es zu prüfen, wie weit die einzelnen Komponenten des neuen Führungsmodells in der Praxis bereits umgesetzt wurden.

Die erstmalige Durchführung des 180 Grad-Feedbacks ist für den Beginn des Jahres 2008 vorgesehen. Bis dahin werden wir den leitenden Führungskräften - diese werden zuerst den 180 Grad-Feedbackprozess durchlaufen - im Rahmen eines Führungsplanspiels weitere Sicherheit im Umgang mit dem gesamten Instrumentarium des Führungsmodells geben

und dies mit praktischen Tipps für die operative Umsetzung verbinden. Während der Durchführung des Planspiels werden die jeweiligen Führungskräfte durch Beobachter begleitet. Im Anschluss daran gibt die Führungskraft eine eigene Einschätzung zum Führungsverhalten ab und erhält Feedback von den jeweiligen Mitarbeitern und den Beobachtern des Planspiels. So dient das Planspiel dazu, ein erstes Feedback zur Wirkung und Wirksamkeit des eigenen Führungsverhaltens zu bekommen, die Stärken und Schwächen bei der Umsetzung des neuen Führungsmodells im Führungsalltag

Umsetzung des apoBank Führungsmodells



„Im Personalwesen wurde im Jahr 2006 eine Reihe von Maßnahmen eingeleitet, um das weiterentwickelte Führungsmodell unserer Bank umzusetzen. Nach dem Pilotprojekt zum konkreten Erleben unserer Werte in einer realen Arbeitssituation außerhalb der Bank, das durch eine Gruppe von Freiwilligen im Herbst durchgeführt wurde, bilden das 180 Grad-Feedback für Leitende und die Talentlupe die nächsten Schritte. Im letzten Jahr sind wir im Bereich Informatik/Organisation bei der Prozessoptimierung und der Vertriebsunterstützung ein gutes Stück vorangekommen. Im neuen Jahr stehen neben regulatorischen Projekten insbesondere Aufgaben im Vordergrund, die das Ziel verfolgen, mehr Zeit für die Kunden zur Verfügung zu haben.“

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



zu erkennen sowie das eigene Führungsverhalten in konkreten Situationen zu erproben und zu optimieren. Darüber hinaus hoffen wir auf eine noch stärkere Verankerung des Führungsmodells und der daraus resultierenden Handlungsempfehlungen im operativen Führungsalltag, aber auch auf eine optimale Vorbereitung der leitenden Führungskräfte für die erstmalige Durchführung des 180 Grad-Feedbacks.

„Praktische Wertediskussion“

Um einerseits das Führungsmodell im Rahmen praktischen Handels zu erproben und andererseits der Verantwortung der Bank im Rahmen des Corporate Citizenships zu entsprechen, haben wir ein soziales Projekt außerhalb des täglichen und gewohnten Arbeitsumfeldes durchgeführt, an dem zwei Vorstandsmitglieder und 14 leitende Führungskräfte beteiligt waren. Anlass dieser besonderen Personalentwicklungsmaßnahme für leitende

Führungskräfte war die bei der Einführung des neuen Führungsmodells angestoßene Diskussion zum Thema „Welches Wertesystem stellt die Basis unseres unternehmerischen Handels dar?“.

Zusammen mit einem auf innovative Team- und Führungskräfteentwicklung spezialisierten Unternehmen wurde in einer Mutter/Kind-Einrichtung auf dem Gelände der Diakonie in Düsseldorf-Kaiserswerth der Bau eines Kinderspielplatzes geplant und realisiert. Das Vorhaben umfasste zunächst den Bau aller Spielgeräte im Modell, später die Beschaffung des erforderlichen Rohmaterials und letztlich die Ausführung der Baumaßnahmen vor Ort. Durch die Anwendung der ungewohnten Arbeitsmittel in einem ungewohnten Arbeitsumfeld konnten sich die Teilnehmer nicht auf ihnen bekannte Handlungsschemata zurückziehen. Sie mussten - unter Anwendung der unterschiedlichen Dimensionen des Führungsmodells - in fünf verschiedenen Gruppen die jeweiligen Bauwerke beziehungsweise Geräte

errichten. Ziel war es, den Teilnehmern neue Erkenntnisse in bekannten Handlungsfeldern einer Führungskraft zu vermitteln – informieren, herausfordern, delegieren und coachen –, um diese Erfahrungen dann möglichst in den konkreten Führungsalltag zu übertragen. Diese besondere Form der Führungskräfteentwicklung ermöglichte, zwei Interessen miteinander zu verbinden: einerseits die praktische Anwendung des Führungsmodells jenseits der bekannten Hierarchie und der gewohnten Handlungsalternativen, andererseits die im Rahmen der Wertediskussion ab 2005 intensivierte Wahrnehmung der gesellschaftlichen Verpflichtungen durch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Bank.

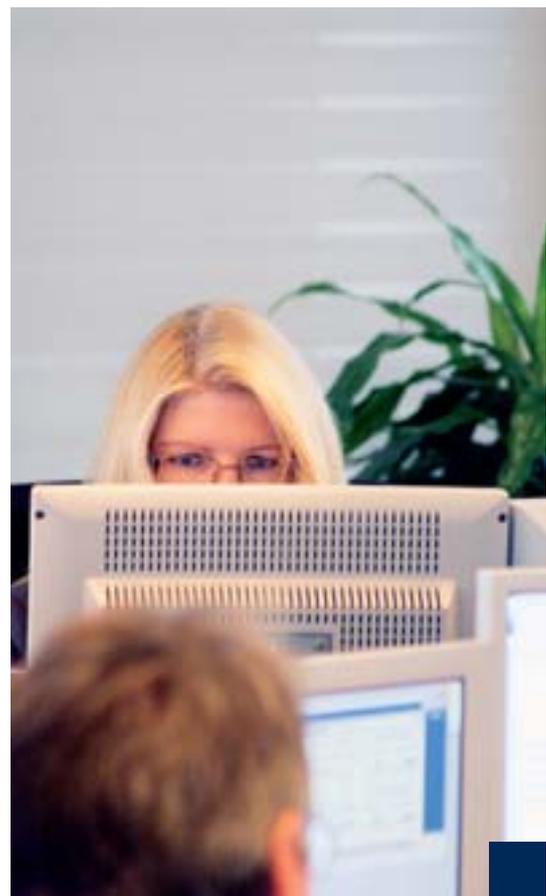
Das Projekt war ein voller Erfolg. Alle Erwartungen hinsichtlich der Anwendung des neuen Führungsmodells wie auch des Teambuilding-Prozesses wurden weit übertroffen. So konnten für die praktische operative Führungsaufgabe interessante und nutzbringende Erkenntnisse gewonnen werden, die durch eine konventionelle Maßnahme nicht erreicht worden wären. Zusätzlich wurde für die Bewohner der Kaiserswerther Diakonie eine vollwertige Spiellandschaft zur Verfügung gestellt, die am Ende des Projektes mit einer offiziellen Übergabe gefeiert wurde.

Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz

Mit Inkrafttreten des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) zum 18. August 2006 fordert der Gesetzgeber eine Reihe von organisatorischen Maßnahmen zur Durchsetzung des gesellschaftspolitischen An-

spruchs der Gleichberechtigung in Betrieben. Das Gesetz untersagt Benachteiligungen aufgrund der so genannten Rasse, der ethnischen Herkunft, des Geschlechtes, der sexuellen Identität, der Religion, der Weltanschauung, der Behinderung oder des Alters.

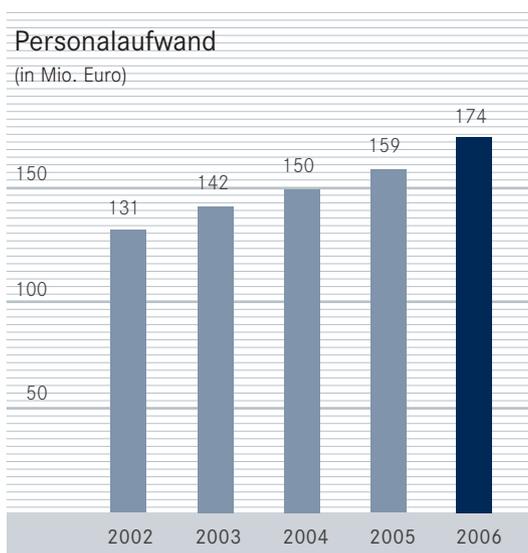
Schutzwürdig im Sinne des Gesetzes und bezogen auf das Verhältnis zwischen Bank und Beschäftigten sind Arbeitnehmer, Auszubildende, Praktikanten, Bewerber, ausgeschiedene Mitarbeiter und Leiharbeiter. Bei Verstößen gegen das Gesetz durch die Bank selbst oder durch Arbeitnehmer in der Bank drohen – neben dem zu erwartenden Reputationsschaden – Schadenersatz- und Schmerzensgeldansprüche. Wir bekennen uns uneingeschränkt zu den Bestimmungen dieses Gesetzes und haben zu diesem Zwecke allen leitenden Führungskräften das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz in Präsenzs Schulungen nahebringen lassen. Darüber hinaus erhielten alle Mitarbeiter eine Online-Schulung zum AGG am Arbeitsplatz.



Wir stehen derzeit in Verhandlungen mit dem Gesamtbetriebsrat, um eine Gesamtbetriebsvereinbarung zum Thema „Fairness und respektvoller Umgang am Arbeitsplatz“ abzuschließen. Diese Gesamtbetriebsvereinbarung wird einerseits die hausinterne Interpretation der gesetzlichen Bestimmungen und andererseits die gesetzlich geforderte Einführung einer Beschwerdestelle inklusive der Implementierung eines Beschwerdeprozesses beinhalten. Denn mit dem AGG hat der Gesetzgeber abermals seine gesellschaftspolitische Verantwortung zur Gleichbehandlung auf die Unternehmen delegiert.

Kennzahlen aus dem Personalbereich

Im Berichtsjahr hat sich die Zahl der Mitarbeiter um 1,4 % erhöht; am 31. Dezember 2006 waren in unserem Hause 2.036 Mitarbeiter beschäftigt. Der Anteil der weiblichen Beschäftigten liegt bei 53%. Das Durchschnittsalter der Mitarbeiter insgesamt beträgt 42 Jahre, die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit 12 Jahre. Der Personalaufwand wuchs im Berichtsjahr um 9,6% auf 174,5 Millionen Euro. Die Aufwandssteigerung ist – neben Tariferhöhungen und Aufwendungen für neu eingestellte Mitarbeiter – vor allem auf eine erforderliche Zinsfußanpassung anlässlich der Bewertung unserer Pensionsrückstellungen im abgelaufenen Jahr zurückzuführen.



Die Ausbildung im Berufsbild Bankkaufmann haben im Berichtsjahr 17 Auszubildende erfolgreich abgeschlossen; 13 davon konnten wir in ein Beschäftigungsverhältnis übernehmen. Sie werden uns zukünftig in verschiedenen Bereichen der Bank unterstützen. Wir werden auch weiterhin durch berufliche Erstausbildung dafür sorgen, dass wir unseren Personalbedarf zum Teil durch Auszubildende decken können. Unter diesem Aspekt konnten zum 1. August 2006 daher 18 neue Auszubildende ihre Lehre zum Bankkaufmann in unserem Haus beginnen.





