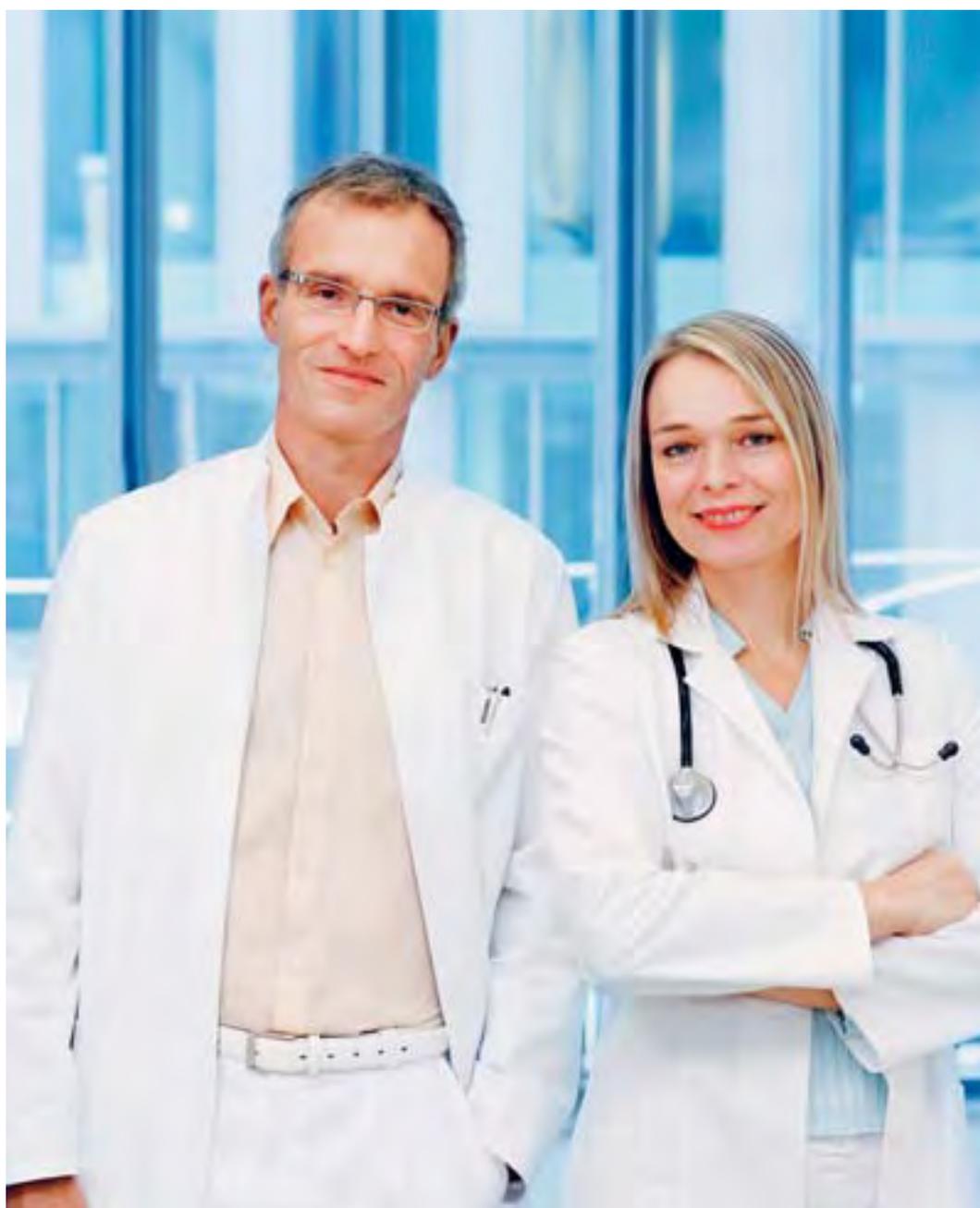


2008



Jahresfinanzbericht 2008



Bilanzzahlen (in Mio. €)	2007	2008	Veränderung %*
Bilanzsumme	37.070	41.221	+ 11,2
Kundenkredite	22.035	24.554	+ 11,4
Kundeneinlagen	14.567	15.801	+ 8,5
Verbriefte Verbindlichkeiten	10.455	10.960	+ 4,8
Haftendes Eigenkapital	2.583	2.483	- 3,9

Ertragsentwicklung (in Mio. €)

Zinsüberschuss	506,6	570,5	+ 12,6
Provisionsüberschuss	171,3	136,2	- 20,5
Verwaltungsaufwand	378,3	396,3	+ 4,8
Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge	314,0	315,9	+ 0,6
Risikovorsorge ¹⁾	186,8	244,0	+ 30,6
davon Saldo Risikovorsorge Kreditgeschäft	46,9	36,8	
davon Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Finanzinstrumente	188,5	338,2	
davon Saldo Sonstige	- 48,6	- 131,0	
Bilanzgewinn	113,4	59,6	- 47,4

Ausgewählte Kennzahlen

Eigenkapitalrendite	8,6 %	4,7 %	- 3,9
Aufwandsrentabilität	55,4 %	56,4 %	+ 1,0
Eigenmittelquote ²⁾	13,5 %	12,8 %	- 0,7
Kernkapitalquote ²⁾	8,6 %	8,7 %	+ 0,1

Ratings³⁾

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

Sonstige Daten

Zahl der Mitarbeiter	2.124	2.263	+ 6,5
Zahl der Mitglieder	100.212	100.378	+ 0,2
Zahl der Kunden	306.600	319.100	+ 4,1

* Abweichungen aufgrund von Rundungsdifferenzen

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

2) Nach Solvabilitätsverordnung

3) Stand: 25.03.2009

Deutsche Apotheker- und Ärztebank
Jahresfinanzbericht 2008

	Brief des Vorstands	7
	Tagesordnung der Vertreterversammlung	14
	Vorstand	15
	Vorstandsressorts	16
	Aufsichtsrat	18
	Ehrenträger, Ehrenmitglieder	19
	Beirat	20
Bericht des Vorstands	Lagebericht 2008	
	Wirtschaftliches Umfeld	24
	Geschäftsentwicklung im Überblick	29
	Kreditgeschäft	38
	Einlagengeschäft	41
	Asset Management	47
	Treasury/Liquiditätssteuerung	56
	Vertriebskanäle	64
	Partner im Gesundheitswesen	69
	Bankbetrieb	73
	Unsere Mitarbeiter	77
	Risikobericht	84
	Eigenkapital	110
	Nachtragsbericht	112
	Rating	114
	Ausblick	116
Bericht des Aufsichtsrats		123
Corporate Governance-Bericht		127
Nachruf		131
Jahresabschluss 2008	Bilanz	134
	Gewinn- und Verlustrechnung	136
	Anhang	137
	Versicherung der gesetzlichen Vertreter, Erklärung des Vorstands	163
Daten zur Bank	Dezernats- und Bereichsleiter	166
	Vertriebs- und Filialleiter	167
	Leiter der Regionalen Kreditsteuerung, Geschäftsführer der Tochtergesellschaften	168
	Hauptverwaltung, Filialen	169
	Geschäfts- und Beratungsstellen	172
	Standorte der Bank	173
	Geschichtliche Entwicklung der Bank	174
	Impressum	176

Sehr geehrte Mitglieder, Kunden und Geschäftsfreunde,

wir blicken auf ein Jahr zurück, dessen gesamtwirtschaftliche Bilanz deutlich schlechter ausfällt als von den Konjunkturforschern vorab prognostiziert war. Während das erste Quartal noch durch ein überraschend kräftiges Wirtschaftswachstum gekennzeichnet war, wurde Deutschland im weiteren Verlauf des Jahres 2008 zunehmend von der konjunkturellen Eintrübung der Weltwirtschaft sowie von der krisenhaften Verschärfung an den internationalen Finanzmärkten erfasst. Die Schwächephase setzte im Vergleich zu anderen Industrieländern verzögert, dafür aber umso abrupter ein und ließ Deutschland gegen Ende des Jahres in eine Rezession geraten.

Der globale Konjunkturabschwung, der nahezu jeden Wirtschaftsraum erfasste, und die zwischenzeitlich beträchtliche Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar belasteten die exportorientierte deutsche Wirtschaft immer mehr. Dem standen stabilisierende Tendenzen aus der Binnenwirtschaft gegenüber; der private Verbrauch wurde durch das hohe Beschäftigungsniveau günstig beeinflusst, allerdings bringt die vergleichsweise hohe Sparquote Vorsicht und Unsicherheit zum Ausdruck. Das Preisklima war auf Verbraucherebene wie auch auf den vorgelagerten Stufen insbesondere zur Jahresmitte durch eine extreme Verteuerung der Energiekosten geprägt. Wenngleich sich die Preise für Mineralöl und Mineralölprodukte sowie generell für Rohstoffe infolge der weltweiten Abschwungsphase seither deutlich zurückbildeten, blieb die Teuerungsrate auf dem höchsten Stand seit 14 Jahren.

Die seit Juli 2007 anhaltende internationale Finanzmarktkrise erreichte im September 2008 mit der überraschenden Insolvenz von Lehman Brothers eine neue Dimension. Ging es zu Beginn der Krise um mehr oder minder komplizierte Kapitalmarktprodukte, komplexe Finanzinnovationen und Verbriefungen von weniger guten Kreditforderungen, so kam es nun zu einer völlig neuen Dramatik durch den Zusammenbruch bis kurz zuvor noch höchst solventer und weltweit angesehener Institute. Der ohnehin nur noch rudimentär existierende Interbankenmarkt kam vollends zum Erliegen. Die Vertrauenskrise wurde zur Systemkrise, die ohne staatliche Interventionen den Zusammenbruch des gesamten Finanzsystems nach sich zu ziehen drohte.

Durch staatliche Rettungsschirme sowie weit reichende Liquiditätshilfen und Zinssenkungen ist es mittlerweile gelungen, die Finanzsysteme der wichtigen Industrieländer vor dem Kollaps zu bewahren. In Deutschland wurde innerhalb kürzester Zeit das Finanzmarktstabilisierungsgesetz auf den Weg gebracht, das mit einem Rahmen von bis zu 480 Milliarden Euro die Stabilität von Banken, Versicherungen, Pensionsfonds und anderen Finanzinstituten sichern soll. Auf diese Weise will der Staat gewährleisten, dass das Finanzsystem seine gesamtwirtschaftlich höchst relevante Funktion als Intermediär zwischen Anlegern und Kreditnehmern weiter aufrechterhalten kann. Bei aller Bedeutung dieser staatlichen Stützungsmaßnahme darf die erforderliche Restrukturierung des Finanzsystems dadurch nicht in den Hintergrund treten, damit sich der Staat nach erfolgreicher Intervention wieder zurückziehen und auf seine Kernaufgaben konzentrieren kann.

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank konnte trotz der äußerst ungünstigen Rahmenbedingungen – hier sind neben den Finanzmarkturbulenzen vor allem die nachhaltige Verteuerung der Refi-

finanzierung und der anhaltende Druck auf die Margen genannt - im operativen Ergebnis an den Erfolg der Vorjahre anknüpfen: Das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge liegt mit 315,9 Millionen Euro auf dem Niveau von 2007.

Als Teil des Finanzsystems kann sich unser Haus allerdings den Verwerfungen des Marktes nicht entziehen – schon gar nicht, wenn dieser sich in einem nie dagewesenen Umbruch befindet. So hat die Entwicklung an den internationalen Finanzmärkten auch in unserem Institut Spuren hinterlassen; davon waren in erster Linie gehebelte Fonds (LAAM-Fonds) betroffen. Zur Vermeidung von Verlusten wurde ein Teil AAA-geratete ABS-Papiere unter Beachtung von Risikotragfähigkeit, Liquidität und Eigenkapitalbelastung auf die Bücher der Bank übernommen und die verbliebenen Fonds so restrukturiert, dass ihr Bestand nur bei echten Ausfällen betroffen ist. Trotz erfolgreicher Umstrukturierungen sehen wir uns mit temporären Wertkorrekturen konfrontiert, die aber dank der Ertragskraft des operativen Geschäfts und vorsorglich gebildeter Reserven ebenso aufgefangen werden können wie Abschreibungen auf Anlagen bei ehemals ersten Adressen im Rahmen der für die Bank unerlässlichen Liquiditäts- und Geldhandelsaktivitäten. Für alle erkennbaren Risiken wurde nach sachgerechten Maßstäben umfassend Vorsorge getroffen.

Der Bilanzgewinn in Höhe von 59,6 Millionen Euro ermöglicht, an die rund 100.000 Mitglieder der Bank auch für das in mehrfacher Hinsicht äußerst schwierige Geschäftsjahr 2008 eine vergleichsweise hohe Dividende von erneut 6 Prozent auszuschütten und die offenen Rücklagen mit 12 Millionen Euro zu dotieren.

Nachdem die apoBank im Dezember 2007 die Pfandbrieflizenz erlangt hatte, wurde im Juni des Berichtsjahrs der erste Hypothekendarlehenpfandbrief in Höhe von 500 Millionen Euro platziert. Der Pfandbrief-Deckungsstock der Bank war zuvor im April 2008 von der Ratingagentur Standard & Poor's mit der Bestnote AAA bewertet worden.

Um die Kundenzufriedenheit sowie die Service- und Beratungsqualität noch weiter zu steigern, haben wir 2008 neben dem Ausbau des Telefonservice und der erneuten Modernisierung der Banking-Software dem Qualitätsmanagement besondere Aufmerksamkeit geschenkt. In diesem Zusammenhang wurde im Ressort des Vorstandssprechers eine spezielle Abteilung errichtet, die unter anderem Qualitätsdefizite aufdeckt und die Nachhaltigkeit von Qualitätsverbesserungen sicherstellt.

Die Vorbereitungen für die erstmalige Erstellung des IFRS-Konzernabschlusses wurden im Berichtsjahr weiter vorangetrieben.

Um die Bank als Premiumanbieter für Finanzdienstleistungen dauerhaft erfolgreich im Gesundheitswesen zu positionieren, wurde eine spezielle Wachstumsstrategie entwickelt und im Berichtsjahr weiter spezifiziert. Zu deren Umsetzung sind weitere strategische Investitionen von erheblichem Umfang erforderlich – das gilt für Kunden-nähe, Standorte, IT, qualifizierte Mitarbeiter und vieles mehr. Um eine unter diesen Gesichtspunkten optimale Kostenstruktur zu finden, haben wir ein Projekt unter dem Namen „apoFit“ aufgesetzt, das in mehrere Teilprojekte aufgegliedert wurde. Eine Detaillierung und Bewertung der einzelnen Maßnahmen ist inzwischen erfolgt. Auf dieser Basis wird kurzfristig ein Umsetzungsplan mit konkreten Maßnahmen verabschiedet.

Neben quantitativen Faktoren, wie sie beispielsweise bei apoFit im Vordergrund stehen, haben Führungskultur und wertorientiertes Handeln in unserem Hause einen hohen Stellenwert. Darüber hinaus sind wir bestrebt, die Bank durch eine familienbewusste Personalpolitik und Personalentwicklungsmaßnahmen für unsere Mitarbeiter und jene, die es noch werden wollen, attraktiv zu machen. Der Erfolg dieser Anstrengungen kam 2008 gleich in mehrfachen Auszeichnungen zum Ausdruck: Die Bank wurde in den Kreis „Deutschlands beste Arbeitgeber 2008“ aufgenommen sowie als „TOP-Arbeitgeber“ ausgezeichnet und konnte zudem aus der Hand von Familienministerin Ursula von der Leyen das europaweit geschützte Zertifikat des „audit berufundfamilie“ entgegennehmen.

Wie aktuell die Kreditwirtschaft, so wird auch das Gesundheitswesen schon seit Jahren durch einen tiefgreifenden Veränderungsprozess geprägt; hier wird der Wandel durch die Sozialgesetzgebung noch beschleunigt. Insbesondere das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz (VÄndG) zum 1. Januar 2007, aber auch das GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz (GKV-WSG) zum 1. April 2007 sowie das Gesetz zur Weiterentwicklung der Organisationsstrukturen im Gesundheitswesen (GKV-Org-WG) zum 1. Januar 2009 tragen dazu bei, die Strukturen im Heilberufssektor nachhaltig zu verändern. Neben die tradierten Versorgungsformen – allen voran die Einzelpraxis – treten zunehmend neue Versorgungsstrukturen und Kooperationen. Gleichzeitig verlieren die früher strikt eingehaltenen Grenzen zwischen ambulanter und stationärer Versorgung zunehmend an Bedeutung. Die Wertschöpfungskette in der medizinischen Versorgung wird offensichtlich neu definiert.

Es steht für uns außer Frage, dass wir in den neuen Geschäftsfeldern präsent sein und dabei unsere Markteintrittsgeschwindigkeit noch erhöhen müssen. So werden wir einerseits unsere angestammte Kundschaft, die Niedergelassenen in der Einzelpraxis, nach wie vor optimal betreuen und ihnen die Gewissheit geben, dass die apoBank auch in Zukunft ihre Heimat ist. Andererseits müssen wir uns als kompetenter und für Neues aufgeschlossener Partner jener Kunden erweisen, welche die Vorteile der neuen Versorgungsstrukturen nutzen, einschließlich derer, die wegen der nicht zu leugnenden wirtschaftlichen Risiken erst einmal als Angestellte in der ambulanten Versorgung arbeiten.

Das Marktpotenzial im Gesundheitswesen sehen wir als Chance für die weitere Entwicklung unserer Bank. Dabei kann unser Haus nicht nur von der inzwischen 106-jährigen berufsspezifischen Erfahrung profitieren, sondern auch von Vorteilen durch das aktuelle, hochspezialisierte Know-how im Gesundheitsmarkt. Diesen erachten wir unverändert als Wachstumsmarkt der Zukunft, wenngleich der von der Sozialversicherung getragene Anteil an den gesamten Gesundheitsausgaben zurückgehen wird.

Wir setzen also auch zukünftig auf unsere Nische; denn unsere Positionierung als Bank im Gesundheitswesen ist die Basis für unseren bisherigen und zukünftigen Erfolg. Dabei wird sich unser Haus dem Strukturwandel des Marktumfeldes in dem Bewusstsein stellen, dass sie den akademischen Heilberufen als Träger des Instituts

in besonderem Maße verpflichtet ist. Denn wir wissen um unsere Herkunft und haben das Ziel, unsere Kunden auch in den Zeiten der Veränderung als starker und kompetenter Partner zu begleiten.

Mit freundlichen Grüßen
Deutsche Apotheker- und Ärztebank



Günter Preuß
Günter Preuß



Gerhard K. Girner
Gerhard K. Girner



Günther Herion
Günther Herion



Stefan Mühr
Stefan Mühr



Werner Albert Schuster
Werner Albert Schuster



Claus Verfürth
Claus Verfürth

Tagesordnung

für die ordentliche Vertreterversammlung
der Deutschen Apotheker- und Ärztekbank am Freitag, dem 19. Juni 2009,
14:00 Uhr, Swissôtel Düsseldorf/Neuss, Rheinallee 1, 41460 Neuss

Begrüßung

1. Bericht des Vorstands über das Geschäftsjahr 2008
2. Bericht des Aufsichtsrats
3. Bericht über die gesetzliche Prüfung, Stellungnahme des Aufsichtsrats, Beschlussfassung
4. a) Beschlussfassung über den Jahresabschluss 2008
b) Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns 2008
5. a) Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2008
b) Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2008
6. Wahlen zum Aufsichtsrat
7. Verschiedenes

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

Günter Preuß

Düsseldorf

Sprecher

Gerhard K. Girner

Düsseldorf

Günther Herion

Düsseldorf

Stefan Mühr (ab 1. Januar 2009)

Düsseldorf

Werner Albert Schuster

Düsseldorf

Claus Verfürth (ab 1. Januar 2009)

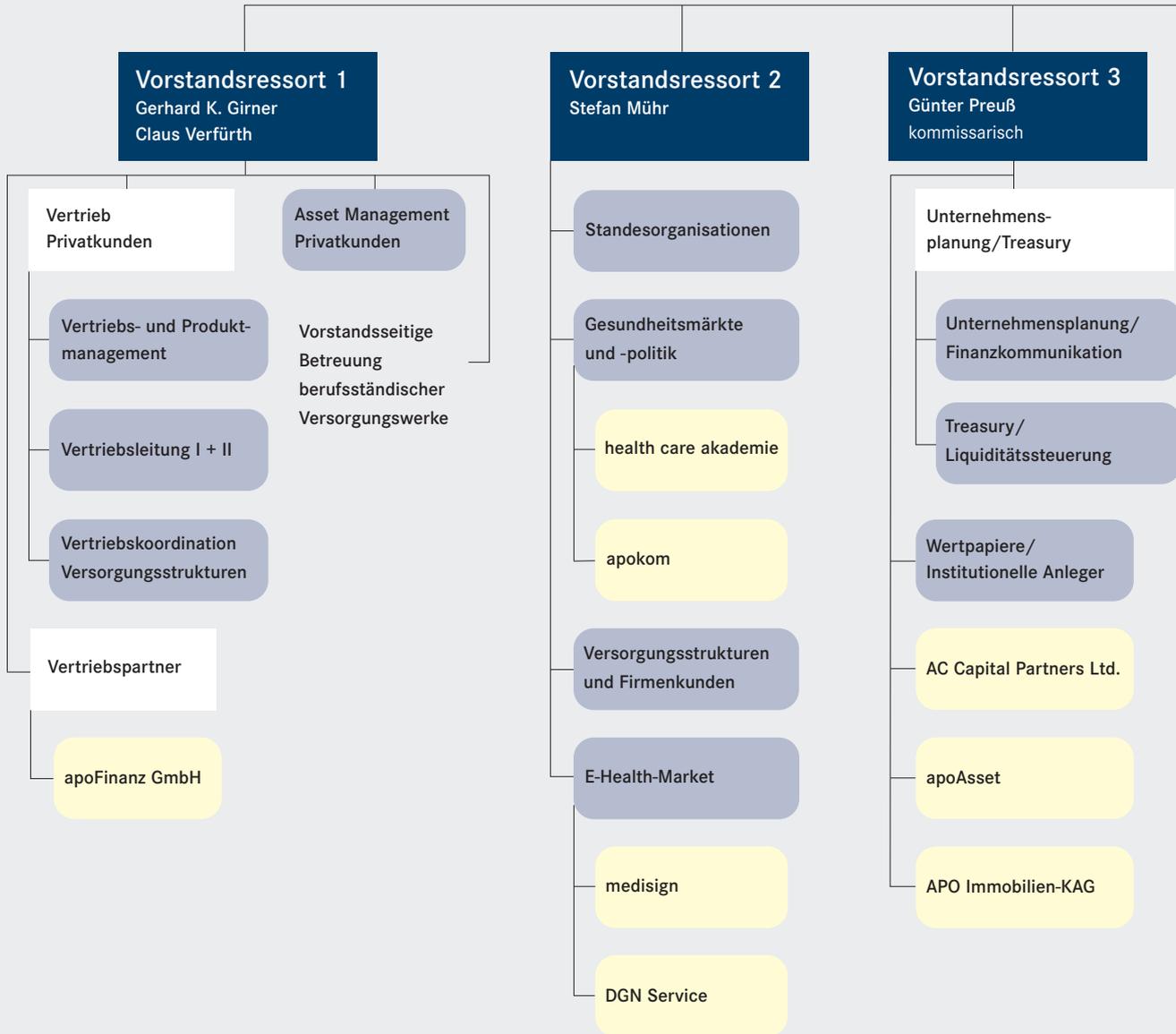
Düsseldorf

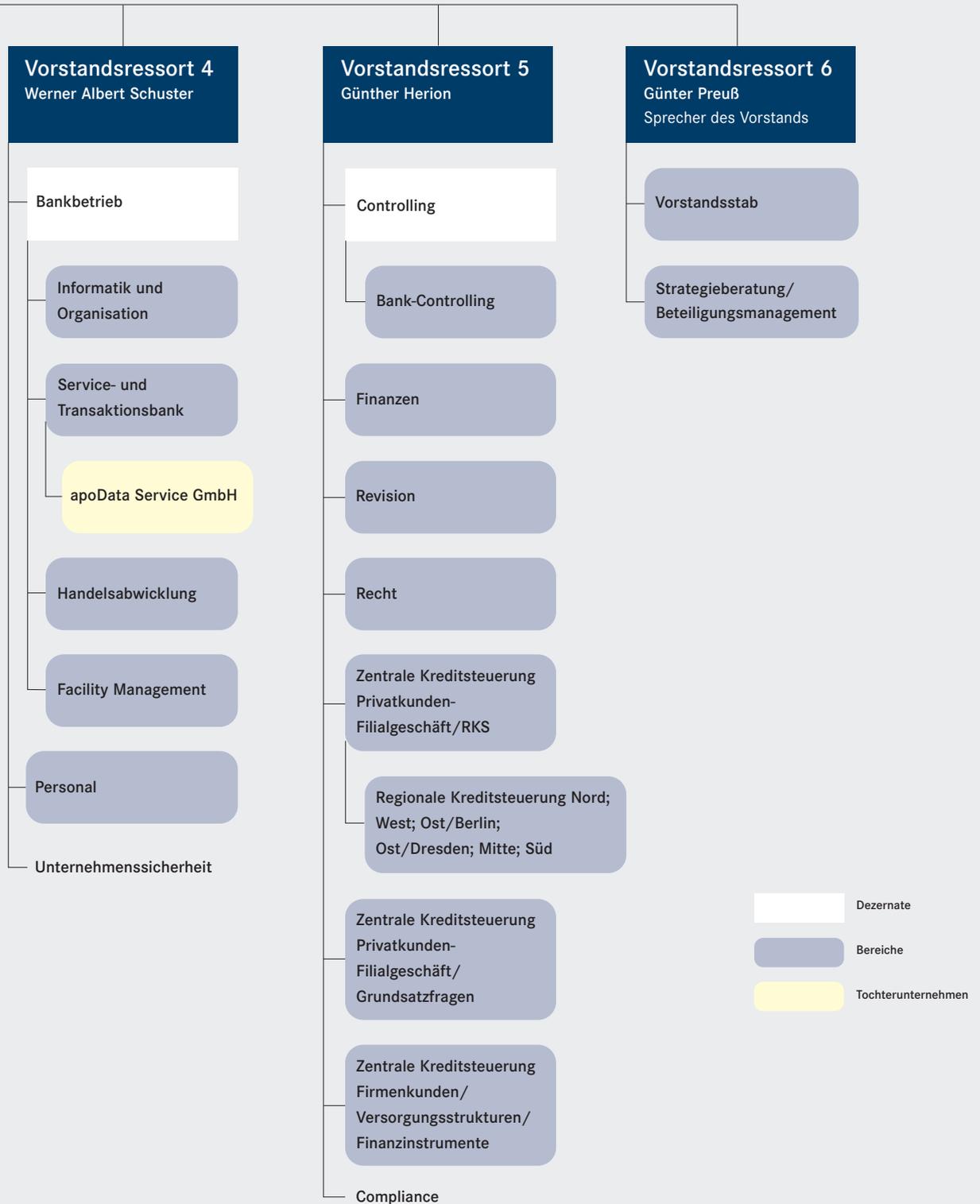
Claus Harald Wilsing (bis 31. Dezember 2008)

Düsseldorf

Organigramm

Deutsche Apotheker- und Ärztebank





Dr. med. dent. Wilhelm Osing, Düsseldorf, Vorsitzender
Wolfgang Häck, Neuss*, stv. Vorsitzender
Karin Bahr, Kiel*
Ralf Baumann, Düsseldorf*
Hans-Jochen Becker, Mülheim a. d. Ruhr*
Dr. med. dent. Wolfgang Eßer, Mönchengladbach
Sven Franke, Braunschweig*
Eberhard Gramsch, Göttingen
Norbert Hinke, Düsseldorf*
Prof. Dr. med. Dr. h. c. Jörg-Dietrich Hoppe, Düren
Uschi Jaeckel, Mülheim a. d. Ruhr*
Apotheker Hermann Stefan Keller, Mainz
Dr. med. Andreas Köhler, Berlin
Dr. med. Ulrich Oesingmann, Dortmund
Dr. med. dent. Helmut Pfeffer, Wohltorf
Apotheker Gerhard Reichert, Hengersberg
Christian Scherer, Forst*
Apotheker Friedemann Schmidt, Leipzig
Roland Wark, Heusweiler*
Loni Wellert, Koblenz*

* von den Arbeitnehmern gewählt

Ehrenrechtsberater
des Aufsichtsrats

Rechtsanwalt Dipl.-Kfm. Richard Deutsch
Meerbusch

Ehrenvorsitzender des Vorstands

Dipl.-Volkswirt Walter Schlenkenbrock
Ratingen

Träger der Karl-Winter-Medaille
und Ehrenmitglied der Bank

Apotheker Klaus Stürzbecher
Berlin

Ehrenmitglieder der Bank

Berthold Bisping
Neuss

Dr. med. dent. Rudolf Cramer
Wiesbaden

Elfriede Girl
München

Jürgen Helf
Meerbusch

Dr. med. dent. Rudolf Oschika
Moers

Apotheker Dr. jur. Albert Peterseim
Essen

Dipl.-Betriebswirt Werner Wimmer
Meerbusch

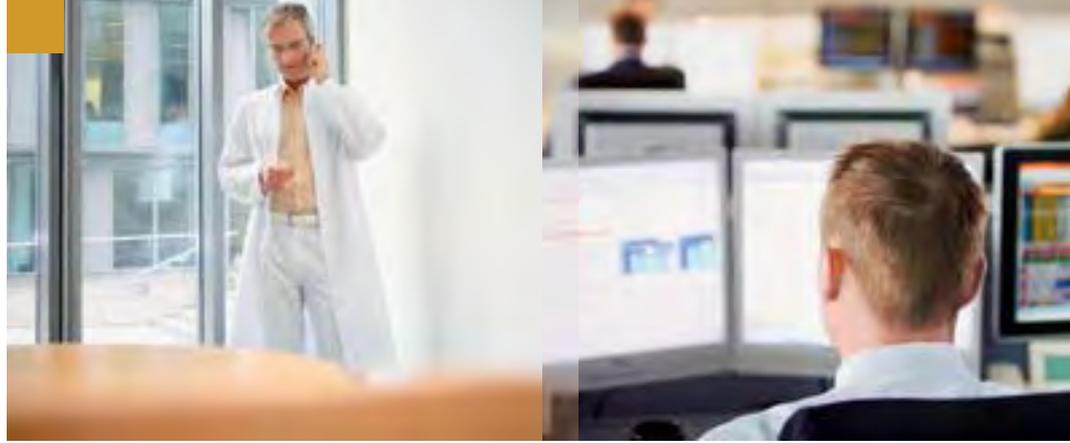
Dipl.-Betriebswirt Wolfgang Abeln, Pinnow
 Zahnarzt Stephan Allroggen, Kassel
 Dr. med. Helmut Anderten, Hildesheim
 Dr. Eric Banthien, Hamburg
 Dr. med. Johannes Baumann, Coswig
 Apotheker Karl-August Beck, Fürth
 Apotheker Fritz Becker, Remchingen
 Dr. med. dent. Gert Beger, Bad Münster
 Dr. med. Margita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

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

Bericht des Vorstands

Lagebericht 2008

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



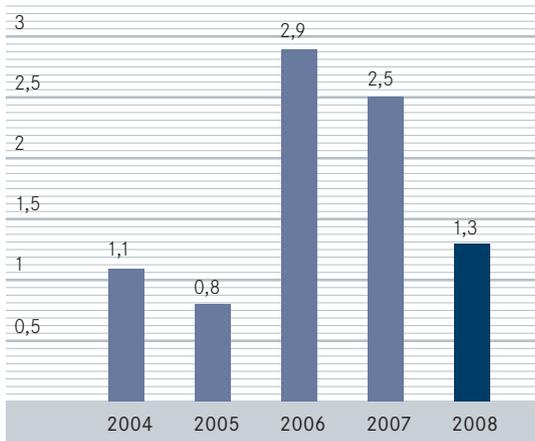
Wirtschaftliches Umfeld

Weltkonjunktur im Bann der Finanzmarktkrise

Die Weltwirtschaft ist im Laufe des Jahres 2008 schrittweise in eine Rezession gerutscht. Die USA, deren Wohnimmobilienkrise die globalen Verwerfungen an den Finanzmärkten auslöste, haben bereits zu Jahresbeginn ein Konjunkturpaket geschnürt und damit den Abschwung zunächst abgebremst. Dadurch konnten die Amerikaner auf Jahressicht in ihrer Wirtschaftskraft sogar noch etwas stärker wachsen als Euroland, dessen Bruttoinlandsprodukt (BIP) um lediglich 0,9 Prozent

Bruttoinlandsprodukt

(Reale Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in %)



zulegte. Noch schwächer entwickelte sich Japan. Trotz einer Erholung des privaten Konsums nach jahrelangen Deflationssorgen stagnierte die Wirtschaft in 2008.

Die Aussichten für 2009 sind entsprechend düster. Die Wirtschaft dürfte – mit Ausnahme von Australien – in allen Industriestaaten schrumpfen. Eine derartige Konstellation gab es zuletzt bei den Ölpreisschocks in den 70er Jahren. Trotz der vergleichsweise noch deutlich positiven Erwartungen in den Schwellen- und Entwicklungsländern sollte die Weltkonjunktur somit um 1,6 Prozent sinken. Für Euroland rechnen die Volkswirte im Durchschnitt mit einem Rückgang des BIP von 2,6 Prozent.

Wirtschaftswachstum in Deutschland bricht ein

Die deutsche Konjunktur ist kräftig in das Jahr 2008 gestartet. Im ersten Quartal legte die Wirtschaft noch stärker als erwartet zu. Vielmehr war die Inflation eine der Hauptsorgen der Märkte und der Bundesbank. Das sollte sich bald ändern. Schon im zweiten und dritten Quartal schrumpfte das BIP



gegenüber dem jeweiligen Vorquartal – formal der Beginn einer Rezession. Zum Jahresende fiel der Rückgang dann noch viel deutlicher aus. Dank des guten Auftakts und des zunächst unverändert starken Exports konnte Deutschland für das Gesamtjahr trotzdem ein Wachstum von 1,3 Prozent ausweisen. Der private Konsum zeigte sich im Vorjahresvergleich erholt. Positiv entwickelte sich auch der Arbeitsmarkt mit einem Rückgang der Arbeitslosenquote um über einen Prozentpunkt.

Ähnlich wie in Euroland dürfte auch in Deutschland 2009 die Rezession voll durchschlagen. Im Aufschwung hatte Deutschland stark von seiner Exportindustrie profitiert, die direkt und indirekt viele Arbeitsplätze schaffte und sicherte. Dies kehrt sich jetzt um. Der Rückgang der Aufträge ist dabei stärker als in der Rezession 2001/2002. Auch im Inland

sind eine Investitionszurückhaltung und sinkende Auftragseingänge zu spüren. Der private Konsum kann im kommenden Jahr dank sinkender Benzinpreise und Inflationsraten noch eine schwarze Null erreichen. Dazu trägt auch ein nach wie vor hoher Beschäftigungsstand bei. Insgesamt geht die Konsensprognose davon aus, dass die deutsche Wirtschaft 2009 um 3,2 Prozent schrumpfen wird.