Risikobericht

Grundsätze des Risikomanagements und des Risikocontrollings

Das gezielte und kontrollierte Eingehen von Risiken ist einer der wesentlichen Bausteine des erfolgreichen Bankgeschäfts. Um auch in Zukunft unsere Geschäftsexpansion risiko- und renditeorientiert steuern zu können, haben wir 2006, wie schon in den vergangenen Jahren, unsere Risikoprozesse und -methoden verfeinert und weiterentwickelt. Den Rahmen der Risikosteuerung bilden sowohl die Geschäfts- und Risikostrategie als auch die Risikoleitlinien für alle Risikoarten, die vom Vorstand der Bank definiert werden. Ihre Einhaltung wird auf Portfolioebene im Rahmen der Gesamtbanksteuerung mit Hilfe der laufenden Berichterstattung überwacht. Unsere Risikokultur zeichnet sich durch einen konservativen 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 Kundengeschäft. Strategische Risiken

ergeben sich aus Veränderungswirkungen auf das Geschäftsmodell der Bank und eingetretene Prämissenrisiken der Geschäftsplanung und stehen im engen Zusammenhang mit dem Vertriebsrisiko. Beide Risikoarten reagieren auf zukünftige in- und externe Faktoren. Da sich strategische Risiken auf den Vertriebserfolg 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. Das Ziel, jederzeitige Zahlungsfähigkeit sicherstellen zu können, erfordert eine kurzfristige Liquiditätssteuerung. Unter Refinanzierungsrisiko verstehen wir die Gefahr, dass aufgrund einer negativen Änderung des apoBank eigenen Ratings (Bonitätsspreads) und/oder einer veränderten Liquiditätslage des Geld- und Kapitalmarktes 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 Dezernates 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 sowie der Prüfungs-, Kredit- und Risikoausschuss regelmäßig über die aktuelle Risikolage sowie Maßnahmen zur Risiko-Steuerung und -Begrenzung unterrichtet.

Teamerfolg: apoRate zugelassen



„2006 hat die Bank wieder einmal gezeigt: Wir sind ein starkes Team! Teamgeist und Ausdauer waren es auch, die den erfolgreichen Abschluss der aufsichtlichen Zulassungsprüfung unseres Ratingsystems apoRate zur Eigenkapitalunterlegung möglich gemacht haben. Nach jahrelangen Anstrengungen von Mitarbeitern aus vielen Fachbereichen, Filialen und Regionalen Kreditsteuerungen haben wir zum 1. Januar 2007 als eine von nur 10 Banken in Deutschland die Zulassung unseres internen Ratingsystems für unsere Heilberufsklientel erhalten. Ein Riesenerfolg für alle, die hier mitgewirkt haben, und ein wichtiger Schritt zur Zukunftssicherung unserer Bank.“

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

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 jährli-

chen 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 Wettbewerbsbedingungen zu Ungunsten 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 Portfolios wird das Adressenausfallrisiko über Einzel- bzw. Portfoliobegrenzungen limitiert und überwacht. Hierbei wird sowohl das Einzelrisiko als auch das Konzernengagement/die Risikogruppe berücksichtigt. Für die verschiedenen Teilportfolios werden differenzierte Ratingansätze verwendet. Über die apoMasterskala werden die Ergebnisse der kundengruppenspezifischen internen Ratingverfahren als auch Ratingergebnisse externer Ratingagenturen oder Förderbanken vergleichbar, so dass unabhängig vom verwendeten Ratingverfahren gleiche Ratingklassen immer die gleiche Ausfallwahrscheinlichkeit aufweisen. In Folge der jährlichen Validierung wurden die Ratingverfahren neu kalibriert und die apoMasterskala angepasst. Die Ratingergebnisse sind wesentlicher Bestandteil der Kompetenzausübung 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 Marktvotum 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 Ausgabeströme 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-/Filialgeschäft 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 Prozesse der Intensivbetreuung und Problemkreditbetreuung wurden aufgrund der gesammelten Erfahrungen modifiziert. 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 Normal-

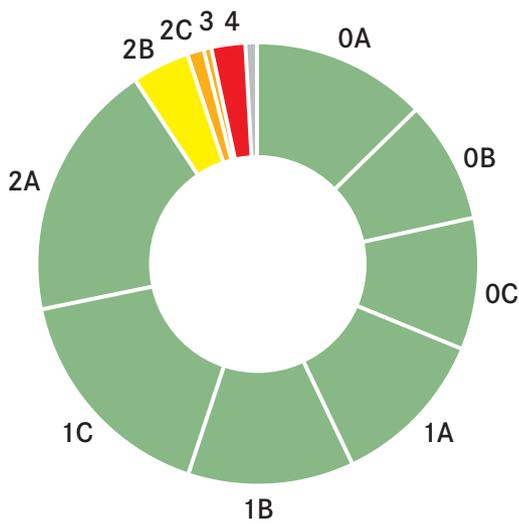
betreuung zurückzuführen. Daneben tritt die vereinfachte Intensivbetreuung, sofern die aufgetretenen Risikofaktoren keinen erkennbaren Einfluss auf die Kontoführung des Kunden haben. Im Rahmen der Problemkreditbetreuung wird der Kunde federführend durch die in den Regionalen Kreditsteuerungen gebildeten Risikoteams betreut. Diese haben die Aufgabe, die Kunden in der Sanierungsphase zu begleiten oder, sofern eine Sanierung des Kundenengagements 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.

Unser selbst entwickeltes Ratingverfahren apoRate, das speziell auf unsere Kunden im Portfolio Privatkunden/Filialgeschäft zugeschnitten ist, wurde zur Abnahmereife weiterentwickelt. Das Rating reflektiert die Frühwarnindikatoren und erlaubt uns eine frühzeitige Erkennung von drohenden Zahlungsstörungen. Das Portfolio verteilt sich gleichmäßig über die guten Ratingklassen und weist mit knapp 180.000 Einzelkreditnehmern eine breite Streuung auf, wobei das größte Einzelrisiko weniger als 0,1 % des gesamten Kreditvolumens ausmacht.



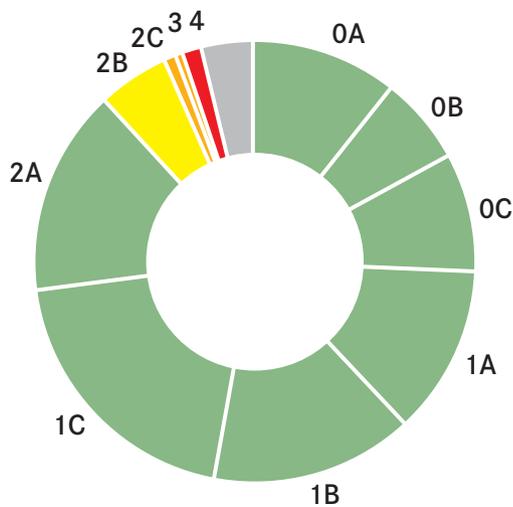
Ratingklassenverteilung im Portfolio Privatkunden-/Filialgeschäft

Volumenverteilung (in Mio. €)
 auf Basis der Inanspruchnahmen
 insgesamt 19.887 Mio. €



Ratingklasse	Bedeutung
0A	Bonitätsmäßig einwandfreie Engagements ohne Risikofaktoren
0B	
0C	
1A	
1B	Bonitätsmäßig gute Engagements mit einzelnen Risikofaktoren
1C	
2A	
2B	Engagements mit erhöhten Risiken
2C	Risikobehaftete Engagements
3	Erhöht risikobehaftete Engagements
4	Ausfallbedrohte Engagements (gemäß Definition Basel II) - 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 131.139



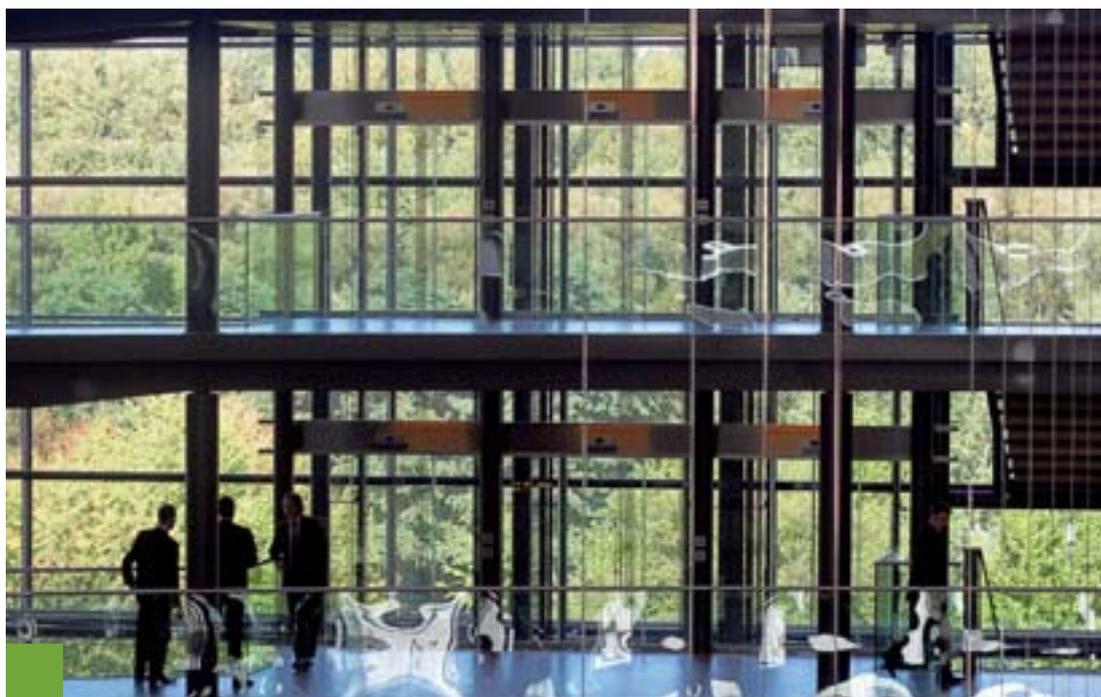
Portfolio Organisationen und Großkunden

Dem Portfolio Organisationen und Großkunden ordnen wir Standesorganisationen, Unternehmen im Heilberufsumfeld und Neue 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 des Bank-Verlages, eine Poollösung des Bundesverbandes deutscher Banken, genutzt. Im vergangenen Jahr konnte hiermit eine über 90%ige Abdeckung des Portfolios erreicht werden.

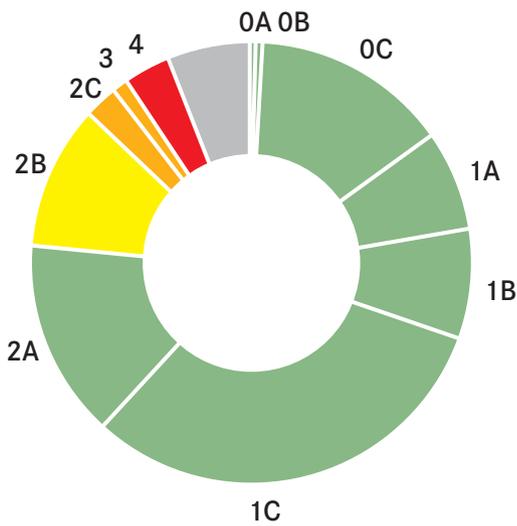
Für das Portfolio Neue Versorgungsstrukturen, das im Wesentlichen Finanzierungen für Spezialimmobilien umfasst, wird ein Einstufungsverfahren entsprechend der Kriterien für die einfache Risikogewichtung von Spezialfinanzierungen nach Basel II angewendet. Das Verfahren berücksichtigt die Besonderheiten des Gesundheitsmarktes sowie von Spezialimmobilien für Heilberufsangehörige und erlaubt mit Hilfe von qualitativen und quantitativen Kriterien eine strukturierte und konsistente Analyse der Einzelprojekte.

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. Der weitere Schwerpunkt des Portfolios liegt in der Ratingklasse 0C und spiegelt den hohen Portfolioanteil der Körperschaften des öffentlichen Rechts wider.



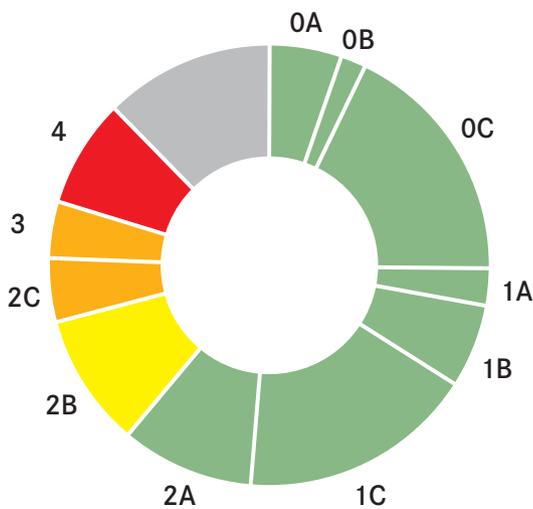
Ratingklassenverteilung im Portfolio Organisationen und Großkunden

Volumenverteilung (in Mio. €)
 auf Basis der Inanspruchnahmen
 insgesamt 1.575 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 Basel II) - 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 353

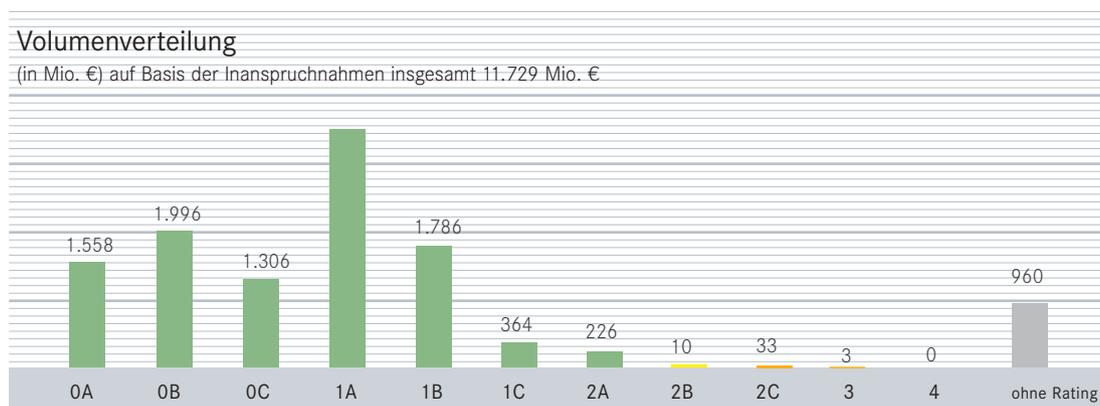


Portfolio Finanzinstrumente

Im Portfolio Finanzinstrumente sind die Geld- und Kapitalmarktanlagen sowie derivative Geschäfte des Bereiches Treasury/Liquiditätssteuerung zusammengefasst. Darüber hinaus werden im Interesse unserer Kunden des Bereiches Wertpapiere Institutionelle Anleger Risiken aus dem Devisen- und Wertpapierhandel sowie aus den Anschubfinanzierungen bzw. den Co-Investments in Fondsprodukte eingegangen. Die liquiditäts- und ertragsorientierte Anlage freier Mittel dient sowohl dem Liquiditäts- und Bilanzstrukturmanagement als auch der Steuerung der Gesamtzinsposition der Bank. 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. Im Portfolio Finanzinstrumente werden in geringem Umfang 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. Die Steuerung der Ausfallrisiken erfolgt in der Zentralen Kreditsteuerung Firmenkunden/Versorgungsstrukturen/Finanzinstrumente, die Messung und Überwachung im Risikocontrolling. Über eine tägliche automatisierte Ratingüberwachung des gesamten Portfolios stellen wir eine zeitnahe Identifizierung sich verschlechternder Risiken sicher, so dass gegebenenfalls risikobegrenzende Maßnahmen ergriffen werden können.

Ratingklassenverteilung im Portfolio Finanzinstrumente* auf Basis der Inanspruchnahmen

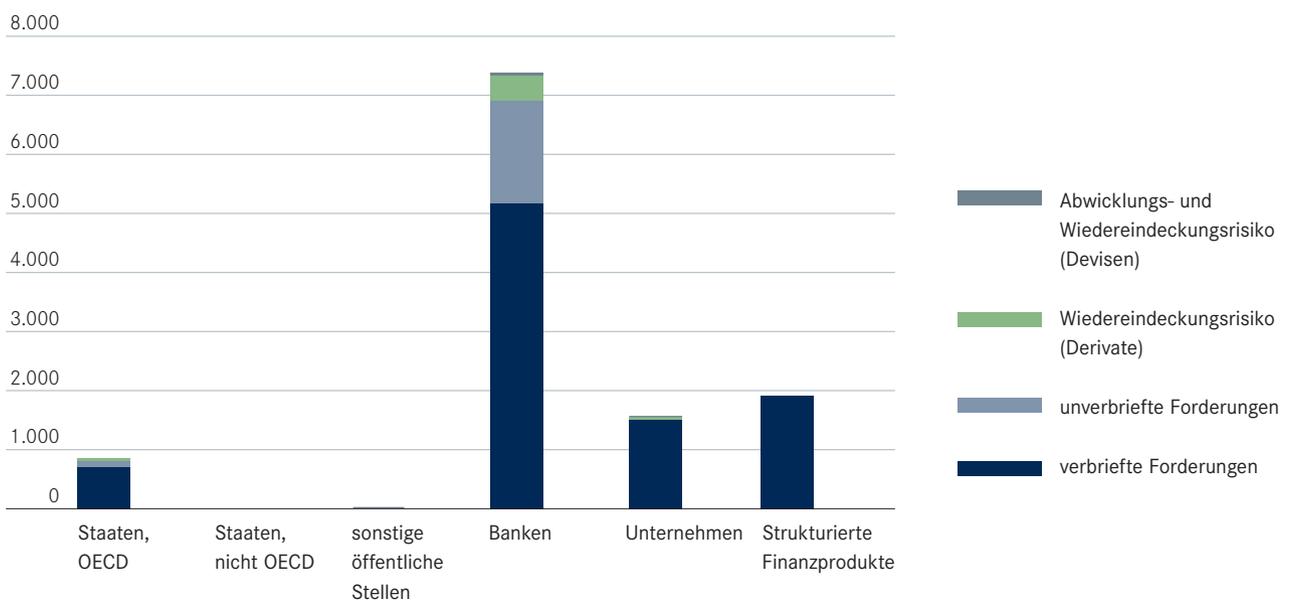


* beinhaltet Geldhandel, Liquiditätsanlagen und Derivate

Finanzinstrumente nach Branchen und Risikoarten

Branche	verbriefte Forderungen	unverbriefte Forderungen	Derivate	Devisen	Summe
	(Buchwert Mio. €)	(Buchwert Mio. €)	(KÄB Mio. €)	(KÄB Mio. €)	
Staaten, OECD	710	112	27	0	849
Staaten, nicht OECD	0	0	0	0	0
sonstige öffentliche Stellen	0	0	0	4	5
Banken	5.186	1.738	410	40	7.374
Unternehmen	1.523	0	41	11	1.575
Strukturierte Finanzprodukte	1.925	0	0	0	1.925
Summe	9.344	1.851	478	56	11.729

Volumina = Inanspruchnahmen (Stichtag, nach Netting und Collateral Management) auf Basis von Buchwerten bzw. Kreditäquivalenzbeträgen (KÄB) in Mio. €



Die Ratingverteilung spiegelt die konservative Risikopolitik der Bank wider. Hinter den 0A gerateten Transaktionen verbergen sich ABS-Strukturen, während der zweite Schwerpunkt des Portfolios die Derivate- und Geldhandelslinien von 1A gerateten Banken bilden.

Portfolio Beteiligungen

Die verantwortlichen Fachbereiche und der Beteiligungsausschuss begleiten die Entwicklung der Beteiligungen fortlaufend und berichten 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 einbezogen. Im Geschäftsjahr 2006 hat die Bank zur Festigung der Verankerung im genossenschaftlichen Finanzverbund neben der bestehenden Beteiligung an der WGZ Bank AG ihre Beteiligung an der DZ Bank AG erhöht.

Risikovorsorge und besondere Risikoentwicklungen

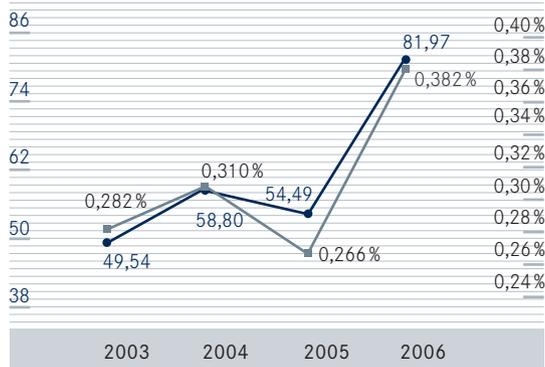
Wie auch in den vergangenen Jahren hat die Bank zum 31.12.2006 eine ausreichende Risikovorsorge für alle Kreditrisiken getroffen. Die dargestellte Grafik zeigt die Entwicklung der GuV-Belastung durch Einzelwertberichtigungen seit 2003:

Im Portfolio Privatkunden/Filialgeschäft wurde auch im Jahr 2006 die Politik der vorsichtigen Bewertung von Risiken aufrechterhalten. Die über dem Niveau der vergangenen Jahre liegenden Wertberichtigungen sind auch auf die mit den weiterentwickelten Methoden und Prozessen frühzeitigere Erkennung von Risiken und deren konsequente Behandlung zurückzuführen. Das Durchschnittsvolumen



Kreditrisikoergebnis

- Kreditrisikoergebnis in Relation zur Kreditinanspruchnahme
- Kreditrisikoergebnis absolut in Mio. €





eingetretener Risiken ist gestiegen, bei gleich bleibender Anzahl von neu wertzuberichtenden Kreditnehmern. Risikokonzentrationen sind weder in einzelnen heilberuflichen Fachgruppen noch regional zu verzeichnen.

Im Portfolio Organisationen und Großkunden wurde eine größere Wertberichtigung gebildet, um einer einem Kunden gewährten Tilgungstreckung Rechnung zu tragen. Die Bank geht jedoch davon aus, dass alle gewährten Darlehen mittelfristig zurückgeführt werden.

Die Klage der BKK für Heilberufe wurde im Mai 2006 vom Landgericht Düsseldorf abgewiesen. Der Kläger hat Berufung eingelegt, wobei keine neuen Argumente vorgebracht wurden. Die Bank geht weiterhin davon aus, dass auch im Berufungsverfahren ihrer Auffassung Rechnung getragen wird. Der Rückzahlungsanspruch besteht in vollem Umfang und Schadensersatzansprüche lassen sich weiterhin nicht ableiten. Entsprechend dieser Einschätzung sind auch in 2006 keine Rück-

stellungen für diesen Rechtsstreit gebildet worden. Im Juni 2007 wird ein erster mündlicher Termin beim Oberlandesgericht Düsseldorf stattfinden.

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

Marktpreisrisiken

Das Dezernat Unternehmensplanung/Treasury ist für die Steuerung der Marktpreisrisiken verantwortlich, die Messung und Überwachung der Risiken obliegt dem Risikocontrolling. Die apoBank geht primär Zinsänderungsrisiken ein, Währungs- und Aktienkursrisiken sind zurzeit von untergeordneter Bedeutung, Rohwarenrisiken werden nicht kontrahiert. Wesentliches Element der

Steuerung der Marktpreisrisiken ist ein differenziertes Risikomess- und Limitsystem, welches das Risiko der verschiedenen Portfolios bzw. auf Gesamtbankebene mit Hilfe eines Value-at-Risk-Ansatzes bzw. barwertorientiert begrenzt. Hierbei werden verschiedene Szenarien zugrunde gelegt, die sowohl Normal- als auch Stressbetrachtungen berücksichtigen. Die Ergebnisse werden nicht nur hinsichtlich des Limitsystems analysiert, sondern fließen auch in die Planungsrechnung der Bank ein.

Liquiditätsrisiken

Der Bereich Treasury/Liquiditätssteuerung ist für die Steuerung des Liquiditätsrisikos verantwortlich, die unter Einhaltung der externen Rahmenbedingungen stattfindet. Um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten, werden potenzielle maximale Liquiditätsabflüsse innerhalb bestimmter Perioden geschätzt und dem Potenzial an Liquiditätsquellen (Fundingpotenzial) gegenübergestellt. Das Fundingpotenzial stellt die Kapazität der Liquiditätsbeschaffung dar. Zur Sicherung ausreichender Liquidität halten wir u. a. börsengängige zinsvariable Wertpapiere, die jederzeit veräußert bzw. beliehen werden können. Die Liquiditätsreserve der Bank wurde wie in den Vorjahren mit unverändert erstklassigen Bonitätsrisiken ausgebaut. Das Refinanzierungsrisiko wird in der Risikotragfähigkeit berücksichtigt. Zur Steuerung der Liquiditäts-

risiken wurde ein Liquiditätsausschuss der Bereiche Unternehmensplanung, Treasury/Liquiditätssteuerung und Controlling berufen, der die Einhaltung der Liquiditätsgrundsätze überwacht und geeignete Steuerungsmaßnahmen beschließt.