US-Dollar gewinnt in der Krise

Wie erwartet blieb der Euro mit Kursen von knapp 1,60 US-Dollar zunächst stark und schwächte sich erst in dem Moment ab, als die Europäische Zentralbank (EZB) Zinssenkungen in Aussicht stellte. Nach einer anfänglichen Erhöhung des Leitzinses im Juli um



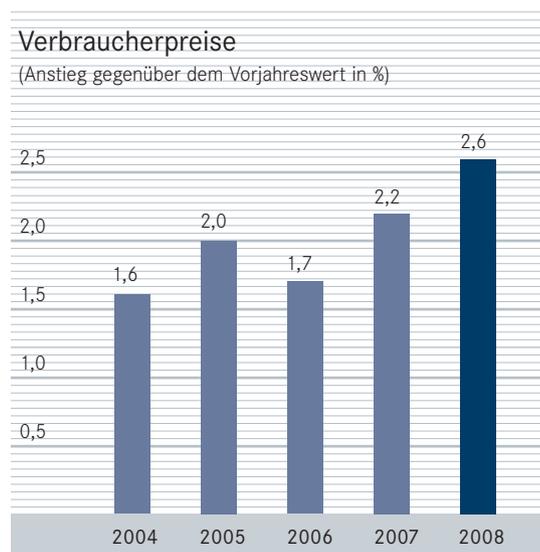
0,25 Prozent auf 4,25 Prozent senkten die Währungshüter den obersten Refinanzierungssatz in drei Schritten auf 2,5 Prozent. Im selben Zeitraum reduzierte die US-Notenbank Fed gleichwohl den Leitzins um 4,25 Basispunkte auf null Prozent. Zeitgleich begannen amerikanische Investoren, Auslandsinvestments zu verkaufen und die Erlöse zurück in den US-Dollar zu tauschen. Dies beschleunigte das Absinken des Eurokurses. Am Ende des Jahres stand die europäische Währung bei 1,34 US-Dollar.

Die Entwicklung am Rentenmarkt verlief 2008 zweigeteilt: Staatsanleihen waren aufgrund ihrer Sicherheit sehr gefragt. So konnte der Deutsche Rentenindex (REX) kräftig zulegen. Die Rendite zehnjähriger Staatsanleihen ging im Gegenzug von 4,3 Prozent am Jahresan-

fang auf unter 3 Prozent zurück. Im Sommer, als die Konjunkturoffnungen und die Inflations Sorgen am größten waren, wurden zwischenzeitlich Höchststände von 4,6 Prozent erreicht. Weniger erfreulich war die Entwicklung aller anderen Anleihen. Selbst Unternehmensanleihen sehr solider Konzerne und sogar Pfandbriefe schnitten schlechter ab. So sind die Zinsaufschläge gegenüber Bundesanleihen bei fast jedem anderen Produkt dieser Assetklasse gewachsen.

Desaströse Entwicklung an den Aktienmärkten

Mit einer Jahresperformance von rund minus 40 Prozent kann bei den großen internationalen Aktienmärkten schon von einer desaströsen Entwicklung gesprochen werden. Der Deutsche Aktienindex (DAX) schloss bei 4.810 Punkten – nachdem er zu Jahresbeginn noch bei über 8.000 Punkten gelegen hatte. Bereits im Januar kam es zu starken Kurseinbrüchen. Nach zwei mittelmäßigen Monaten wurden im April erste Stimmen laut, die eine Entspannung der Lage vorhersagten. Dies sollte sich bereits im Juni als Fehleinschätzung erweisen. Im Oktober rutschte der DAX dann noch einmal kräftig ab, ehe er am 21. November seinen vorläufigen Tiefstand bei 4.127 Punkten erreichte.





Gründe für die Rückschläge sind schnell ausgemacht. Der hohe Ölpreis zur Jahresmitte belastete die Auto- und Reiseaktien, die Finanzmarktkrise sorgte für einen Einbruch bei den Finanzwerten. Im Oktober gewann dann die Rezessionsangst so richtig an Bedeutung. Immer mehr Banken verkündeten immer größere Belastungen. Unternehmen kamen nur schwer an Kredite und stellten Investitionen zurück. Mit der Berichterstattung für das dritte Quartal sahen sich zudem viele genötigt, ihre Umsatz- und Gewinnprognosen für das Geschäftsjahr 2008 zurückzunehmen.

Der negative Trend hat sich Anfang 2009 erst einmal fortgesetzt. Insbesondere die Veröffentlichung der Gesamtjahresergebnisse der Unternehmen sorgte noch einmal für Rückschläge. Auf Jahressicht könnte der DAX sich trotzdem positiv entwickeln und auf 5.200 Punkte klettern.

Gesundheitswesen: Zunehmender Wettbewerb

Der nationale Gesundheitssektor gilt als Wachstumsmarkt. Ungeachtet der Finanzierungsausweitungen rund um die Einführung des Gesundheitsfonds zum 1. Januar 2009 für die ambulante wie stationäre Versorgung wächst der solidarisch finanzierte Teil allerdings unterdurchschnittlich. Letzterer steht für etwa 60 Prozent der gesamten Ausgaben.

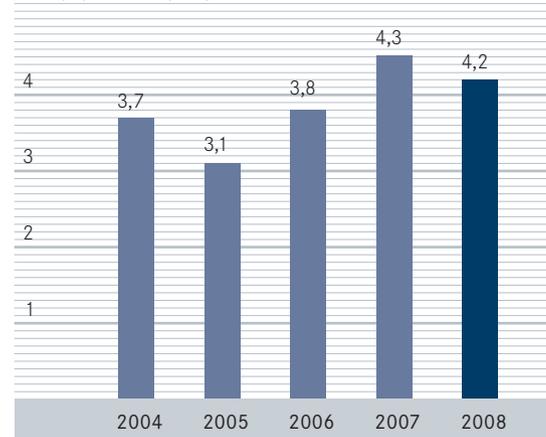
Die privat finanzierte Komponente hingegen entwickelt sich deutlich positiver.

Treiber hierfür sind neben der allgemeinen Demografie insbesondere der medizinisch-technische Fortschritt und das steigende Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung – einhergehend mit einer immer stärker werdenden Bereitschaft, für das eigene Wohlergehen selber aufzukommen.

Vor diesem Hintergrund sehen wir einen zunehmenden Wettbewerb im Gesundheitsmarkt, der durch die Sozialgesetzgebung noch verstärkt wird: Das GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz (GKV-WSG), aber insbesondere auch das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz (VändG) sowie das Gesetz zur Weiterentwicklung der Organisationsstrukturen im Gesund-

Umlaufrenditen

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



heitswesen (GKV-ORG-WG) weisen entsprechende Elemente auf. Diese führen – zusammen mit den Entwicklungen auf der privat finanzierten Seite – dazu, dass die so genannten tradierten Versorgungsstrukturen immer weiter aufbrechen und eine Diffusion der bisherigen Sektorengrenzen erkennbar wird.

Gefördert wird dies durch die sozio-demografische Situation innerhalb der Berufsstände, die Feminisierung der Professionen, die nachlassende Attraktivität der Heilberufe und die damit einhergehende Frage, wie eine wohnortnahe und flächendeckende Versorgung bundesweit aufrechterhalten sowie einem drohenden Mangel an Heilberuflern begegnet werden kann.

Die sich daraus ergebenden Tendenzen sind bereits deutlich erkennbar: Es entstehen institutionalisierte, trägergestützte sowie sektorübergreifende Angebote, bisher nur stationäre Einrichtungen treten in den ambulanten Bereich ein, und Ketten bzw. Marken beginnen sich zu etablieren. Darüber hinaus

ändern sich die Vertragsgrundlagen für das Geschäft zwischen Krankenkassen und Versorgern, und neue Tarife in der Versicherungswirtschaft entstehen – einhergehend mit einer deutlichen Erhöhung der Angebotsvielfalt im Bereich der Zusatzversicherungen.

Die Bank stellt sich seit geraumer Zeit auf die Veränderungen des Gesundheitsmarktes ein. Standen über viele Jahrzehnte fast ausschließlich die wirtschaftlich selbstständigen Heilberufsangehörigen im Fokus des Geschäftskonzepts der Bank, werden zwischenzeitlich auch die angestellten Apotheker und Ärzte aktiver betreut. Neu als Kunden hinzugekommen sind Versorgungskonzepte an der Nahtstelle ambulanter und stationärer Medizin sowie Firmen im Gesundheitsmarkt.

Wir betrachten insofern die Veränderungen im Gesundheitsmarkt nicht als Risiko für das Geschäft der Bank, sondern sehen darin vielmehr exzellente Entwicklungsmöglichkeiten.





Geschäftsentwicklung im Überblick

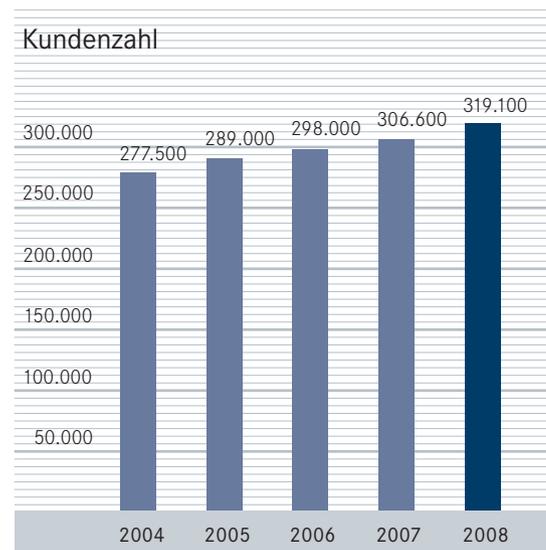
Hohe Dividende auch in Zeiten der Finanzmarktkrise

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) konnte 2008 im operativen Geschäft, wie es im Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge zum Ausdruck kommt, an die positive Entwicklung der Vorjahre anknüpfen. Die schwierigen Rahmenbedingungen ließen es allerdings nicht zu, dass alle Zielsetzungen im gewünschten Ausmaß erreicht wurden. Belastend wirkte nicht nur die sich im Jahresverlauf noch verschärfende Finanzmarktkrise; auch die damit einhergehende erhebliche Verteuerung der Refinanzierung und der anhaltende Druck auf die Margen beeinträchtigten das Ergebnis. Trotz der ungünstigen Gegebenheiten kann für 2008 ein Bilanzgewinn ausgewiesen werden, der die Ausschüttung einer im Vergleich mit den Vorjahren unverändert hohen Dividende und die Stärkung der Rücklagen erlaubt.

In der deutschen Bankenlandschaft sind zahlreiche Institute nach dem drastischen Rückgang der Erträge aus dem Investmentgeschäft dazu übergegangen, sich verstärkt den Privatkunden zu widmen. Dabei gilt unserer Klientel besonderes Interesse. Trotz des zu-

nehmenden Wettbewerbs konnten wir unsere Position als Bank im Gesundheitswesen festigen, was in einer zunehmenden Kundenzahl sichtbar zum Ausdruck kommt. Dahinter stehen unsere Anstrengungen zur weiteren Optimierung der Vertriebskraft im Privatkundengeschäft. Aber auch im Bereich der neuen Versorgungsstrukturen im Gesundheitswesen haben wir unsere Aktivitäten ausgeweitet.

Interne Maßnahmen waren auf die Steigerung der Kundenzufriedenheit sowie der Service- und Beratungsqualität ausgerichtet. In diesem Zusammenhang wurden der Telefonservice





Gemeinschaftspraxis in Mülheim a. d. Ruhr

Wir helfen unseren Kunden, erfolgreich neue Wege zu beschreiten.



Oftmals kann man gemeinsam in einer neuen Partnerschaft mehr erreichen als zuvor alleine. Dass selbst ehemalige Konkurrenten mit der apoBank diesen Weg gehen, zeigt, wie viel Wert wir auf eine kreative unternehmerische Beratung legen.

Ein gutes Beispiel dafür sind zwei Zahnärzte, die jeder für sich als Einzelunternehmer in einem überversorgten Markt unzufrieden waren. Bis einer unserer Filialleiter sie auf die Idee brachte, sich in einer BAG zusammenzutun und hochmoderne Praxisräume einzurichten. Zwischenzeitlich hat sich die mutige Entscheidung zum Neuanfang als richtig erwiesen und die erhofften Synergien haben sich eingestellt.

ausgebaut, die E-Banking-Software modernisiert und eine spezielle Abteilung für das Qualitätsmanagement etabliert. Auf Basis einer im Berichtsjahr weiter verfeinerten Wachstumsstrategie wollen wir die apoBank als Premiumanbieter für Finanzdienstleistungen im Gesundheitswesen dauerhaft erfolgreich positionieren. Da die Umsetzung dieser Strategie beträchtliche Investitionen erforderlich macht, haben wir im Berichtsjahr unter dem Namen „apoFit“ ein Projekt zur Ermittlung der optimalen Kostenstruktur für unser Haus gestartet, das im laufenden Jahr nach Abschluss der Beratungen zu konkreten Maßnahmen führen wird.

Differenzierte Ertragsentwicklung

Die gegenüber dem Vorjahr noch verstärkte Nachfrage nach dem berufsspezifischen Finanzierungs-Know-how der apoBank führte zu einer erneuten Steigerung der Neuausleihungen. Dies macht deutlich, dass unser Haus bei der Kreditvergabe auch in Zeiten der Finanzmarktkrise seiner Verantwortung gegenüber den Heilberufen gerecht geworden ist. Der Ertrag aus dem strategischen Zinsrisikomanagement, die nun schon seit Jahren anhaltende Kreditexpansion und das Einlagengeschäft waren ausschlaggebend für den Anstieg des Zinsüberschusses um 12,6 Prozent auf 570,5 Millionen Euro.



Beim Provisionsergebnis bieten die Erträge aus der Vermittlung von Versicherungen noch ein erfreuliches Bild. Das Wertpapiergeschäft mit Privatkunden blieb dagegen angesichts der Marktsituation deutlich hinter dem Vorjahresergebnis zurück. Auch die zu den Provisionserträgen zählende Bearbeitungsgebühr für unsere variablen Zins-Cap-Darlehen fiel geringer aus, da unsere Kunden angesichts der flachen Zinsstrukturkurve eher langfristige Festzinsdarlehen in Anspruch nahmen. Die Auswirkungen dieser ungünstigen Aspekte zeigen sich in einem gegenüber dem Vorjahr um 20,5 Prozent auf 136,2 Millionen Euro verminderten Provisionsüberschuss.

Verwaltungsaufwand moderat erhöht

Der Verwaltungsaufwand einschließlich der Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Anlagewerte erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 4,8 Prozent auf 396,3 Millionen Euro. Während beim Anstieg der Personalaufwendungen vor allem Neueinstellungen und Gehaltserhöhungen ihren Niederschlag fanden, waren die gegenüber dem Vorjahr nur leicht erhöhten Sachaufwendungen wiederum wesentlich durch strategische oder gesetzlich induzierte Projekte geprägt. Trotz des Anstiegs dieser Aufwandspositionen behielt die Cost-Income-Ratio mit 56,4 (2007: 55,4) Prozent einen vergleichsweise guten Wert.

Operatives Ergebnis leicht über Vorjahresniveau

Die erfreuliche Entwicklung des Zinsüberschusses gab den Ausschlag dafür, dass das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge – und damit das Ergebnis des operativen Geschäfts – mit 315,9 Millionen Euro leicht über dem des Vorjahres liegt. Der Zuwachs der Ertragskomponenten hat damit den Anstieg der Kostenpositionen übertroffen, was im Hinblick auf die Finanzmarktkrise und den beträchtlichen Rückgang des Wertpapiergeschäfts mit den privaten Kunden zweifellos als besonderer Erfolg zu werten ist.

Finanzmarktkrise hinterlässt Spuren in der Risikovorsorge

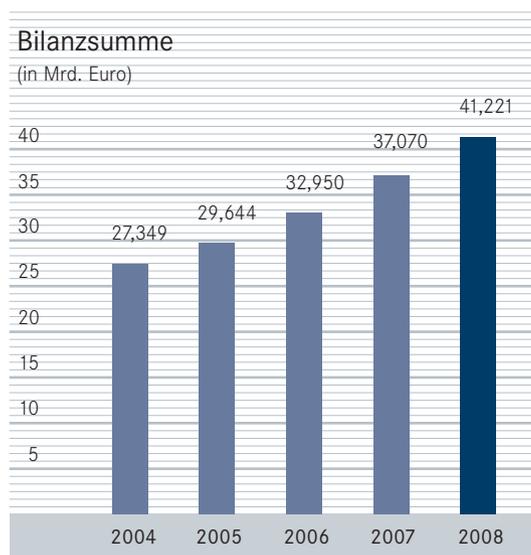
Während der Saldo der Risikovorsorge im Kundenkreditgeschäft mit 36,8 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert und unter den Standardrisikokosten liegt, musste die Risikovorsorge für Finanzinstrumente beträchtlich auf 338,2 Millionen Euro ausgeweitet werden. Das Eigenanlage- und Liquiditätsportfolio auch unserer Bank erlitt nach der Verschärfung der Finanzmarktkrise noch einmal erhebliche Einbußen infolge des Ausfalls von Lehman Brothers und der Verstaatlichung beziehungsweise der Illiquidität einstmals erster Adressen.

Im Rahmen der erfolgreichen Restrukturierungsmaßnahmen bei gehebelten Fonds wurde ein Teil AAA-gerateter ABS-Papiere unter Beachtung von Risikotragfähigkeit, Liquidität und Eigenkapitalbelastung auf die Bücher der Bank übernommen und die verbliebenen Fonds so umgestaltet, dass deren Bestand nach heutiger Einschätzung nur bei echten Ausfällen betroffen ist. Die aufgrund der guten Bonität nach wie vor als temporär angesehenen Wertkorrekturen sowie die Abschreibungen auf Anlagen bei ehemals ersten Adressen im Rahmen der Liquiditäts- und Geldhandelsaktivitäten konnten dank der Ertragskraft des operativen Geschäfts und in der Vergangenheit gebildeter Reserven in Höhe von 135 Millionen Euro aufgefangen werden.

Der Jahresüberschuss nach Steuern wird für das Geschäftsjahr 2008 mit 59,6 (2007: 113,4) Millionen Euro ausgewiesen. Dieser Betrag gewährleistet sowohl die Ausschüttung einer unverändert hohen Dividende an die über 100.000 Mitglieder als auch eine Zuführung zu den Rücklagen der Bank.

Deutliche Bilanzexpansion

Die Bilanzsumme stellte sich zum Jahresultimo 2008 auf 41,2 Milliarden Euro – ein Zuwachs um 11,2 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert. Da die Geschäftspolitik unserer Bank auf Ertrags- und nicht auf Volumens-



größen ausgerichtet ist, messen wir der Bilanzexpansion für sich genommen wenig Bedeutung bei. Dennoch nehmen wir erfreut zur Kenntnis, dass die apoBank mit der erreichten Größenordnung seit 1974 mit großem Abstand an der Spitze der genossenschaftlichen Primärkreditinstitute in Deutschland steht, weil darin auch die positive Resonanz unserer Kunden auf Produkte und Service der Bank zum Ausdruck kommt.

Mit Blick auf das operative Geschäft ist die Nachfrage nach dem Finanzierungs-Know-how der Bank wie schon in den Jahren zuvor als wesentlicher Treiber der Bilanzexpansion zu werten. Die Inanspruchnahme von Darlehen zur Existenzgründung und Immobilienfinanzierung sowie für Projekte im Gesundheitswesen und sonstige Investitionen ließen das

Volumen der Neuausleihungen trotz des harten Wettbewerbs um 16,9 Prozent gegenüber dem Vorjahresniveau auf 3,8 Milliarden Euro ansteigen.

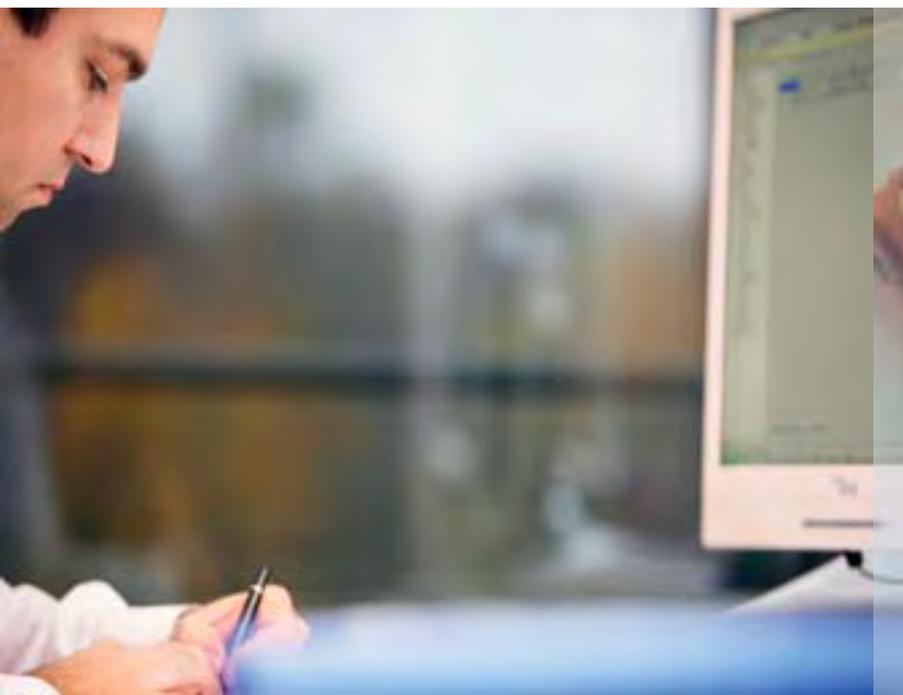
Die Ausleihungen wurden neben der Aufnahme von Kundengeldern durch Emissionen am Kapitalmarkt refinanziert. Im Juni des Berichtsjahrs wurde der erste Hypothekenspfandbrief platziert. Die Ratingagentur Standard & Poor's hatte den Pfandbrief-Deckungsstock im April 2008 mit der Bestnote AAA bewertet.

Die Ausweitung der Bilanzsumme ist zudem durch Restrukturierungsmaßnahmen bei gehebelten Fonds (LAAM-Fonds) im Zuge der Finanzmarktkrise bedingt: Zur Vermeidung von Verlusten wurde ein Teil AAA-gerateter ABS-Papiere im Volumen von 1,8 Milliarden Euro unter Beachtung von Risikotragfähigkeit, Liquidität und Eigenkapitalbelastung auf die Bücher der Bank übernommen.

Vertriebsleistung verstärkt

Die fortlaufende Verbesserung des Beratungsangebots, die ständige Steigerung der Servicequalität, das verstärkte Engagement in den Versorgungsstrukturen und die Einrichtung von Arbeitsplätzen mit speziellen fachlichen Anforderungen haben im Berichtsjahr weitere Neueinstellungen erforderlich gemacht. Dabei lag der Schwerpunkt bei Kundenberatern, Vermögens- und Anlageberatern, Betreuern neuer Kooperationsformen sowie Beratern in dem auf das Gesundheitswesen konzentrierten Firmenkundengeschäft.

Dadurch hat sich der Personalstand auf 2.263 (2007: 2.124) erhöht. Zählt man Auszubildende, befristete Beschäftigungsverhältnisse, Mitarbeiter der Tochtergesellschaften sowie Aushilfen hinzu, ergibt sich der so genannte tatsächliche Personalstand mit 2.642 (2.471). Die Mitarbeiter betreuen unsere Kunden aktuell in 46 Niederlassun-





gen und Filialen im gesamten Bundesgebiet, in sieben Geschäftsstellen, neun Beratungsstellen sowie in unseren Tochtergesellschaften und der Hauptverwaltung. Die Errichtung weiterer Geschäfts- und Beratungsstellen ist geplant. Zudem stellen mehr als 80 Berater unseres mobilen Vertriebs apoFinanz die Betreuung der Kunden auch in jenen Gebieten sicher, die von der nächstgelegenen Filiale weiter entfernt sind.

Bank im Gesundheitswesen – Partner im Gesundheitswesen

Wir werten den anhaltenden Zugang an Neukunden als positive Resonanz der Apotheker, Ärzte, Psychotherapeuten, Zahnärzte und Tierärzte auf das Leistungsspektrum ihrer

berufsständischen Bank. Darüber hinaus sehen wir darin aber auch einen Hinweis darauf, dass gerade in einer Phase des Umbruchs im Gesundheitswesen die Partnerschaft mit einem berufsspezifisch erfahrenen Kreditinstitut besonders geschätzt wird. Das in vielen Jahren angesammelte spezielle Know-how und die Vertrautheit mit den Anliegen der Heilberufsstände stellen einen besonderen Wert dar, den wir in die Betreuung der akademischen Heilberufsangehörigen einbringen – sei es in den tradierten Versorgungsstrukturen oder bei der kompetenten Begleitung unserer Kunden auf dem Weg in die sich neu entwickelnden Versorgungsstrukturen.

Angesichts der sich abzeichnenden gravierenden Veränderungen im Gesundheitswesen musste auch bei unserer Bank ein Verände-

rungsprozess einsetzen, der nach unserem Selbstverständnis den Übergang von der Bank für die Heilberufe zur Bank im Gesundheitswesen und damit zwangsläufig einen breiteren geschäftlichen Angang mit sich brachte. Das heißt aber keineswegs, dass wir unsere Identität aufgeben, die über viele Jahre hinweg gewachsen ist und zum Erfolg der apoBank wesentlich beigetragen hat. Wir werden auch in Zukunft unserer Nische und damit unserer Klientel treu bleiben und unsere Position als Nummer eins der Finanzdienstleister im Gesundheitswesen festigen und ausbauen. „Kontinuität im Wandel“ wird

dabei wie schon in den Jahren zuvor ein Leitmotiv sein. Dabei ist es kein Widerspruch, wenn wir uns aufgeschlossen zeigen für neue Entwicklungen, um im Gesundheitsmarkt erfolgreich zu bleiben, der unserer festen Überzeugung nach als Ganzes gesehen auch zukünftig ein Wachstumsmarkt bleiben wird.

Zukunftsorientiert aufgestellt



„Wir sind mit den Bereichen Landesorganisationen, Gesundheitsmärkte und -politik, Versorgungsstrukturen und Firmenkunden sowie E-Health-Market zukunftsorientiert aufgestellt und haben die besten Voraussetzungen, um in diesen Geschäftsbereichen gemeinsam in den kommenden Jahren unsere Marktposition als Bank im Gesundheitswesen zu festigen und auszubauen. Ich freue mich auf die Herausforderungen, die vor uns liegen. Denn ich sehe nicht nur die Gefahren, die der Wandel im Gesundheitswesen mit sich bringt, sondern auch die großen Chancen.“

Stefan Mühr, Mitglied des Vorstands

der Deutschen Apotheker- und Ärztebank



Kreditgeschäft

Finanzierungsspezialist für die akademischen Heilberufe

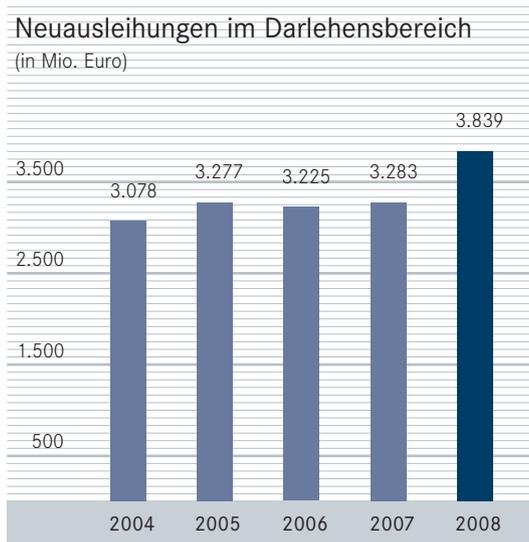
Das außerordentlich hohe Niveau des Kreditneugeschäfts war auch in 2008 wesentlicher Treiber für die dynamische Expansion der Bilanzsumme. Das in den drei Geschäftsbereichen Existenzgründungsfinanzierung, Immobilienfinanzierung und Investitionsfinanzierung/Privatkredite spezialisierte Finanzierungs-Know-how der apoBank wurde kundenseitig erneut intensiv nachgefragt. Der Anstieg des Kreditbestandes um 2,5 Milliarden auf 24,6 Milliarden Euro und ein gesamtes

Kreditvolumen – einschließlich Eventualverbindlichkeiten und unwiderruflicher Kreditzusagen – in Höhe von 30,0 Milliarden Euro geben einen eindrucksvollen Hinweis auf die spezifische Kompetenz der apoBank in der Finanzierung von akademischen Heilberufsangehörigen.

Mit einem Volumen von 3,8 Milliarden Euro entwickelten sich die Neuausleihungen im Darlehensgeschäft äußerst positiv; so konnte das hohe Vorjahresergebnis trotz eines intensiven Verdrängungswettbewerbs und der schwierigen Rahmenbedingungen um beachtliche 16,9 Prozent gesteigert werden. Die Struktur des Kreditneugeschäftes bei Privatkunden verteilt sich zu 21 Prozent auf Existenzgründungsfinanzierungen, zu 46 Prozent auf Immobilienfinanzierungen und zu 33 Prozent auf Investitionsfinanzierungen/Privatkredite. Neben dem traditionellen Kerngeschäft der Existenzgründungs- und der damit verbundenen Investitionsfinanzierung hat sich in 2008 erneut der Geschäftsbereich Immobilienfinanzierungen erfreulich positiv entwickelt.

Angesichts der gravierenden Veränderungen im deutschen Gesundheitswesen steht unsere auf die besonderen Bedürfnisse der akademi-





schen Heilberufe spezialisierte individuelle Finanzierungsberatung im Fokus. Insbesondere im Kreditgeschäft zeigt sich die besondere Leistungsfähigkeit des zielgruppenspezi-

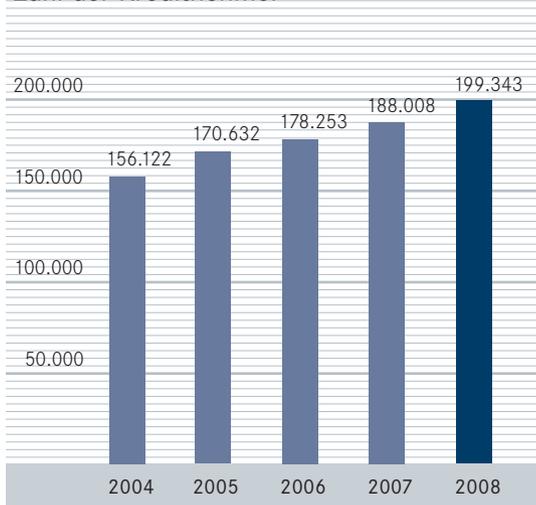
fischen Geschäftsmodells der apoBank. Der durchschnittliche Darlehensbestand erhöhte sich in 2008 trotz umfangreicher Tilgungen um 6,8 Prozent auf 21,1 Milliarden Euro. Mit einem durchschnittlichen Volumen von 1,8 Milliarden Euro bewegen sich die Kontokorrentkredite bei einem Anstieg um 0,7 Prozent auf dem hohen Vorjahresniveau.

Immobilienfinanzierungen erneut Wachstumstreiber

Der Geschäftsbereich Immobilienfinanzierung entwickelte sich in einem rückläufigen Gesamtmarkt erneut äußerst erfolgreich. So erhöhte sich im Berichtsjahr der durchschnittliche Kreditbestand an Immobilienfinanzierungen um 7,9 Prozent auf 9,0 Milliarden Euro. Insgesamt



Zahl der Kreditnehmer

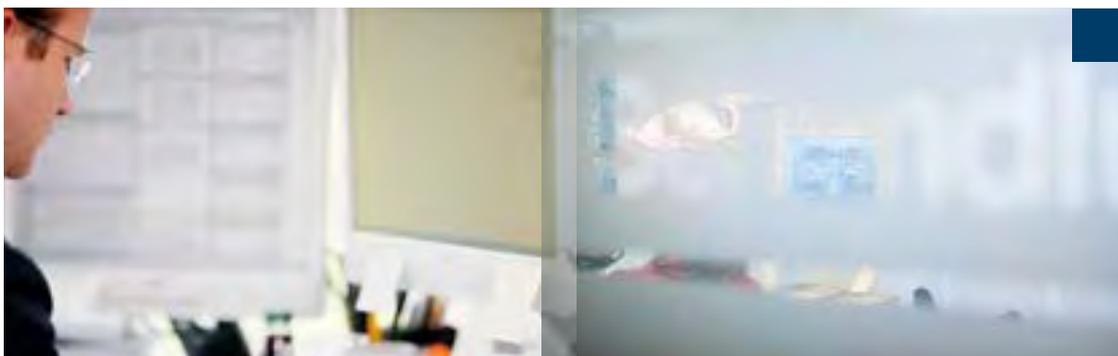


wurden 6.500 Immobilienfinanzierungen mit einem Neugeschäftsvolumen von 1,9 Milliarden Euro zugesagt. Insbesondere in der Immobilienfinanzierung schätzen unsere Kunden die für sie individuell erstellten Finanzierungskonzepte unter Einbezug des Finanzierungsproduktes „apoZinscapDarlehen“. Neben der hohen Tilgungsflexibilität bieten wir hier eine aufgrund der Zinsabsicherung planbare Zinsbelastung bei gleichzeitiger Chance, von langfristig sinkenden Zinsen zu profitieren. Des Weiteren integrieren wir in unseren Finanzierungslösungen verstärkt öffentliche Förderkredite der KfW-Förderbank

im Bereich Energiesparen, CO₂-Reduktion und Altbausanierung.

Unser Angebotsportfolio im Bereich Immobilienobjekte haben wir mit Aufnahme einer Kooperation mit der Medicon Wohnbau GmbH & Co. KG in 2008 deutlich ausgebaut. Im Rahmen dieser Kooperation steht unseren Kunden über die Medicon eine Palette an ausgesuchten, hochwertigen Kapitalanlageobjekten zur Verfügung, mit denen sich aufgrund der Eigenschaft als denkmalgeschützte Immobilie auch attraktive steuerliche Vorteile erschließen lassen. Die zu Beginn des Jahres 2007 gestartete Kooperation mit dem führenden Immobilienvermittler PlanetHome entwickelt sich weiterhin erfreulich und rundet unsere Kompetenz in der Immobilienfinanzierung umfassend ab. Mit „individuellen Lösungen aus einer Hand“ wollen wir im wachstums- und ertragsstarken Segment der Kapitalanlageimmobilien auch in 2009 überdurchschnittlich erfolgreich abschneiden.





Einlagengeschäft

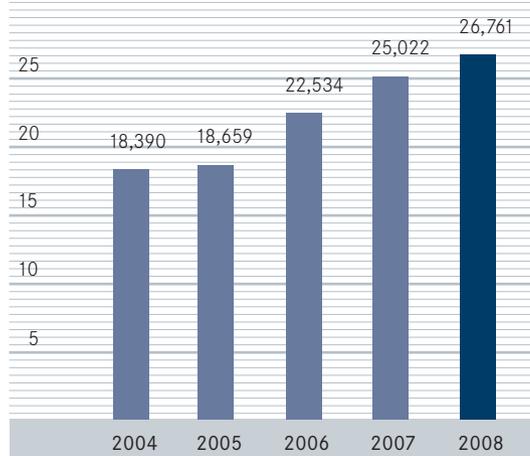
Service „Rund um das laufende Konto“ weiter verbessert

Das Gesamtvolumen des Einlagengeschäfts wurde im Berichtsjahr um 6,9 Prozent auf 26,8 Milliarden Euro ausgeweitet. Dieser Zuwachs entfällt auf die Kundeneinlagen im engeren Sinn sowie auf die Emission von Inhaberschuldverschreibungen, deren Platzierung im Abschnitt „Treasury/Liquiditätssteuerung“ erläutert wird.

Die täglich fälligen Einlagen, deren Bestand sowohl durch stichtagsbedingte Dispositionen institutioneller Kunden als auch durch das Tagesgeldkonto „apoZinsPlus“ (s. u.) bei unseren Privatkunden geprägt wurde, stehen mit einem Zuwachs um 1,2 Prozent auf 7,4 Milliarden Euro zu Buche. Das durchschnittliche Sichteinlagenvolumen der Privatkunden, das eine vom Stichtag unabhängige Betrachtung erlaubt, bewegt sich mit einem Zuwachs von ca. 2 Prozent leicht über dem Niveau des Vorjahres.

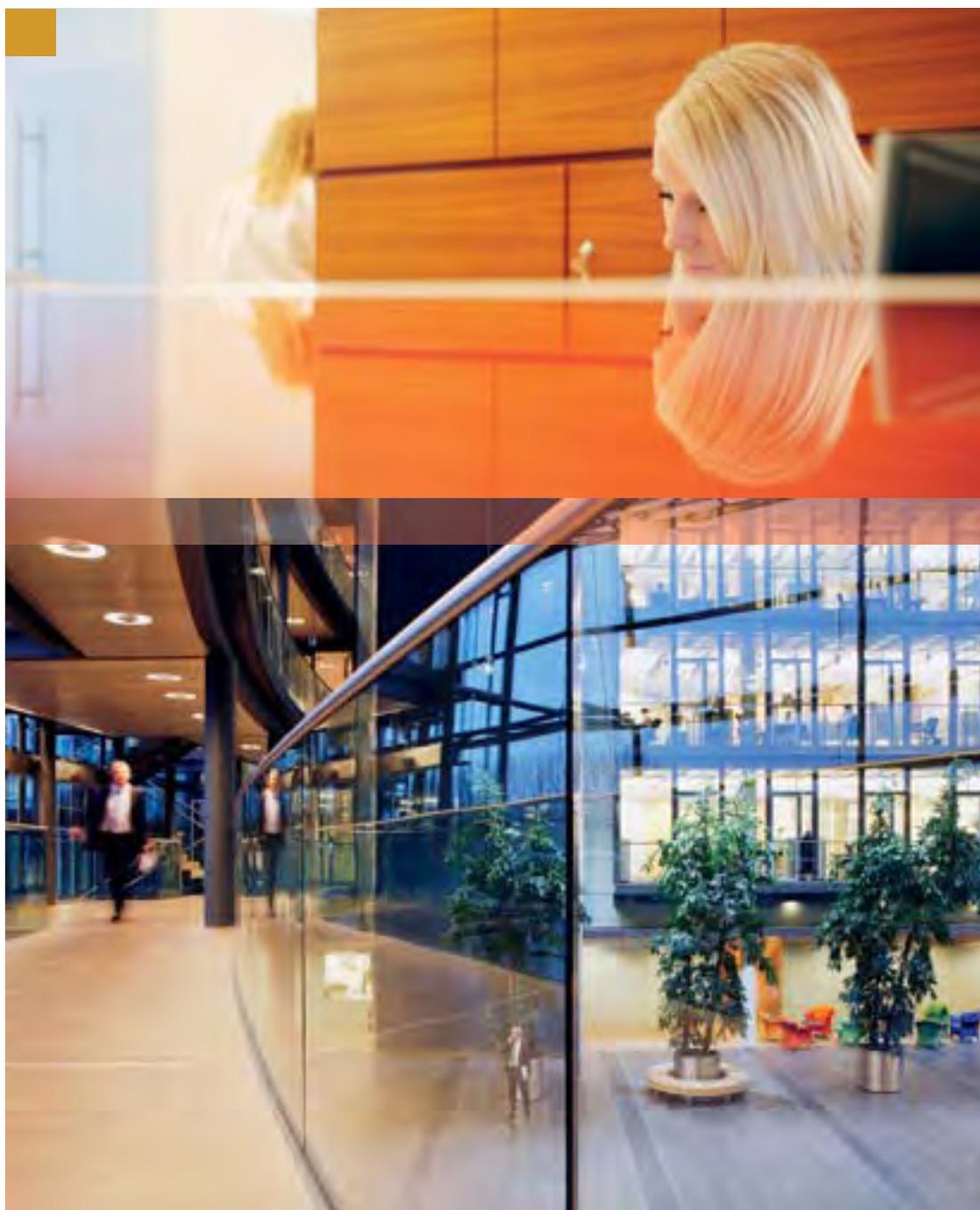
Unser Service „Rund um das laufende Konto“ erleichtert unseren Kunden die Dispositionen im Kontokorrent mit einem attraktiven Leistungsprofil. Neben spesenfreier Kontofüh-

Kundeneinlagen inkl. verbrieftes Verbindlichkeiten (in Mrd. Euro)



rung bei Konten auf Guthabenbasis sind hier vor allem portofreie Monatsauszüge, ein vielseitiges und leistungsfähiges Kreditkartenangebot zu nennen sowie die Abrundung durch Electronic-Banking und apoDialog – Serviceangebote, über die an anderer Stelle ausführlich berichtet wird.

Zur Stärkung unserer Position als Hausbank haben wir seit 2008 die Versorgung mit Bargeld über die apoBankcard erleichtert. Erstattet werden allen Kunden die Gebühren für Verfügungen an den Geldausgabeautomaten der am „BankCardServiceNetz“ der



Volks- und Raiffeisenbanken sowie Sparda-Banken teilnehmenden Kreditinstitute. Das BankCardServiceNetz ist mit über 18.000 Automaten das zweitgrößte Geldautomaten-

Netz in der Bundesrepublik. Bei Verfügungen an anderen Geldausgabeautomaten wird jeweils eine Gebühr von einem Prozent des verfügbaren Betrags, mindestens fünf Euro



belastet. Somit profitieren nun alle Kunden mit der apoBankcard von unserer weit reichenden Gebührenerstattung und nicht nur die Kunden mit Monatsauszügen, die bis Ende 2007 bei Nutzung inländischer Geldausgabeautomaten eine Rückerstattung in Höhe von maximal 48 Euro im Jahr erhielten.

Für kurzfristige Anlagen nutzten unsere Kunden in hohem Maß unser Geldmarktkonto apoZinsPlus mit einer attraktiven Verzinsung. Das durchschnittliche Volumen hat sich in 2008 gegenüber dem Vorjahr von rund 2,5 Milliarden Euro auf rund 3,5 Milliarden Euro um fast 40 Prozent erhöht. Hier zeigte sich weiterhin das zunehmende Anlageinteresse für Geldmarktkonten. Dieser Zuwachs resultiert auch zu einem Teil aus Umschichtungen unserer Sicht-, Termin- und Spareinlagen.

Kreditkartenangebot erneut ausgeweitet

Unser Kreditkartendoppel „apoGoldenTwin“ mit VISA GOLD und MASTERCARD GOLD ohne Jahresgebühren wird inzwischen von knapp 130.000 Personen genutzt. Im Berichtsjahr wurde das im Jahr 2000 eingeführte attraktive Zwillingsspaar fast 900 Mal pro

Monat von unseren Kunden nachgefragt. Darüber hinaus bietet das Kartenpaket flexible Liquidität durch den optionalen Kreditrahmen unter der Bezeichnung apoCashCredit.

Das im vierten Quartal 2007 mit dem Marburger Bund für dessen Mitglieder emittierte goldene Kartendoppel hat sich im Berichtsjahr mit stabilem Zuwachs etabliert. Neu herausgegeben haben wir im zweiten Quartal 2008 eine Platin-Kreditkarte „apoPlatinum-Card“ gemeinsam mit American Express in Form eines Cobrandings. Hier ist Eigentümer und Herausgeber der Karte unser Partner American Express Services Europe Ltd., Zweigniederlassung Frankfurt. Die Platinum-Karte zeichnet sich durch ein sehr umfangreiches Paket mit vielfältigen Leistungen aus: z. B. hochwertiges Bonusprogramm, besondere Versicherungen sowie einen umfangreichen Reise- und Lifestyle-Service.

Umschichtung der Termineinlagen bei Privatkunden

Der Anstieg der Termineinlagen insgesamt um 3,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf 4,0 Milliarden Euro ist wesentlich von den



Filialapotheke in Bottrop

Mit der richtigen Standortstrategie das zukünftige Wachstum sichern.



Um für zukünftige Herausforderungen optimal gerüstet zu sein, braucht man einen starken und versierten Partner wie die apoBank, der einem etwa bei der Sicherung und dem Ausbau eines Standorts hilft, neue viel versprechende Wege zu gehen.

Einer unserer Kunden wurde daher gleich Anfang 2004 aktiv, als der Mehrbesitz von Apotheken gesetzlich möglich wurde. Mit unserer Hilfe übernahm er mitten im Stadtzentrum eine weitere Apotheke in unmittelbarer Nähe. Und die Zeichen stehen für ihn weiter auf Wachstum: In diesem Jahr wird im neuen Einkaufszentrum direkt gegenüber seine dritte Apotheke eröffnet.

Dispositionen unserer institutionellen Kunden beeinflusst. Denn in der Privatkundschaft reduzierte die gewünschte Konzentration der Einlagen auf das zu Beginn 2007 eingeführte Tagesgeldkonto „apoZinsPlus“ die durchschnittlichen Termineinlagen gegenüber dem Vorjahr um rund 52 Prozent auf 112 Millionen Euro. Forciert durch die Entwicklung am Geldmarkt im Umfeld der Finanzmarktkrise wurden wieder Termineinlagen mit Laufzeiten im Jahresbereich nachgefragt. Unser neues Produkt apoSafe15 – eine Termineinlage mit

15-monatiger Laufzeit – sorgte ab Ende November bis zum Jahresende für einen deutlichen Anstieg bei den Termineinlagen in Höhe von rund 76 Millionen Euro.

Bei den Spareinlagen verlief die Umschichtung etwas langsamer; das durchschnittliche Volumen war gegenüber dem Vorjahr nochmals um rund 185 Millionen Euro gesunken. Zum Jahresultimo wurden im Privatkundengeschäft noch durchschnittlich 93 Millionen Euro in Spareinlagen gehalten.

Hoch motivierte Mannschaft

„Mit der Auflösung der Regionen und der Einführung von „Benchmark-Filialen“ wurde unsere Vertriebsstruktur radikal verändert. Eineinhalb Jahre später zeigt der respektable Vertriebsserfolg, gerade auch in dem schwierigen zurückliegenden Jahr 2008, dass der Vergleich mit Vergleichbarem nicht nur sinnvoll war, sondern dass er sich auch für die Bank gelohnt hat. Als Vertriebsvorstand weiß ich, dass mein „Feld“ mit einer super aufgestellten und hoch motivierten Mannschaft – drinnen und draußen – gut bestellt ist.“

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





Asset Management

Außergewöhnliche Herausforderungen in 2008

Selten zuvor waren die Anlagemärkte von so vielen Turbulenzen betroffen wie im Jahr 2008. Die Verschärfung der weltweiten Finanzmarktkrise, die ihren vorläufigen Höhepunkt im September in der Insolvenz von Lehman Brothers, einer der weltweit führenden Investmentbanken, hatte, ließ die bis dahin noch als reine Finanzmarktkrise betrachtete Entwicklung schnell zur Weltwirtschaftskrise werden. Besonders im zweiten Halbjahr wurden Auswirkungen auf die Realwirtschaft immer deutlicher. Auch die globalen Finanzmärkte sind angesichts dieses Szenarios angeschlagen: In den letzten 150 Jahren wurden die Aktienbörsen nur einmal in vergleichbarem Ausmaß erschüttert – und zwar im Jahr 1929, als die große Weltwirtschaftskrise begann. Gleichzeitig fielen die Kapitalmarktzinsen auf neue Tiefststände. Die Notenbankzinsen in den USA und Japan sind inzwischen bei nahezu null, die EZB dürfte sich in 2009 dieser Marke weiter nähern.

Vor diesem Hintergrund waren die Voraussetzungen für ein geordnetes Asset Management im Jahr 2008 denkbar schlecht; zu sehr

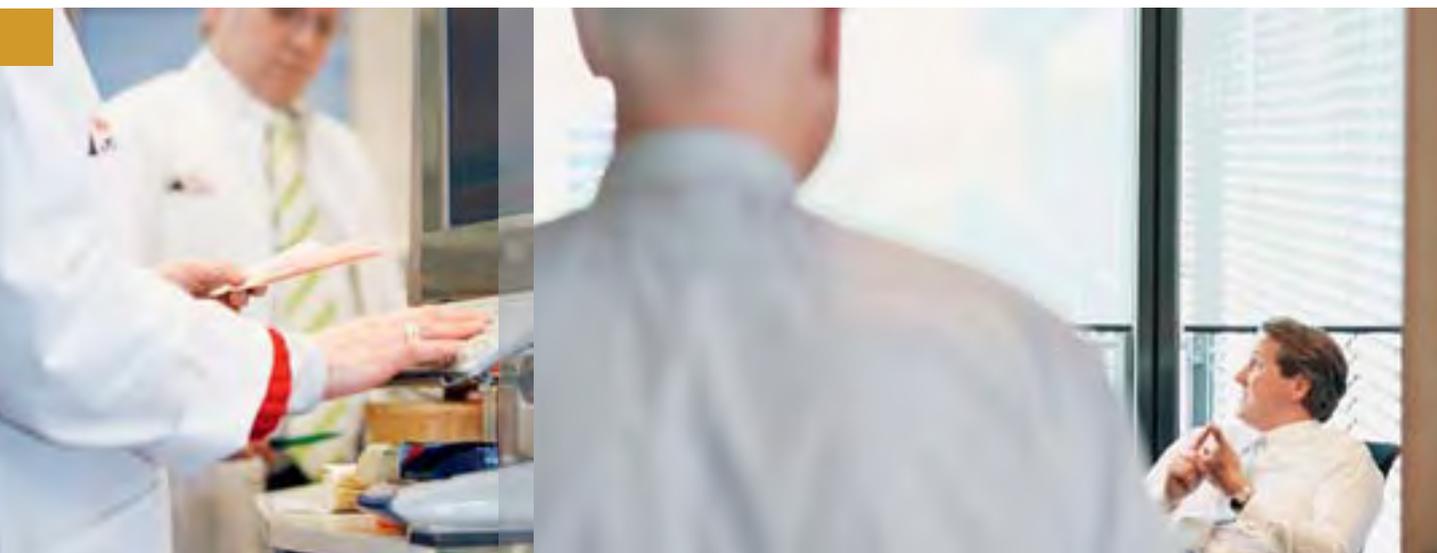
zeigten sich die Märkte gefangen in der unheilvollen Mischung von Ängsten, Panik, Volatilitäten und Unsicherheit. Deshalb war es unsere wichtigste Aufgabe, engen Kontakt mit unseren Kunden zu halten und die unruhigen Zeiten mit möglichst wenig Risiko in den Portfolios abzuwarten.

Private Vermögensverwaltung: Erfolgreich in schwachen Märkten

Zwar konnten sich die von der Vermögensverwaltung betreuten Mandate nicht ganz den negativen Entwicklungen entziehen, jedoch gelang es in allen Strategien, eine deutliche Outperformance gegenüber den entsprechenden Benchmarks zu erzielen. Dies ist ein sichtbares Ergebnis unseres professionellen Portfoliomanagements, was uns auch wieder durch das Institut für Vermögensaufbau bestätigt wurde.

Privatkundengeschäft: Hohe Qualität durch Best Advice-Ansatz

Das Privatkundengeschäft verlief aufgrund der beschriebenen Entwicklungen in 2008 gleich-



falls turbulent. So konnte der Ergebnisbeitrag des Vorjahres nicht ganz erreicht werden. Gerade in diesem Umfeld bleiben wir unserem Best Advice-Ansatz treu. Im Bereich der Zertifikate können wir feststellen, dass die Auswahl der Emittenten sehr gewissenhaft war und somit Ausfälle bei unserer Privatkundschaft vermieden werden konnten. Bei den geschlossenen Fonds ist der Gesamtumsatz erstmals seit einigen Jahren gesunken. Die Schwerpunkte im Absatz lagen auch im Jahr 2008 einmal mehr im Bereich der in- und ausländischen Immobilienfonds sowie der Schiffsbeteiligungen. Für das Geschäftsjahr 2009 stehen konservative Fondskonstruktionen mit regelmäßigen Cash-Flows und einfachen, nachvollziehbaren Strukturen im Fokus.

Institutionelle Kundschaft: Besondere Bedeutung der Consultingleistungen

Nicht weniger schwierig gestaltete sich die Kapitalanlage für unsere institutionellen Kunden. Die in ihrem Ausmaß überraschende Entwicklung der Finanzmarktkrise führte durch die starken Kursrückgänge einzelner Assetklassen zu erheblichen Vermögensverlusten. Die Risikotragfähigkeit geriet bei eini-

gen Anlegern in den Bereich der Grenzbelastung. Auch eine gute Diversifikation des Deckungsstocks konnte bei dieser Entwicklung nur wenig helfen. Einzig und alleine die Assetklassen Termingeld und Staatsanleihen waren in der Lage, einen deutlich positiven Beitrag zu leisten. Die in den letzten Monaten des Jahres stark rückläufige Zinsentwicklung hatte nur eine geringe positive Wirkung, da Renditeaufschläge auf Bankschuldverschreibungen, ausgelöst durch die Vertrauenskrise unter den Banken, Kursgewinne zum großen Teil eskomptierten.

Eine besondere Herausforderung kam auf die Steuerung von Anleiheportfolien zu, die auf die Ausnutzung besonderer Risikospreads ausgerichtet waren. Die angespannte Liquiditätssituation und der Ausfall der Handelsabteilungen großer Investmentbanken als sogenannte „Marketmaker“ führten im Marktsegment der Unternehmens- und Emerging-Markets-Anleihen zu einer anhaltenden Illiquidität, sodass diese Papiere teilweise nicht mehr handelbar waren.

Vor dem Hintergrund dieser historisch ungewöhnlichen Marktentwicklung kam der Arbeit der Gruppe Consulting eine besondere Be-



deutung zu. Sie unterstützte die Risikosteuerung unserer Kunden durch Stresstests, Modellrechnungen und Simulationen der Anlageportfolien und ermöglichte so den zeitnahen Überblick über die Reserve- und Risikopositionen. Die Entwicklung der Volumina der volatilen Assetklassen, die primär in Spezialfonds verwaltet werden, bei denen unser Haus die Depotbankfunktion übernimmt, war deutlich rückläufig. Über die Marktpreisentwicklung verloren einzelne Portfolien bis zu 45 Prozent ihres Kurswertes, darüber hinaus wurde von den Kunden im Hinblick auf schwindende Risikotragfähigkeit aktiv eine Umschichtung aus Spezialfonds in die Direktanlage bzw. Termingeldanlage vorgenommen. Somit reduzierte sich das Depotbankvolumen der von unserem Hause verwahrten Fonds um rund 30 Prozent auf 7,2 Milliarden Euro. Im Gegenzug stieg das Umsatzvolumen im Bereich der Direktanlage mit institutionellen Kunden deutlich an. Gegenüber dem Vorjahr erhöhte sich das Umsatzvolumen um 60 Prozent. Insgesamt verwahrt die apoBank Rentendirektanlagen für das Segment institutionelle Kunden im Volumen von zirka 17 Mrd. Euro. Trotz der schwierigen Verhältnisse gelang es uns im Bereich des institutionellen Asset Manage-

ments, das Volumen der von uns für Kunden verwalteten Mandate auf 1,4 Mrd. Euro zu erhöhen.

apoAsset: Angesichts außergewöhnlicher Märkte zufrieden stellendes Ergebnis

Unsere Tochtergesellschaft Apo Asset Management GmbH, kurz: apoAsset, verzeichnete angesichts der außergewöhnlichen Marktumstände immer noch ein zufrieden stellendes Ergebnis. Die Gesellschaft ist auf die Verwaltung und Betreuung von Spezial- und Publikumsfonds nach deutschem und luxemburgischem Recht spezialisiert. Die von der Gesellschaft betreuten und verwalteten Assets sind im Jahr 2008 insgesamt gesunken – im Wesentlichen aufgrund verminderter Börsenwerte. Die sich daraus ergebende Verminderung der Erlöse konnte nur zum Teil durch die unter Plan liegende Entwicklung der Kosten aufgefangen werden. Unter dem Strich bleibt daher ein Rückgang des Ergebnisses, dessen absoluter Betrag aber eine weiterhin hohe Ausschüttung an die Gesellschafter erlaubt. Darüber hinaus erreichte die Aufwandsrentabilität im Branchenvergleich nach wie vor ein sehr gutes Niveau.



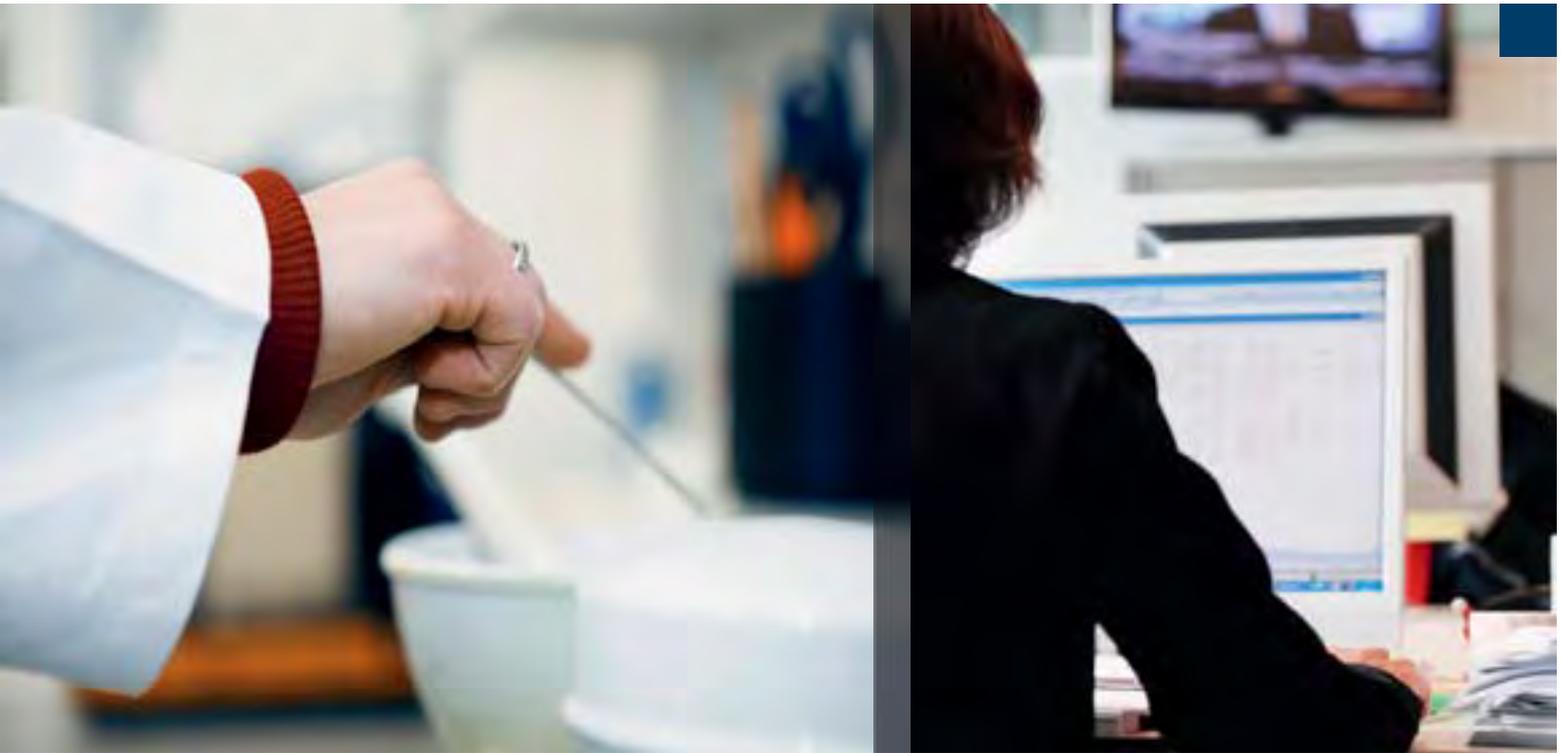
Gemessen an der vielfältigen Palette von zum Teil komplexen Produkten, die in den letzten Jahren am Kapitalmarkt angeboten wurden, ist apoAsset seit jeher auf ausgesuchte klassische Assetklassen spezialisiert. Zudem haben die von der Gesellschaft betreuten und verwalteten Produkte beinahe ausschließlich die privilegierte Rechtsform eines „Sondervermögens“. Dessen ungeachtet gab es kaum einen Bereich, in dem sich die von der Gesellschaft betreuten Assets vollständig der Kapitalmarktentwicklung entziehen konnten. Unter diesen Umständen konnte „Erfolg“ in vielen Fällen nicht mehr bedeuten, als besser zu sein als Wettbewerber.

Jenes Produkt, das in europäische Aktien investiert, litt 2008 unter den massiven Verwerfungen des Marktes. Dies war insbesondere bei den Finanzwerten zu spüren. Nach wie vor weisen die von apoAsset identifizierten Aktien in wesentlichen Kennzahlen wie Kurs-Gewinn-Verhältnis, Substanzwert und Dividendenrendite bessere Werte auf als das

Marktportfolio insgesamt. Dennoch waren es gerade diese Werte, die über weite Strecken des Jahres 2008 in besonderer Weise unter dem Verkaufsdruck des Marktes litten. Durch die Unterperformance des Jahres 2008 ist ein großer Teil der zuvor in mehreren Jahren aufgebauten Überperformance zunichte gemacht worden. Die Gesellschaft arbeitet sehr konzentriert daran, die Fehlentwicklung des Jahres 2008 zu korrigieren.

Bei den apoDachfonds konnte die Gesellschaft einen angesichts der Finanzmarktkrise sehr beachtlichen Absatzerfolg mit dem neuen Produkt „apo Vivace“ erzielen, der im Februar 2008 speziell im Hinblick auf die Abgeltungssteuerthematik an den Start gegangen war. Ungeachtet der erheblichen Zuflüsse in diesen Fonds und trotz anhaltender Zuflüsse aus fondsgebundenen Lebensversicherungen und Sparplänen war allerdings ein deutlicher Volumnrückgang der gesamten Dachfondspalette nicht zu vermeiden. Er resultierte im Wesentlichen daraus, dass die Dachfonds – allerdings





in unterschiedlichem Maße – unter den drastischen Kursverlusten der Aktienmärkte litten. Die Fonds wurden defensiv gesteuert, sodass am Jahresende immerhin für drei von vier Fonds die Verluste deutlich kleiner ausfielen als bei Konkurrenzprodukten.

Auf der Rentenseite ist das im Branchenvergleich weit überdurchschnittliche Ergebnis bei europäischen Investmentgrade-Anleihen hervorzuheben. Entscheidend waren dabei der strenge Einzelwertansatz, eine sehr defensive Grundhaltung und eine deutliche Untergewichtung von Titeln des Bank- und Versicherungsbereichs. Bei den Mandaten, bei denen das Laufzeiten-Management im Vordergrund steht, konnte die Gesellschaft aufgrund des dramatischen Zinsrückgangs bei Staatsanleihen in der zweiten Jahreshälfte und aufgrund ihrer übergewichteten Position Ergebnisse erzielen, mit denen das Mindest-Ertragsziel vieler institutioneller Anleger von 4 Prozent übertroffen wurde. Auf großes Interesse bei unseren institutionellen Kunden traf das

von apoAsset entwickelte neue Verfahren für die Laufzeiten-Steuerung, dessen Vermarktung unter dem programmatischen Namen „apo Kupon Plus“ in der zweiten Jahreshälfte 2008 begonnen hat. Besonderen Anklang finden dabei nicht nur die sehr wettbewerbsfähigen Ergebnisse, sondern auch die Tatsache, dass diese ausschließlich mit Staatsanleihen erzielt werden können.

Das Geldmarkt-Produkt der apoAsset entwickelte sich im Jahre 2008 trotz eines Rückflusses von Anteilen besser als die meisten Produkte des Wettbewerbs. In der zweiten Jahreshälfte litt allerdings auch dieser Fonds unter der sich ausweitenden Illiquidität im gesamten Bereich der variabel verzinslichen Anleihen. Diese waren mit Kursabschlägen verbunden, die der hohe laufende Ertrag erst mit Verzögerung wird ausgleichen können. Nach wie vor besticht dieser Fonds durch eine attraktive laufende Verzinsung, die sich gerade in Zeiten sinkender Geldmarktzinsen als Vorteil erweisen sollte.



Krankenhaus und Facharztzentrum in Bremen

Health-Management für die Zukunft.



Um neue Konzepte im Gesundheitsmanagement zu verwirklichen, bedarf es einer Bank mit Visionen. Deshalb sind wir gerade bei großen Vorhaben im Gesundheitssektor der ideale Bank-Partner für unsere Kunden.

So konnten wir dazu beitragen, dass die Idee eines Facharztzentrums, das direkt an ein bestehendes Krankenhaus angebunden ist, Wirklichkeit wurde. Wir haben die Finanzierung für die neue Ambulante Klinik bereitgestellt und zudem 15 niedergelassene Ärzte aus der Umgebung bei ihren neuen Praxiseinrichtungen unterstützt. Das Facharztzentrum ist heute vollständig vermietet – und arbeitet überaus erfolgreich.



Der Bereich der Healthcare-Aktien hat sich auch in der Aktienmarktkrise des Jahres 2008 als defensives Investment bestätigt. Die Gesellschaft hat ihre Bemühungen verstärkt, dieses attraktive Produkt auch stärker außerhalb des Kundenkreises der apoBank zu vermarkten.

aik-Immobilienfonds-Renditen 42 Prozent über Branchendurchschnitt

Die APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH (aik) hat sich im Geschäftsjahr 2008 erneut als professioneller Immobilien-Asset-Manager für berufsständische Versorgungswerke, Pensionskassen und Versicherungen ausgezeichnet. Als Beteiligungsunternehmen der Deutschen Apotheker- und Ärztebank und der Versorgungswerke legt die aik offene Immobilienfonds auf, die auf die individuellen Bedürfnisse der Anlegergruppe zugeschnitten sind. Neben zwei Versicherungen zählt die aik aktuell 23 Versorgungswerke zu ihren Kunden und ist hinsichtlich der Fondsanzahl Marktführer bei dieser Kundengruppe.

Die aik verwaltet insgesamt neun Immobilien-Spezialfonds, davon sieben als so genannte Individualfonds mit nur einem Anleger und zwei Gemeinschaftsfonds mit insgesamt vier bzw. sieben Anlegern. Ein weiterer Individualfonds ist initiiert. Darüber hinaus ist für einen

neuen internationalen Fonds für institutionelle Anleger die Anfangsplatzierung abgeschlossen, es können sich aber noch weitere Anleger beteiligen.

Im vergangenen Geschäftsjahr hat die aik entsprechend der Lage auf den europäischen Immobilienmärkten und der jeweiligen Anlagestrategie für die Fonds attraktive Büro- und Geschäftshäuser an verschiedenen deutschen Standorten sowie in der Innenstadt von London und Paris erworben. Damit werden nach den umfangreichen Portfolioverkäufen 2007 nun wieder Assets unter Management von über einer Milliarde Euro verwaltet. Der Immobilienbestand der aik verteilt sich gemäß der internationalen Ausrichtung auf Standorte in Deutschland, Belgien, Österreich, Niederlande, Paris und London.

Als erfolgreicher Immobilien-Asset-Manager hat sich die aik erneut durch ihre Vermietungsleistungen ausgezeichnet. So wurden 51 Gewerberaummietverträge im Jahr 2008 über insgesamt 42.300 qm Fläche mit einem Jahresmietvolumen von 8,2 Millionen Euro abgeschlossen (Neuabschlüsse und verhandelte Vertragsverlängerungen). Darüber hinaus wurden 92 Wohnraummietverträge mit einem Jahresmietvolumen von 526.000 Euro geschlossen. Der Vermietungsstand beläuft sich damit auf rund 97 Prozent.

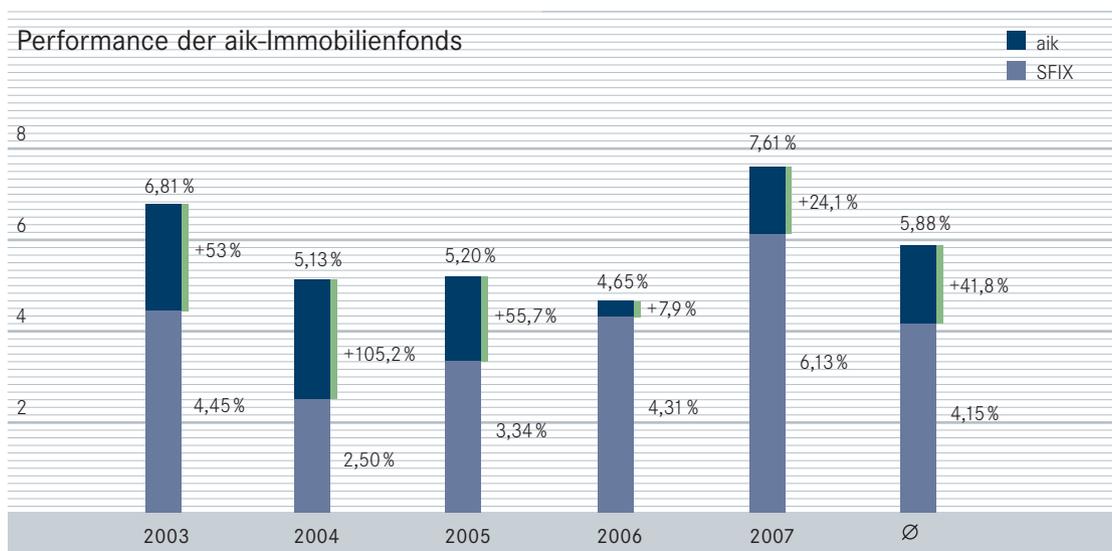




Im Rahmen der Bestandsentwicklung werden laufend Instandhaltungen und Modernisierungen vorgenommen, um die Immobilien wertbeständig und jederzeit vermietbar zu halten. Die Immobilien werden regelmäßig unter wirtschaftlichen, technischen und lagespezifischen Gesichtspunkten betrachtet, damit Wertschöpfungspotenziale identifiziert und realisiert werden können.