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 separaten Schadensfalldatenbank erfasst. Aufgrund der bisher durchgeführten Risikoanalysen und Szenariobetrachtungen erwarten wir keine existenzgefährdenden Risiken für unser Haus. Für alle erkannten Risiken wurden Maßnahmen zur



Vermeidung ergriffen, Möglichkeiten der Früherkennung und Notfallkonzepte geschaffen. Mit unserem Risiko-Management- und Controllingssystem für operationelle Risiken werden wir den Standardansatz zur Eigenkapitalbemessung nutzen.

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 und der neuen erweiterten 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 unserem Risikodeckungspotenzial 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. Dies umfasst sowohl eine Berichterstattung der oben genannten Risiken als auch die vollständige Darstellung aller in den MaRisk definierten Risikoarten. Im Berichtsjahr konnte die Bank jederzeit alle potenziellen Risiken tragen und den vorgeschlagenen Dividendenzahlungen, einschließlich der hierauf entfallenden Steuern, nachkommen und die geplante Rücklagendotierung vornehmen.

Wesentliche Projektaktivitäten

Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)

Am 20.12.2005 veröffentlichte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk), die die bisherigen Mindestanforderungen für das Kreditgeschäft (MaK), Handelsgeschäft (MaH) und die interne Revision (MaiR) ersetzen. Hiermit ist der Rahmen für die Umsetzung der qualitativen Bankenaufsicht nach Basel II geschaffen worden. Um den Erfüllungsgrad der MaRisk in der apoBank festzustellen, wurde eine Delta-Analyse durchgeführt. Die Ergebnisse der Untersuchung bescheinigten, dass die von der Aufsicht definierten Anforderungen in wesentli-

chen Teilen erfüllt sind. Im Detail bestand jedoch Anpassungsbedarf. Hierzu wurden geeignete Maßnahmen termingerecht durchgeführt. Der Gesamtvorstand hat diese in allen Punkten verabschiedet. Somit deckt die apoBank die Mindestanforderungen an das Risikomanagement vollständig ab.

Basel II/IRBA-Zulassung

Ziel der neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung ist die Sicherung der Stabilität des Bankensystems und eine risikoadjustiertere Eigenkapitalunterlegung. Ein wesentlicher Meilenstein des seit 2001 laufenden Basel II-Projektes der apoBank wurde Anfang 2007 nach einer Laufzeit von über fünf Jahren erreicht. Die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht rückwirkend zum





1. Januar 2007, also direkt zum Start der Anwendung der neuen Solvabilitätsverordnung (SolV), erteilte Zulassung für apoRate, das Ratingsystem im Geschäft mit Privatkunden und Kleinunternehmen, als Ergebnis der im August dieses Jahres durchgeführten IRBA-Vor-Ort-Prüfung, bedeutet für die apoBank das Erreichen eines wesentlichen Etappenziels bei der IRBA-Zulassung für alle Portfolios. Alle wesentlichen Prüfungsfeststellungen aus der IRBA-Vor-Ort-Prüfung konnten bereits im Jahr 2006 ausgeräumt werden bzw. werden bis zum Ende des 1. Quartals 2007 ausgeräumt. Die Anerkennung der aufsichtsrechtlichen IRBA-Zulassung bestärkt uns, die Anstrengungen zur Verbesserung der Risiko- steuerungssysteme fortzusetzen. Mit dieser Zulassung sind bereits mehr als 60 % des Gesamtportfolios für den fortgeschrittenen IRB-Retailansatz zugelassen. Für die Basel II-Fähigkeit der weiteren Teilportfolios (im Wesentlichen Institute und Unternehmen) liegt ein Umsetzungsplan vor, der eine Umsetzung und aufsichtsrechtliche Prüfung der noch nicht geprüften Portfolios in den Jahren 2007 und 2008 vorsieht. Nach erfolgreicher aufsichtsrechtlicher Prüfung der übrigen IRBA-Portfolios wird eine nahezu 100%-Abdeckung mit dem IRB-Retailansatz bzw. IRB-Basisansatz, also einem fortgeschrittenen Ansatz nach Basel II für die Messung der Kreditrisiken, erreicht. Mit der Zulassung zum IRB-Ansatz erwarten wir eine Absenkung der regulatorischen Eigenkapitalunterlegungs-

pflicht um schrittweise bis zu 30% des jetzigen Mindestkapitals mit perspektivisch spürbaren Auswirkungen in der Gewinn- und Verlustrechnung. Hinzu kommen die positiven Effekte für die interne Risikosteuerung.

Zusammenfassende Darstellung der Risikolage

Die Bank verfolgt weiter konsequent eine konservative Risikopolitik. Die maßgeblichen Risiken werden eng überwacht und Maßnahmen zur Begrenzung getroffen. 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 bereits entwickelten Risikomesssysteme, welche einer permanenten Weiterentwicklung unterliegen, sichern eine frühzeitige Information über Veränderungen der Risikolage der Bank und gestatten uns eine proaktive Vorgehensweise zur Risikobegrenzung.



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. Die Bank erhält hierbei sowohl ein langfristiges als auch ein kurzfristiges Rating. In diese Bewertungen fließen alle Aspekte ein, die für die Bonität eines Kreditinstitutes relevant sind, also auch hinsichtlich der Fähigkeit, künftige Einlagenverpflichtungen zu erfüllen.

Im Oktober 2005 hat die Ratingagentur FitchRatings erstmals ein so genanntes Verbundrating für den genossenschaftlichen Finanzverbund erteilt. 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 Deutsche Apotheker- und Ärztebank. Neben den bestehenden Ratings von Moody's und Standard & Poor's wird die Bonität der apoBank somit indirekt

auch durch die dritte international anerkannte Ratingagentur bewertet. Der zentrale Vorteil eines externen Ratings liegt im Zugang zum Kapitalmarkt. War es bis Anfang 2000 zumindest am nationalen Kapitalmarkt noch möglich, eine Anleihe ohne das Rating einer anerkannten Ratingagentur zu platzieren, so gilt dies heute nicht mehr. Auch unsere Bank refinanziert ihr Aktivwachstum neben den Kundeneinlagen zunehmend am internationalen Kapitalmarkt. Unser externes Rating ist damit ein wichtiger Erfolgsfaktor für unser wachstumorientiertes Geschäftsmodell.

Ratings der apoBank verbessert

Standard & Poor's hat im Sommer 2006 den Ratingausblick für die apoBank von „stabil“ auf „positiv“ gesetzt. Im Zuge der Ratingverbesserung der Mitgliedsbanken des genossenschaftlichen Bankensektors hat Standard & Poor's im Dezember 2006 auch die Ratings der apoBank um eine Stufe auf „A+/A-1“ angehoben. Der Ausblick wurde mit „stabil“ eingestuft. Moody's hat die bisherigen Ratings von „A2/P-1“ bei stabilem Ausblick bestätigt. Die jährlichen Management-Meetings mit den

Ratingagenturen Moody's und Standard & Poor's fanden beide im August 2006 statt. Das Verbundrating von FitchRatings beträgt bei stabilem Ausblick nach wie vor „A+/F-1“.

Wesentliche Gründe für die gute Bonitätsbeurteilung der Bank durch die Agenturen sind die stabilen finanzwirtschaftlichen Fundamentaldaten, das solide Risikoprofil und die gute Marktposition. Gestützt wird dies durch unsere ausgeprägte Marktexpertise und die Zukunftsfähigkeit unseres Geschäftsmodells. Darüber hinaus honorieren die Agenturen die Einbindung der apoBank in

die Sicherungssysteme des genossenschaftlichen Finanzverbundes und die anhaltenden Fortschritte des genossenschaftlichen Bankensektors insgesamt. Die positive Bonitätseinschätzung der Ratingagenturen und das Vertrauen in die langfristige Kreditwürdigkeit der Bank finden ihren Niederschlag auch in der nochmals deutlich ausgeweiteten Basis von internationalen Investoren.





Ausblick

Kundenbedürfnisse und ertragsbewusstes Wachstum im Fokus

Im Geschäftsjahr 2006 wurden die Profitabilität und Effizienz der Bank erneut gesteigert. Ein Blick auf die kontinuierliche Verbesserung der Betriebsergebnisse und Rentabilitätskennziffern in den vergangenen Jahren zeigt, dass unser geschäftspolitischer Fokus auf risikobewusstem Wachstum der Erträge sowie effizientem Umgang mit den Ressourcen liegt. Unsere Anstrengungen, die Bedürfnisse unserer Kunden optimal zu erfüllen und die Rentabilität der Bank an internationalen Standards auszurichten, werden wir auch künftig mit unverminderter Intensität fortführen. In einer Bankenlandschaft, die geprägt ist von preisaggressivem Wettbewerb, rücken wir die kompetente Betreuung und den langfristig zufriedenen Kunden in den Mittelpunkt unserer Geschäftsphilosophie.

Chancen überwiegen Risiken

Unsere Bank verfügt als Spezialist und Nischenanbieter über eine starke Marktposition im deutschen Heilberufssektor, der im Hinblick auf die demografische Entwicklung, das

steigende Gesundheitsbewusstsein und den medizinischen Fortschritt ein Wachstumsmarkt bleibt. Die sich permanent ändernden Rahmenbedingungen und die anhaltenden Reformen innerhalb unseres Gesundheitswesens führen jedoch zu strukturellen Veränderungen. Ein Zusammenwachsen von ambulanter und stationärer Versorgung sowie die Etablierung neuer Versorgungs- und Organisationsformen, auch unter Einbindung angestellter Heilberufler, sind Beispiele für erkennbare Trends.

Für unsere Bank stellen diese Veränderungen Herausforderungen dar, die wir schon frühzeitig erkannt und auf die wir uns rechtzeitig organisatorisch und vertrieblich eingestellt haben. Perspektivisch bieten die Reformen mehr Chancen als Risiken. Unbenommen der aktuellen berufs- und gesundheitspolitischen Strukturdiskussionen sehen wir die gute wirtschaftliche Lage unserer Klientel langfristig gesichert, soweit sich der Einzelne angemessen an die sich verändernden Rahmenbedingungen anpasst. Hierbei wird auch der zweite Gesundheitsmarkt außerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung durch Selbstzahlung und Selbstmedikation an Bedeutung zunehmen.



Unser Ziel ist es, die Marktchancen und Geschäftspotenziale des Gesundheitsmarktes konsequent zu nutzen und die jetzige Rentabilitäts- und Risikosituation der Bank dauerhaft zu halten bzw. weiter zu verbessern. Maxime unserer Geschäftspolitik ist ein ausgewogenes Ertrags-/Risikoverhältnis unter Beachtung unserer konservativen Risikoleitlinien.

Ehrgeizige Ziele auch für 2007

Als Grundlage einer erfolgreichen Entwicklung im Geschäftsjahr 2007 streben wir weiterhin ein qualitätsorientiertes Wachstum im Kreditgeschäft sowie eine Ausweitung beim Vertrieb der damit verbundenen Cross-Selling-Produkte an. Unser bisheriger Fokus – der Ausbau unserer Kundenbasis im Bereich der selbstständigen akademischen Heilberufsangehörigen – bleibt bestehen. Interessierte Heilberufsangehörige begleiten wir aktiv auf dem Weg in neue Versorgungsstrukturen. Mit dem Einstieg über die Existenzgründungsfinanzierung und dem Service im Zahlungsverkehr wollen wir unsere Marktführerschaft langfristig sichern. Darüber hinaus gilt es, den Marktanteil bei den angestellten Heilberuflern auszubauen.

Um unsere Wachstums- und Ertragsziele zu erreichen, werden wir zudem die Betreuung unserer bestehenden Kunden durch unser aktives Bestandskundenmanagement („mit

dem Kunden wachsen“) sowie durch die Fortsetzung unserer erfolgreichen Wertpapierstrategie und die Umsetzung der neu eingeführten Passivstrategie kontinuierlich verbessern. Unser Ziel bleibt die individuelle, an den Lebensphasen unserer Kunden orientierte Betreuung. Unterstützt wird dies durch die Optimierung unserer Vertriebskanäle sowie durch die Einführung innovativer Produkte. Hierdurch wollen wir vorhandene Markt- und Kundenpotenziale erschließen und die Beziehung zu unseren Kunden intensivieren.

Durch die Begleitung des sich sukzessive entwickelnden Marktes für neue innovative Versorgungsstrukturen und den kontrollierten Geschäftsausbau mit Unternehmen im Heilberufsumfeld werden wir darüber hinaus die Chancen nutzen, die sich aus den Veränderungen



im Gesundheitswesen ergeben. Im Bereich der institutionellen Kunden wollen wir unsere Position als kompetenter Partner im Asset Management auch unter Einbindung unserer spezialisierten Tochtergesellschaften weiter stärken.

Im Rahmen der Optimierung der Liquiditätsanlagen unter Ertrags-/Risikogesichtspunkten werden wir unsere Treasury-Aktivitäten weiter ausbauen. Mit der Investition in kapitalgarantierte und strukturierte Produkte erstklassiger Bonität wollen wir unsere Bilanzstruktur diversifizieren. Der kontrollierte Ausbau erfolgt hierbei unter Beibehaltung des konservativen Risikoprofils.

Positiver Ergebnistrend hält an

Unter diesen Prämissen erwarten wir trotz des anhaltenden Drucks auf die Zinsmargen eine erneute Steigerung des Zinsüberschusses. Aufgrund der kontinuierlichen Erfolge im klassischen Wertpapiergeschäft mit unseren privaten und institutionellen Kunden sowie der Steigerung sonstiger Erträge planen wir im Provisionsbereich ein Ergebnis, das nochmals deutlich über dem Rekordergebnis des Berichtsjahres liegt.

Auf der Kostenseite gehen wir von einem Anstieg aus, der in angemessenem Verhältnis zum geplanten Ertrags- und Volumenwachs-

tum steht. Neben der Geschäftsausweitung werden die Kosten insbesondere durch die Erfüllung gesetzlicher Vorgaben und durch regulatorisch bedingte Aufwendungen verursacht. Mit marktorientierten Zukunftsinvestitionen sichern wir die langfristige Ertrags- und Finanzkraft der Bank. Daneben investieren wir im Rahmen des strategischen Kostenmanagements in Projekte zur Service- und Effizienzverbesserung, die zur Steigerung der Produktivität und Dienstleistungsqualität beitragen.

Stabile Risikolage und Eigenkapitalentlastungseffekte durch Basel II

Nach einer temporären Ausweitung der Risikovorsorge für das Kreditgeschäft im Geschäftsjahr 2006 wird diese in 2007 nach den heutigen Erkenntnissen wieder auf das relative Niveau der Vorjahre sinken. Sie spiegelt die solide Kreditqualität, die durch unsere langjährige Markterfahrung und professionelle Risikosteuerungsinstrumente unterstützt wird, und das geplante organische Kreditwachstum der Bank wider. Mit Blick auf die Umsetzung von Basel II und die aufsichtsrechtliche Zulassung von apoRate, unserem Ratingsystem im Geschäft mit Privatkunden und Kleinunternehmen, zum 1. Januar 2007, rechnen wir wegen der Qualität unseres Kreditportfolios mit Eigenkapitalentlastungseffekten. Wir erwarten trotz des geplanten Aktivwachstums eine deutliche Erhöhung der Kapitalquoten.

Mehr als nur zufrieden stellendes Prädikat für 2007 erwartet

Unter diesen Voraussetzungen, die im Einklang mit den Ergebnissen des ersten Quartals 2007 stehen, gehen wir davon aus, dass unsere Betriebsergebnisse in den verschiedenen Ausprägungen nochmals über denen des Vorjahrs liegen. Sowohl die Aufwandsrentabilität als auch die Zinsspanne dürften dabei mit rund 55% respektive rund 1,6% weitgehend stabil bleiben. Bei der Eigenkapitalrentabilität erwarten wir, dass wir den Vorjahreswert von 14,7% übertreffen können. Wenn wir das Ge-

schäftsjahr 2006 mit dem Prädikat „mehr als nur zufrieden stellend“ versehen, so wird diese Benotung aus heutiger Sicht sicherlich auch für das laufende Jahr 2007 gelten können.

Die apoBank hat Assets



Das Fundament der Bank sind unschätzbare Assets:

- Wir haben ein klares, unverwechselbares Profil. Das schätzen unsere Kunden.
- Wir wissen genau, was wir wollen und wohin wir wollen. Das gibt in Zeiten des Umbruchs Orientierung.
- Wir konzentrieren uns auf die, die wir kennen und das, was wir können. Das stiftet Identität.
- Wir glauben – gegen den allgemeinen Trend der Globalisierung und Generalisierung – an das Bedürfnis nach Spezialisierung und konsequenter Kundenorientierung. Das schafft Vertrauen.
- Wir sind in einem wachsenden Markt unterwegs. Das ist unser Geschäftspotenzial von morgen.
- Wir haben eine super Mannschaft und hoch motivierte Mitarbeiter. Darin liegt unser Ressourcenreichtum.

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

Bericht des Aufsichtsrats

In Erfüllung seiner gesetzlichen und satzungsmäßigen Aufgaben hat sich der Aufsichtsrat während des Geschäftsjahres regelmäßig vom Vorstand 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.

Grundsätzliche Fragen der Geschäftspolitik auf dem Anlage- und Kreditsektor sowie in den übrigen Dienstleistungsbereichen wurden dabei ebenso erörtert wie die Ertragsentwicklung und wichtige Einzelvorgänge. Die wirtschaftlichen Veränderungen im Heilberufssektor in ihren Auswirkungen auf die Bank nahmen besonderen Raum ein. Die aufgrund gesetzlicher und satzungsgemäßer Bestimmungen zur Genehmigung vorgelegten Geschäfte wurden intensiv behandelt.

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

Die PricewaterhouseCoopers AG – Wirtschaftsprüfungsgesellschaft – hat für den Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband e. V. die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts für das Geschäftsjahr 2006 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 neuen Vorgaben entsprechend angepasst. Die aktuelle Fassung des

Kodex und die gemeinsame Entschereklärung von Aufsichtsrat und Vorstand werden im Internet-Auftritt der Bank veröffentlicht. Die gemeinsame Entschereklärung ist außerdem in diesem Geschäftsbericht wiedergegeben.

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

Apotheker Hans-Günter Friese
Dr. med. Wolfgang Wesiack
Dr. med. dent. Wolfgang Eßer

Eine Wiederwahl ist möglich.

Herr Gerhard K. Girner hat am 8. August 2006 sein 60. Lebensjahr vollendet. Der Aufsichtsrat nimmt diesen runden Geburtstag gern zum Anlass, dem Jubilar für sein großes Engagement im Interesse der Bank aufrichtigen Dank und besondere Anerkennung auszusprechen.

Düsseldorf, im März 2007

Der Aufsichtsrat

Dr. med. dent. Wilhelm Osing
Vorsitzender

Corporate Governance-Bericht

Am 26. Februar 2002 hatte eine von der Bundesregierung eingesetzte unabhängige Kommission den Deutschen Corporate Governance Kodex vorgelegt. Er wurde in den Folgejahren inhaltlich weiterentwickelt.

Der Kodex richtet sich an deutsche börsennotierte Gesellschaften und enthält national und international beachtete und anerkannte Standards verantwortungsvoller und guter Unternehmensführung. Daneben umfasst er die wesentlichen gesetzlichen Regelungen zur Leitung von Unternehmen. Durch den Kodex sollen die in Deutschland geltenden Regeln für die Leitung und Überwachung börsennotierter Unternehmen transparent gemacht werden, um auf diese Weise das Vertrauen nationaler wie internationaler Investoren in die Unternehmensführung deutscher Gesellschaften zu stärken. Der Kodex legt in seiner Ausgestaltung daher besonderen Wert auf Verständlichkeit und Transparenz.

Der Kodex hat zwar nicht die Qualität einer Rechtsnorm, da er zum einen das geltende Recht beschreibt und zum anderen Empfehlungen und Anregungen enthält. Andererseits hat der Gesetzgeber den Kodex insoweit in den gesetzlich geregelten Bereich einbezogen, als gemäß §161 AktG für börsennotierte Aktiengesellschaften die Verpflichtung besteht zu erklären, ob der Kodex überhaupt angewandt wird und Abweichungen von den Empfehlungen bekannt zu machen.

Obwohl die Deutsche Apotheker- und Ärztebank als Genossenschaft dem Kodex nicht unterliegt und für sie auch keine Bekanntmachungspflicht gemäß §161 AktG besteht, unterwirft sie sich freiwillig den Regelungen des Kodex und der Bekanntmachungsverpflichtung. Sie unterstützt die Zielsetzungen des Kodex und räumt ihnen ungeachtet ihrer Gesellschaftsform einen bedeutenden Stellenwert ein. Dabei muss sie allerdings die Besonderheiten wahren,

denen sie aus gesetzlicher Sicht und in Berücksichtigung der Belange ihrer Mitglieder als Genossenschaft unterworfen ist.

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. Der Kodex der Bank sowie die Entsprechenserklärung werden jährlich auf die aktualisierten Empfehlungen der Kommission hin überprüft.

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank betrachtet auch die Integrität ihrer Mitarbeiter als Teil einer umfassenden Corporate Governance. Glaubwürdige, verlässliche und leistungsorientierte Mitarbeiter sind Voraussetzung für das Vertrauen der Kunden in die Bank und damit für deren Erfolg. Aus diesem Grund hat die Deutsche Apotheker- und Ärztebank einen Verhaltenskodex formuliert, der die Mitarbeiter auf die Einhaltung verbindlicher Wert- und Verhaltensgrundsätze festlegt, die im Verhältnis zu Kunden und Geschäftspartnern ebenso zu berücksichtigen sind wie im Verhältnis der Mitarbeiter zueinander. Hierdurch wird eine Transparenz sichergestellt, die Entscheidungen nachvollziehbar macht und das Einfließen sachfremder Erwägungen vermeidet. Der Verhaltenskodex ist im November 2006 in Kraft getreten.

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 12. Juni 2006 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. 9a 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 Beziehung 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 20. April 2007

Für den Aufsichtsrat

Dr. med. dent. Wilhelm Osing

Der Vorstand

Günter Preuß

Dr. Franz Georg Brune

Gerhard K. Girner

Günther Herion

Werner Albert Schuster

Claus-Harald Wilsing

Generalbevollmächtigter

Wir gedenken unserer Toten

Professor Dr. rer. pol. h. c. J. F. Volrad Deneke

Träger der Karl-Winter-Medaille und Ehrenmitglied der Bank

Mit dem Verstorbenen verließ uns eine Persönlichkeit, die den Weg der Bank über mehr als 50 Jahre hinweg wohlwollend begleitet hat. In den Jahren 1984 bis 1992 gehörte er dem Aufsichtsrat an; danach blieb er der Bank durch die Mitgliedschaft im Ältestenrat verbunden.