Der Erfolg der von der aik gemanagten Fonds in den vergangenen Jahren beruht auch auf dem eingerichteten Management-System, das sowohl die einzelnen Immobilien als auch die Fonds umfasst. Das Risikomanagement wurde im vergangenen Jahr weiter detailliert und ermöglicht, Entwicklungen bereits im Vorfeld zu erkennen und frühzeitig Maßnahmen einzuleiten, um die angestrebten Fondsergebnisse zu erzielen.

In den abgelaufenen Geschäftsjahren der Fonds hat die aik wieder eine beachtliche Performance für die Anleger erwirtschaftet. Für alle laufenden Fonds der aik konnten Ausschüttungen von durchschnittlich 5,4 Prozent vorgenommen werden. Diese wurden in der Verwaltung durch ordentliche Nettoerträge verdient, die sich im Durchschnitt auf rund 5,8 Prozent beliefen. Zusammen mit den Wertsteigerungen von durchschnittlich 1,4 Prozent ergab sich im Durchschnitt eine Gesamtpformance von 7,1 Prozent. Im Zeitraum 2003 bis 2007 liegt die Performance der aik-Immobilienfonds gemäß Veröffentlichung in der IPD-Immobilien-Spezialfonds-Studie 2008 im Vergleich zur Branche/SFIX (Immobilien-Spezialfondsindex) rund 42 Prozent über dem Branchendurchschnitt.



Quelle: IPD-Immobilien-Spezialfonds-Studie 2008



Treasury/Liquiditätssteuerung

Strategisches Zinsrisikomanagement

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

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

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

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

Steuerung der Zinsänderungsrisiken führen wir eine barwertige Betrachtung unter verschiedenen Zinsszenarien auf Gesamtbank- und Portfolioebene durch.

Die Treasury-Aktivitäten im Rahmen unseres strategischen Zinsrisikomanagements haben im Berichtsjahr wie erwartet zur Risikoabsicherung und zur Ergebnisverbesserung beigetragen. Darüber hinaus konnten in 2008 im Rahmen einer Transaktion günstige Marktkonstellationen genutzt werden, um den Ergebnisbeitrag zu steigern. Auf Basis von Simulationsrechnungen wurden bereits globale

Absicherungsmaßnahmen für die Zukunft abgeschlossen.

Eigenanlagen

Die Eigenanlagen, die operative Liquiditätssteuerung und die Refinanzierungsaktivitäten mittels verbriefter Verbindlichkeiten erfolgen im Bereich Treasury/Liquiditätssteuerung. Zum einen wird die Anlage in Wertpapieren in dem Portfolio „Liquiditätsreserve“ vorgenommen. Dieses Portfolio enthält Positionen, die zur GuV- und Liquiditätssteuerung abgeschlos-





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

Zum anderen wurde im Eigenanlagen-Portfolio in Finanzinstrumente mit höheren Bonitäts-spreads angelegt. Die Investitionen erfolgen im Wesentlichen in Bonds, Schuldscheindarlehen (Staaten, Banken, Unternehmen), Strukturierte Finanzprodukte und durch Risikoübernahmen mittels Kreditderivate. Darüber hinaus ist die Bank in kapitalgarantierte und nicht kapitalgarantierte Fondsinvestments investiert.

Die Steuerung des gesamten Treasury-Portfolios wird unter strikter Beachtung des eng gefassten Sicherheitsgedankens vorgenommen. Unabhängig von den externen Ratings der etablierten Ratingagenturen durchlaufen alle Finanzanlagen einen fundierten internen Kreditanalyseprozess.

Die anhaltende weltweite Finanzmarktkrise hat auch im Treasury-Portfolio unserer Bank zu Wertkorrekturen geführt. Der Bestand an so genannten Bonitätsprodukten wird systematisch abgebaut. Von Neuinvestments in diesen Anlagen wird zukünftig abgesehen.



Liquiditätssteuerung

Oberste Ziele der Liquiditätssteuerung der Bank sind die Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit und die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Liquiditätsgrundsätze. Innerhalb des Dezernats Unternehmensplanung/Treasury obliegt die Steuerung der Liquidität der Abteilung Liquiditätssteuerung. Grundlage der Steuerung ist eine Liquiditätsablaufbilanz, in die alle wesentlichen Cash-Flows – nach

Laufzeiten differenziert – eingestellt werden. Die Einhaltung des aufsichtsrechtlichen Liquiditätsgrundsatzes wird auf Basis von Vorausschaurechnungen inklusive Stresstests und Worst-Case-Betrachtungen überwacht und gesteuert.

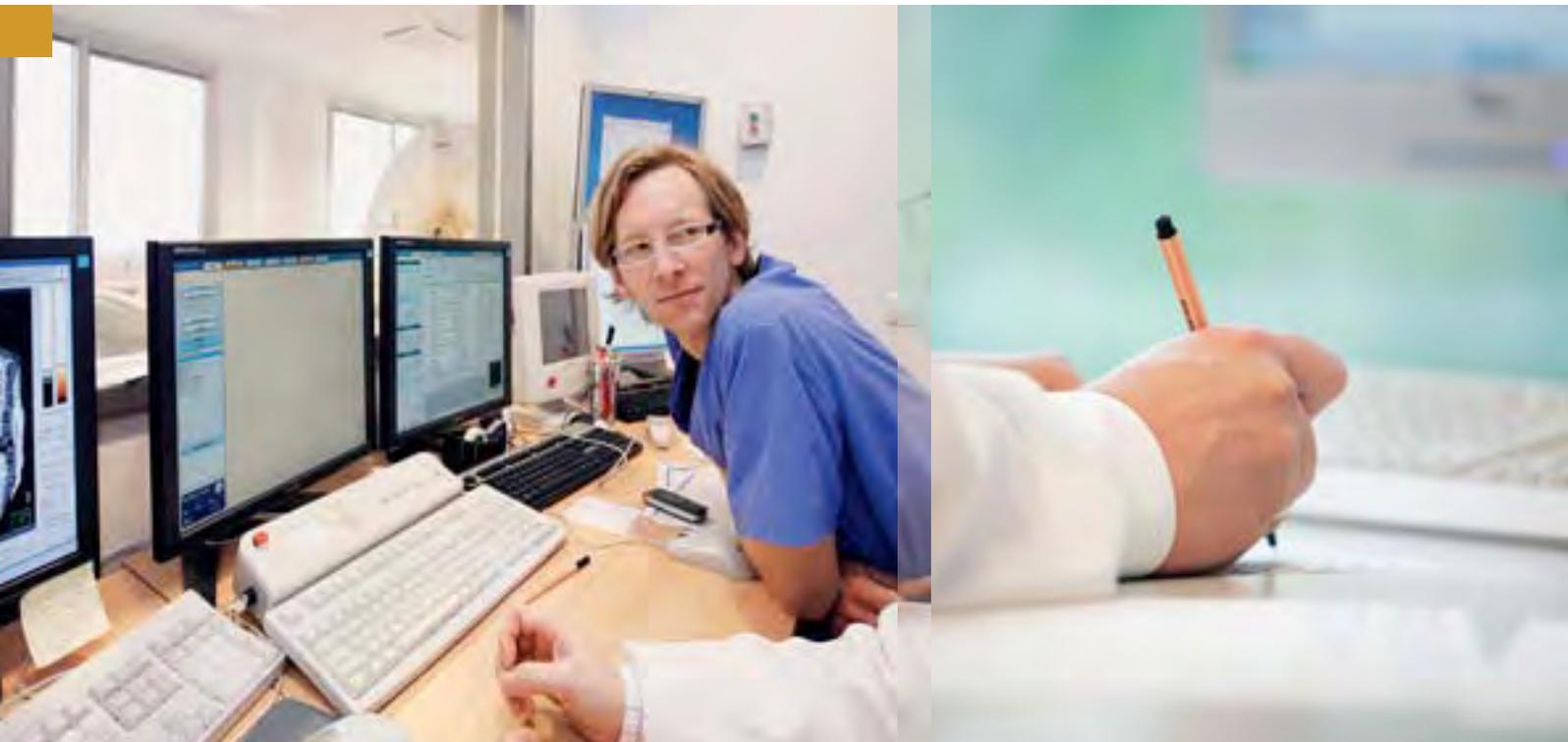
Die Steuerung der Liquidität erfolgt in enger Zusammenarbeit mit dem Dezernat Controlling. Sowohl die aufsichtsrechtliche Liquiditätskennziffer als auch das Zahlungsunfähigkeitsrisiko – gemessen als potenzieller maximaler Liquiditätsabfluss innerhalb bestimmter Perioden im Verhältnis zum korrespondierenden Funding-Potenzial – werden unabhängig überwacht und regelmäßig reportet. Das Refinanzierungsrisiko wird im Rahmen der Risikotragfähigkeit als erhöhter Zinsaufwand wegen unerwarteter Spreadausweitung berücksichtigt.

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

Kapitalmarktorientierte Refinanzierungsaktivitäten

Zur laufzeitkongruenten Refinanzierung des Aktivgeschäfts hat die apoBank im Geschäftsjahr 2008 insgesamt 1,8 Milliarden Euro langfristige Emissionen und Schuldscheindarlehen am Kapitalmarkt begeben. Nachdem die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Ende 2007 der Bank die Erlaubnis zum Betreiben des Pfandbriefgeschäftes erteilt hat, ist sie in der Lage, sich auch über die Begebung von Pfandbriefen zu refinanzieren. Eine erste öffentliche Emission in Höhe von 500 Millionen Euro wurde im Juni 2008 begeben. Danach wurden weitere Privatplatzierungen

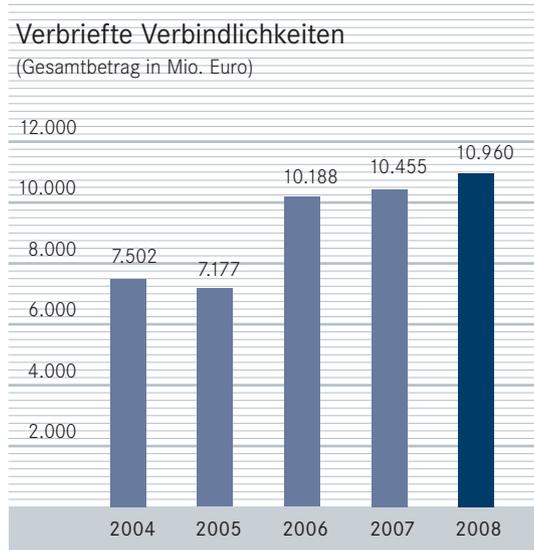




von Namens- und Inhaberpfandbriefen vorgenommen. Auch zukünftig wird die apoBank als Pfandbriefemittent regelmäßig am Kapitalmarkt agieren. Das ausstehende Refinanzierungsvolumen am Kapitalmarkt belief sich zum Jahresende auf rund 13,8 Milliarden Euro, die sich aufteilen in Inhaberpapiere in Höhe von 7,6 Milliarden Euro, Namenspapiere mit 0,4 Milliarden Euro und so genannte Schuldscheindarlehen in Höhe von 5,8 Milliarden Euro.

Abgerundet wird die Refinanzierung durch die Begebung und Platzierung von apoObli-

gationen. Die mit einer Laufzeit zwischen sechs Monaten und fünf Jahren ausgestatteten Anleihen werden den Privatkunden unserer Bank über das eigene Vertriebsnetz offeriert. Der Bestand an apoObligationen im Privatkundengeschäft konnte von bisher rund 1,6 Milliarden auf 2,9 Milliarden Euro erfolgreich ausgeweitet werden. Für den kurzfristigen Refinanzierungsbedarf nutzen wir neben unserem Commercial Paper Programm Geldhandelslinien bei anderen Banken. Des Weiteren greifen wir auf Dispositionslinien bei der Europäischen Zentralbank zurück, die uns in ausreichendem Maß zur Verfügung stehen.



Auch im Jahr 2008 waren die Refinanzierungsaktivitäten der Bank von der Finanzmarktkrise und der hohen Volatilität an den Märkten geprägt. Trotzdem ist es uns gelungen, die Refinanzierung des Aktivgeschäfts durch unsere gesamten Refinanzierungsquellen jederzeit sicherzustellen. Dies wird uns auch in 2009 gelingen, wobei wir von unveränderten schwierigen Bedingungen an den Kapitalmärkten ausgehen.

AC Capital Partners: Erfolgreich in schwierigem Umfeld

Bei unserer Beteiligungsgesellschaft AC Capital Partners Ltd. war das Geschäftsjahr 2008 ebenfalls von der weltweiten Finanzmarktkrise bestimmt. Institutionelle Investo-

ren üben sich nach wie vor in großer Zurückhaltung und konzentrieren sich auf die Restrukturierung bestehender Transaktionen, um die aktuellen Probleme wie Liquidität und Mark-to-Market-Schwankungen zu adressieren. AC Capital hat Investoren und Neukunden bei Restrukturierungslösungen aktiv unterstützt. Bis zum Ende des Jahres 2008 wurden für nahezu alle von AC Capital gemagten Fonds und Strukturen – bei denen sich die Notwendigkeit ergab – Restrukturierungslösungen gefunden bzw. Umstrukturierungskonzepte entwickelt. Die daraus resultierende Expertise für stabile Restrukturierungskonzepte wird erfolgreich institutionellen Investoren angeboten.

Des Weiteren entwickelte und vertrieb AC Capital Produkte, die Opportunitäten nutzen, welche sich aus der starken Volatilität einzelner Marktsegmente ergeben, und bietet somit institutionellen Kunden die Möglichkeit, von den zum Teil übertriebenen Ausschlägen am Kapitalmarkt bei überschaubarem Risiko zu profitieren. Trotz des schwierigen Umfelds konnte AC Capital die gesetzten Ziele im Geschäftsjahr 2008 deutlich übererfüllen.



Filialpraxis in Kleve

Unsere zielgerichtete Beratung eröffnet ganz neue Perspektiven.



Manchmal muss man die Möglichkeiten, die sich einem bieten, nur entschieden und konsequent nutzen. In diesem Fall stehen wir von der apoBank Heilberuflern mit unserem unternehmerischen Know-how und unserer fundierten Erfahrung zur Seite.

So konnten wir einen niedergelassenen Allgemeinmediziner, der seit sechs Jahren mit zwei Kollegen eine Gemeinschaftspraxis in einer niederrheinischen Kleinstadt betreibt, maßgeblich dabei unterstützen, eine Praxis in der Nachbarstadt zu übernehmen und als Filialpraxis neu zu eröffnen. Schon die ersten Quartalszahlen zeigten, dass diese Übernahme ein voller Erfolg war.



Vertriebskanäle

Premianspruch in allen Vertriebswegen

Die konsequente Ausrichtung auf unsere Kunden im Gesundheitswesen haben wir in allen Vertriebswegen der apoBank weiter optimiert. Vertriebswegeübergreifend wurde – abgeleitet aus der Geschäftsstrategie der apoBank – ein Vertriebsleitbild implementiert. Es stellt unsere Kunden und deren Erfolg im Gesundheitswesen in den Mittelpunkt unseres Handelns.

Insbesondere in der persönlichen Beratung unserer Kunden stellen wir hohe Ansprüche an uns selbst. Darum haben wir in diesem Jahr die Zahl unserer Kundenberater signifikant erhöht. Um dem Qualitätsanspruch von Anfang an Rechnung zu tragen, wurde ein völlig neues Qualifizierungsprogramm initiiert: apoVendo. Neue Berater absolvieren seit Mitte des Berichtsjahrs in sechs Monaten einen speziellen Studiengang, der mit einem Zertifikat „Finanzberater im Gesundheitswesen“ abschließt. Hierfür konnte die Frankfurt School of Finance & Management als erfahrener Partner gewonnen werden.

apoFinanz: Mobiler Außendienst der apoBank

Geleitet von der Idee, eine hochqualitative Beratung auch abseits der Filialstandorte zu gewährleisten, kümmern sich heute bereits mehr als 80 selbstständige mobile Berater der Finanz-Service GmbH der apoBank – kurz: apoFinanz – um die Belange der apoBank-Kunden. Den von den Finanzberatern betreuten Kunden stehen dabei die gleichen Dienstleistungen wie in der Filiale und selbstverständlich die gesamte Produktpalette der apoBank zur Verfügung. Der Beratungs-Service vor Ort wird gern wahrgenommen; die Finanzberater tragen somit zum Erfolg unserer Filialen bei. Um den gestiegenen Anforderungen an eine ganzheitliche Beratung in allen Finanzierungs-, Anlage- und Vorsorgefragen gerecht zu werden, wurden viele Finanzberater zu zertifizierten Finanzplanern ausgebildet. Mit dem apoFinanzCheck verfügt die apoFinanz dabei über ein konkurrenzloses Premiumprodukt, das auch in diesem Jahr eine stark wachsende Zahl von Kunden überzeugt hat.



Erweiterter Service im Zahlungsverkehr

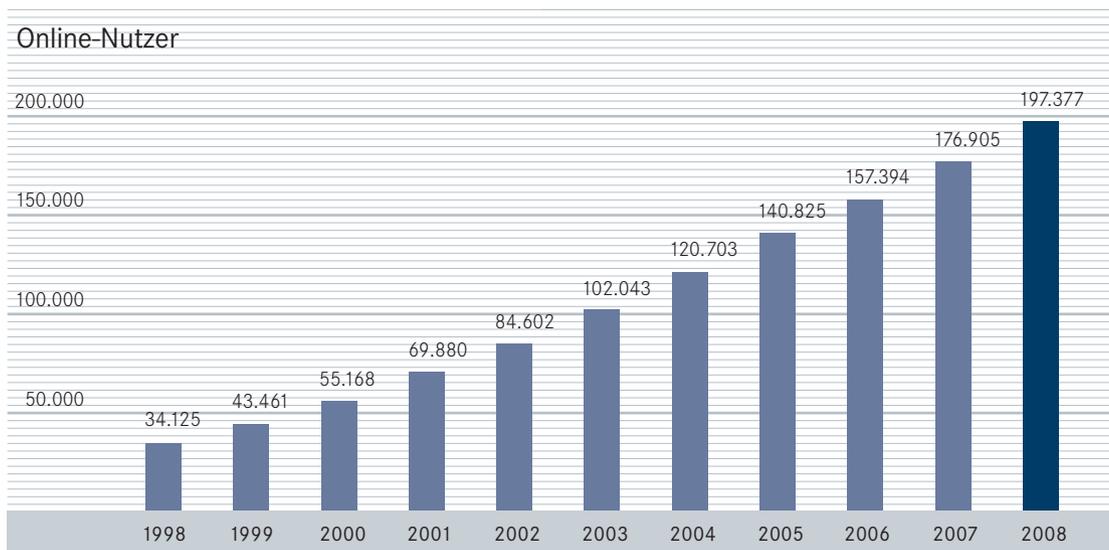
Neben den beiden Vertriebskanälen, die sich der persönlichen Beratung und Betreuung unserer Kunden widmen, stehen für den Zahlungsverkehr auch weiterhin die Vertriebskanäle Online-Banking rund um die Uhr und Telefon-Banking an 365 Tagen im Jahr mit weit reichenden Öffnungszeiten im Fokus der Bank. Auch hier entwickeln wir den Service kontinuierlich weiter mit dem Ziel, den Bedürfnissen unserer Kunden zu entsprechen.

Unser Online-Banking-Service erfreut sich nach wie vor steigender Beliebtheit. Insgesamt gehen fast 200.000 Kunden via Internet-Banking oder mit einer Banking-Software „online“. Seit Mai 2008 bieten wir unseren Online-Banking-Kunden das Programm Star-

Money auch als Business-Version an. Diese eignet sich insbesondere für Kooperationen mit komplexen Arbeitsplatzstrukturen. Neben Finanz- und Liquiditätsplanung, Termin- und Sammellastschriften sowie einer Offline-Bestandsverwaltung ermöglicht die Software einen parallelen Datenbankzugriff im Netzwerk durch verschiedene Nutzer mit unterschiedlichen Zugriffsrechten.

Business-Banking ausgebaut

Immer mehr akademische Heilberufler schließen sich zu größeren Versorgungsstrukturen im Gesundheitswesen zusammen. Somit wachsen auch die Anforderungen an den Massenzahlungsverkehr. Mit dem Ausbau unserer Business-Banking-Plattformen haben



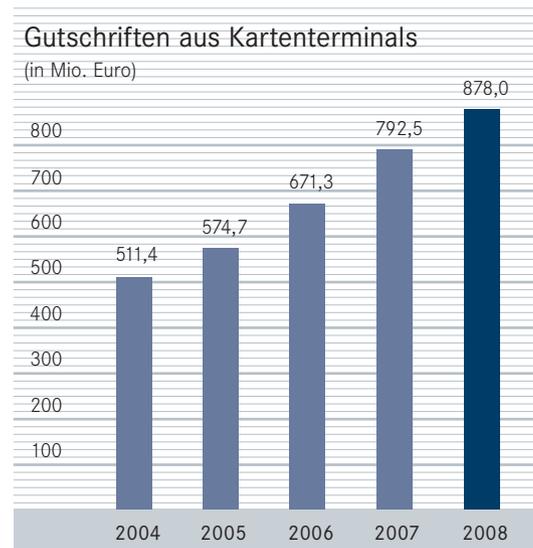
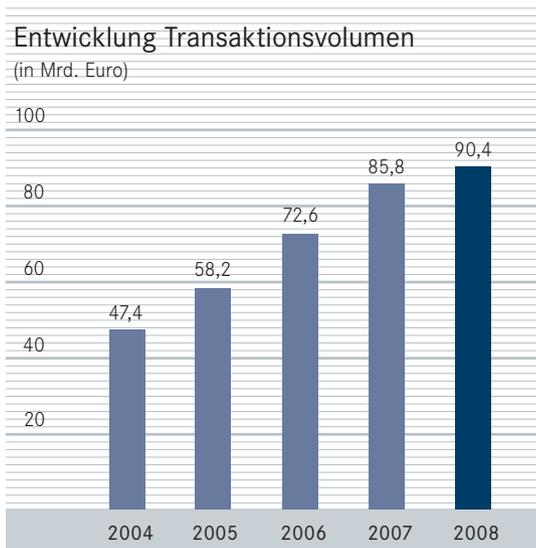
wir den Anforderungen aus dem Groß- und Firmenkundengeschäft Rechnung getragen. Neben der Möglichkeit, SEPA-Aufträge über das GenoCash-Programmsystem übertragen zu können, wurde der neue sichere Kommunikationsstandard EBICS bereits Anfang 2008 eingeführt. Somit stehen unseren Kunden alle Möglichkeiten zur Abwicklung ihres Inlands- und Auslands-Massenzahlungsverkehrs sowie für ihr Liquiditätsmanagement zur Verfügung. Die Anzahl der Transaktionen im Business-Banking der apoBank hat 2008 die 12 Millionen Stück-Marke überschritten. Insgesamt wurden 90,4 Milliarden Euro von unseren Kunden über diesen Zahlungsweg übertragen.

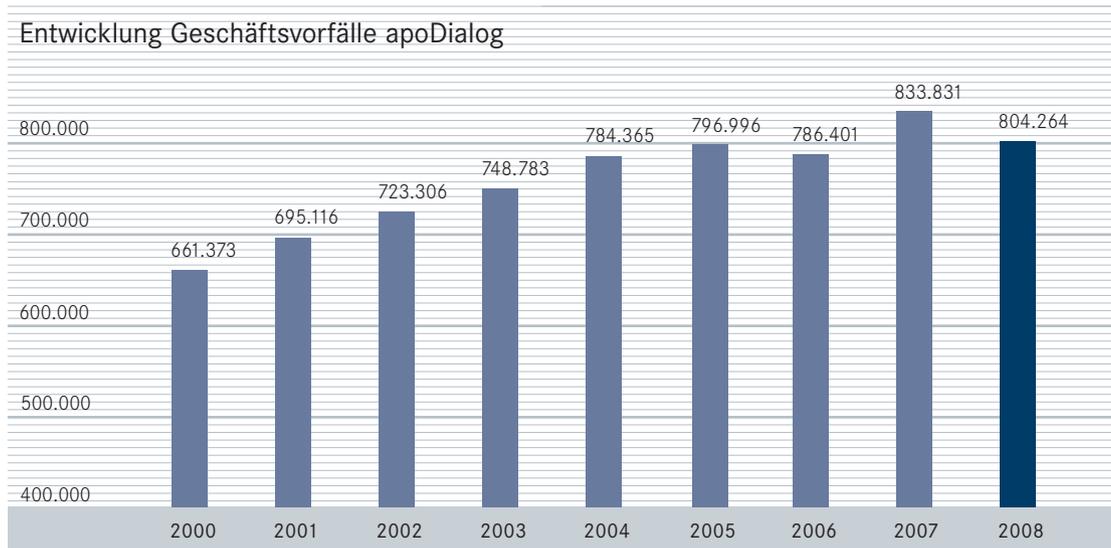
Bargeldlos zahlen in Praxis und Apotheke

Der Trend zur Kartenzahlung von Patienten in Praxis und Apotheke hat sich auch 2008 weiter fortgesetzt. Inzwischen nutzen rund 11.000 Kunden unseren Service. Über die von unserer Bank vermittelten Kartenzahlungssysteme wurden insgesamt 15 Millionen Kartenzahlungen auf den Konten unserer Kunden mit einem Gesamtvolumen von rund 870 Millionen Euro gutgeschrieben.

apoDialog: Standard-Bankgeschäfte per Telefon, Online-Banking-Hotline und mehr

Als wichtige Ergänzung zu unserem umfassenden Kundenservice bietet apoDialog Auskünfte und Standard-Geschäfte – wie z. B.





Überweisungen und Daueraufträge – rund um das laufende Konto. Mit unserem apoBrokerage-Service nimmt apoDialog telefonische Wertpapieraufträge entgegen. Die apoDialog-Telefonzentrale steht außerhalb der Filial-Öffnungszeiten zur Verfügung. Insbesondere in den Mittags- und Abendstunden werden Rückruf- und Beratungswünsche für die Kundenberater der Filiale entgegengenommen. Insgesamt wurden im Berichtsjahr von unseren Kunden über 804.000 Geschäfte über den Vertriebskanal apoDialog abgewickelt. Die Entwicklung ist somit leicht rückläufig, da viele der über Telefon-Banking möglichen Dienstleistungen mittlerweile auch über Internet-Banking möglich sind.

Zentraler Telefonservice

Mit aktuell neun Filialen pilotieren wir einen zentralen Telefonservice mit dem Ziel, die Erreichbarkeit der Bank für unsere Kunden maßgeblich zu verbessern. Auch hierbei haben wir hohe Qualitätsansprüche; unsere Mitarbeiter am Telefon verfügen über alle erforderlichen Kompetenzen, um bei Anfragen und Kundenwünschen eine hohe Servicequalität zu bieten. Die große Sofortlösungsquote bei Standard-Geschäftsvorfällen und Auskünften schafft gleichzeitig auch Freiräume für die persönliche Beratung in der Filiale. Nach den ersten positiven Erfahrungen im Berichtsjahr wollen wir auf Basis der Erkenntnisse in 2009 über einen möglichen Ausbau des zentralen Telefonservice entscheiden.

Kundenkommunikation: Beschwerden als Chancen verstehen

Eine starke Kundenbindung stellt für unser Haus vor dem Hintergrund einer zunehmenden Wettbewerbsintensität am Bankenmarkt eine strategische Notwendigkeit dar. In diesem Sinne wirkt die im Bereich Vorstandsstab angesiedelte Kundenkommunikation seit Jahren mit einem effizienten Beschwerdemanagement auf Kundenzufriedenheit hin. Dabei werden Beschwerden konsequent als

Chance für eine Verstärkung der Kundenbindung verstanden. Zudem werden durch Analyse der Beschwerden Verbesserungspotenziale identifiziert, die zur Steigerung der Service- bzw. Produktqualität führen und dazu dienen, die Angebote der Bank den Bedürfnissen der Kunden noch besser anzupassen. Im Berichtsjahr nahmen darüber hinaus manche Kunden Kontakt über die zentrale Beschwerde-Hotline mit der Bank auf, um Antworten auf ihre Fragen im Zusammenhang mit der Finanzmarktkrise zu erhalten.

Entscheidende Vorteile



„Wir können als apoBank gerade in der schwierigen Zeit entscheidende Vorteile gegenüber unseren Konkurrenten nutzen: Wir haben über 100 Jahre Erfahrung mit unserer Klientel. Wir haben für die Betreuung unserer Kunden eine Strategie, die wir kontinuierlich verbessern. Und: Wir haben jahrzehntelange gute Kundenbeziehungen, die wir ständig ausbauen. Diese Kundenbeziehungen und das gegenseitige Vertrauen sind unsere entscheidenden Vorteile.“

Claus Verfürth, Mitglied des Vorstands
der Deutschen Apotheker- und Ärztebank



Partner im Gesundheitswesen

Kooperation mit den Standesorganisationen

Als Bank im Gesundheitswesen pflegen wir traditionell ein enges Zusammenwirken mit den Standesorganisationen aller Heilberufsgruppen. Dieses durch gegenseitiges Vertrauen geprägte partnerschaftliche Verhältnis stellt ein zentrales Element unseres Selbstverständnisses dar und trägt damit wesentlich zur Erfüllung unseres Satzungszwecks bei – der wirtschaftlichen Förderung und Betreuung der Heilberufsangehörigen und ihrer Organisationen.

Die gesundheitspolitischen Veränderungen der letzten Jahre haben den Leistungserbringern eine Vielzahl von neuen Möglichkeiten und Betätigungsfeldern eröffnet. Wenngleich mit dieser Entwicklung die strukturellen und ökonomischen Unsicherheiten der Berufsstände gestiegen sind, sehen wir für die am Gesundheitsmarkt Beteiligten jetzt und auch künftig mehr Chancen als Risiken.

Im permanenten Dialog mit den heilberuflichen Interessensverbänden werden wir deshalb weiterhin bestrebt bleiben, den im Wesentlichen vom Sozialgesetzgeber gewollten, aber sich auch aus den neuen Marktbedin-

gungen ergebenden Veränderungsprozess in den Themen Vertrags-, Vergütungs-, Versorgungs- und Versicherungsstrukturen als kooperativer und verlässlicher Partner zu begleiten. Beispiele aus anderen Bereichen zeigen, dass auch bei unterschiedlicher Auffassung im Detail eine sinnvolle Bündelung der Kräfte zur Vertretung gemeinsamer Interessen zum Nutzen der Angehörigen aller Berufsstände realisiert werden kann.

Geschäft mit neuen Versorgungsstrukturen und Firmenkunden weiter wachsend

In unserem Geschäftsfeld Versorgungsstrukturen und Firmenkunden, in dem neben der Begleitung von neuen Kooperations- und Versorgungsformen in der ambulanten und stationären Versorgung das Geschäft mit Firmen im Gesundheitsmarkt betreut wird, ist das Geschäftsvolumen erneut deutlich gestiegen. Insbesondere wurden zahlreiche Projekte an der Schnittstelle der stationären und ambulanten medizinischen Versorgung finanziert. Insofern werden die strukturellen Veränderungen im Gesundheitswesen durch die Bank aktiv begleitet.



Im Firmenkundengeschäft pflegen wir besonders enge Kundenbeziehungen zum Pharmagroßhandel, den Abrechnungsstellen, der pharmazeutischen und medizinischen Industrie sowie zu Klinik- und Pflegeheimbetreibern. Auch hier konnte das Geschäftsvolumen ebenfalls stark ausgebaut werden. Ein wesentlicher Aspekt im Firmenkundengeschäft ist die vermehrt zu beobachtende Industrialisierung in einigen Teilbereichen der medizinischen Versorgung.

Die Betreuungskapazitäten im Bereich Versorgungsstrukturen und Firmenkunden wurden erneut sowohl zentral als auch dezentral spürbar ausgebaut. Dies trägt mit dazu bei, dass die apoBank auch in diesem Geschäftsfeld ihre fundierten Kenntnisse einbringen und sich dabei als verlässlicher Partner erweisen kann.

apoKom berät in unserem Zielmarkt

Sowohl die durch den Sozialrechtsgesetzgeber initiierten als auch die durch die Fortentwicklung des Gesundheitsmarktes eintretenden Veränderungen der Versorgungs-, Vertrags- und Vergütungslandschaft lassen in unserem Zielmarkt weiterhin einen nicht unerheblichen Beratungsbedarf entstehen. Vor allem unternehmerisch orientierte Heilberufsangehörige wollen trotz der teilweise erheblich komplexen Zusammenhänge ihre

Marktpositionen neu bestimmen und suchen kompetente Berater, die mit ihnen den Weg in eine veränderte Zukunft gehen, um die Chancen der Marktveränderung nutzen zu können.

Interessierten Marktteilnehmern steht bereits seit dem Jahr 2000 die Tochtergesellschaft apoKom – Kooperations- und Organisations-Management GmbH – zur Verfügung, die Vorhaben von der Projektidee über die Projektumsetzung bis hin zum Management begleitet. Dieses Beratungsangebot (siehe auch: www.apokom.de) wurde von Anfang an komplementär zu den Beratungsaktivitäten der Standesorganisationen gestaltet, da verschiedene Fragestellungen (Investition und Finanzierung, Gesellschaftsrecht etc.) nicht durch deren Leistungsspektrum abgedeckt werden.

health care akademie transferiert Managementkompetenz

Ebenfalls bereits im Jahre 2000 hat die Bank gemeinsam mit der Bundesärztekammer und der Kassenärztlichen Bundesvereinigung die health care akademie mit dem Ziel gegründet, Managementwissen für neue, innovative Versorgungsstrukturen im Gesundheitswesen zu vermitteln. Das Angebot der health care akademie erfreut sich großer Beliebtheit. Dabei werden insbesondere die Vermittlung von praxisorientiertem wie wissenschaftlichem



Wissen, die interdisziplinäre Zusammensetzung der Kursteilnehmer und die hohe Qualität der Dozenten als besonders hilfreich empfunden. Neue Kurse beginnen in jedem Jahr zwei Mal. Das Angebot kann unter www.health-care-akademie.de abgerufen werden.