Professor Dr. med. Eggert Beleites

Dr. med. Fritz Braumann

Apotheker Heinz Frohnecke

Professor Dr. med. dent. Michael Heners

Dr. med. Heinz-Michael Mörlein

Dr. med. vet. Kurt Rupprecht

Professor Dr. med. Josef Stockhausen

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 2006

Bilanz

Gewinn- und Verlustrechnung

Anhang

Aktivseite

	€	€	€	€	Vorjahr T €
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			25.318.384,18		25.211
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			112.170.885,55		4.392
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	112.170.885,55				(4.392)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	137.489.269,73	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			361.704.294,52		229.222
b) andere Forderungen			2.021.337.032,02	2.383.041.326,54	1.623.615
4. Forderungen an Kunden				20.661.560.754,66	19.574.525
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	4.496.663.072,06				(3.021.092)
Kommunalkredite	168.768.062,62				(219.472)
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		1.937.654.986,53	1.937.654.986,53		1.183.380
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	148.008.586,50				(49.901)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		79.189.848,08			79.190
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	79.189.848,08				(79.190)
bb) von anderen Emittenten		4.094.152.983,31	4.173.342.831,39		3.729.328
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	2.633.499.032,41				(2.275.792)
c) eigene Schuldverschreibungen			69.540.079,80	6.180.537.897,72	72.592
Nennbetrag	68.245.582,11				(70.979)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				1.815.090.081,21	1.698.969
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			59.802.643,23		7.488
darunter: an Kreditinstituten	54.752.860,01				(116)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			299.819,73	60.102.462,96	9
darunter: bei Kreditgenossenschaften	0,00				(0)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				131.787.068,64	131.820
darunter: an Kreditinstituten	2.929.390,66				(3.263)
an Finanzdienstleistungsinstituten	53.015.844,54				(53.016)
9. Treuhandvermögen				2.769.797,26	2.790
darunter: Treuhandkredite	32.276,63				(53)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch				0,00	0
11. Immaterielle Anlagewerte				6.100.801,00	6.274
12. Sachanlagen				220.838.415,40	210.391
13. Sonstige Vermögensgegenstände				1.191.141.138,78	994.918
14. Rechnungsabgrenzungsposten				159.270.768,31	70.331
Summe der Aktiva				32.949.729.782,21	29.644.445

Passivseite	€	€	€	€	Vorjahr T €
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			1.298.920.976,26		1.430.835
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			6.078.424.501,85	7.377.345.478,11	6.544.908
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		206.564.311,12			222.973
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		360.732.323,78	567.296.634,90		270.499
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		4.739.312.147,73			4.460.114
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		7.039.234.678,22	11.778.546.825,95	12.345.843.460,85	6.527.941
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			10.187.959.002,73		7.176.879
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			0,00	10.187.959.002,73	0
darunter: Geldmarktpapiere	0,00				(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00				(0)
4. Treuhandverbindlichkeiten				2.769.797,26	2.790
darunter: Treuhandkredite	32.276,63				(53)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				445.174.669,92	396.294
6. Rechnungsabgrenzungsposten				89.629.579,63	103.220
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			111.150.376,00		90.955
b) Steuerrückstellungen			23.430.655,97		11.330
c) andere Rückstellungen			27.054.886,16	161.635.918,13	28.542
8. Sonderposten mit Rücklageanteil				0,00	0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				245.681.628,92	294.792
10. Genussrechtskapital				296.355.025,74	408.839
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	35.790.431,68				(122.710)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				146.000.000,00	82.000
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			958.045.583,95		963.339
b) Kapitalrücklage			0,00		0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		290.000.000,00			261.222
cb) andere Ergebnisrücklagen		290.000.000,00	580.000.000,00		261.733
d) Bilanzgewinn			113.289.636,97	1.651.335.220,92	105.240
Summe der Passiva				32.949.729.782,21	29.644.445
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		1.386.279.349,30			389.422
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	1.386.279.349,30		0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		2.325.878.959,35	2.325.878.959,35		1.595.644

Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 01.01.2006 bis 31.12.2006

	€	€	€	€	Vorjahr T €
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	1.255.125.878,14				1.124.811
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	204.225.095,52	1.459.350.973,66			157.343
2. Zinsaufwendungen		1.022.870.140,57	436.480.833,09		854.721
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		45.476.658,39			32.969
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		2.629.943,30			4.953
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		7.313.777,00	55.420.378,69		0
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			569.982,85		139
5. Provisionserträge		223.970.420,71			203.778
6. Provisionsaufwendungen		82.010.583,75	141.959.836,96		84.567
7. Nettoertrag aus Finanzgeschäften			11.904.519,41		1.711
8. Sonstige betriebliche Erträge			12.745.847,46		8.648
9. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil			0,00		0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter	134.818.096,75				132.144
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	39.654.825,61	174.472.922,36			26.979
darunter: für Altersversorgung	19.026.449,16				(10.253)
b) andere Verwaltungsaufwendungen		165.314.276,57	339.787.198,93		147.190
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			18.010.595,78		17.803
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen			9.703.789,00		11.873
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft		96.474.187,48			61.702
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft		0,00	-96.474.187,48		0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere		562.266,68			1.862
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren		0,00	-562.266,68		23.908
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme			0,00		0
18. Einstellungen in Sonderposten mit Rücklageanteil			0,00		0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			194.543.360,59		219.419
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		16.687.874,12			83.704
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen		601.121,89	17.288.996,01		488
24a. Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken			64.000.000,00		30.000
25. Jahresüberschuss			113.254.364,58		105.227
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			35.272,39		13
			113.289.636,97		105.240
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage		0,00			0
b) aus anderen Rücklagen		0,00	0,00		0
			113.289.636,97		105.240
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage		0,00			0
b) in andere Ergebnisrücklagen		0,00	0,00		0
29. Bilanzgewinn			113.289.636,97		105.240

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. Abschreibungen über € 2.897.979 wurden wegen nicht dauernder Wertminderung unterlassen. In Verbindung mit Zinsswap-geschäften angeschaffte Wertpapiere wurden mit diesen zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst. Zum Bilanzstichtag waren Wertpapiere mit einem Nominalvolumen von € 1,7 Mrd. durch Asset-Swaps abgesichert.

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

Produkte mit Kapitalgarantie, die eine Zuordnung zum Anlagevermögen erfahren haben, wurden unter Berücksichtigung des IDW RH BFA 1.003 im Berichtsjahr in eine Zero-Bond-Komponente und eine Garantie-Komponente aufgespalten und entsprechend bilanziert. Der Zero-Bond wird über die Laufzeit zugeschrieben, die Garantie wird bei dauernder Wertminderung der bilanzierten Produkte abgeschrieben.

Bei den in 2006 erworbenen CDO-Strukturen handelt es sich ebenfalls um strukturierte Produkte im Sinne des IDW RH BFA 1.003. Wegen der Zuordnung zum Anlagevermögen wurden die CDOs ebenfalls aufgespalten, und zwar jeweils in ein zinstragendes Wertpapier und in eine Sicherungsgeberposition eines Credit Default Swaps. Bei nachhaltiger Wertminderung der Komponenten sind Drohverlustrückstellungen zu bilden bzw. Abschreibungen vorzunehmen.

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 i. S. des § 6 Abs. 2 EStG wurden voll abgeschrieben.

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 Sparbriefe und Schuldverschreibungen wurden zum Barwert ausgewiesen.

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% (Vorjahr 6%) bemessen. Mit der Anpassung wird eine realistische Bewertung der Lasten aus der Pensionsverpflichtung erreicht. Die Rückstellungen für Altersteilzeit, Jubiläumsszahlungen 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.

- 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 gem. § 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 2006 (volle Euro)

	Anschaffungs-/ Herstellungskosten	Zugänge	Zuschreibungen	Umbuchungen (+ / -)	a) Abgänge b) Zuschüsse	Abschreibungen (kumuliert)	Buchwert am Bilanzstichtag	Abschreibungen Geschäftsjahr
	€	€	€	€	€	€	€	€
Immaterielle Anlagevermögen	20.739.240	2.959.416	0	155.378	a) 0 b) 0	17.753.233	6.100.801	3.287.728
Sachanlagen:								
a) Grundstücke und Gebäude	251.132.616	17.702.025	0	0	a) 0 b) 0	85.564.877	183.269.764	6.549.307
b) Betriebs- und Geschäftsausstattung	90.910.589	7.680.134	0	-155.378	a) 4.951.069 b) 0	55.915.625	37.568.651	8.173.561
a.	362.782.445	28.341.575	0	0	4.951.069	159.233.735	226.939.216	18.010.596

	Anschaffungs- kosten	Veränderungen (saldiert)	Buchwerte am Bilanzstichtag
	€	€	€
Wertpapiere des Anlagevermögens	224.860.584	439.448.844	664.309.428
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	7.496.575	52.605.888	60.102.463
Anteile an verbundenen Unternehmen	131.820.369	-33.300	131.787.069
b.	364.177.528	492.021.432	856.198.960
Summe a und b	726.959.973		1.083.138.176

D. Erläuterungen zur Bilanz und zur Gewinn- und Verlustrechnung

I. Bilanz

- In den Forderungen an Kreditinstitute sind € 243.112.971 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 3b) (ohne Bausparguthaben)	478.108.482 (448.193.427)	904.732.362 (636.792.585)	101.129.188 (451.129.188)	407.500.000 (5.000.000)	129.867.000 (82.500.000)
Forderungen an Kunden (A 4)	2.393.532 (1.738.084)	412.013.449 (393.648.031)	702.988.739 (641.122.565)	5.144.212.242 (4.858.217.129)	12.332.579.883 (11.574.571.363)

- In den Forderungen an Kunden (A 4) sind € 2.067.372.910 (Vorjahr: € 2.105.227.797) 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 € 2.614.327.066 (Vorjahr: € 1.739.010.173) fällig.

- In den Forderungen sind folgende Beträge enthalten, die auch Forderungen an verbundene Unternehmen oder Beteiligungsunternehmen sind:

	verbundene Unternehmen		Beteiligungsunternehmen	
	Geschäftsjahr	Vorjahr	Geschäftsjahr	Vorjahr
	€	€	€	€
Forderungen an Kreditinstitute (A 3)	0	0	502.944.899	516.742.924
Forderungen an Kunden (A 4)	17.020.929	35.222.621	227.287.508	221.945.306
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)	6.025.673.685 (5.064.489.872)	4.058.189.857 (3.865.742.154)	1.967.483.828 (1.198.747.718)	75.110.058 (200.177.481)
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere (A 6)	19.459.612 (771.463)	9.162.908 (771.463)	10.296.704 (0)	0 (0)
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften (A 7)	114.814 (2.595.006)	1.636 (2.481.828)	113.178 (113.178)	
Anteile an verbundenen Unternehmen (A 8)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	

- Die in der Bilanz ausgewiesenen Treuhandgeschäfte betreffen Treuhandkredite über € 32.276 und treuhänderisch gehaltene Gesellschaftseinlagen von € 2.737.521.

	€
• Im Aktivposten 12 (Sachanlagen) sind enthalten:	
- im Rahmen der eigenen Tätigkeit genutzte Grundstücke und Bauten	177.126.814
- Betriebs- und Geschäftsausstattung	37.568.651

- 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	2006	18.246	2006	17.002
APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	70	2006	4.785	2006	2.799
APO Beteiligungs-Holding GmbH, Düsseldorf	100	2006	36.439	2006	0 (570**)
APO Consult GmbH, Düsseldorf*	76	2006	51	2006	0 (15**)
APO Data-Service GmbH, Düsseldorf*	49	2006	2.829	2006	238
APO Leasing GmbH, Düsseldorf*	100	2006	94	2006	0 (1**)
APO Reiseservice GmbH, Düsseldorf*	100	2006	0	2006	0 (0**)
APO Vermietungsgesellschaft mbH, Düsseldorf*	100	2006	40	2006	3
APO Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Berlin KG, Düsseldorf*	5	2006	50	2006	160
apokom GmbH, Düsseldorf*	100	2006	75	2006	0 (4**)
Kock & Voeste Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH, Berlin*	26	2006	149	2006	37
medisign GmbH, Düsseldorf*	50	2006	508	2006	-429
PMG Praxismanagement AG, Erlangen*	26	2005	1.208	2005	3
APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	57	2006	6.487	2006	540
APO Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Berlin KG, Düsseldorf	95	2006	50	2006	160
ARZ Rechenzentrum nordrhein-westfälischer Apotheken AG, Haan	20	2005	16.324	2005	2.099
CP Capital Partners AG, Zürich	24	2006	129	2006	3
DAPO International Finance N.V. Amsterdam	100	2006	2.914	2006	351
Deutsche Apotheker- u. Ärztebank (Irland) Investment Company, Dublin (Irland)	100	2006	25.915	2006	664
DGN Deutsches Gesundheitsnetz GmbH, Düsseldorf	100	2006	1.213	2006	-1.451
MD Verlag- und Werbegesellschaft mbH, Berlin*	100	2006	0	2006	-1
Finanz-Service GmbH der APO-Bank, Düsseldorf	50	2006	1.275	2006	247

Gesellschaft	Anteil am Gesellschaftskapital %	Eigenkapital der Gesellschaft		Ergebnis des letzten Geschäftsjahres	
		Jahr	T€	Jahr	T€
IWP Institut für Wirtschaft und Praxis Bicanski GmbH, Münster	26	2006	121	2006	6
Prof. Bicanski und Coll. IWP Beratungsgesellschaft mbH, Münster	26	2006	169	2006	86
PROFI Erste Projektfinanzierungs- und Beteiligungsgesellschaft AG, Zürich	24	2006	574	2006	375
Treuhand Hannover GmbH, Hannover	26	2005	17.065	2005	2.977
ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG, Düsseldorf	25	2006	2.224	2006	219

* mittelbare Beteiligungen

** vor Gewinnabführung bzw. Verlustübernahme

- 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., Amsterdam

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

	€
Aktiviere Prämien aus Optionen und Caps	959.955.232
Kapitalgarantie strukturierter Produkte	122.772.766
Körperschaftsteuerguthaben gem. § 37 Abs. 5 KStG	63.721.782

- In den Rechnungsabgrenzungsposten sind € 60.186.321 Disaglobeträge aus aufgenommenen Verbindlichkeiten sowie Prämien ausgeübter Swaptions mit € 92.743.935 enthalten.

- Im Rahmen von echten Pensionsgeschäften wurden Vermögensgegenstände mit einem Buchwert von € 20.000.000 übertragen. Der für die Übertragung erhaltene Betrag wurde passiviert.

- Nachrangige Vermögensgegenstände sind in den Posten „Forderungen an Kreditinstitute“ (€ 51.129.188), „Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere“ (€ 10.308.562), „Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere“ (€ 11.936) mit insgesamt € 61.449.686 (Vorjahr: € 74.296.306) enthalten.

- In den Vermögensgegenständen sind Fremdwährungsposten im Gegenwert von € 167.758.422 enthalten.

- In den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind € 55.365.147 Verbindlichkeiten gegenüber der zuständigen genossenschaftlichen Zentralbank enthalten (Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank AG).

- 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)	313.881.977 (309.461.524)	720.439.945 (1.228.044.005)	822.077.385 (379.584.069)	1.655.296.825 (1.974.688.982)	2.566.728.370 (2.653.129.209)
Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten (P 2ab)	0 (0)	150.436.573 (84.208.327)	188.696.748 (153.725.785)	20.553.854 (30.970.205)	1.045.149 (1.594.528)
Andere Verbindlichkeiten gegenüber Kunden mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist (P 2bb)	69.808.579 (66.911.312)	3.787.736.711 (3.094.332.663)	628.847.529 (539.683.395)	546.822.433 (1.048.087.603)	2.006.019.426 (1.778.925.439)
Andere verbrieftete Verbindlichkeiten (P 3b)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)

- Von den begebenen Schuldverschreibungen (P 3a) werden im auf den Bilanzstichtag folgenden Jahr € 2.992.596.851 (Vorjahr: € 1.678.230.780) fällig.

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

	€
Passivierte Prämien aus Optionen und Caps	366.135.293
Zinsen, Genussscheine und Einlagen stiller Gesellschafter	22.915.374
Ausgleichsposten aus Fremdwährungsbewertung	19.917.632

- Im Passiven Rechnungsabgrenzungsposten (P 6) sind Disagioträge, die bei der Ausreichung von Forderungen in Abzug gebracht wurden, über € 72.901.641 enthalten.

- Angaben zu Passivposten 9 (Nachrangige Verbindlichkeiten):

Im Geschäftsjahr fielen Aufwendungen in Höhe von € 14.408.568 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 zurückzahlen. 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% bis 0,6% und mit 6 Monats-Euribor zuzüglich 1% sowie mit Festzinssätzen von 5,0% bis 5,3%.

Nachrangige Schuldscheindarlehen mit Festzinssätzen von 4,76% bis 7,20%.

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

	Verbindlichkeiten gegenüber			
	verbundenen Unternehmen Geschäftsjahr	verbundenen Unternehmen Vorjahr	Beteiligungsunternehmen Geschäftsjahr	Beteiligungsunternehmen Vorjahr
	€	€	€	€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (P 1)	2.125.577	1.226.087	690.601.632	804.913.252
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (P 2)	418.616.739	819.075.377	45.822.432	54.154.701
verbrieftete Verbindlichkeiten (P 3)	67.252	67.252	21.771.020	11.342.274
nachrangige Verbindlichkeiten (P 9)	0	0	0	0

- In den Verbindlichkeiten sind Fremdwährungsposten im Gegenwert von € 890.968.858 enthalten.

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

	€
Einlagen stiller Gesellschafter	150.000.000
Geschäftsguthaben	
a) der verbleibenden Mitglieder	795.400.161
b) der ausscheidenden Mitglieder	11.000.653
c) aus gekündigten Geschäftsanteilen	1.644.770
Rückständige fällige Pflichteinzahlungen auf Geschäftsanteile	€ 2.258.108

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

	Gesetzliche Rücklage	andere Ergebnismrücklagen
	€	€
Stand 01.01.2006	261.221.585	261.732.877
Einstellungen		
- aus Bilanzgewinn des Vorjahres	28.778.415	28.267.123
- aus Jahresüberschuss des Geschäftsjahres	0	0
Entnahmen	0	0
	0	0
Stand 31.12.2006	290.000.000	290.000.000

- Dem haftenden Eigenkapital per 31.12.2006 wurden gemäß § 10 Abs. 4a KWG nicht realisierte Reserven in Höhe von € 35.721.279 zugerechnet. Im Rahmen der Novellierung des KWG sind mit dem 01.01.2007 die Regeln für die Anerkennung von nicht realisierten Reserven von Wertpapieren als haftendes Eigenkapital (§ 10 Abs. 2b Satz 1 Nr. 7 und Abs. 4c KWG) geändert worden. Aufgrund der damit verbundenen Erhöhung des Anrechnungssatzes von 35 auf 45 vom Hundert erhöht sich der Wert entsprechend auf € 45.927.359.

- 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 31.12.2006 auf € 64.874 Mio. (Vorjahr: € 55.259 Mio.). Darin enthalten sind folgende Geschäftsarten:

Zinsswaps	Währungsswaps	Swap-Optionen	Devisentermingeschäfte	Zins-Futures
Zins-/Währungsswaps	Caps/Floor	CDS	Index-Geschäfte	

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	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
Zinsbezogene Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	17.294	12.905	148	159	171	189
- 1 bis 5 Jahre	24.902	23.349	334	463	568	786
- über 5 Jahre	17.620	15.117	538	293	867	679
	59.816	51.371	1.020	915	1.606	1.654
Währungsbezogene Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	2.110	1.919	-4	-2	52	35
- 1 bis 5 Jahre	475	359	-13	14	34	35
- über 5 Jahre	138	174	0	5	12	18
	2.723	2.452	-17	17	98	88
Aktienbezogene Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	564	855	0	0	31	44
- 1 bis 5 Jahre	138	0	0	0	6	0
- über 5 Jahre	0	0	0	0	0	0
	702	855	0	0	37	44
Kreditderivate						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	0	0	0	0	0	0
- 1 bis 5 Jahre	59	5	0	0	0	0
- über 5 Jahre	1.074	75	5	0	0	0
	1.133	80	5	0	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	500	501	5	6	81	82
	500	501	5	6	81	82
Summe - insgesamt -	64.874	55.259	1.013	938	1.822	1.868

Der nominelle Betrag der dem Handelsbestand zugeordneten Derivate beträgt zum 31.12.2006 € 8.344 Mio., mit einem Marktwert von € 17 Mio. und einem Kreditäquivalent von € 23 Mio.

- Von den Verbindlichkeiten sind durch Übertragung von Vermögensgegenständen gesichert:

	€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.370.099.769

Unabhängig von einer zuzuordnenden Verbindlichkeit haben wir im Rahmen des Sicherheitenverwaltungs-Managements (Collateral Management) für Zinsderivate Barsicherheiten in Höhe von € 15,1 Mio. hinterlegt. Weiterhin wurden Wertpapiere im Buchwert von € 54,9 Mio. als Sicherheit für Marginverpflichtungen an Terminbörsen und zur Sicherstellung der Zahlungsverpflichtungen aus Wertpapiertransaktionen verpfändet.

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 und wurden ermittelt unter Berücksichtigung der Aktivierung des Körperschaftsteuerguthabens gem. § 37 Abs. 5 KStG i. d. F. des Gesetzes über steuerliche Begleitmaßnahmen zur Einführung der Europäischen Gesellschaft und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften (SEStEG) vom 12.12.2006.

E. Sonstige Angaben

- Nach § 285 Nr. 9a HGB beliefen sich die Gesamtbezüge des Vorstands auf € 3.071.202; der erfolgsabhängige Anteil an der angegebenen Gesamtvergütung betrug 54 %. 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. Abschlussvergütung	2.845.131
Jubiläumswendungen/Sondervergütungen	150.000
Nebenleistungen (geldwerte Vorteile)	76.071

- An frühere Vorstandsmitglieder und deren Hinterbliebene wurden Ruhegehälter über € 1.158.561 und Nebenleistungen (geldwerte Vorteile) über € 16.464 vergütet.

- Die Gesamtbezüge der Aufsichtsratsmitglieder betragen € 364.200, die sich wie folgt aufteilen: Jahresvergütung € 270.700; Sitzungsgelder € 24.810; Ausfallgelder € 61.957; Tagegelder € 6.733.

- Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene bestehen zum 31.12.2006 Pensionsrückstellungen in Höhe von € 12.824.546.

- Am Bilanzstichtag betragen die Forderungen an und aus eingegangenen Haftungsverhältnissen für

	€
Mitglieder des Vorstandes	231.864
Mitglieder des Aufsichtsrates	9.981.296

- Die Aufwendungen für die Prüfung des Jahresabschlusses, Steuerberatung und sonstigen Leistungen des Abschlussprüfers, der PricewaterhouseCoopers, betragen im Berichtsjahr € 2.196.105 (Vorjahr: € 800.000).

Die Aufwendungen sind wie folgt aufzuteilen:

	Geschäftsjahr	Vorjahr
	€	€
Prüfung des Jahresabschlusses	1.063.687	755.000
sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen	62.162	0
Steuerberatungs- und sonstige Leistungen	1.070.256	45.000

- Nicht in der Bilanz ausgewiesene oder vermerkte finanzielle Verpflichtungen, die für die Beurteilung der Finanzlage von Bedeutung sind, bestehen in Höhe von € 75.228.932.

	€
Haftsummenverpflichtungen aus der Übernahme von Geschäftsanteilen bei Genossenschaften	780
Garantieverpflichtung gegenüber der Sicherungseinrichtung des BVR	75.228.152

- Zum 31.12.2006 wurden von Mitgliedern des Vorstandes und Mitarbeitern der Bank Mandate in Aufsichtsratsgremien bzw. vergleichbarer 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
	Treuhand Hannover GmbH Steuerberatungsgesellschaft, Hannover	Mitglied des Aufsichtsrates
Dr. Franz Georg Brune	APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	Deutsche Ärzte Finanz Beratungs- und Vermittlungs-AG, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	Finanz-Service GmbH der APO-Bank, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
Gerhard K. Girner	APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	Apothekerversorgung Mecklenburg-Vorpommern, Schwerin	Mitglied des Verwaltungsrates
	Deutsche Apotheker- und Ärztebank (Irland) Investment Company, Dublin (Irland)	Mitglied des Board of Directors
	Deutsche Ärzte-Versicherung Allgemeine Versicherungs-AG, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	INKA Internationale Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Günther Herion	Maintrust Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt	Mitglied des Aufsichtsrates
	AC Capital Partners Ltd., Dublin	Mitglied des Board of Directors
	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	Rheinisch-Westfälischer Genossenschaftsverband e. V., Münster	Mitglied des Verwaltungsrates
Werner Albert Schuster	ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	APO Data Service GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
Claus-Harald Wilsing	APO Data Service GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	AC Capital Partners Ltd., Dublin	Vorsitzender des Board of Directors
	apokom GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	Arsago Hedge Fund Holding AG, Zürich	Mitglied des Verwaltungsrates
Heinz Ablor	Seabright Holdings Ltd., Zypern	Mitglied des Aufsichtsrates
	APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates

Name	Gesellschaft	Funktion
Hans-Jochen Becker	apokom GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	CP Capital Partners AG, Zürich	Vorsitzender des Verwaltungsrates
	DAPO International Finance N.V., Amsterdam	Mitglied des Aufsichtsrates
	Deutsche Apotheker- und Ärztebank (Irland) Investment Company, Dublin (Irland)	Mitglied des Board of Directors
	PROFI Erste Projektfinanzierungs- und Beteiligungsgesellschaft AG, Zürich	Mitglied des Verwaltungsrates
Berthold Bisping	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	apokom GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	ARZ Haan AG, Haan	Mitglied des Aufsichtsrates
	PMG Praxismanagement AG, Erlangen	Mitglied des Aufsichtsrates
Stefan Kunac	APO Data Service GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Ulrich Sommer	APO Asset Management GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Jörg Voll	DAPO International Finance N.V., Amsterdam	Mitglied des Aufsichtsrates

- Die Zahl der im Jahre 2006 durchschnittlich beschäftigten Arbeitnehmer betrug:

	Vollzeitbeschäftigte	Teilzeitbeschäftigte
Kaufmännische Mitarbeiter	1.884	135
	1.884	135

Außerdem wurden durchschnittlich 35 Auszubildende beschäftigt.