Elektronische Geschäftsprozesse im Gesundheitsmarkt

Die zunehmende Ablösung von Papierprozessen für die Leistungsabrechnung hat sich auch 2008 weiter fortgesetzt. Unternehmen, wie z. B. die Privatärztlichen Verrechnungsstellen, und Organisationen, wie z. B. die Kassenärztlichen Vereinigungen, profitieren dabei ebenso wie die Heilberufsangehörigen

von den erzielbaren Kosteneinsparungen. So werden über eine Differenzierung der Verwaltungsgebühren Online-Abrechner bevorzugt bzw. erhalten zusätzlich einen Investitionszuschuss für die technische Ausstattung ihrer Praxis.

Neben den wirtschaftlichen Interessen wird die Entwicklung von der zunehmenden Online-Affinität der Nutzergruppe begünstigt. In aktuellen Umfragen belegen die akademischen Heilberufsstände Spitzenplätze bei der Nutzung von Online-Angeboten wie Informationsdienste oder Shopangebote. Neben der Ablösung veralteter Technologien und Medien, wie beispielsweise Disketten, steht das Angebot eines erweiterten Service zur Kundenbindung im Vordergrund. So können etwa über Archivsysteme Abrechnungshistorien





leicht durchsucht und ausgewertet werden. Damit erhält der Health Professional als Portalnutzer wichtige Informationen über die Erbringung seiner Leistung.

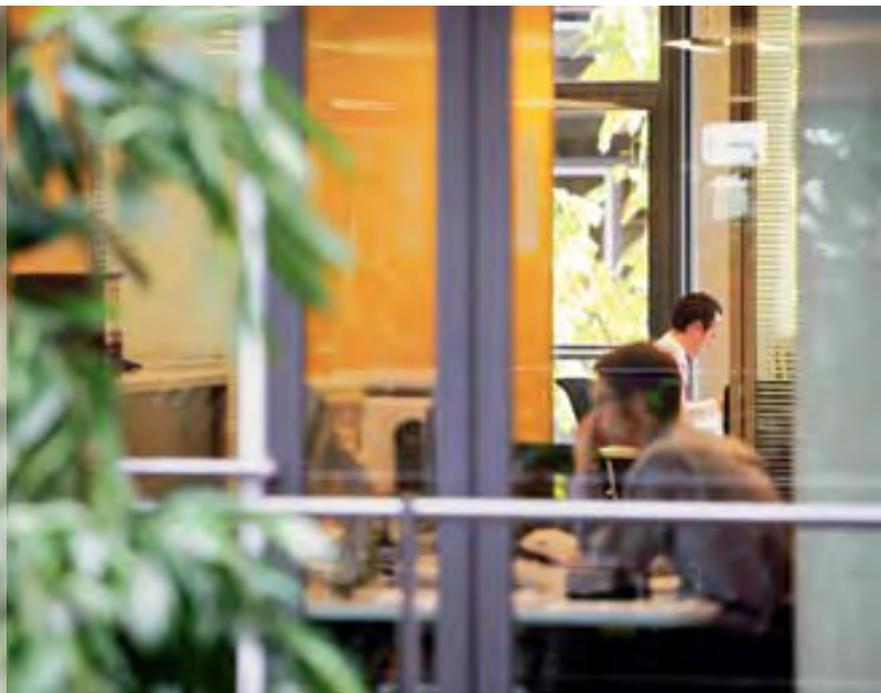
Der hochwertige Service verlangt ein besonderes Maß an Sicherheit. Der Einsatz bisher bekannter Schutzmechanismen, wie Benutzername und Passwort zum Schutz von Daten Dritter, gilt in der juristischen Bewertung mittlerweile als unzulänglich. Hier ist der Einsatz von Signaturkarten erste Wahl. Die Entwicklung wird auch von den Vorbereitungen der Kammern für die Herausgabe des elektronischen Arztausweises begünstigt. Damit wird die Verbreitung der Signaturkartentechnologie – in Verbindung mit dem Berufsausweis – von offizieller Seite unterstützt.

Neben der Gewährleistung der Teilnehmeridentität mittels Signaturkarten ist die sichere Erreichbarkeit eines Online-Service, z. B. aus einer Praxis heraus, eine weitere wichtige Voraussetzung für die Markterschließung. Mit



marktspezifischen, erhöhten Sicherheitsanforderungen setzen Kassenärztliche Bundesvereinigung und gematik wichtige Impulse für die Produktentwicklung in diesem Bereich. Nur mit speziell zertifizierten Produkten kann die Sicherheit der Patientendaten auf dem Praxisrechner gewährleistet werden.

Die apoBank unterstützt mit ihren Tochtergesellschaften DGN Service GmbH und medisign GmbH Unternehmen und Organisationen im Gesundheitsmarkt bei der Umsetzung ihrer elektronischen Geschäftsprozesse. Beratungs- und Integrationsleistungen werden durch Produktangebote über das bei der Bundesnetzagentur akkreditierte Trust-Center und die sichere Zugangsplattform ergänzt. Wir helfen damit unseren Kunden, ihre Leistungen noch effizienter zu erbringen.





Bankbetrieb

Fokus auf Wachstum, Qualität und Effizienz

„Fokus auf Wachstum, Qualität und Effizienz“ – so lautete das Leitmotiv des Dezernats Bankbetrieb für 2008. Entsprechend erfolgten die Unterstützung des Vertriebs und die Optimierung von Betriebsprozessen auf Basis einer Reihe technischer Neuerungen, die qualitativ hochwertige Kundenberatung und schnelle Bearbeitung sichern. So konnten die Profitabilität gesteigert und Grundlagen für den weiteren Ausbau des Kerngeschäfts geschaffen werden.

Im Berichtsjahr wurde flächendeckend die elektronische Kreditakte eingeführt. Einmal abgelegt, können alle berechtigten Personen schnell, komfortabel und sicher auf Kreditakten sowie auf die Kundenkorrespondenz zugreifen. Neben der Ablage der täglich neu erstellten Kreditdokumente und eingehender Kundenunterlagen wurden auch vorhandene Kundenakten in das elektronische Archiv überführt. Hierzu wurden Logistik- und Scanprozesse in Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister etabliert und insgesamt zirka 32 Mio. Seiten aus Kreditakten aufbereitet und verarbeitet.

Steigendes Arbeitstempo verbunden mit erhöhten Anforderungen an die Qualität und die Menge der zu erledigenden Aufgaben erfordern eine flexible, oft auch räumlich und zeitlich unabhängige Kundenberatung. Vor diesem Hintergrund haben wir – was wohl einmalig in der deutschen Bankenlandschaft sein dürfte – alle Kunden- und Vermögensanlageberater mit mobilen Arbeitsplätzen ausgestattet, sodass unsere Berater bei den Kunden vor Ort in der Lage sind, sich via Mobilfunk mit den Banksystemen zu verbinden, um jederzeit auf die aktuellsten Daten zurückzugreifen. Im gesamten Unternehmen sind mehr als 600 Laptops und MDAs („Mobile-Digital-Assistants“) für den mobilen Einsatz geeignet.

Mit dem bankweiten Einsatz des elektronischen Beauftragungssystems „apoAuftrag“ haben wir in 2008 den Grundstein gelegt, papiergebundene Filial- und Kundenaufträge elektronisch an die Marktfolgeeinheiten zu übertragen. Schnelligkeit für unsere Kunden, Sicherheit im Bearbeitungsprozess, hohe Akzeptanz bei den Mitarbeitern sind die Eckpunkte dieses neuen Verfahrens, mit dem bereits in der Anfangsphase rund 220.000 Aufträge p. a. übermittelt wurden.



Betriebssicherheit konsequent ausgebaut

Zur kontinuierlichen Verbesserung der Betriebssicherheit wurde in der Bank ein zentrales Qualitätsmanagement geschaffen. Ausgehend von der Kundenperspektive werden zwei wesentliche Zielsetzungen verfolgt: Zum einen werden die unmittelbar am Kunden wirkenden Produktionsprozesse verbessert und zum anderen Wettbewerbsvorteile über Qualität geschaffen.

Korrespondierend zur zentralen Funktion – im Sinne einer Klammer und der Koordination von Umsetzungsmaßnahmen – wurden in den produzierenden Bereichen Informatik, Marktfolgebearbeitung Kredit und Filialen sowie Wertpapierabwicklung Qualitätszirkel als jeweiliges Pendant gegründet, die auf eine fehlerfreie Produktion ausgerichtet sind.

Sonderaspekt: Abgeltungsteuer

Zum 1. Januar 2009 trat in Deutschland die Abgeltungsteuer in Kraft. Um die damit verbundenen gesetzlichen Anforderungen der Besteuerung von Erträgen in unserem Haus umzusetzen, waren umfangreiche Anpassungsmaßnahmen an den IT-Systemen und Prozessen der Bank durchzuführen. Das Spektrum der implementierten Funktionen umfasst die Erhebung von Kundenweisungen, deren Speicherung, die Berechnung und Abführung von Steuern durch die apoBank – unter Berücksichtigung etwaiger Verluste aus vorangegangenen Transaktionen aus allen Sparten, von Einlagen bis Wertpapiertransaktionen. Die entsprechenden Maßnahmen wurden im März 2009 abgeschlossen.

Umfassendes Business Continuity Management

Im Bereich der Vorsorge für operative Risiken des Bankbetriebs bildet ein Schwerpunktthema die Weiterentwicklung der Notfallvorsorge zu einem umfassenden Business Continuity Management, bei dem sämtliche Geschäftsbereiche berücksichtigt werden. U. a. wurden Berichtswege und Prozesse, zum Beispiel zur Bewertung und Behandlung von IT-Schwachstellen, ausgebaut und optimiert. Auch die technischen Maßnahmen zur Abwehr externer Bedrohungen wurden kontinuierlich erweitert und an Veränderungen der IT-Landschaft bzw. Risikolage angepasst. Für besonders sensible Anwendungen werden individuelle Sicherheitsanalysen durchgeführt.

In der Wertpapier- und Devisenabwicklung wurden im Nachgang zur Wertpapiermigration zur dwpbank die Optimierungsarbeiten abgeschlossen. Um die operativen Risiken aus der Geschäftsabwicklung zu senken und die Bearbeitung der Vorgänge im Wertpapier-

geschäft zu verbessern, haben wir ein Steuerungs- und Abstimmssystem installiert, das wesentliche bisher manuelle Tätigkeiten automatisiert und Prozesssicherheit in Massengeschäften sicherstellt.

So werden täglich über 90 Prozent aller Transaktionen automatisiert und beleglos abgestimmt. Alle relevanten Daten stehen in einem modernen Online-System zur Verfügung, woraus dem Management ein direktes Bild über die Qualität und den Arbeitsfortschritt vermittelt wird. In einem weiteren Schritt ist für 2009 der Ausbau auf die Wertpapierbewegungen und Devisengeschäfte geplant. Damit ist ein wesentlicher Baustein für eine moderne und effiziente Steuerung aller Transaktionen im Bankbetrieb erfolgreich gelegt.





Wachstumsstrategie im Kerngeschäft mit neuen Filialen

Ein kosteneffizientes Filialnetz und kompetente Beratung sind für eine Filialbank entscheidende Erfolgsfaktoren. In 2008 wurden die bisherige Strategie zur selektiven Flächenerschließung und das Gebäudekonzept mit der Zielsetzung, unseren Anspruch als Premiumanbieter stärker herauszustellen und räumliche Nähe zu unseren Kunden herzustellen, enger verzahnt. Die Verbindung beider Zielsetzungen wird durch Modernisierung, Kapazitätserweiterungen vorhandener Standorte und Eröffnung neuer Filialen vom Typ „Geschäftsstelle“ umgesetzt.

Die heutige Form der Geschäftsstelle präsentiert sich als moderne, repräsentative Vertriebseinheit mit ausreichend Raum für Kundenbetreuung, in guter Innenstadtlage mit Parkmöglichkeiten. Neben hochqualifizierter Beratung stehen den Kunden dort mit modernster Technik ausgestattete Servicebereiche zur Verfügung, in denen rund um die Uhr Bankgeschäfte des täglichen Lebens getätigt werden können. Gegenüber herkömmlichen Filialen besticht die Geschäftsstelle durch ihr gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis.

Mitte 2008 wurde in Rosenheim auf zirka 500 qm eine weitere Geschäftsstelle eröffnet. An den Standorten Heilbronn und Friedrichshafen ist die apoBank seit Januar bzw. März des laufenden Jahres mit Geschäftsstellen präsent.

Die Filiale Mannheim wurde kernsaniert und modernisiert. Hier stehen nun ausreichende Beratungs- und Konferenzräume zur Verfügung. In Köln werden die Kapazitäten um ein Anlageberatungszentrum mit rund 500 qm in unmittelbarer Nachbarschaft zur Filiale erweitert; mit dem Umbau wurde im Herbst 2008 begonnen.

Für die Filialen Stuttgart, Leipzig, Bayreuth und Würzburg wurden neue innerstädtische Standorte gefunden, die im Laufe des Jahres 2009 fertig gestellt sein werden. In den Räumlichkeiten am Standort München kann die Bank nicht weiter wachsen. Deshalb haben wir uns entschlossen, einen zweiten Beratungsstandort mit 3.300 qm zu eröffnen; auch er wird citynah sein.

Unsere Mitarbeiter

Dank und Anerkennung

2008, ein Jahr mit besonderen Herausforderungen, hat unseren Mitarbeitern viel abverlangt. Nur durch ihre außergewöhnliche Leistung war es möglich, die Auswirkungen der weltweiten Finanzmarktkrise zu begrenzen und sicherzustellen, dass das Vertrauen der Kunden in die Bank keinen Schaden nahm. Wir danken allen Mitarbeitern für ihren persönlichen Einsatz und das hohe Engagement in 2008. Ein herzlicher Dank gilt zudem unserer Arbeitnehmervertretung für die konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Herausforderung demografischer Wandel

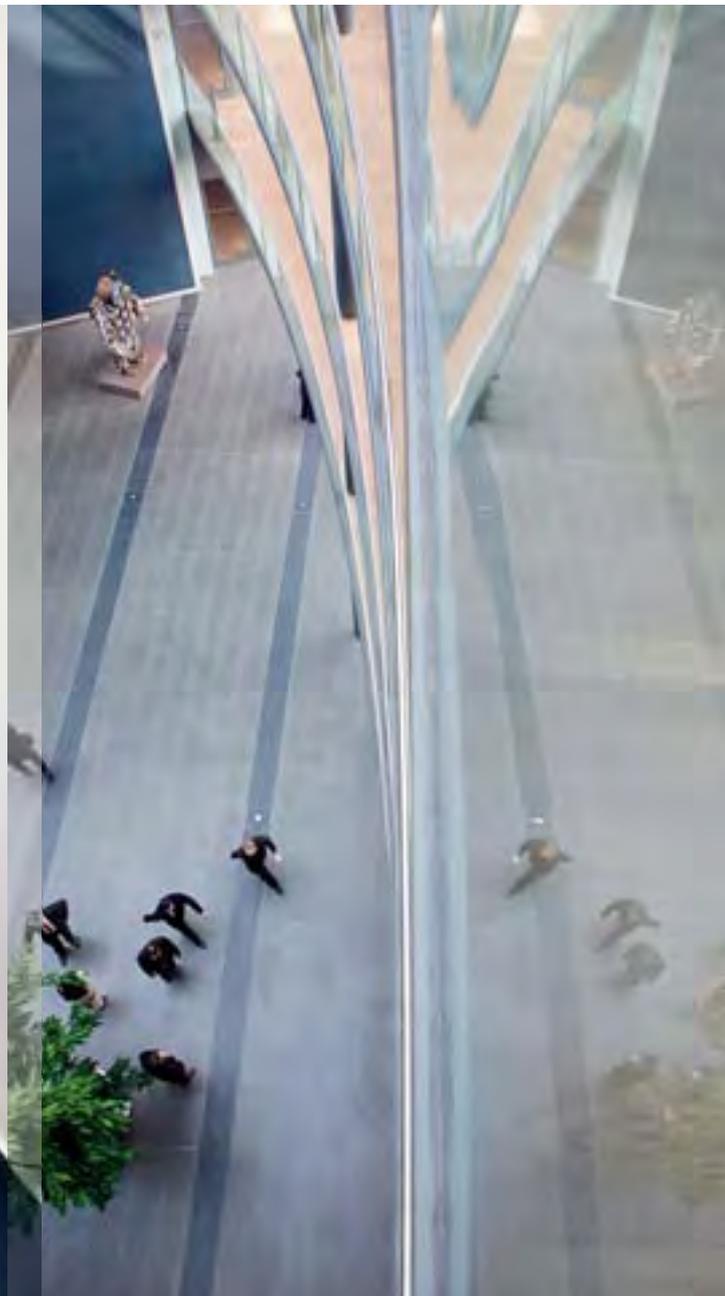
Der demografische Wandel stellt in den nächsten Jahren die größte Herausforderung für das Personalmanagement dar. Die Lebensarbeitszeit der Arbeitnehmer verlängert sich kontinuierlich. Gleichzeitig stehen dem Arbeitsmarkt anteilmäßig immer weniger qualifizierte junge Menschen zur Verfügung. Ab 2013 werden Jahr für Jahr mehr Menschen aus dem Erwerbsleben ausscheiden als nachrücken. Deutschland hat noch knapp 10 Jahre Zeit, bis sich die Folgen des demografischen Wandels immer rascher und deut-



licher zeigen. Der Wandel schleicht nicht, sondern er läuft.

Wir haben uns diesen Herausforderungen im Geschäftsjahr 2008 gestellt und eine ganze Reihe von Maßnahmen auf den Weg gebracht. Eine systematische Begleitung der Erwerbsbiografie unserer Mitarbeiter bildet den ent-

scheidenden Schlüsselfaktor unserer zukünftigen Personalpolitik, um die Leistungspotenziale in jeder Lebensphase zu nutzen und im „War for talents“ zu bestehen. Dabei ist es für uns von entscheidender Bedeutung, sich im Prozess der Mitarbeitergewinnung als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren.





Neue Auszeichnungen als attraktiver Arbeitgeber

Nach 2006 und 2007 wurde die Bank im Berichtsjahr erneut als „TOP-Arbeitgeber“ in Deutschland ausgezeichnet. Nur 88 Unternehmen erhielten in 2008 dieses Gütesiegel. Firmen unterschiedlichster Branchen und Größenordnungen überzeugten in einer umfassenden Studie von ihren Arbeitgeberqualitäten für Hochschulabsolventen und Young Professionals. Im Rahmen einer Fragebogenerhebung und durch Interviews unabhängiger Wirtschaftsjournalisten wurden sechs Einzelkategorien des modernen Personalmanagements geprüft.

Seit Beginn des Jahres 2008 gehören wir zu den 100 Unternehmen in Deutschland, die mit dem Gütesiegel „Deutschlands beste Arbeitgeber“ ausgezeichnet wurden. Initiiert wird dieser jährliche Wettbewerb vom Great Place to Work Institut in Kooperation mit dem Forschungsinstitut psychonomics, der Initiative Neue Qualität der Arbeit und dem Wirtschaftsmagazin Capital. Vertrauensvolle Beziehungen zwischen Management und Mitarbeitern, die ein hohes Maß an Engagement und Teamgeist an den Tag legen, sind die

zentralen Merkmale, um diese besondere Anerkennung zu erhalten.

Schließlich sind wir Mitte 2008 für unsere familienbewusste Personalpolitik ausgezeichnet worden. Die erfolgreiche Teilnahme am „audit berufundfamilie“ – eine Initiative der gemeinnützigen Hertie-Stiftung – steht für unseren Anspruch, die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu fördern. In diesem Zusammenhang haben wir für unsere Mitarbeiter das Angebot eines Familienservice geschaffen. Bundesweit unterstützten wir auf diese Weise mit Beratung und Vermittlung in Fragen der Kinderbetreuung sowie der Pflege von nahen Angehörigen.

Zielgerichtete Weiterbildung

Ein neuer Erfolgsfaktor unserer Personalentwicklung ist die Vertriebsausbildung „apoVendo“. Sie richtet sich an alle Berater in unserem Unternehmen. Dieses innovative und zielorientierte Trainingskonzept mit über 20 Trainingstagen dient der Vermittlung unseres ganzheitlichen Beratungsansatzes, der unsere Kunden in den Mittelpunkt stellt. Ein besonderer Erfolgsfaktor besteht darin, dass viele



Seminarthemen von internen Trainern vermittelt werden. Hier gilt der Grundsatz „von Praktikern für Praktiker“. Nach einer umfassenden Trainerausbildung vermitteln Experten aus der Praxis ihr Wissen an die Kollegen. In Zusammenarbeit mit einem sehr renommierten Institut besteht die Möglichkeit, diese Beraterausbildung mit einer Zertifizierung abzuschließen. Damit garantieren wir das hohe Niveau und die Qualität unserer Ausbildung.

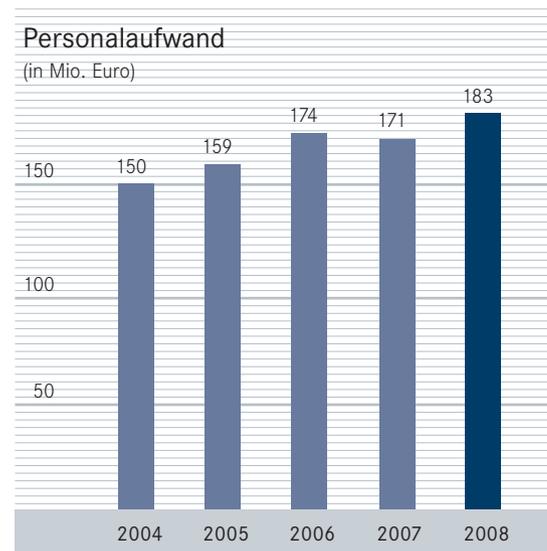
apoVia – Betriebliche Altersvorsorge neu gestaltet

Zur Stärkung unseres Profils als attraktiver Arbeitgeber haben wir unsere Betriebliche Altersvorsorge noch leistungs- und wettbewerbsfähiger gestaltet. Insbesondere mit Blick

auf die Entwicklung der gesetzlichen Renten wird eine zusätzliche Vorsorge unabdingbar. apoVia ergänzt für unsere Mitarbeiter zukünftig ihre persönliche Altersvorsorge. Aber apoVia bietet mehr: Neben dem Vermögensaufbau für den Ruhestand ist auch die Risikovorsorge im Invaliditäts- und Todesfall mit abgesichert – und zwar vom ersten Arbeitstag an. Neben der Grundabsicherung durch den Arbeitgeber können unsere Mitarbeiter mit einem eigenen freiwilligen Beitrag auch selbst in ihre Altersvorsorge investieren. Die Bank ergänzt dann den individuellen Beitrag der Mitarbeiter mit einem zusätzlichen Betrag. Alle Beiträge werden marktgerecht verzinst und im Versorgungsfall flexibel ausgezahlt.

Kennzahlen aus dem Personalbereich

Im Berichtsjahr hat sich die Zahl der Mitarbeiter um 6,5 Prozent erhöht; am 31. Dezember 2008 waren in der apoBank 2.263 Mitarbeiter beschäftigt. Der Anteil der weiblichen Beschäftigten lag bei 53 Prozent. Das Durchschnittsalter der Mitarbeiter insgesamt betrug 42 Jahre. Der Personalaufwand erhöhte sich im Berichtsjahr um 7,1 Prozent auf 183,1 Millionen Euro. Die Steigerung ist im Wesentlichen auf Tarifierhöhungen und Aufwendungen für neu eingestellte Mitarbeiter zurückzuführen.



Räumliche Nähe zum Kunden

„Um unserem Anspruch als Premiumanbieter von Finanzdienstleistungen im Gesundheitswesen gerecht zu werden, müssen wir in der kompetenten Beratung ein sehr hohes Niveau halten. Aber wir brauchen ebenso die räumliche Nähe zu unseren Kunden. Unter diesem Aspekt haben wir neue Geschäftsstellen etabliert, die sich durch ein besonders gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis auszeichnen. Nach Bonn, Bielefeld, Hildesheim und Ulm wurde im vergangenen Jahr in Rosenheim eine weitere Geschäftsstelle eröffnet. An den Standorten Heilbronn und Friedrichshafen ist die apoBank seit Januar bzw. März des laufenden Jahres mit Geschäftsstellen präsent. Außerdem erproben wir an einem Standort in Hessen die Etablierung eines ausgelagerten KB-Teams.“

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





Gesundheitszentrum in Markdorf

Ein gemeinsames Wagnis mit Erfolgsgarantie.



Viele Heilberufler nutzen die Expertise der apoBank, wenn es darum geht, die Initiative zu ergreifen und Chancen zu nutzen. Gemeinsam lassen sich so aus Ideen Geschäftsmodelle entwickeln, die langfristig erfolgreich sind.

Daher war unser Know-how für unternehmende Heilberufler gefragt, als fünf niedergelassene Ärzte gemeinsam mit einer Gemeinde die Errichtung eines Gesundheitszentrums planten. Wir berieten das Ärzteteam umfassend – von der Wahl der Gesellschaftsform bis hin zur Objektfinanzierung. Heute ist die Immobilie vollständig vermietet und wird von den Patienten vor Ort hervorragend angenommen.



Risikobericht

Grundsätze des Risikomanagements und des Risikocontrollings

Die gezielte und kontrollierte Übernahme von Risiken unter Beachtung von Renditezielen ist für die Deutsche Apotheker- und Ärztebank ein wesentlicher Baustein ihres Bankgeschäfts. Die aus dem Geschäftsmodell der apoBank resultierenden Aktivitäten erfordern Strategien, Methoden und Prozesse des Risikomanagements, welche die Grundlage für eine risiko- und ertragsorientierte Gesamtbanksteuerung bilden.

Den Rahmen der Risikosteuerung bildet die Geschäfts- und Risikostrategie, in der für alle Risikoarten Risikoleitlinien definiert werden. Ihre Einhaltung wird auf Portfolio- und Einzelgeschäftsebene im Rahmen der Gesamtbanksteuerung mit Hilfe der laufenden Berichterstattung überwacht und den verantwortlichen Entscheidungsträgern kommuniziert.

Sämtliche Risiken sind über die Risikotragfähigkeitsrechnung in ein System der übergreifenden Steuerung und Limitierung einbezogen.

Wir definieren die Risikoarten wie folgt:

- Vertriebsrisiken/Strategische Risiken**
 Unter Vertriebsrisiken verstehen wir die Abweichung des realisierten Zins- und Provisionsergebnisses vom Planwert im gesamten Kundengeschäft. Strategische Risiken ergeben sich aus Veränderungswirkungen auf das Geschäftsmodell der Bank und eingetretene Prämissenrisiken der Geschäftsplanung; sie stehen im engen Zusammenhang mit dem Vertriebsrisiko. Beide Risikoarten reagieren auf zukünftige in- und externe Einflussfaktoren. Da sich strategische Risiken auf den Vertriebs Erfolg auswirken, werden sie in ihrer Auswirkung über das Vertriebsrisiko gemessen.
- Adressenausfallrisiko**
 Unter Adressenausfallrisiken werden die möglichen Verluste verstanden, die sich durch den teilweisen oder vollständigen Ausfall eines Kreditnehmers oder Vertragspartners ergeben können. Wir unterscheiden zwischen klassischem Adressenausfallrisiko des Kundenkreditgeschäftes sowie dem Kontrahenten- und Emittentenrisiko des Handels- bzw. Treasury-Geschäfts.

Das Länderrisiko als Verlust, der aufgrund von Transfer-/Konvertierungsbeschränkungen bzw. -verboten entstehen kann, stellt hierzu 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-, Bonitätsspread- und Fremdwährungsrisiken) an den Märkten für unsere Positionen entstehen kann.

- **Liquiditätsrisiko**

Das Liquiditätsrisiko differenzieren wir in „Zahlungsunfähigkeitsrisiko“ und „Refinanzierungsrisiko“. Als Zahlungsunfähigkeitsrisiko bezeichnen wir das Risiko, den gegenwärtigen oder zukünftigen Zahlungsverpflichtungen nicht bzw. nicht in vollem Umfang nachkommen zu können. Unter Refinanzierungsrisiko verstehen wir die Gefahr, dass aufgrund einer negativen Änderung des apoBank eigenen Ratings (Bonitätsspreads) und/oder einer veränder-

ten Liquiditätslage des Geld- und Kapitalmarkts die Refinanzierungskosten steigen. Der Bonitätsspread ergibt sich im Wesentlichen aus der Laufzeit der Refinanzierung und dem Rating der apoBank.

- **Operationelles Risiko**

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

Organisation des Risikomanagements und des Risikocontrollings

Funktionstrennung

Die 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.

Die einzelnen Verantwortlichkeiten werden wie folgt wahrgenommen:



Der Gesamtvorstand trägt die Verantwortung für die Geschäfts- und Risikostrategie, das Risikotragfähigkeitskonzept, die ordnungsgemäße Organisation und Ausgestaltung des Risikomanagements sowie der Überwachung aller Risiken und der Risikosteuerung.

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

Die Marktfunktionen 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 Adressenausfallrisikos. Hierzu gehören neben der Einzelbonitätsbeurteilung der Kunden, Kontrahenten und Emittenten sowohl die laufende Portfolioüberwachung als auch die Verantwortung für die Kreditmethodik und die Organisation des Kreditgeschäfts.

Die Verantwortung über die angewandten Methoden und Modelle zur Risikoidentifikation, -messung und -limitierung, die Einhaltung der gesetzten Rahmenbedingungen, das Risikoreporting sowie die Qualitätssicherung der Risikodaten obliegt für alle Risikoarten dem Risikocontrolling innerhalb des Dezernats Controlling.





Der Bereich Revision ist wesentlicher Bestandteil des unabhängigen Überwachungssystems und unterzieht die am Risikomanagementprozess beteiligten Organisationseinheiten, die vereinbarten Prozesse, Systeme und Einzelrisiken einer regelmäßigen, unabhängigen Prüfung.

Als Überwachungsorgan werden der Aufsichtsrat und der Prüfungs-, Kredit- und Risikoausschuss regelmäßig über die aktuelle Risikolage sowie Maßnahmen zur Risiko- steuerung und -begrenzung unterrichtet.

Steuerung und Überwachung der Risikoarten im Einzelnen

Vertriebsrisiken/Strategische Risiken

In den Geschäftsfeldern „Privatkunden/Filialgeschäft“ und „Organisationen und Großkunden“ werden Vertriebsrisiken/Strategische Risiken eingegangen. Im Rahmen einer jährlichen Planungsrechnung werden u. a. die Konditionsbeiträge und Provisionsergebnisse geplant und als geplanter Vertriebserfolg für das kommende Geschäftsjahr angesetzt. Das Vertriebsrisiko bezeichnet die Abweichung des zu einem bestimmten Stichtag tatsächlich erreichten Vertriebserfolgs von dem entsprechenden Planwert. Hierin enthalten ist auch das Strategische Risiko der Bank im Sinne der negativen Planabweichung durch

nicht in der Planung berücksichtigte Marktveränderungen oder veränderte Rahmenbedingungen zuungunsten der Bank. Auf Basis vergangenheitsbezogener Plan-/Ist-Abweichungen im Kundengeschäft werden Größen ermittelt, welche als Value at Risk-Kennzahlen in die Risikotragfähigkeitsrechnung eingehen.

Adressenausfallrisiken

In allen Portfolien wird das Adressenausfallrisiko über Einzel- bzw. Portfoliobegrenzungen limitiert und überwacht. Hierbei wird sowohl das Einzelrisiko als auch das Konzernengagement/die Risikogruppe berücksichtigt. Für die verschiedenen Teilportfolien werden differenzierte Ratingansätze verwendet.

Über die apo-Masterskala werden die Ergebnisse der kundengruppenspezifischen internen Ratingverfahren wie auch Ratingergebnisse externer Ratingagenturen oder Förderbanken vergleichbar, sodass unabhängig vom verwendeten Ratingverfahren gleiche Ratingklassen immer die gleiche Ausfallwahrscheinlichkeit aufweisen. Die jährliche Validierung der Ratingverfahren apoRate ließ nach den Anpassungen des Vorjahrs nur einen geringen Anpassungsbedarf erkennen, der in der Kalibrierung der Verfahren berücksichtigt wurde.

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 und die aufsichtliche Eigenmittelberechnung genutzt.

Portfolio Privatkunden/Filialgeschäft

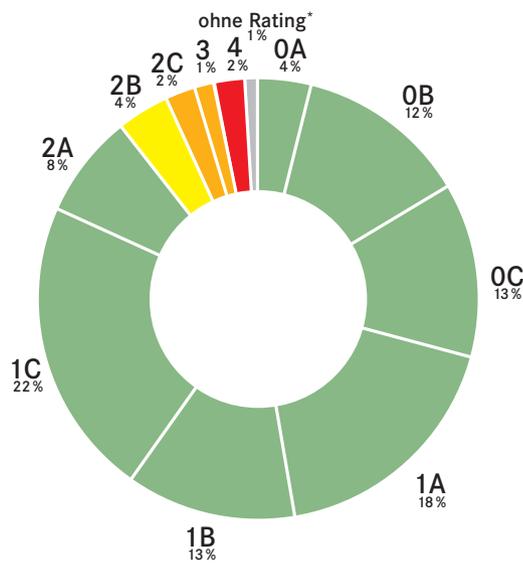
Adressenausfallrisiken der Filialkunden werden über sechs der Zentralen Kreditsteuerung/Privatekundengeschäft zugeordnete Regionale Kreditsteuerungen im Zusammenwirken mit den Filialen gesteuert. Die von den Filialen erstellten und mit einem Marktvotum versehenen Kreditanträge werden in den Regionalen 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 Ausgabenströme privater und beruflicher Natur geprüft, ob der Kreditwunsch des Kunden wirtschaftlich nachhaltig tragbar erscheint. Bei dieser Prüfung ist die langjährige Erfahrung im Bereich der Heilberufe eine unabdingbare Voraussetzung, um zu einem ausgewogenen Krediturteil zu kommen. Die abschließende Entscheidung wird rating- und größenklassenabhängig in einer Gemeinschaftskompetenz von Markt und Marktfolge getroffen. Für das Portfolio Privatkunden-/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.

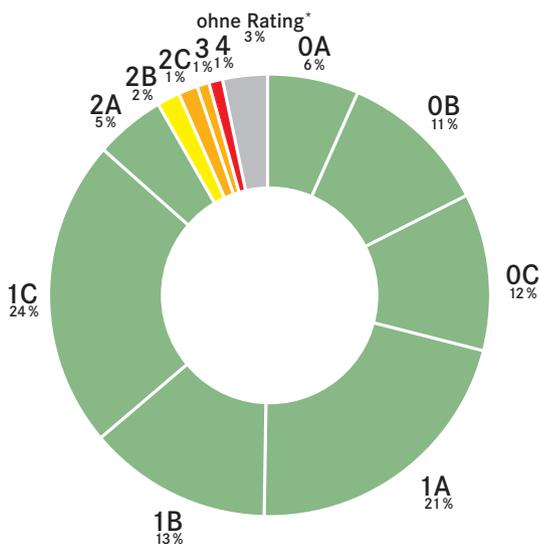
Die modifizierten Prozesse der Intensivbetreuung und Problemkreditbetreuung haben sich bewährt. Die geregelte Intensivbetreuung umfasst – gemeinsam mit dem Kunden – die Erarbeitung eines Maßnahmenkatalogs zur Behebung seiner Liquiditäts- oder Ertragsprobleme mit dem Ziel, ihn möglichst schnell in die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

Rating class distribution in the Portfolio Private Customers-/Branch Business

Volumenverteilung (in Mio. €)
 auf Basis der Inanspruchnahmen
 insgesamt 22.056



Kreditnehmerverteilung
 auf Basis der Inanspruchnahmen
 insgesamt 141.949



Ratingklasse	BKZ**	Bedeutung
0A	50	Bonitätsmäßig einwandfreie Engagements ohne Risikofaktoren (Normalkreditbetreuung)
0B	50	
0C	50	
1A	50	Bonitätsmäßig gute Engagements mit einzelnen Risikofaktoren (Normalkreditbetreuung)
1B	50	
1C	50	
2A	50	Engagements mit geringen Risiken (Normalkreditbetreuung)
2B	52-53	Engagements mit erhöhten Risiken (Intensivkreditbetreuung)
2C	54	Risikobehaftete Engagements (Problemkreditbetreuung)
3	54	Erhöht risikobehaftete Engagements (Problemkreditbetreuung)
4	55-58	Ausfallbedrohte Engagements (ausgefallen gemäß Definition Basel II) - Engagements mit einer Überziehung über 90 Tagen - Engagements, für die bereits im Vorjahr eine EWB gebildet wurde oder EWB-Vormerkung im laufenden Jahr (Problemkreditbetreuung) - Ausbuchung - Insolvenz
		ohne Rating

** BKZ = Bearbeitungskennzeichen aufgrund manueller Risikoprüfung (betrifft Portfolio Privatkunden/Filialgeschäft und Organisationen und Großkunden)

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

Die Portfoliostruktur weist eine typische Ratingverteilung mit Schwerpunkten in den mittleren Klassen auf. Die Ratingverteilung hat sich im Berichtsjahr insgesamt leicht verbessert. Die Portfolioabdeckung ist bis auf die nicht gerate-

Volumina = Inanspruchnahmen (Stichtag) in Mio. €
 * einschließlich dauerhaft nicht gerateter Engagements mit Inanspruchnahmen < 100 € sowie Kreditengagements bei Mitarbeitern



ten Kredite an Mitarbeiter vollständig. Mit über 190.000 Einzelkreditnehmern weist das Portfolio eine breite Streuung auf. Das größte Einzelrisiko beläuft sich auf weniger als 0,1 Prozent des gesamten Kreditvolumens in diesem Teilportfolio.

Portfolio Organisationen und Großkunden

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

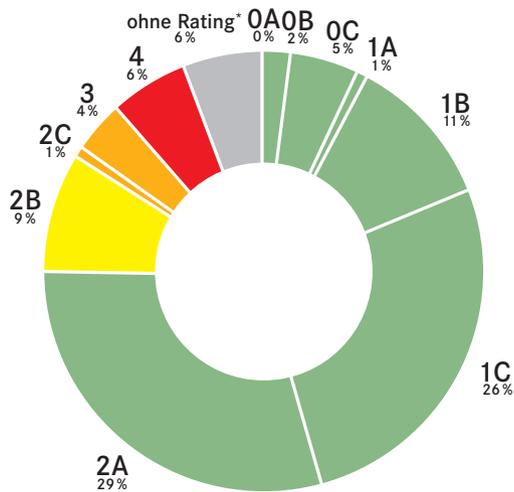
Im Firmenkundengeschäft wird zur Beurteilung der Unternehmensrisiken das Ratingverfahren der RMS Risk Management Solutions GmbH genutzt, das aus einer Poollösung des Bundesverbandes deutscher Banken entstanden ist. Die Bank ist seit Ende 2007 mit rund 12,9 Prozent an der Betreibergesellschaft des Verfahrens beteiligt.

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

Für diese beiden Teilportfolien Unternehmen und Versorgungsstrukturen wird die Zulassung für den IRB-Ansatz im Laufe des Jahres 2009 angestrebt.

Rating class distribution in the portfolio of organizations and large customers

Volumenverteilung (in Mio. €)
 auf Basis der Inanspruchnahmen
 insgesamt 2.266

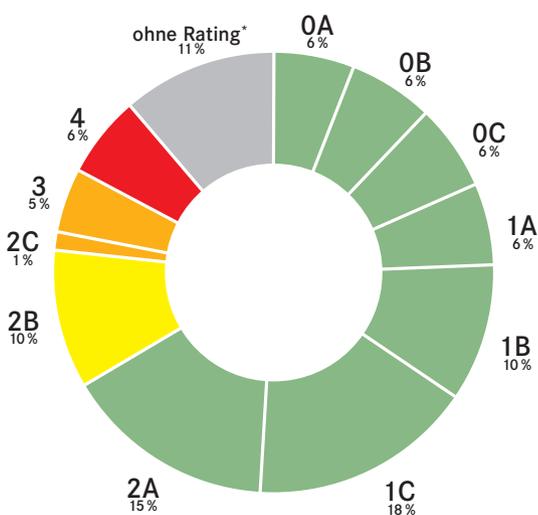


Ratingklasse BKZ Bedeutung**

Ratingklasse	BKZ**	Bedeutung
0A	50	Bonitätsmäßig einwandfreie Engagements ohne Risikofaktoren (Normalkreditbetreuung)
0B	50	
0C	50	
1A	50	Bonitätsmäßig gute Engagements mit einzelnen Risikofaktoren (Normalkreditbetreuung)
1B	50	
1C	50	Engagements mit geringen Risiken (Normalkreditbetreuung)
2A	50	
2B	52-53	Engagements mit erhöhten Risiken (Intensivkreditbetreuung)
2C	54	Risikobehaftete Engagements (Problemkreditbetreuung)
3	54	
4	55-58	Ausfallbedrohte Engagements (ausgefallen gemäß Definition Basel II) - Engagements mit einer Überziehung über 90 Tagen - Engagements, für die bereits im Vorjahr eine EWB gebildet wurde oder EWB-Vormerkung im laufenden Jahr (Problemkreditbetreuung) - Ausbuchung - Insolvenz
		ohne Rating

** BKZ = Bearbeitungskennzeichen aufgrund manueller Risikoprüfung (betrifft Portfolio Privatkunden/Filialgeschäft und Organisationen und Großkunden)

Kreditnehmerverteilung
 auf Basis der Inanspruchnahmen
 insgesamt 488



Ein weiteres Teilportfolio der juristischen Personen des öffentlichen Rechts umfasst im Wesentlichen die Standesorganisationen der Heilberufe. Dieses risikoarme Portfolio zählt nach der Solvabilitätsverordnung zum Portfolio der Institute und wird nach einem von der Bank selbst entwickelten Ratingverfahren bewertet. Neben der Einbeziehung von einigen qualitativen Merkmalen stellt das Verfahren aufgrund des besonderen Charakters dieser

Volumina = Kreditinanspruchnahme (Stichtag) in Mio. €
 * ohne dauerhaft nicht gerateter Engagements mit Inanspruchnahmen < 100 €

Kontrahenten insbesondere auf den Träger der jeweiligen Einheit ab. Die apoBank hat die Genehmigung zur Bemessung des aufsichtsrechtlichen Eigenkapitals nach dem IRB-Ansatz für dieses Portfolio zum 1. Januar 2008 erhalten.

Insgesamt ist die Ratingverteilung des Portfolios nach Kreditnehmern ausgewogen. Nach Volumen ist der Portfolioanteil der juristischen Personen des öffentlichen Rechts in den Ratingklassen 0A bis 1A etwas geringer besetzt. Wie auch schon in den vergangenen Jahren liegt die Ratingabdeckung des Gesamtportfolios bei über 90 Prozent.

Portfolio Finanzinstrumente

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

Zur Reduzierung des Kontrahentenrisikos aus derivativen Handelsgeschäften werden produktübergreifende Netting-Rahmenverträge (Verrechnung von gegenläufigen Positionen) abgeschlossen. Darüber hinaus nutzt die Bank Collateral Management (Besicherung von offenen Positionen) für das Derivategeschäft, um bei gestiegenem Geschäftsvolumen eine Risikoausweitung zu vermeiden.

Da im Verhältnis zum Gesamtportfolio nur in geringem Umfang Länderrisiken eingegangen werden, wurden Begrenzungen für Länderrisiken nicht festgelegt. Jedoch erfolgt eine regelmäßige Auswertung im Rahmen des vierteljährlichen Risikoberichts, um Klumpenrisiken zu vermeiden. Die bestehenden Länderrisiken betreffen im Wesentlichen die Länder der Europäischen Union sowie die USA und Australien.

Das Teilportfolio Banken des Portfolios Institute, das zum 1. Januar 2008 die Zulassung für den IRB-Ansatz erhielt, wird auf Basis des BVR II-Ratingverfahrens beurteilt. Die auf der Grundlage von Jahresabschlussdaten und qualitativen Informationen ermittelten internen Ratingergebnisse werden im gesamten Kreditprozess, zur Ermittlung der Standardrisikokosten sowie für die Berichterstattung verwendet. Externe Ratings werden lediglich ergänzend in der täglichen automatisierten Ratingüberwachung genutzt, um zusätzlich zur sonstigen internen Überwachung über einen weiteren Indikator für sich verschlechternde Risiken zu verfügen.



Neben klassischen Wertpapieren hat die apoBank im Portfolio Finanzinstrumente auch in CDO- und ABS-Transaktionen investiert. Nachdem im Vorjahr die Auswirkungen der Finanzmarktkrise im Wesentlichen auf diese beiden Teilportfolien beschränkt waren, betraf die als Folge des Ausfalls von Lehman Brothers eingetretene weltweite Systemkrise das gesamte Finanzinstrumentenportfolio und hier insbesondere die für die Bank unerlässliche Liquiditätsanlage. In diesem Portfolio befinden sich Pfandbriefe, Bank-Schuldverschreibungen sowie Staatsanleihen, von denen man historisch erwarten durfte, dass sie eine besonders niedrige Ausfallwahrscheinlichkeit aufweisen. Durch die breite Adressenrisikostreuung in diesem Bestand wurde die Bank nun im Gegenzug gleich durch mehrere Ausfälle von Banken getroffen, die zum Zeitpunkt der Risikonahme eine einwandfreie Bonität aufwiesen. Die Bank hat hierfür eine angemessene Risikovorsorge gebildet.

Bei den im Portfolio befindlichen CDO-Strukturen handelt es sich im Wesentlichen um CDO-Transaktionen auf Unternehmens- und Bankrisiken. Neben den Spreadverwerfungen des Kapitalmarkts, die zu Bewertungsverlusten führten, traten in Teilen von Strukturen auch Ausfälle von Banken auf. Dies führte aufgrund der vorhandenen Subordination in keiner von der apoBank gehaltenen CDO-Struktur zu einem Kapitalverzehr. Bei einer CDO-Struktur hat die Bank eine Wertkorrektur in voller Höhe (25 Millionen Euro) vorgenommen.

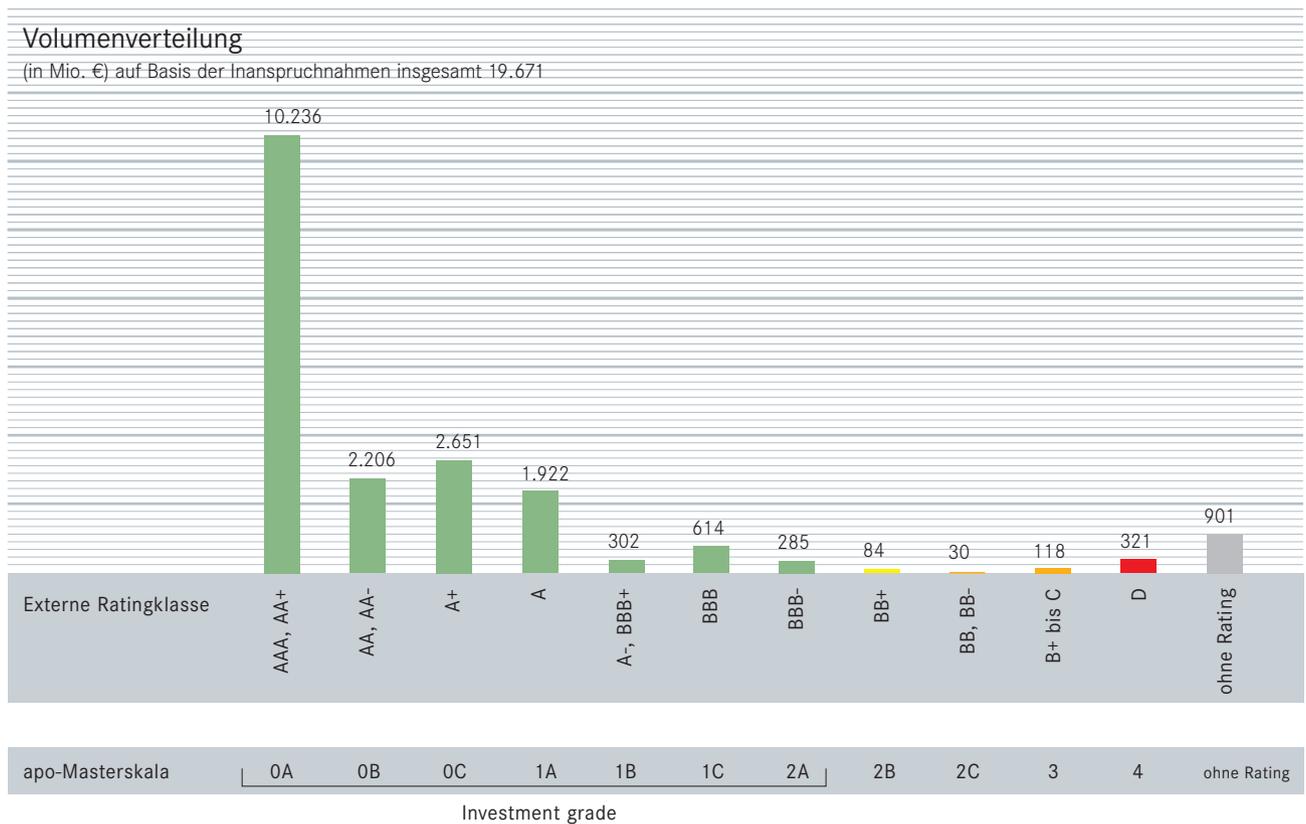
Nachdem in 2007 vier gehebelte Spezialfonds (LAAM-Fonds), die in ursprünglich AAA-garanteten europäischen und amerikanischen ABS-Strukturen investiert sind, erfolgreich umstrukturiert wurden, konnten im Berichtsjahr für die drei verbleibenden Fonds tragfähige Lösungen gefunden werden. In einem Fall wurde eine Refinanzierung gesichert, die die Restlaufzeit der im Fonds enthaltenen Papiere im Wesentlichen abdeckt. Ein zweiter Fonds konnte mindestens für ein weiteres Jahr refinanziert werden. Der dritte Fonds mit einem Volumen in Höhe von 1,1 Milliarden Euro wurde auf die Bücher der apoBank genommen. Aufgrund der bestehenden Collateral- und Garantieverpflichtungen ist die Risikobeteiligung der Bank an den verbleibenden drei Fonds ausgeweitet worden. Stresstests der Bank haben jedoch gezeigt, dass nur in Extremszenarien in den zugrunde liegenden ABS-Strukturen nennenswerte Verluste auftreten werden. Auch wenn zwischenzeitlich ein geringer Anteil der zugrunde liegenden ABS-Strukturen aufgrund der Verschärfung der wirtschaftlichen Lage in den USA und der Verschlechterung des spanischen und britischen Immobiliensektors eine Ratingherabstufung hinnehmen musste (ca. 8,95 Prozent am Gesamtvolumen), ist die Qualität der ABS-Transaktionen weiterhin gut. Zu den Veränderungen in 2009 verweisen wir auf die Ausführungen im Nachtragsbericht.

Aufgrund von Tilgungen hat sich der Bestand sowohl in den Fonds als auch auf den Büchern der Bank kontinuierlich und über den Erwartungen liegend verringert. Auch wenn sich in einigen wenigen Transaktionen die vorzeitige Rückzahlungsrate reduziert hat, sind die Tilgungen in den überwiegenden Fällen weiterhin hoch, so dass die Bank erwartet, dass das Portfoliovolumen stetig mit relativ hoher Geschwindigkeit abschmelzen wird.

Der vierte LAAM-Fonds wurde zu Beginn des Jahres 2009 aufgelöst und die zugrunde liegenden Assets (Landesbanken-Schuldverschreibungen unter Gewährträgerhaftung) wurden in Höhe von 2 Milliarden Euro auf die eigenen Bücher genommen.

Weiterhin ist die apoBank in keiner Weise in Conduits oder Special Investment Vehicles investiert, ebenso wenig wurden oder werden

Ratingklassenverteilung im Portfolio Finanzinstrumente* auf Basis der Inanspruchnahmen



Die Volumina ohne Rating setzen sich im Wesentlichen aus Interbankensalden und den LAAM-Fonds zusammen. Die den LAAM-Fonds zugrunde liegenden Assets sind überwiegend mit AAA geratet.

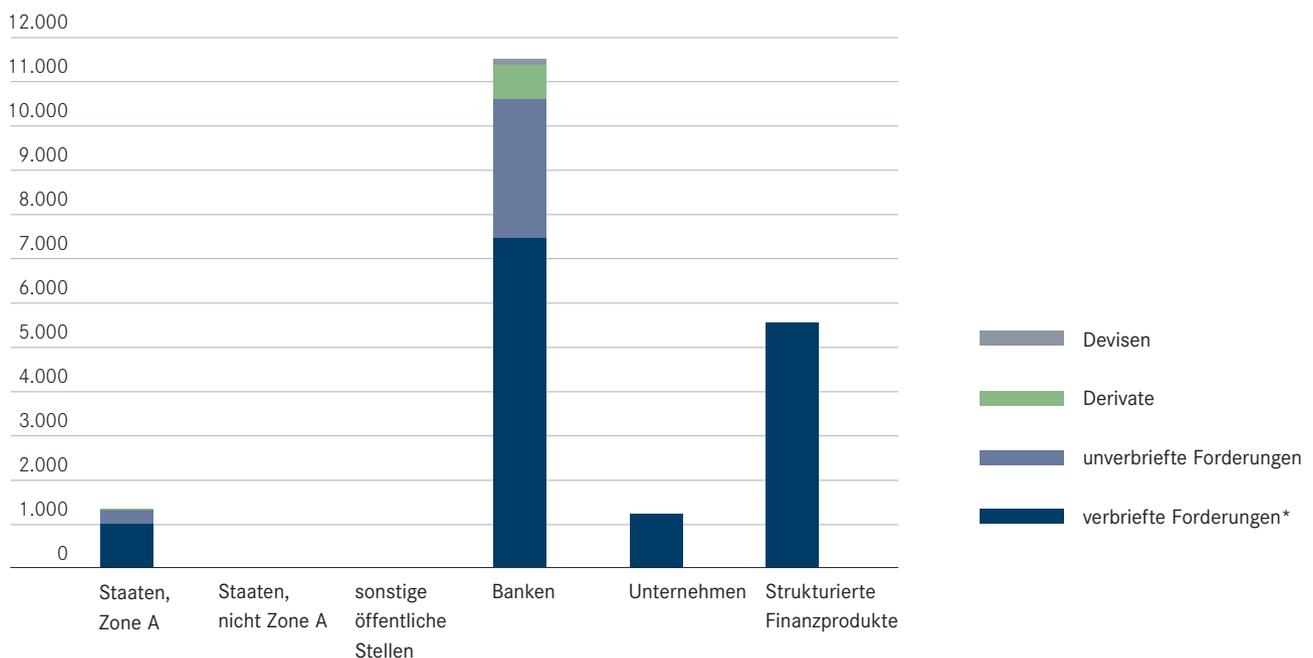
* beinhaltet Geldhandel, Liquiditätsanlagen und Derivate

Liquiditätslinien zur Verfügung gestellt. Dies gilt auch für die Beteiligungsgesellschaft AC Capital Partners Ltd., Dublin, die als reiner

Asset-Manager keine eigenen Bestände in Wertpapieren und strukturierten Finanzierungen hält.

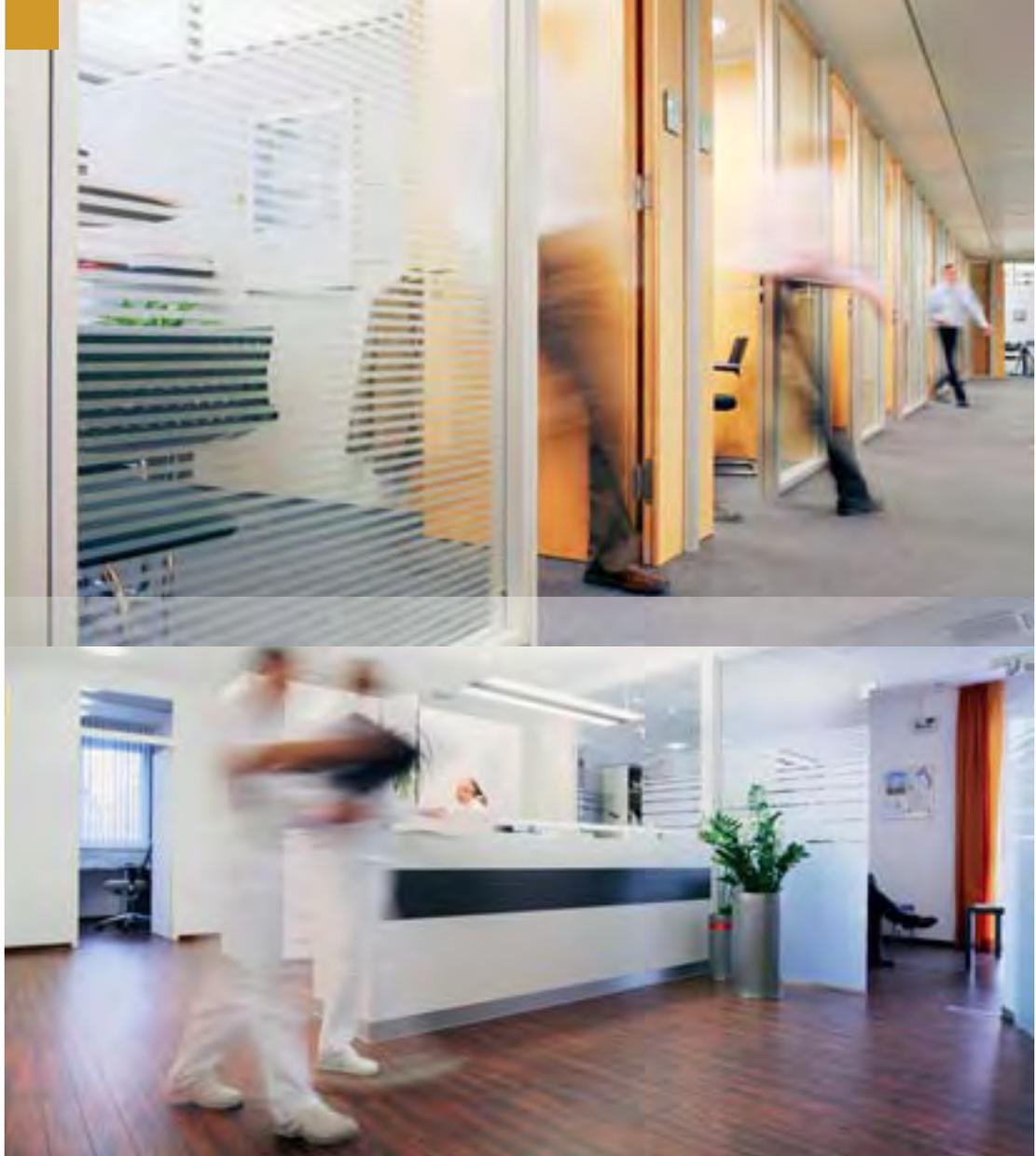
Finanzinstrumente (bilanziell und außerbilanziell) nach Branchen und Risikoarten

Branche	verbriefte Forderungen* (Buchwert Mio. €)	unverbriefte Forderungen (Buchwert Mio. €)	Derivate (KÄB Mio. €)	Devisen (KÄB Mio. €)	Summe
Staaten, Zone A	1.003	300	44	0	1.346
Staaten, nicht Zone A	0	0	0	0	0
sonstige öffentliche Stellen	0	0	0	13	13
Banken	7.450	3.164	778	134	11.525
Unternehmen	1.215	0	5	17	1.238
Strukturierte Finanzprodukte	5.549	0	0	0	5.549
Summe	15.216	3.464	827	163	19.671



* inklusive ABS, CDO, CDS, MBS, TRS und Spezialfonds

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



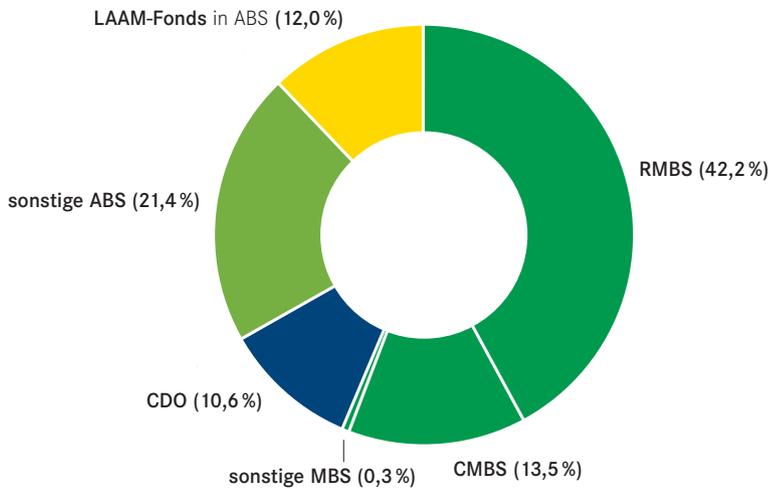
Trotz der erstmalig im Portfolio Finanzinstrumente aufgetretenen Ausfälle bei Bankkontrahenten und der im Vergleich zum Vorjahr leicht angestiegenen, BBB gerateten Volumina liegt der deutliche Schwerpunkt des Portfolios weiterhin im AAA- bis A+-Bereich.

Das Portfolio wird insbesondere seit Beginn der Finanzmarktkrise auch in den guten Ratingbereichen eng überwacht, regelmäßigen Stresstests unterworfen und laufend auf die Möglichkeit von Desinvestitions- oder Hedgingmaßnahmen überprüft. Dabei spielt auch die an den Finanzmärkten zu beobach-

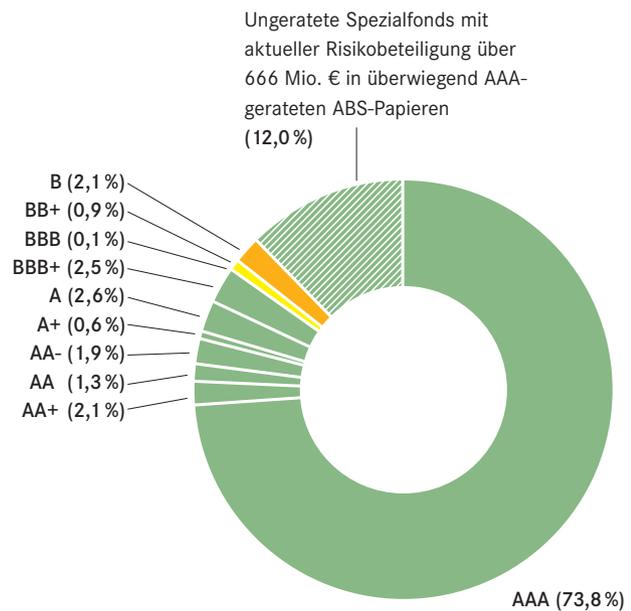
tende Spreadentwicklung als Frühwarnindikator eine größere Rolle. Die Bank hat aktive Hedgeprozesse implementiert und für das kommende Geschäftsjahr ein entsprechendes Budget reserviert.

Darüber hinaus erfolgte eine Neustrukturierung der Limitvergabe im Geldhandels- und Liquiditätsreserve-Portfolio, sodass auch bei Kreditinstituten in guten Ratingklassen deutlich restriktivere Limite hinsichtlich Höhe und Laufzeit vergeben werden.

Strukturierte Finanzprodukte (bilanziell und außerbilanziell) nach Ratingklassen und Produkten
 Volumenverteilung 5.549 Mio. €



Volumenverteilung 5.549 Mio. €



Strukturierte Finanzprodukte (bilanziell und außerbilanziell) nach Ratingklassen, Ländern und Restlaufzeiten

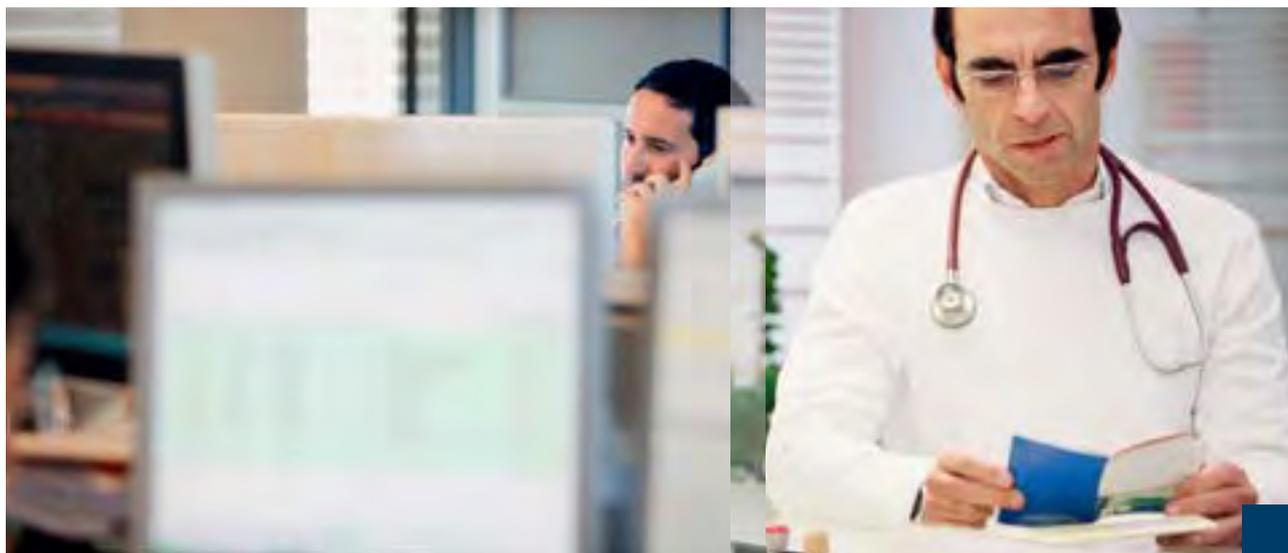
Gesamt	Inanspruchnahmen											
	nach Ratingklassen						nach Ländern			nach Restlaufzeit*		
	APO-Masterskala	0A	0B	0C bis 2A	2B	2C bis 3	ohne Rating	USA	Europa	sonstige**	0 bis 1	> 1 bis 5
Externe Ratingklasse	AAA, AA+	AA, AA-	A+ bis BBB-	ab BB+		ohne Rating						
MBS 3.110	2.818	130	162	0	0	0	1.004***	2.046	59	227	1.415	1.467
CDO 588	300	30	100	50	108	0	533	55	0	184	146	258
ABS i. e. S. 1.175	1.095	21	59	0	0	0	326	848	0	91	471	612
Spezialfonds (SF), (aktuelle Risikobeteiligung) 676	0	0	0	0	11	666	11	156	510	96	184	396
Summe 5.549	4.213	181	321	50	118	666	1.874	3.106	569	599	2.217	2.734

* Restlaufzeit in Jahren = Expected Maturity

** Vertriebsstrukturen aus sonstigen Ländern sowie Spezialfonds mit Vertriebsstrukturen ohne Länderschwerpunkt

*** beinhaltet im Wesentlichen Alt-A RMBS; das Subprime-Engagement beträgt lediglich 2 Mio. €

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



Portfolio Beteiligungen

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

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

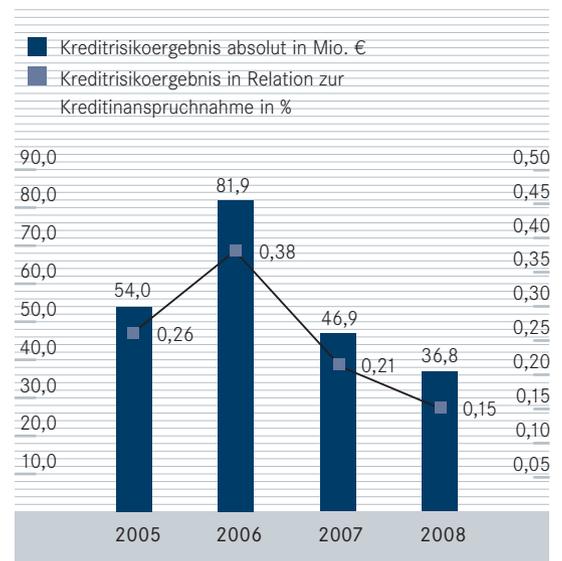
Im Geschäftsjahr 2008 hat die Bank zur Festigung der Verankerung im genossenschaftlichen Verbund ihre Beteiligung an der DZ Bank AG weiter erhöht.

Risikovorsorge und besondere Risikoentwicklungen

Wie auch in den vergangenen Jahren hat die Bank zum 31.12.2008 eine ausreichende Risikovorsorge für alle Kreditrisiken getroffen.

Die dargestellte Grafik zeigt die Entwicklung der GuV-Belastung durch Einzelwertberichtigungen in den Kundengeschäftsfeldern der Bank seit 2005:

Risikovorsorge (GuV-Belastung durch Einzelwertberichtigungen) in den Kundengeschäftsfeldern per 31. Dezember 2008



Im Portfolio Privatkunden/Filialgeschäft wurde auch im Jahr 2008 die Politik der vorsichtigen Bewertung von Risiken aufrechterhalten. Die konsequente Behandlung erkannter Risiken in den Vorjahren und die proaktive Verwendung der Ergebnisse von apoRate im Kreditprozess führten in Fortsetzung der günstigen Risikosituation des vergangenen Jahres zu einer deutlichen Risikoentlastung im laufenden Jahr. Die Wertberichtigungen in diesem Teilportfolio lie-



gen deutlich unter den vereinnahmten Standardrisikokosten. Regionale Risikokonzentrationen sind nicht zu verzeichnen. Bei den heilberuflichen Fachgruppen weisen verstärkt Apotheker und Zahnärzte im Vergleich mit Ärzten ein höheres Risikoprofil aus.