- Mitgliederbewegung

	Zahl der Mitglieder	Anzahl der Geschäftsanteile	Haftsummen €
Anfang 2006	101.036	537.098	805.647.000
Zugang 2006	2.796	11.161	16.741.500
Abgang 2006	2.850	16.328	24.492.000
Ende 2006	100.982	531.931	797.896.500

Die Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder haben sich im Geschäftsjahr vermindert um	€ 5.005.121
Die Haftsummen haben sich im Geschäftsjahr vermindert um	7.750.500
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, Bankvorstand
Gerhard K. Girner, Bankvorstand
Günther Herion, Bankvorstand
Werner Albert Schuster, Bankvorstand

Mitglieder des Aufsichtsrats (Vor- und Zuname)

Dr. med. dent. Wilhelm Osing, Vorsitzender, Zahnarzt
Norbert Hinke*, stv. Vorsitzender, Bankangestellter
Ralf Baumann*, Bankangestellter
Berthold Bisping**, Bankangestellter
Dr. med. dent. Wolfgang Eßer, Zahnarzt
Hans-Günter Friese, Apotheker
Erich Gottwald*, Bankangestellter
Wolfgang Häck*, Bankangestellter
Thomas Höll*, Bankangestellter
Prof. Dr. med. 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 (ab 09.06.2006), Zahnarzt
Gerhard Reichert, Apotheker
Christian Scherer*, Bankangestellter
Michael Sell*, Bankangestellter
Roland Wark*, Bankangestellter
Dr. med. Dr. med. dent. Jürgen Weitkamp (bis 09.06.2006), Arzt/Zahnarzt
Dr. med. Wolfgang Wesiack, Arzt

*Arbeitnehmersvertreter

**Vertreter der lfd. Angestellten

Düsseldorf, den 27. März 2007
Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG
Der Vorstand

Preuß

Dr. Brune

Girner

Herion

Schuster

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 01. Januar bis 31. Dezember 2006 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 Vorstands der Genossenschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer 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 10. April 2007

PricewaterhouseCoopers

Aktiengesellschaft

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Prof. Dr. Dicken), Wirtschaftsprüfer

(ppa. Gathmann), Wirtschaftsprüfer

Daten zur Bank

Dezernats- und Bereichsleiter

Regional- und Filialleiter

Leiter der Regionalen Kreditsteuerung, Geschäftsführer der Tochtergesellschaften

Hauptverwaltung, Filialen

Geschäfts- und Beratungsstellen

Regionalbereiche

Geschichtliche Entwicklung der Bank

Dezernats- leiter	Heinz Abler	Vertrieb Privatkunden
	Berthold Bisping	Vertrieb Organisationen und Großkunden
	Holger Brettschneider	Controlling
	Hans Fells	Vertriebspartner
	Stefan Kunac	Bankbetrieb
	Claus Verfürth	Personal
	Jörg Voll	Unternehmensplanung/Treasury
Bereichsleiter	Hans-Jochen Becker	Bilanzen/GuV/Steuern/Beteiligungsmanagement
	Rainald Brune	Treasury/Liquiditätssteuerung
	Hugo Daldrup	Zentrale Kreditsteuerung/Privatkunden-/ Filialgeschäft/RKS
	Heinz Deterding	Facility Management
	Regina Dörr	Zentrale Kreditsteuerung Firmenkunden/ Versorgungsstrukturen/Finanzinstrumente
	Heiko Drews	Produktmanagement
	Thilo Gewaltig	Versorgungsstrukturen und Firmenkunden
	Wolfgang Hammel	Recht
	Manfred Hermes	Kommunikation und Gremien
	Georg Heßbrügge	Gesundheitsmärkte und -politik
	Andreas Kalle	Vertriebsmanagement
	Dr. Andreas Lettmann	Bank-Controlling
	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	Strategie- und Projektberatung
	Dr. Thomas Siekmann	Unternehmensplanung
Klaus Söhler	Service- und Transaktionsbank	
Ulrich Sommer	Wertpapiere/Institutionelle Anleger	
Uwe Zeidler	Wertpapiere/Private Asset Management	

Regionalleiter	Region Ost	Michael Brüne
	Region Nord	Johannes Henkel
	Region Mitte	Christian Hübscher
	Region West	Jürgen Grabensee
	Region Süd	Winfried Schülken

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	Siegfried Crefeld	Oldenburg	Christoph Mönikes
	Duisburg	Markus Herzig	Osnabrück	Werner Goldkamp
	Essen	Frank Orichel	Potsdam	Jürgen Nitsche
	Frankfurt	Gerhard Schork	Regensburg	Frank Hillemanns
	Freiburg	Jörg Jahnz	Rostock	Andreas Henning
	Göttingen	Michael Arndt	Saarbrücken	Dietmar Schmidt
	Hamburg	Peter Schlögell	Schwerin	Gerrit Altenburg
	Hannover	Michael Goltz	Stuttgart	Lothar Heim
	Karlsruhe	N.N.	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
apoConsult GmbH (apoConsult)	Andreas Kalle
apoData Service GmbH (apoData)	Klaus Söhler Ludger Korth Alfons Schulte-Kellinghaus
APO Immobilien-Kapitalanlage- gesellschaft mbH (aik)	Dr. Stephan Hinsche Bernd Heyder
DGN Service GmbH (dgnservice)	Ansgar Geist
Finanz-Service der APO-Bank (apoFinanz)	Thomas Aigner
Kooperations- und Organisations-Management GmbH (apoKom)	Georg Heßbrügge Dr. Gerhard Schlicht
medisign GmbH	Uwe Meyer-Vogelgesang Peter Gabriel

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

38100 Braunschweig
Kaiserstraße 7
Telefon 0531/24487-0

86150 Augsburg
Eserwallstraße 3
Telefon 0821/50269-0

28211 Bremen
Schwachhauser Heerstraße 41
Telefon 0421/3482-0

95448 Bayreuth
Brandenburger Straße 4
Telefon 0921/78923-0

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

10625 Berlin
Kantstraße 129
vorübergehend bis
August 2007:

64283 Darmstadt
Rheinstraße 29
Telefon 06151/9952-0

10587 Berlin
Salzufer 6
Telefon 030/31512-0

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

01099 Dresden
Schützenhöhe 16
Telefon 0351/80001-0

30175 Hannover
Königstraße 10
Telefon 0511/3403-0

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

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

60486 Frankfurt
Hamburger Allee 12
Telefon 069/795092-0

56068 Koblenz
Poststraße 8
Telefon 0261/1391-0

80333 München
Ottostraße 17
Telefon 089/55112-0

79114 Freiburg
Sundgaullee 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

26135 Oldenburg
Huntestraße 14a
Telefon 0441/92397-0

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

14467 Potsdam
Hegelallee 12
Telefon 0331/27521-0

93049 Regensburg
Yorckstraße 13
Telefon 0941/39603-0

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

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

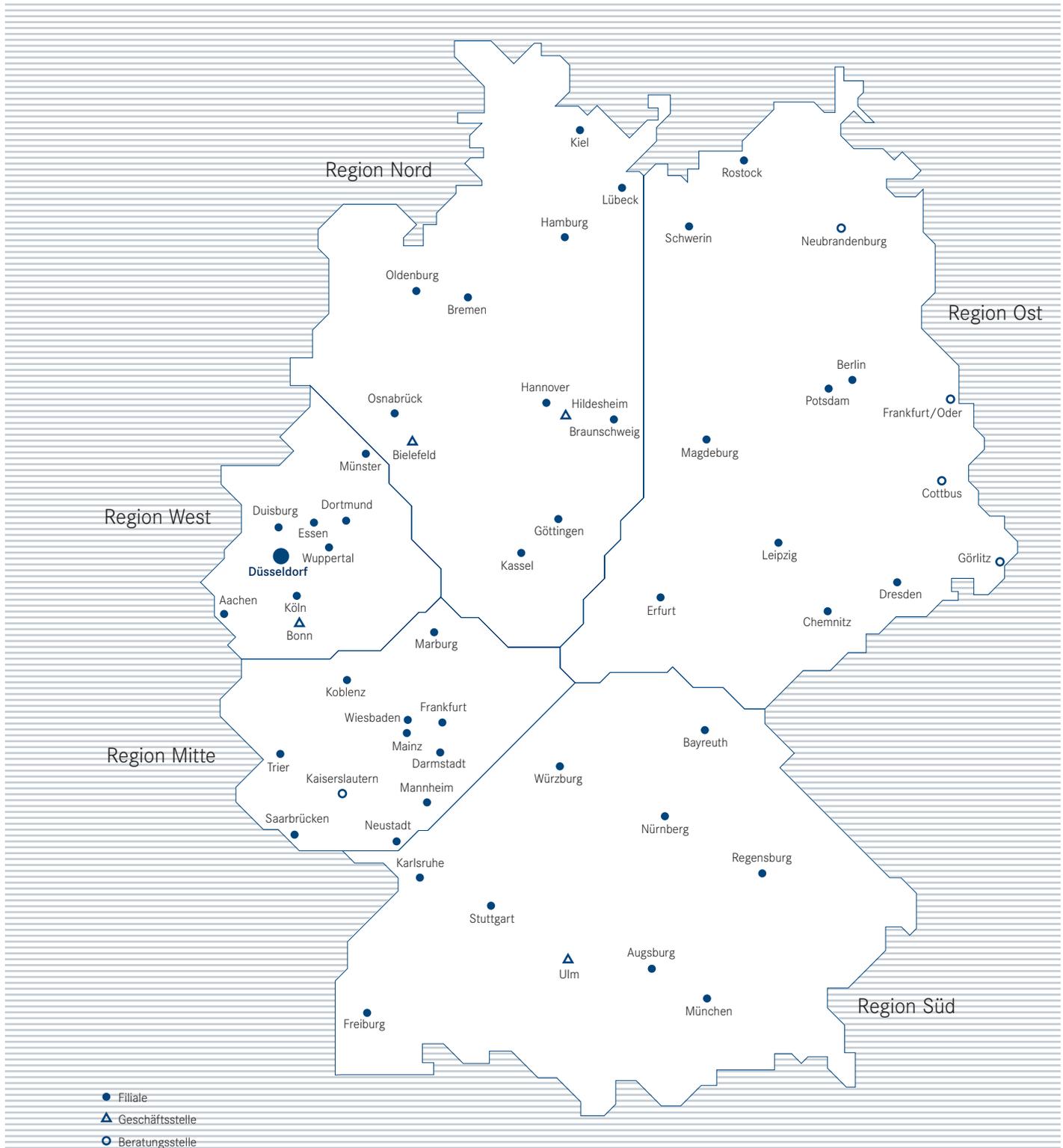
54290 Trier
Balduinstraße 16-18
Telefon 0651/94805-0

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

97080 Würzburg
Beethovenstraße 1
Telefon 0931/35535-0

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

Geschäftsstellen	Geschäftsstelle Bielefeld Am Bach 18 33602 Bielefeld Telefon 0521/98643-0 zuständige Filiale: Münster	Beratungsstellen	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
			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.

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