Im Portfolio Organisationen und Großkunden musste keine wesentliche Wertberichtigung gebildet werden.

Die sich in 2008 fortsetzende Finanzmarktkrise hat die Verunsicherung der Kapitalmärkte und deren Marktteilnehmer verschärft. Die apoBank investiert grundsätzlich in Wertpapiere von hoher Qualität und guter Bonität. Sie agiert prinzipiell als Buy-and-hold-Investor, d. h. die Wertpapiere werden in der Regel bis zur Fälligkeit gehalten. Durch die anhaltenden Marktturbulenzen ergeben sich Marktpreisänderungen auch für die durch die apoBank gehaltenen Papiere. Auf die dem Anlagevermögen zugeordneten Papiere wurden Abschreibungen und Wertberichtigungen in Höhe von 142,4 Millionen Euro vorgenommen.

Die über Modellpreise ermittelten Bewertungskurse sind in den letzten Monaten weiter stark gefallen. Die Referenzindizes, über die Teile unserer Portfolien bewertet werden, sind angesichts der versiegten Liquidität zwischenzeitlich ohne Aussage bezüglich des zugrunde liegenden Wertes der Papiere. Um die Bewertung zutreffend darzustellen, hat die

Bank im Jahre 2008 ein Discounted Cash Flow Modell umgesetzt, das sich in der Folgebewertung bei illiquiden Märkten verstärkt an dem realistisch zu erwartenden Verlust, also der Qualität der Wertpapiere, orientiert. Dabei werden die erwarteten Zahlungsströme der Finanzinstrumente mit einem risikoadjustierten Zins diskontiert. Die Bewertung wird aus erhältlichen Marktpreisen und Quotierungen abgeleitet. Die in einem illiquiden Marktumfeld auftretenden Marktverwerfungen werden dabei teilweise eliminiert, um auch in einem solchen Umfeld eine angemessene Bewertung sicherzustellen.

Die der Liquiditätsreserve zugeordneten Papiere wurden gemäß dem strengen Niederwertprinzip bewertet. Der Abschreibungs- und Wertberichtigungsbedarf bzw. Rückstellungsbedarf beträgt 195,8 Millionen Euro.

Unter der Annahme, dass auch im laufenden Jahr noch keine Rückkehr zu normal funktionierenden Märkten erfolgen wird, sind weitere Wertberichtigungen nicht auszuschließen.

Marktpreisrisiken

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

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

Die wesentlichen Marktpreisrisiken der Gesamtbank sind in die übergreifende Risiko- steuerung im Rahmen des ökonomischen Kapitals eingebunden und limitiert. Grundlage ist ein differenziertes Risikomes- und Steue-

rungssystem, in dem das Risiko bis auf Port- folioebene gesteuert und überwacht wird. Da- bei kommen neben einem Value at Risk-An- satz Szenarioanalysen und ergänzende Stress- tests zum Einsatz. Der Value at Risk wird für die tägliche Steuerung mit einem Konfidenzn-iveau von 99 Prozent und einer Haltedauer von zehn Tagen berechnet. Die Modellgüte wird durch ein tägliches Backtesting über- prüft. Die Szenario- und Stressanalysen um- fassen standardisierte Szenarien, die um indi- viduelle situationsbezogene Betrachtungen ergänzt werden.





Auslastung des VaR-Limits im Jahresverlauf 2008



Die Auslastung der VaR-Limitierung ist im Jahresverlauf – bedingt durch die andauernden und weiter verstärkten Marktverwerfungen im Rahmen der Finanzmarktkrise – deutlich angestiegen. Zur Unterstützung der Buy-and-hold-Investitionsstrategie der Bank wurde das Marktpreisrisikolimit in Abhängigkeit der Auswirkungen der erhöhten Schwankungsintensität des Marktes im Jahresverlauf angehoben. Die Limitanpassungen dienten nicht dem Eingehen von für die Bank neuen Positionen. In Einzelfällen kam es in diesem Zusammenhang aufgrund von unvermittelten starken Marktbewegungen zu temporären Überschreitungen des Marktpreisrisikolimits. Ingesamt wird das Marktpreisrisiko auch weiterhin im Rahmen der Buy-and-hold-Strategie eng limitiert. Das bereits geringe Teillimit für das Handelsbuch wurde Anfang des zweiten Quartals 2008 weiter reduziert. Das Eingehen von

Handelsrisiken ist nicht Bestandteil der Marktpreisrisikostategie der Bank.

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

Das Marktpreisrisikomanagement verfolgt im Rahmen der Steuerung der bankweiten Zinsänderungsrisiken sowohl barwertige als auch periodische Ansätze. Die Ergebnisse finden Eingang in die Risikosteuerung und in die Planungsrechnung. Das Ergebnis der aufsichtsrechtlichen Stressrechnungen (Basel II, Zinschock) lag jederzeit deutlich unterhalb der vorgegebenen Grenze auf niedrigem Niveau.

Im Jahr 2008 blieben auch in der anhaltend gestressten Marktsituation mit weiter deutlich gesteigener Volatilität das Marktpreisrisiko sowie die Preisverwerfungen im Rahmen der Finanzmarktkrise für die Bank tragbar. Das besondere Marktumfeld wird in der Festlegung der Geschäfts- und Risikostrategie für 2009 explizit berücksichtigt.

Hiermit soll die Tragfähigkeit des Marktpreisrisikos auch bei Andauern der Krise gewährleistet werden.

Liquiditätsrisiken

Die operative und strategische Liquiditätssteuerung der Bank erfolgt durch den Bereich Treasury/Liquiditätssteuerung. Im Risikocontrolling wird die Liquiditätsslage der Bank handelsunabhängig überwacht. Sowohl die operative, strategische Steuerung als auch die Überwachung wurden in 2008 weiter ausgebaut und vertieft. Die Liquiditätsströme der Bank sind gut planbar.

Zur Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit verfügt die Bank über eine umfangreiche Liquiditätsreserve an beleihungsfähigen, in der Regel notenbankfähigen Wertpapieren sowie grundsätzlich über Geldmarktlinien und die Möglichkeit, über ein kurzfristiges Emissionsprogramm (CP) Liquidität zu generieren. Für die Refinanzierung der Bank stellen neben einer stabilen Investorenbasis die stabilen Kundeneinlagen ein wesentliches Rückgrat dar. Deren Bedeutung hat in 2008 weiter zugenommen und soll in 2009 weiter ausgebaut werden. So war selbst in extremen Marktsituationen im Jahresverlauf ein Anstieg der Kundeneinlagen zu verzeichnen. Zudem wurden im Berichtsjahr über die erstmalige Emission von Hypothekendarlehen mit einem Volumen von 726 Millionen Euro im zweiten Quartal die Refinanzierungsquellen erweitert. Der umfangreiche Deckungsstock bietet dabei deutliches zusätzliches Potenzial für weitere Emissionen.





Insgesamt war die Bank so – trotz der unverändert angespannten Situation am Kapitalmarkt – im Jahresverlauf 2008 jederzeit gut in der Lage, die kurzfristige Liquidität sicherzustellen.

Grundlage der kurzfristigen operativen Liquiditätssteuerung ist die laufende Analyse und Gegenüberstellung von ein- und ausgehenden Zahlungsströmen. Strikte Nebenbedingungen sind die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Liquiditätskennzahl (Liquiditätsverordnung), die zudem für die interne Steuerung defensiv limitiert wird, sowie die Anforderungen an die Mindestreservehaltung. Beide aufsichtsrechtlichen Vorgaben wurden in 2008 jederzeit eingehalten. Die Steuerung der mittel- bis langfristigen Liquidität basiert auf der Analyse der potenziellen ein- und ausgehenden Zahlungsströme für ein Jahr. Die zugehörige Refinanzierungsplanung ist mit dem Geschäftsplanungsprozess verknüpft.

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

Zur Steuerung der Liquiditätsrisiken beschließt darüber hinaus ein regelmäßig sowie bei Bedarf tagender Liquiditätsausschuss der Bereiche Unternehmensplanung, Treasury/ Liquiditätssteuerung und Risikocontrolling gegebenenfalls notwendige Maßnahmen.

Die Bank hat in 2008 ein Projekt gestartet, um die Liquiditätsrisikosteuerung sowie ihre handelsunabhängige Überwachung weiter

auszubauen. Schwerpunkte sind die Weiterentwicklung der Liquiditätsablaufbilanz sowie die Verfeinerung der Modellierung der Zahlungsströme. Insbesondere werden zudem die Szenario- und Stressrechnungen ausgeweitet. Mit den in 2008 erzielten Projektergebnissen kann die Bank bereits heute auf eine deutlich verbesserte Datengrundlage zurückgreifen.

Pfandbriefcontrolling

Die Zahlungssicherheit der neu emittierten Pfandbriefe wird durch einen täglichen Prozess eng überwacht und gesteuert. Neben der konservativen Limitierung der Risiken und einer bewusst defensiven Auswahl der Kredite des Deckungsstocks gehen auch die internen Anforderungen an die sichernde liquide Überdeckung deutlich über die gesetzlichen Vorgaben hinaus. Die erste Pfandbriefemission wurde auf dieser Basis durch die Ratingagentur Standard & Poor's mit der Bestnote AAA eingestuft.

Operationelle Risiken

Im Rahmen der Risikoüberwachung und -steuerung hat die apoBank bereits in 2006 ein umfassendes Risikomanagement- und Controllingssystem zur systematischen Identifizierung, Bewertung, Messung und Steue-

rung der operationellen Risiken implementiert, das seitdem einer laufenden Weiterentwicklung unterliegt.

Die Ausgestaltung und insbesondere die Weiterentwicklung des Risikomanagement- und Controllingssystems für operationelle Risiken ist grundsätzlich auf die Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen des Standardansatzes, den die apoBank seit dem 1. Januar 2007 zur Ermittlung der Eigenmittelunterlegung anwendet, ausgerichtet, hat aber vor allem auch die internen Überwachungsanforderungen und Steuerungsziele zu erfüllen.

Auf Basis der implementierten Prozesse und Systembausteine zur Risikoüberwachung ist es der apoBank möglich, operationelle Risiken frühzeitig zu erkennen und entsprechend anlassbezogen und zeitnah effektive Maßnahmen zur Risikosteuerung umzusetzen.

Grundlage für die zeitnahe Identifizierung und eine adäquate Bewertung der operationellen Risiken der apoBank sind die in allen Organisationseinheiten benannten dezentralen Risikomanager. Bei den Spezialisten vor Ort liegen auch das Know-how und die Verantwortung zur Definition und Umsetzung von Maßnahmen zur Steuerung der jeweiligen, in ihrem Verantwortungsfeld auftretenden operationellen Risiken.

Die bankweite Zusammenführung und Analyse der Ergebnisse der einzelnen Self-Assessments sowie die Überwachung der entsprechenden Steuerungsmaßnahmen erfolgten dagegen zentral im Risikocontrolling.

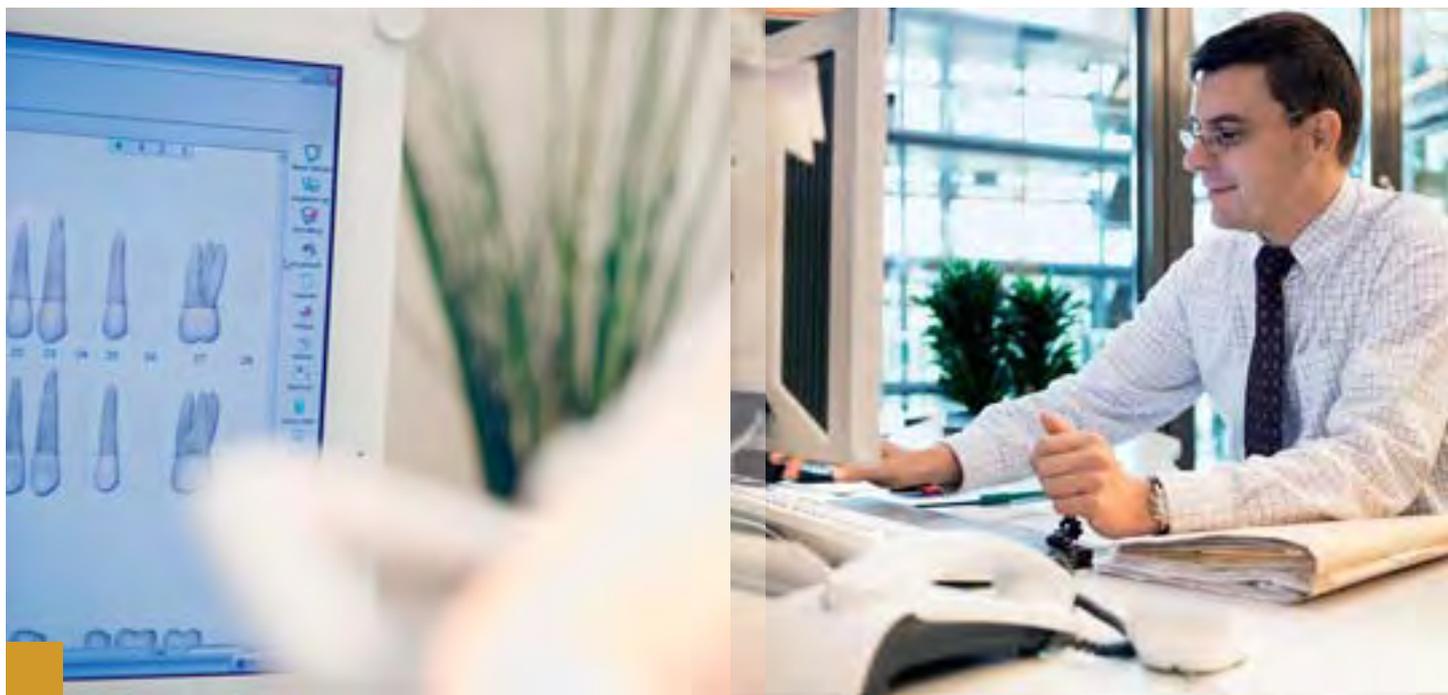
Voraussetzung für die effiziente und angemessene Steuerung der operationellen Risiken sind neben der Identifizierung und Analyse eine adäquate Informationsaufbereitung und die zeitnahe Bereitstellung der relevanten Informationen und Steuerungsgrößen. Im Rahmen der Berichterstattung über die operationellen Risiken erstellt der zentrale OpRisk-Manager im Risikocontrolling entsprechend quartalsweise einen umfassenden und detaillierten Bericht über die operationellen Risiken der Bank.

Auf Basis der bislang durchgeführten Self-Assessments in unserer Bank und auf Grundlage der im vergangenen Geschäftsjahr aufgetretenen Schadensfälle erwarten wir keine existenzbedrohenden Risiken für unser Haus.

Für alle identifizierten wesentlichen Risiken sind adäquate Steuerungsmaßnahmen inklusive umfassender Notfallkonzepte implementiert. Im Bedarfsfall wurden geeignete Versicherungen abgeschlossen.

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 Risikomanagement und Risikocontrolling sowie der aufsichtsrechtlichen Anforderungen haben wir unser Risikotragfähigkeitskonzept weiterentwickelt. Das Konzept sieht vor, dass alle identifizierten Risiken einer Risikodeckungsmasse gegenübergestellt werden, welche im Risikofall zur Abdeckung der potenziellen Verluste zur Verfügung steht. Die Risikodeckungsmasse leitet sich





aus dem Risikodeckungspotenzial der Bank ab. Bei der Herleitung der Risikodeckungsmasse haben wir darauf geachtet, dass im Risikofall der Fortbestand der Bank nicht gefährdet ist. Die Risikodeckungsmasse wurde auf die einzelnen Risikofelder aufgeteilt; dafür wurden Limite vergeben. Die identifizierten Risiken werden von uns gemessen und auf die Limite angerechnet.

Im Rahmen der quartalsweisen Risiko-Berichterstattung werden sowohl der Prüfungs-, Kredit- und Risikoausschuss als auch der Aufsichtsrat über die aktuelle Situation informiert. Diese Information umfasst sowohl eine Berichterstattung der oben genannten Risiken als auch die vollständige Darstellung aller in den MaRisk definierten Risikoarten.

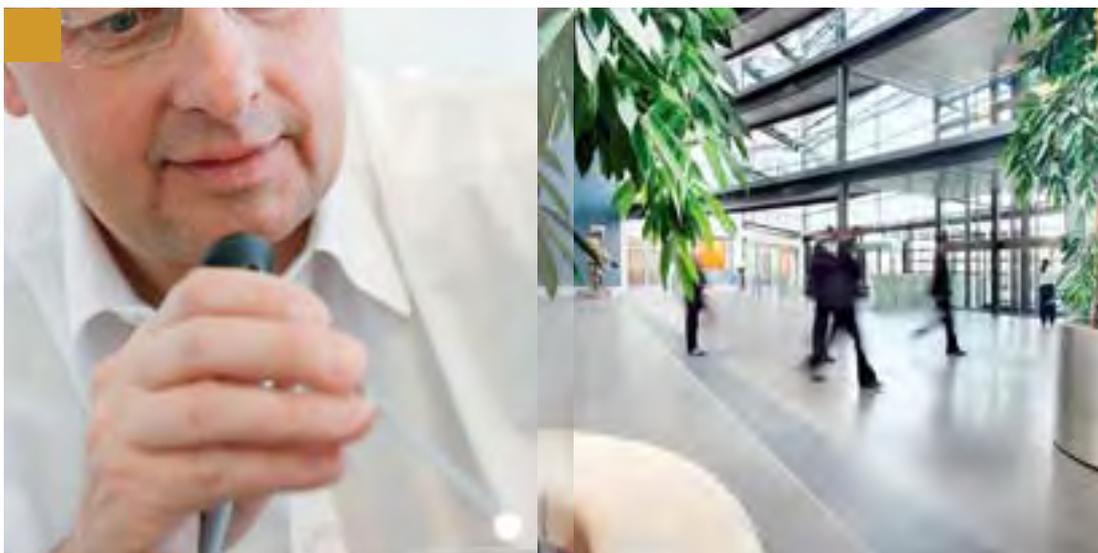
Auch die im Zuge der Finanzmarktkrise schlagend gewordenen Risiken haben zu keiner Zeit ein Ausmaß erreicht, das die im Vorhinein definierte Risikotragfähigkeit der Bank überstiegen hätte. Die Risikotragfähigkeit war zum 31.12.2008 mit 63 Prozent ausgelastet. Im Verlauf der Finanzmarktkrise wurde eine erneute Adjustierung der Risikomessmethodik vorgenommen. Vor diesem Hintergrund

haben wir die zu Beginn des Jahres festgelegte Aufteilung der unveränderten Risikodeckungsmasse auf die Risikofelder angepasst. Im Berichtsjahr konnte die Bank jederzeit alle potenziellen Risiken tragen, ohne die geplante Dividendenzahlung sowie die satzungsmäßige Rücklagendotierung zu gefährden.

Wesentliche Projektaktivitäten Basel II/IRBA-Zulassung

Ziel der neuen Basler Eigenkapitalvereinbarung ist die Sicherung der Stabilität des Bankensystems und eine risikoadjustierte Eigenkapitalunterlegung. Das zur Umsetzung der neuen aufsichtsrechtlichen Vorgaben im Jahr 2001 gestartete Basel II-Projekt zur Einführung des auf internen Ratings basierenden Verfahrens (IRBA) verläuft weiterhin planmäßig.

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



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

Mit dem Institute- und Retailportfolio sind bereits nahezu 80 Prozent des apoBank-Gesamtportfolios für den IRB-Ansatz zugelassen. Für die Basel-II-Fähigkeit des letzten noch nicht für den IRB-Ansatz zugelassenen Teilportfolios der Unternehmen wird eine aufsichtliche Prüfung voraussichtlich im Jahr 2009 erfolgen. Nach Abnahme der Ratingverfahren für das Unternehmensportfolio wird ein nahezu vollständiger Abdeckungsgrad mit einem aufsichtlich zugelassenen IRB-Ansatz erreicht. Aufgrund der Güte ihrer Portfolien konnte die apoBank durch die Anwendung des IRB-Ansatzes eine deutliche Absenkung der regulatorischen Eigenkapitalunterlegungspflicht erreichen. Dies führt zu sinkenden Eigenkapitalkosten und schafft erweiterte Handlungsspielräume für das in ihrem Kerngeschäft angestrebte Wachstum der Bank.

Zusammenfassende Darstellung der Risikolage

Die Bank verfolgt unverändert eine sachgerechte Risikopolitik. Die maßgeblichen Risiken werden eng überwacht und Maßnahmen zur Begrenzung getroffen. Auch die sich aus Szenariorechnungen ergebenden potenziellen Marktwertveränderungen liegen nach wie vor innerhalb der von der Bank definierten Risikotragfähigkeit. Die apoBank investiert aufgrund ihrer Risikopolitik grundsätzlich in Wertpapiere von hoher Qualität und guter Bonität. Auch im Rahmen der Liquiditätssteuerung werden Anlagen nur bei mindestens der Bonität der apoBank entsprechenden Adressen getätigt. Da es jedoch im Zuge der Verschärfung der Finanzmarktkrise und der daraus resultierenden Illiquidität verschiedener Kreditinstitute zu Insolvenzen und Verstaatlichungen auch bei bis dahin bonitätsstarken Adressen kam, wurde die apoBank ebenfalls durch Ausfälle betroffen. Hierfür wurde im Finanzinstrumentenportfolio eine angemessene Risikovorsorge gebildet.

Durch die Marktturbulenzen ergaben sich Marktpreisänderungen auch für die durch die apoBank gehaltenen Papiere, die aus

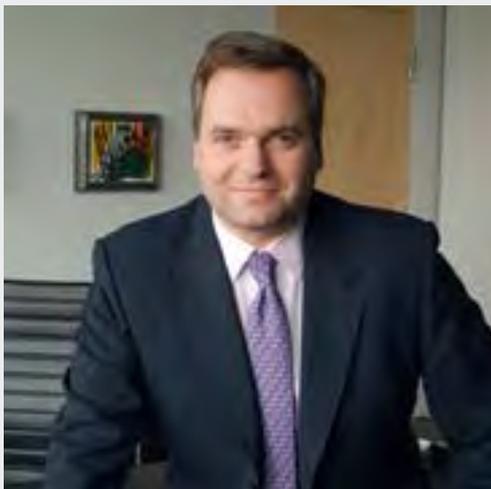
heutiger Sicht im Wesentlichen als vorübergehend einzustufen sind. Es stehen nennenswerte Reserven zur Abdeckung gegebenenfalls eintretender, weiterer Marktverwerfungen zur Verfügung.

Die Risikovorsorge deckt alle erkennbaren Risiken im Kreditgeschäft ab. Trotz der schon eingetretenen und sich für die Zukunft abzeichnenden Veränderungen im Gesundheitswesen gehen wir davon aus, dass sich das Risikopotenzial unseres Portfolios nicht verschlechtern wird. Die inzwischen auch aufsichtlich überprüften und anerkannten

Risikomesssysteme, welche einer permanenten Weiterentwicklung unterliegen, sichern eine frühzeitige Information über Veränderungen der Risikolage der Bank und gestatten uns eine proaktive Vorgehensweise zur Risikobegrenzung.

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

Unschätzbare Fundus an Erfahrungswissen



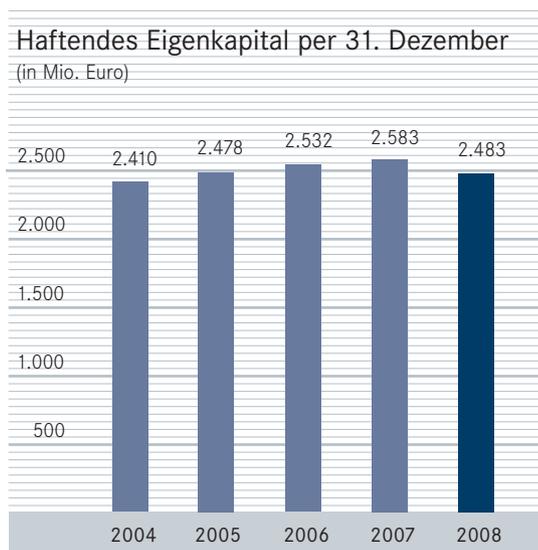
„Jetzt ist die Zeit, bei der Effizienz der Kernprozesse der Bank wieder einen kräftigen Schritt nach vorn zu machen. Wir werden zum Beispiel die vielen guten Ideen aus dem mit Experten aus den Kreditbereichen besetzten Fachteam Kredit und dem inzwischen operativen Qualitätsmanagement mit Priorität umsetzen. Es geht dabei nicht nur um die umfassende technische Unterstützung unserer Arbeitsabläufe. Wir haben in der Bank über viele Jahre einen unschätzbaren Fundus von Erfahrungswissen aufgebaut, das wir noch konsequenter und strukturierter in unsere Standardprozesse eingehen lassen müssen. Dieses Wissen differenziert uns vom Wettbewerb – das werden wir auch für unsere Kunden spürbarer nutzen.“

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

Eigenkapital

Solide Eigenkapitalausstattung

Die apoBank verfügt zum Ende des Geschäftsjahres 2008 über eine solide Eigenkapitalausstattung. Während das Kernkapital von der Dotierung der offenen Rücklagen aus dem Bilanzgewinn 2007 profitierte, verringerte sich das Ergänzungskapital plangemäß um auslaufendes Genussrechts- und Nachrangkapital. Die Geschäftsguthaben wurden im Hinblick auf die Selbstfinanzierungskraft der Bank und die aus Basel II resultierenden Eigenkapitalentlastungseffekte aufgrund der Qualität unseres Kreditportfolios nicht ausgeweitet.



Im Saldo lag das Eigenkapital des Instituts per 31.12.2008 mit 2.483 Millionen Euro leicht unter dem Vorjahreswert (31.12.2007: 2.583 Millionen Euro).

Verbesserte Kernkapitalquote

Mit Inkrafttreten der Solvabilitätsverordnung in 2007 steht für die Unterlegung von Kreditrisiken mit Eigenkapital die individuelle Bonität des jeweiligen Kreditnehmers im Vordergrund. Die apoBank hat als eine der ersten Banken in Deutschland bereits zum 1. Januar 2007 die Zulassung zum so genannten „IRB-Ansatz“ (IRBA) erhalten. Nach der Genehmigung von apoRate, dem Ratingsystem im Geschäft mit Privatkunden und Kleinunternehmen, zum 1. Januar 2007 folgte die aufsichtliche Zulassung des IRB-Basisansatzes für das Instituteportfolio zum 1. Januar 2008.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2008 waren damit bereits rund 80 Prozent des Gesamtportfolios der Bank für den IRB-Ansatz zugelassen. Aufgrund der guten Qualität der Kreditportfolios der apoBank liegen die risikogewichteten Aktiva trotz deutlicher Bilanzerweiterung nur leicht über Vorjahresniveau.

Die gemäß der Solvabilitätsverordnung ermittelten Kapitalquoten beliefen sich damit per 31.12.2008 auf 12,8 Prozent (Eigenmittelquote) und 8,7 Prozent (Kernkapitalquote); nach 13,5 Prozent und 8,6 Prozent im Vorjahr.

Stabile Mitgliederzahlen

Bis zum Ende des Jahres 2008 konnten wir insgesamt 2.744 neue Mitglieder hinzugewinnen. Unter Berücksichtigung der im gleichen Zeitraum ausgeschiedenen Mitglieder belief sich der Mitgliederbestand zum 31.12.2008 auf 100.378 und liegt damit auf Vorjahresniveau.

Per 31. Dezember 2008 stand der Bank ein Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder in Höhe von 795 Millionen Euro zur Verfügung. Die Tatsache, dass nahezu 90 Prozent unserer Mitglieder höchstens zehn Anteile halten, zeigt die breite Streuung der Anteilseignerstruktur auf. Auch künftig bieten

wir Heilberufsangehörigen die Möglichkeit, sich mit Geschäftsanteilen als Miteigentümer an unserer Bank zu beteiligen. Wir sind uns dabei der Tatsache bewusst, dass die Zeichnung von Geschäftsanteilen sicherlich auch in der nachhaltig attraktiven Rendite für die Mitglieder der Bank begründet ist. Wir gehen aber ebenso davon aus, dass der Erwerb der Mitgliedschaft gleichzeitig Ausdruck der Verbundenheit ist und sich darin auch das nachhaltige Vertrauen der Heilberufsangehörigen in die Sicherheit und die weitere positive Entwicklung ihres standeseigenen Instituts widerspiegelt. Aufsichtsrat und Vorstand werden der Vertreterversammlung daher vorschlagen, aus dem Bilanzgewinn in Höhe von 60 Millionen Euro eine unverändert hohe Dividende von 6 Prozent auszuschütten.



Nachtragsbericht

Die weltweite Finanzwirtschaft agiert in einem außergewöhnlichen Umfeld, welches geprägt ist durch prozyklisch wirkende Bewertungs-, Rating- und Regulierungsmechanismen, denen sich auch die apoBank als Teil des Finanzsystems nicht entziehen kann.

Ende Februar 2009 hat die Rating-Agentur Moody's ihre Ratingmethodik für verbrieft private US-amerikanische Immobilienkredite (Alt-A Residential Mortgage Backed Securities) fundamental geändert. Die Wertpapiere dieses Segments wurden systematisch deutlich herabgestuft. Im Direktbestand (inkl. des durch Total Return Swaps gesicherten Bestands) der apoBank waren 47 Wertpapiere mit einem Volumen von rund einer Milliarde Euro betroffen. Selbst Aaa-geratete Papiere wurden teilweise um mehr als 15 Ratingklassen angepasst. Diese Herabstufungen berücksichtigen nur sehr undifferenziert die Höhe der erwarteten Verluste. Selbst Wertpapiere, bei denen Moody's eine Rückzahlungsquote von 95 Prozent erwartet, wurden mit Caa geratet.

Aufgrund der Ratingorientierung der geltenden Eigenkapitalvorschriften nach Basel II führen diese Herabstufungen im Vertrie-

fungsportfolio zu einer aufsichtsrechtlichen Überzeichnung: Wertpapiere ohne Leistungsstörungen unterliegen einem vollständigen Eigenkapitalabzug, während für Kredite mit Leistungsstörungen lediglich ein 45-prozentiger Abzug vorgesehen ist.

Dem Rating- und Regulierungsmechanismus steht die fundamentale Qualität der in Rede stehenden Wertpapiere entgegen: Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Alt-A Papiere hat sich bei der apoBank nach unserer Analyse nicht wesentlich verändert. Das wird auch durch die Ergebnisse aktueller Stress-tests belegt. Graduelle Verschlechterungen sind zwar aufgrund der allgemeinen Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage in den USA zu beobachten. Es sind jedoch bisher keinerlei Leistungsstörungen bei den im Portfolio der apoBank befindlichen Alt-A Papieren aufgetreten. Die Zinsen werden ordnungsgemäß bedient. Ebenso erfolgen weiterhin vorzeitige Tilgungen. Dementsprechend hat sich auch an der bilanziellen Bewertung dieses Teilportfolios nichts geändert.

Die apoBank erfüllt auch unter Berücksichtigung dieser zusätzlichen erheblichen Eigenkapitalbindung nach wie vor alle aufsichts-

rechtlichen Eigenkapitalvorschriften. Die Bank hat Maßnahmen ergriffen, um die zusätzliche

Eigenkapitalbindung zu reduzieren und die Kapitalausstattung zu stärken.





Rating

Kontinuierliche Bonitätsbewertung seit 1998

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

Neben den bestehenden individuellen Ratings von Moody's und Standard & Poor's wird die Bonität unserer Bank indirekt auch durch die Verbundratings von Standard & Poor's und der dritten international anerkannten Ratingagentur Fitch Ratings bewertet. Das Verbundrating gilt gleichzeitig für alle dem genossenschaftlichen Finanzverbund angeschlossenen Einzelinstitute, die Mitglied der Sicherungseinrichtung des

Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) sind, also auch für die apoBank.

Ratings der apoBank stabil und auf gutem Niveau

Trotz der durch die Finanzmarktkrise ausgelösten Entwicklungen an den Geld- und Kapitalmärkten zeigten die Ratings der apoBank im Geschäftsjahr 2008 insgesamt eine stabile Entwicklung. Die Ratingagentur Standard & Poor's hat im Nachgang zum turnusmäßigen Management-Meeting im April 2008 die Ratinganalyse zur apoBank aktualisiert und die Ratings bei stabilem Ausblick unverändert mit „A+/A-1“ eingestuft. Aufgrund der anhaltenden Turbulenzen an den Kapitalmärkten wurden die Ratings in der zweiten Jahreshälfte nochmals überprüft. In diesem Zuge hat Standard & Poor's im Oktober 2008 das Rating der stillen Beteiligung auf „BBB-“ gesetzt. Das Lang- bzw. Kurzfrustrating der apoBank blieb unverändert und wurde mit „A+/A-1/stabil“ bestätigt.

Die Ratingagentur Moody's hat im Februar 2008 das „A2/P-1“-Rating der apoBank bestätigt und den Ausblick auf „stabil“ ge-

stellt. Das individuelle Finanzkraft-rating der Bank blieb unverändert bei „C“. Das turnusmäßige Management-Meeting mit Moody's fand im August 2008 statt. Im Nachgang zu diesem Meeting hat Moody's die Credit Opinion zur apoBank aktualisiert und das Rating bei stabilem Ausblick unverändert mit „A2/P-1“ eingestuft.

Das Verbundrating von Fitch Ratings für den genossenschaftlichen Finanzverbund beträgt bei stabilem Ausblick „A+/F-1“. Neben Fitch Ratings gibt auch Standard & Poor's eine Bonitätsbeurteilung für den Finanzverbund ab. Im August 2008 hat Standard & Poor's bei stabilem Ausblick ein Langfrist-rating in Höhe von „A+“ erteilt. Das Kurzfrist-rating wurde mit „A-1“ eingestuft.

Die individuellen Bonitätsbeurteilungen der apoBank durch Standard & Poor's und Moody's reflektieren die finanzwirtschaftlichen Fundamentaldaten und die gute Marktposition der Bank. Gestützt wird dies durch

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

Standard & Poor's verleiht „AAA“-Pfandbriefrating

Neben den Emittentenratings hat die Ratingagentur Standard & Poor's im April 2008 den initialen Deckungsstock der apoBank für die Emission von Hypothekendarlehen mit der Bestnote „AAA“ eingestuft. Diese hervorragende Ratingnote spiegelt u. a. die gute Qualität und hohe Granularität des Deckungsstocks wider und berücksichtigt die anspruchsvollen Kreditvergabestandards unter Einbeziehung des aufsichtlich überprüften und anerkannten Risikomesssystems apoRate.





Ausblick

Differenzierte Entwicklung in 2008

Die Bankenlandschaft ist nach wie vor gekennzeichnet durch die seit August 2007 anhaltenden Turbulenzen an den Finanzmärkten und die weltweite, durch die US-Immobilienkrise ausgelöste Liquiditäts- und Vertrauenskrise. Daneben war das abgelaufene Geschäftsjahr von unverändert hohem Wettbewerbsdruck und umfangreichen regulatorischen Vorgaben und Veränderungen im Gesundheitsmarkt geprägt.

Unter diesen Voraussetzungen ergab sich im Jahr 2008 für die Deutsche Apotheker- und Ärztebank ein differenziertes Bild. Aufgrund ihres ausgewogenen Geschäftsmodells ist es der Bank gelungen, im operativen Geschäft an die Erfolge früherer Perioden anzuknüpfen. Die Wertberichtigungen und Abschreibungen für die Finanzinstrumente haben sich jedoch deutlich erhöht, konnten aber durch die guten operativen Ergebnisse und durch teilweise Auflösungen von in den vergangenen Jahren gebildeten Reserven aufgefangen werden.

Herausforderes Geschäftsjahr 2009

Unser Ziel, die Marktchancen und Geschäftspotenziale des prosperierenden Gesundheitsmarktes konsequent zu nutzen, werden wir auch in 2009 weiter verfolgen. Maxime unserer Geschäftspolitik bleibt dabei ein ausgewogenes Ertrags-/Risikoverhältnis unter Beachtung unserer engen Risikoleitlinien.

Wie das abgelaufene Jahr wird auch das Geschäftsjahr 2009 von schwierigen Rahmenbedingungen geprägt sein. Im Zuge sinkender Erträge im Investmentgeschäft und der damit verbundenen Rückkehr der Banken zum klassischen Retailgeschäft dürfte sich der Wettbewerbsdruck noch weiter verstärken. Darüber hinaus werden die Finanzmarktkrise und deren Folgen, auch über deutlich höhere Refinanzierungskosten, Druck auf die operativen Ergebnisse und die Rentabilität ausüben. Vor diesem Hintergrund erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr einen deutlichen Rückgang des Teilbetriebsergebnisses vor Risikovorsorge. Beim Bilanzgewinn planen wir, das Niveau des Vorjahres zu erreichen, um erneut eine unverändert hohe Dividende auszuschütten.

apoBank: die Bank im Gesundheitswesen

Wie in den vergangenen Jahren werden wir unsere Anstrengungen, die Bedürfnisse unserer Kunden möglichst optimal zu erfüllen, mit unverminderter Intensität fortführen. In Zeiten anhaltend hohen Wettbewerbsdrucks und der gleichzeitigen Rückkehr vieler Banken zum klassischen Privatkundengeschäft bleiben kompetente Betreuung und dauerhaft zufriedene Kunden Mittelpunkt unserer Geschäftsphilosophie. Unsere langjährige Erfahrung im Gesundheitswesen und das berufsspezifische Know-how ermöglichen die fundierte Betreuung unserer Kunden auch bei anspruchsvolleren Rahmenbedingungen.

Unsere Bank verfügt als Spezialist und Nischenanbieter über eine starke Marktposition im deutschen Heilberufssektor. Die anhalten-

den Reformen innerhalb des deutschen Gesundheitswesens führen jedoch zu strukturellen Veränderungen, von denen insbesondere auch unsere Kernkunden, die niedergelassenen Heilberufsangehörigen, betroffen sind. Ein Zusammenwachsen von ambulanter und stationärer Versorgung, aber auch die Etablierung neuer Versorgungsstrukturen unter stärkerer Einbindung angestellter Heilberufler sind Beispiele für absehbare Trends. Für unsere Bank stellen diese Veränderungen Herausforderungen dar, die wir frühzeitig erkannt und auf die wir uns – unter Wahrung der Interessen unserer wirtschaftlich selbstständigen Kernklientel – rechtzeitig organisatorisch und vertrieblich eingestellt haben. Wir verstehen den Veränderungsprozess im Gesundheitswesen insofern als Chance, die Stellung als Marktführer zu sichern.





Ausgewogenes Geschäftsmodell als Basis des Geschäftserfolgs

Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen in der Finanzwirtschaft wollen wir auch im Geschäftsjahr 2009 achtbare Erfolge erzielen. Bei konsequenter Umsetzung unserer Vertriebsstrategie erwarten wir eine Fortschreibung unseres gewohnt qualitätsorientierten Wachstums im Kreditgeschäft und einen deutlich höheren Anteil von Kundengeldern an der Refinanzierung der Bank. Schließlich wollen wir im Kundengeschäft auf beiden Seiten der Bilanz wachsen und die Möglichkeiten des Cross-Selling konsequent nutzen. Neben unserem Fokus auf den selbstständigen akademischen Heilberufsangehörigen planen wir im Rahmen einer neuen Zielkundenstrategie, den Marktanteil bei den angestellten akademischen Heilberufsangehörigen auszubauen. Unser aktives Bestandskundengeschäft („mit dem Kunden wachsen“) werden wir weiter kontinuierlich fortsetzen. Einen wesentlichen Bestandteil bildet hierbei die Fortsetzung der

Wertpapier- und Passivstrategie. Unser Ziel bleibt die individuelle, an den Lebensphasen unserer Kunden orientierte Betreuung. Unterstützt wird dies durch die Optimierung unserer Vertriebskanäle und die Stärkung des Vertriebs sowie die Einführung von maßgeschneiderten Produktvarianten.

Marktveränderungen im deutschen Gesundheitsmarkt werden wir mit der Bereitstellung von Ressourcen zur Begleitung des Marktes für innovative Versorgungsstrukturen und Unternehmen im Heilberufsumfeld nutzen. Im Bereich der institutionellen Kunden wollen wir unsere Position als kompetenter Partner im Asset Management auch unter Einbindung unserer spezialisierten Tochtergesellschaften weiter stärken.

Durch einen bereits eingeleiteten Strategieprozess werden wir die Bank darüber hinaus so weiterentwickeln, dass ihre Position als „die Bank im Gesundheitswesen“ auch zukünftig kontinuierlich ausgebaut werden kann.

Ein zentraler Bestandteil dieser Maßnahmen ist die Schaffung einer verbesserten, nachhaltig optimierten Kostenstruktur, um so Mittel für strategische Investitionen nutzen zu können und die Bank als Premiumanbieter für Finanzdienstleistungen im Markt zu positionieren. Im Zuge dessen planen wir, die Kernprozesse in den Bereichen Zahlungsverkehr und Darlehensgeschäft zu optimieren und die Dynamik der vergangenen Jahre bei den Kostensteigerungen zu stoppen.

Konsolidierungsstrategie bei den Eigenanlagen

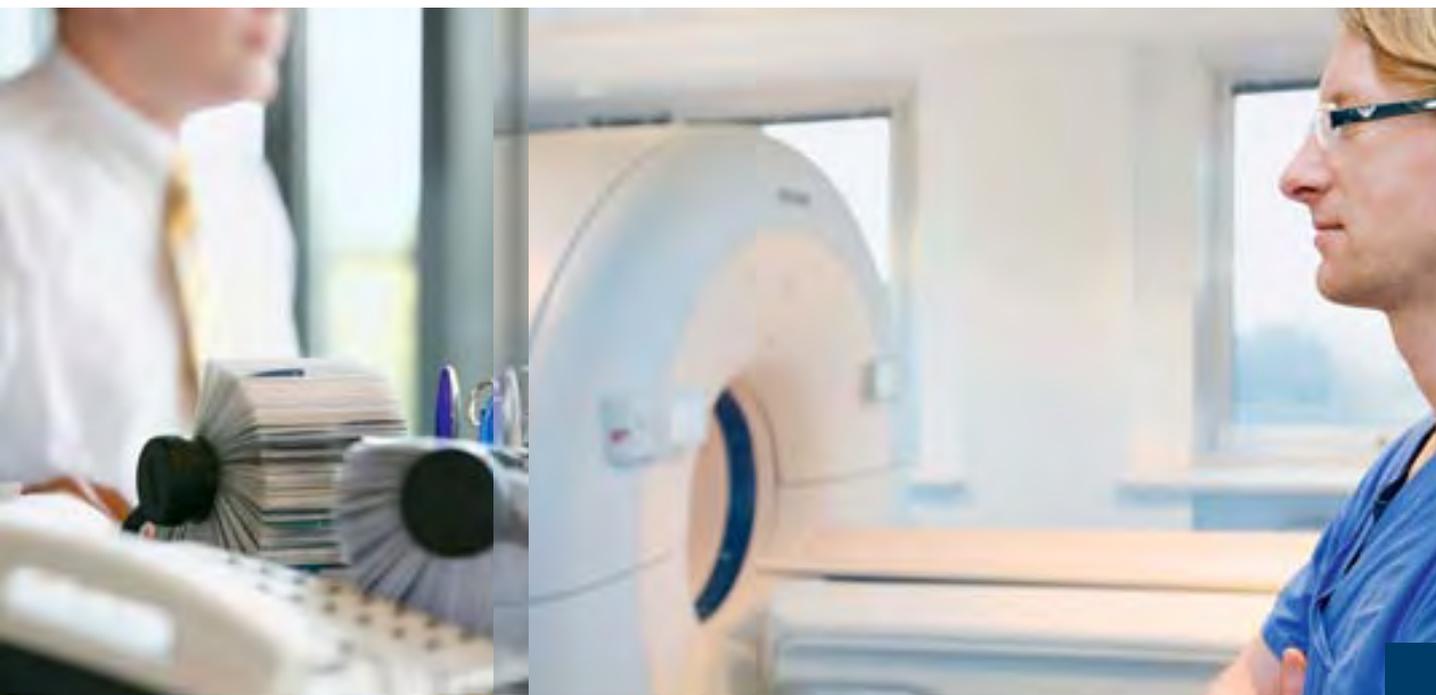
Die Ausprägungen und Folgen der Finanzmarktkrise werden sich neben insgesamt höheren Refinanzierungskosten vor allem bei unseren Eigenanlagen bemerkbar machen. Hier werden die Ergebnisbeiträge in Folge der eingeschlagenen Konsolidierungsstrategie und mit Blick auf den Restrukturierungsaufwand des bestehenden Finanzinstrumente-

portfolios entfallen. Weitere Ratingverschlechterungen und Ergebnisbelastungen sind nicht ausgeschlossen. Von den Maßnahmen zur Ergebnisverstärkung und der Eigenkapitalanlage im Rahmen des strategischen Zinsrisikomanagements erwarten wir in 2009 einen höheren Ergebnisbeitrag als im Vorjahr.

Angemessenes Risikoprofil und solide Eigenkapital- und Liquiditätsausstattung

Die Bank verfügt über ein angemessenes Risikoprofil. Gestützt wird dies durch die hohe Granularität des Kreditportfolios mit konstant niedrigen Ausfallraten sowie durch den konservativen Umgang mit Zinsänderungsrisiken. Das Portfolio Finanzinstrumente wurde im Zuge der Finanzmarktkrise naturgemäß von den Marktverwerfungen und der schwierigen Bewertungssituation geprägt.

Die Eigenkapitalausstattung der Bank bleibt auch nach der Auflösung von Reserven in





2008 angemessen. Die Liquiditätssituation der Bank ist komfortabel und stützt sich auf unterschiedliche Quellen. Um die Bank unabhängiger von den Geld- und Kapitalmärkten zu machen, werden hierbei steigende Kundeneinlagen und in unserer Kundschaft platzierte Schuldscheindarlehen und apoObligationen sowie öffentlich refinanzierte Programmkredite in den Fokus rücken. Darüber hinaus haben wir durch die in 2008 erlangte Pfandbriefeffähigkeit eine weitere Diversifizierung unserer Funding-Quellen erreicht und stellen damit eine weitgehend vom unbesicherten Kapitalmarkt unabhängige Refinanzierung des geplanten Geschäftswachstums sicher. Der Großteil der für 2009 geplanten Refinanzierungsmittel konnte bereits bis Ende Februar erfolgreich aufgenommen werden.

Ergebnisentwicklung in 2009

Vor dem Hintergrund der dargelegten Annahmen erwarten wir ein operatives Ergebnis, das

zwar hinter dem der Vorjahre zurückbleibt, aber angesichts der beschriebenen Rahmenbedingungen als achtbar zu bezeichnen ist. Die erwarteten Erträge werden hierbei getragen durch eine erneute Ausweitung im Darlehens- und Einlagengeschäft mit unseren Kunden. Im Provisionsbereich dürfte das Anlagegeschäft mit privaten und institutionellen Kunden analog zum Vorjahr auch im Geschäftsjahr 2009 von den Folgen der Finanzmarktkrise und der Verunsicherung an den Finanzmärkten gekennzeichnet sein.

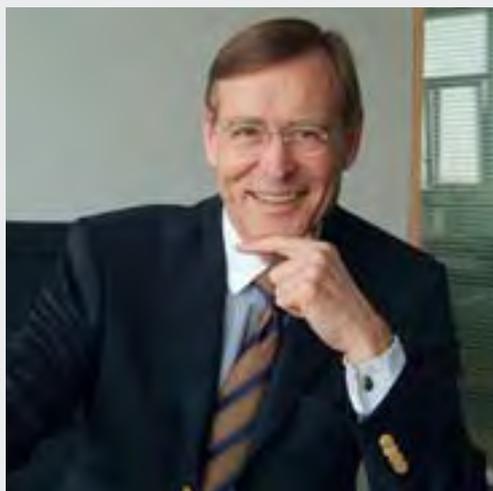
Die Kostenseite wird wie in den Vorjahren durch die Geschäftsausweitung und durch strategisch und regulatorisch getriebene Projekte geprägt. Im Zuge der Optimierung unserer Kostenstruktur planen wir jedoch, die bisherige Dynamik der Kostensteigerung nachhaltig zu stoppen.

Hinsichtlich der operativen Risikovorsorge in unserem Kerngeschäft erwarten wir eine Entwicklung im Rahmen des Vorjahresniveaus.

Angesichts der fortdauernden Unsicherheit an den Finanzmärkten ist das Risikoergebnis des Finanzinstrumenteportfolios aus heutiger Sicht kaum zu prognostizieren. Das stabile Kerngeschäft und vorhandene Reserven tragen jedoch dazu bei, dass die apoBank weitere unvorhergesehene Belastungen tragen könnte.

Unter den beschriebenen Voraussetzungen erwarten wir, dass unsere für 2009 gesetzten Ziele erreicht werden. Wir planen einen Bilanzgewinn, der es erneut ermöglicht, für 2009 eine unverändert hohe Dividende auszuschütten und eine entsprechende Rücklagendotierung vorzunehmen.

Krise bietet enorme Chance



„Wir haben ein solides Fundament: 100.000 Mitglieder, die unserer Bank Kapital geben. 300.000 Kunden, die unserer Bank Vertrauen schenken. 2.500 Mitarbeiter, die unserer Bank ein Gesicht geben. Unsere Bank hat Zukunft: Wir haben eine eindeutige Geschäftsstrategie. Wir verfolgen klar definierte Ziele. Wir sind die Bank im Gesundheitswesen. Und wir arbeiten in einem expandierenden Markt - dem Wachstumsmarkt schlechthin. Mag die Lage auch ernst sein. Wir haben keinerlei Grund, uns Probleme einzureden, die eher dem Schatten realer Gegebenheiten entsprechen, uns entmutigen und den Blick darauf verstellen, was zu tun ist, um es gar nicht erst zu Problemen kommen zu lassen. Ich sehe also in der Krise auch eine enorme Chance.“

**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 sowie die Folgen der internationalen Finanzmarktkrise 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 zukünftige Entwicklungen antizipierende strategische 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 2008 durchgeführt. Nach dem erteilten uneingeschränkten Bestätigungsvermerk entsprechen Jahresabschluss und Lagebericht 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 Ärztekammer wurde im September des Berichtsjahrs neuen Vorgaben entsprechend ange-

passt. Die aktuelle Fassung des Kodex und die gemeinsame Entsprechenserklärung von Aufsichtsrat und Vorstand werden im Internet-Auftritt der Bank veröffentlicht.

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

Apotheker Gerhard Reichert
Dr. med. Andreas Köhler
Dr. med. dent. Wilhelm Osing

Eine Wiederwahl ist möglich.

Herr Claus Harald Wilsing hat dem Aufsichtsrat am 17. April 2008 mitgeteilt, dass er seinen Ende des Jahres auslaufenden dreijährigen Vorstandsvertrag nicht zu verlängern wünscht. Er ist somit zum 31. Dezember 2008 aus dem Vorstand der Bank ausgeschieden, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu widmen. Aufsichtsrat und Vorstand danken Herrn Wilsing für die vertrauensvolle Zusammenarbeit und sein persönliches Engagement.

Im Zuge der Nachfolgeregelungen für ausscheidende Vorstandsmitglieder hat der Aufsichtsrat im Berichtsjahr drei neue Mitglieder in den Vorstand des Instituts berufen: Aus den Reihen der apoBank wurden Herr Claus Verfürth zum 1. Juli 2008 und Herr Stefan Mühr zum 1. Januar 2009 als neue Vorstandsmitglieder gewählt. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat Herrn Herbert Pfennig in den Vorstand berufen. Dieser wechselt zum 1. April 2009 zur apoBank und wird nach dem Ausscheiden von Herrn Günter Preuß Ende Juni 2009 das Amt des Vorstandssprechers übernehmen.

Düsseldorf, im März 2009

Der Aufsichtsrat
Dr. med. dent. Wilhelm Osing, Vorsitzender

Corporate Governance-Bericht

Aufsichtsrat und Vorstand der Deutschen Apotheker- und Ärztebank haben bereits frühzeitig die Bedeutung verantwortungsvoller Corporate Governance für die Unternehmensführung erkannt. Obwohl die apoBank als Genossenschaft dem Kodex, der für börsennotierte Aktiengesellschaften entwickelt wurde, nicht unterliegt, hat sie die Inhalte des Kodex freiwillig umgesetzt. Sie beachtet bei der Umsetzung des Kodex allerdings die Besonderheiten, die sich aus ihrer Rechtsform als Genossenschaft ergeben und die eine besondere Berücksichtigung der Rechtsstellung und Belange ihrer Mitglieder erfordern.

Seit die von der Bundesregierung eingesetzte unabhängige Regierungskommission im Februar 2002 erstmals den Deutschen Corporate Governance Kodex vorgelegt hat, veröffentlicht die apoBank ihren Corporate Governance Kodex nebst Entsprechenserklärung im Internet. Der Inhalt wird jährlich entsprechend den Anregungen und Empfehlungen der Regierungskommission angepasst. In der Entsprechenserklärung erläutert die Bank, in welchem Umfang von Empfehlungen der Regierungskommission abgewichen wird und führt die hierfür maßgeblichen Gründe an.

Der aktuelle Kodex der apoBank sowie die Entsprechenserklärung beruhen auf der Fassung des Deutschen Corporate Governance Kodex vom 6. Juni 2008 und datieren vom 12. September 2008. Sie sind auf der Internetseite der Deutschen Apotheker- und Ärztebank, www.apobank.de, Rubrik „Über uns/Portrait/Organe und Gremien“, abrufbar. Dort befindet sich auch ein Archiv mit den Veröffentlichungen der jeweils letzten drei Jahre.

Aufsichtsrat und Vorstand der Deutschen Apotheker- und Ärztebank sehen in der Beachtung des Deutschen Corporate Governance Kodex ein geeignetes Mittel, dem Handeln des Unternehmens einen faktischen und rechtlichen Ordnungsrahmen zu geben. Im Hinblick auf die Verfolgung dieses Ziels werden auch die unternehmensinternen Verhaltensrichtlinien der Bank fortlaufend weiterentwickelt, um Rechtsverstöße bereits im Ansatz zu verhindern und im Inneren des Unternehmens das Bewusstsein für eine ordnungsgemäße Unternehmensführung zu schärfen.

Wir gedenken unserer Toten

Apotheker Dr. rer. nat. Herbert Reber

Der Verstorbene hat die Entwicklung unserer Bank von 1975 bis 1999 durch sein verdienstvolles Wirken im Aufsichtsrat nachhaltig gefördert. Danach begleitete er die Bank bis zu seinem Tode durch die Mitgliedschaft im Ältestenrat.

Dr. med. Guido Piepgras
Sanitätsrat Dr. med. dent. Werner Röhrig
Dr. med. dent. Joachim Schulz-Bongert
Dr. med. Wolfgang Stehle

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 2008

Bilanz

Gewinn- und Verlustrechnung

Anhang

Aktivseite	(Anhang)	in T€ 31.12.2008	in T€ Vorjahr
1. Barreserve		317.109	278.293
a) Kassenbestand		32.548	30.826
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken		284.561	247.467
darunter: bei der Deutschen Bundesbank		(284.561)	(247.467)
c) Guthaben bei Postgiroämtern		0	0
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralbanken zugelassen sind		0	0
3. Forderungen an Kreditinstitute	(12, 13)	4.116.048	3.535.203
a) täglich fällig		2.084.436	146.938
b) andere Forderungen		2.031.612	3.388.265
4. Forderungen an Kunden	(24)	24.554.164	22.035.489
darunter: an Finanzdienstleistungsinstitute		(134.949)	(0)
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert		(5.185.615)	(4.845.097)
darunter: Kommunalkredite		(53.356)	(95.616)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	(14, 15, 16, 18, 21, 24)	8.562.740	7.313.958
a) Geldmarktpapiere		1.162.493	1.922.798
aa) von öffentlichen Emittenten		0	0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank		(0)	(0)
ab) von anderen Emittenten		1.162.493	1.922.798
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank		(176.141)	(0)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen		7.113.535	5.279.158
ba) von öffentlichen Emittenten		139.525	79.187
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank		(139.511)	(79.187)
bb) von anderen Emittenten		6.974.010	5.199.971
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank		(5.130.131)	(3.546.009)
c) eigene Schuldverschreibungen		286.712	112.002
Nennbetrag		(283.921)	(110.433)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	(15, 16, 17, 18, 21, 24)	1.893.362	2.202.559
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	(15, 19, 21)	111.482	77.934
a) Beteiligungen		110.823	77.297
darunter: an Kreditinstituten		(92.754)	(72.025)
darunter an: an Finanzdienstleistungsinstituten		(16.763)	(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		659	637
darunter: bei Kreditgenossenschaften		(0)	(0)
bei Finanzdienstleistungsinstituten		(0)	(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen	(15, 19, 21)	131.818	131.852
darunter: an Kreditinstituten		(0)	(0)
darunter: an Finanzdienstleistungsinstituten		(53.016)	(53.016)
9. Treuhandvermögen	(20)	2.753	2.759
darunter: Treuhandkredite		(15)	(21)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch		0	0
11. Immaterielle Anlagewerte	(21)	25.304	18.801
12. Sachanlagen	(21)	223.074	222.254
13. Sonstige Vermögensgegenstände	(22)	1.139.655	1.136.778
14. Rechnungsabgrenzungsposten	(23)	143.101	113.969
Summe der Aktiva		41.220.610	37.069.849

Passivseite	(Anhang)	in T€	in T€
		31.12.2008	Vorjahr
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	(27, 32)	11.535.271	8.978.084
a) täglich fällig		1.200.883	1.286.850
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		10.334.388	7.691.234
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden		15.800.645	14.567.279
a) Spareinlagen		80.662	117.921
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		64.113	91.375
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		16.549	26.546
b) andere Verbindlichkeiten		15.719.983	14.449.358
ba) täglich fällig		7.438.399	7.351.907
darunter: gegenüber Finanzdienstleistungsinstituten		(33)	(0)
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		8.281.584	7.097.451
3. Verbriefte Verbindlichkeiten	(27, 32)	10.960.301	10.454.797
a) begebene Schuldverschreibungen		10.960.301	10.454.797
b) andere verbiefte Verbindlichkeiten		0	0
darunter: Geldmarktpapiere		(0)	(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf		(0)	(0)
4. Treuhandverbindlichkeiten	(28)	2.753	2.759
darunter: Treuhandkredite		(15)	(21)
5. Sonstige Verbindlichkeiten	(29)	392.400	489.071
6. Rechnungsabgrenzungsposten	(30)	60.702	71.103
7. Rückstellungen		157.530	145.547
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		121.321	114.571
b) Steuerrückstellungen		5.946	4.376
c) andere Rückstellungen		30.263	26.600
8. Sonderposten mit Rücklageanteil		0	0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten	(31, 32)	201.551	219.988
10. Genusssrechtskapital		260.565	286.129
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig		(50.565)	(51.129)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken		126.000	146.000
12. Eigenkapital	(33)	1.722.892	1.709.092
a) Gezeichnetes Kapital		952.748	950.651
b) Kapitalrücklage		0	0
c) Ergebnisrücklagen		710.500	645.000
ca) gesetzliche Rücklage		355.250	322.500
cb) andere Ergebnisrücklagen		355.250	322.500
d) Bilanzgewinn		59.644	113.441
Summe der Passiva		41.220.610	37.069.849
1. Eventualverbindlichkeiten	(34)	2.720.132	3.170.103
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechslen		0	0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		2.720.132	3.170.103
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0	0
2. Andere Verpflichtungen		2.725.648	2.589.608
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0	0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0	0
c) unwiderrufliche Kreditzusagen		2.725.648	2.589.608

Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 01.01.2008 bis 31.12.2008

(Anhang)

in T€

in T€

2008

Vorjahr

		in T€ 2008	in T€ Vorjahr
1. Zinserträge aus		2.106.829	1.759.779
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		1.715.261	1.469.180
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		391.568	290.599
2. Zinsaufwendungen		-1.645.703	-1.352.917
3. Laufende Erträge aus		109.383	99.732
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		92.589	82.655
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		5.108	3.291
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen		11.686	13.786
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen		0	750
5. Provisionserträge		205.688	243.906
6. Provisionsaufwendungen		-69.506	-72.639
7. Nettoertrag aus Finanzgeschäften		6.514	12.976
8. Sonstige betriebliche Erträge	(39)	12.357	12.040
9. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen		-371.557	-357.253
a) Personalaufwand		-183.055	-170.939
aa) Löhne und Gehälter		-156.705	-147.925
ab) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		-26.350	-23.014
darunter: für Altersversorgung		(-4.455)	(-2.180)
b) andere Verwaltungsaufwendungen		-188.502	-186.314
10. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen		-24.782	-20.997
11. Sonstige betriebliche Aufwendungen	(39)	-12.704	-11.371
12. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft		-124.836	-120.835
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere		-139.137	-65.945
14. Aufwendungen aus Verlustübernahme		-590	0
15. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit		51.956	127.226
16. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(40)	-8.732	-14.073
17. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen		-3.613	269
18. Entnahmen aus dem Fonds für allgemeine Bankrisiken		20.000	0
19. Jahresüberschuss		59.611	113.422
20. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		33	19
21. Bilanzgewinn	(41)	59.644	113.441

A. Allgemeine Angaben

1. Grundlagen zur Aufstellung des Jahresabschlusses

Der Jahresabschluss der Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG (apoBank), Düsseldorf, zum 31.12.2008 wurde nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) sowie der Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV) aufgestellt. Gleichzeitig erfüllt der Jahresabschluss die Anforderungen des Genossenschaftsgesetzes (GenG) und der Satzung der apoBank.

Der Jahresabschluss wird gemäß § 244 HGB in deutscher Sprache und in Euro aufgestellt. Von der Wahlmöglichkeit, Angaben nicht in der Bilanz, sondern im Anhang darzustellen, wird Gebrauch gemacht.

2. Strukturelle Änderungen im Anhang des Jahresabschlusses

Bei der Darstellung des Anhangs zum Jahresabschluss vom 31.12.2008 haben wir bei einzelnen Angaben Veränderungen gegenüber der Darstellung des Vorjahres vorgenommen. Diese führen zu einer neuen Zusammensetzung der Anhangsangaben. Durch die strukturelle Anpassung der Anhangsangaben haben wir die bestehenden Informationen in einer übersichtlicheren Form gegliedert. Zusätzlich haben wir Angaben aufgenommen, die in unseren Augen für den Adressaten unseres Jahresabschlusses das Verständnis für das den tatsächlichen Verhältnissen entsprechende Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage weiter erhöhen.

Wir haben die folgenden strukturellen Änderungen vorgenommen:

1. Einfügung von Gliederungen in Form von
 - a) Verweisnummern in der Bilanz und GuV
 - b) Überschriften zu den einzelnen Anhangsangaben
2. Neuordnung aller bestehenden Anhangsangaben

Die folgenden neuen Angaben haben wir aufgenommen:

1. Grundlagen zur Aufstellung des Jahresabschlusses
2. Beschreibungen der Bilanzierungs-, Bewertungs- und Umrechnungsmethoden zu
 - a) Immateriellen Anlagewerten
 - b) Derivativen Finanzinstrumenten
3. Angaben zu Posten der Bilanz
 - a) Erweiterung der Angaben zum Wertpapierbestand hinsichtlich der Zweckbestimmung
 - b) Erweiterung der Angaben zu den Treuhandgeschäften um eine Gliederung nach Bilanzpositionen
4. Angaben zu Posten der Gewinn- und Verlustrechnung
 - a) Aufgliederung der sonstigen betrieblichen Erträge

B. Bilanzierungs-, Bewertungs- und Umrechnungsmethoden

Abweichend zum Vorjahr hat die Bank bei Wertpapieren und Derivaten ein Discounted-Cash-Flow-Verfahren (im folgenden kurz DCF-Verfahren) bei Feststellung von illiquiden Märkten angewandt. Das Verfahren zur Bewertung der Anleihenbestände, das grundsätzlich auf der Diskontierung der erwarteten Zahlungsströme der Instrumente (Discounted-Cash-Flow) beruht, wurde weiterentwickelt. Bei der Festlegung des Diskontierungszinses wird verstärkt die Zuverlässigkeit und Angemessenheit der im aktuellen - in Teilen gestörten - Marktumfeld verfügbaren Bewertungsreferenzen berücksichtigt.

Im Berichtsjahr sind erstmals Wertpapiere in Fremdwährung, die dem Anlagevermögen zugeordnet worden sind, durch kurz laufende FX-Swaps vollständig abgesichert worden und bilden somit eine geschlossene Position. Die Fremdwährungs-Wertpapiere wurden zum Stichtag zu den historischen FX-Kursen bewertet. Das in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene Devisenergebnis ist bezüglich der Ergebnisse aus den Hedgemaßnahmen sowie um das realisierte Swapergebnis neutralisiert worden.

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

3. Forderungen und Risikovorsorge

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.

4. Wertpapiere

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

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

In Verbindung mit Zinsswapgeschäften angeschaffte Wertpapiere wurden mit diesen zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst und kompensatorisch bewertet. Zum Bilanzstichtag waren Wertpapiere mit einem Nominalvolumen von € 1,6 Mrd. durch Asset-Swaps abgesichert. Für nicht kompensierte Wertminderungen in diesen Bewertungseinheiten wurden zum Abschlussstichtag Abschreibungen gebildet.

Die Darstellung der Positionen der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung sowie die von uns angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Umrechnungsmethoden sind mit Ausnahme der Finanzinstrumente in illiquiden Märkten im Vergleich zum vorigen Geschäftsjahr nicht geändert worden.

Bei den tailor made CDO-Strukturen handelt es sich um strukturierte Produkte im Sinne des IDW RS HFA 22. Die seit 2006 erworbenen CDOs wurden aufgespalten, und zwar jeweils in ein zintragendes Wertpapier und in eine Sicherungsgeberposition eines Credit Default Swaps. Bei nachhaltiger Wertminderung der bilanzierten Komponenten werden Drohverlustrückstellungen gebildet bzw. Abschreibungen vorgenommen. Für die tailor made CDO-Strukturen wird der beizulegende Wert zum Abschlussstichtag anhand eines Bewertungsmodells unter Zugrundelegung der Korrelationen sowie der Bonitätsaufschläge der Referenztitel ermittelt. Die Bonitätsaufschläge wurden abweichend zum Vorjahr ebenfalls mittels des DCF-Verfahrens bestimmt.

Bei Produkten mit Kapitalgarantie, die dem Anlagevermögen zugeordnet sind und die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des IDW RS HFA 22 bilanziell als ein Produkt abgebildet wurden, hat die Bank auf eine Aufspaltung verzichtet. Es besteht eine vertraglich vereinbarte unbedingte Kapitalgarantie der Emittenten, mit der das eingesetzte Kapital zum Fälligkeitszeitpunkt garantiert wird. Der beizulegende Wert der kapitalgarantierten Produkte entspricht zum Abschlussstichtag den indikativen Kursstellungen der Emittenten.

Die beizulegenden Werte der Anteile an den LAAM-Fonds basieren auf den mittels DCF-Verfahren ermittelten beizulegenden Werten der Referenzpapiere.

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

5. Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen

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

6. Vermögensgegenstände des Anlagevermögens/Sachanlagen

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. Wirtschaftsgüter i. S. des § 6 Abs. 2 EStG wurden voll abgeschrieben. Wirtschaftsgüter i. S. des § 6 Abs. 2a EStG wurden über einen Zeitraum von 5 Jahren abgeschrieben.

7. Vermögensgegenstände des Anlagevermögens/immaterielle Anlagewerte

Die immateriellen Anlagewerte werden zu Anschaffungskosten bewertet und planmäßig linear abgeschrieben. Die zugrunde gelegte Nutzungsdauer beträgt zwischen 3 und 5 Jahren.

8. Verbindlichkeiten

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

9. Rückstellungen

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

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

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

10. Derivative Finanzinstrumente

Die Bewertung derivativer Finanzinstrumente erfolgt grundsätzlich einzeln unter Anwendung der allgemeinen handelsrechtlichen Bewertungsvorschriften (§§ 252 ff HGB) und unter Berücksichtigung des Realisations- und Imparitätsprinzips, soweit nicht zur Absicherung von Bilanzpositionen und Handelspositionen in zulässigem Umfang Bewertungseinheiten gebildet werden.

Die Bilanzierung von CDS erfolgt seit 2007 nach den Grundsätzen für den Nichthandelsbestand gemäß IDW RS BFA 1 als Eventualverbindlichkeit mit dem Nominalbetrag und wird unter der Bilanz in dem Posten „Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen“ ausgewiesen.

Drohverlustrückstellungen werden gebildet, wenn ernsthafte Inanspruchnahmen drohen. Solche Inanspruchnahmen bestanden zum Stichtag nicht.

11. Währungsumrechnung

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.

Fremdwährungsverbindlichkeiten, die durch Cross-Currency-Swaps abgesichert wurden, sind zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst und werden zum historischen Sicherungskurs bewertet. Dies bedeutet eine Bewertungsänderung gegenüber dem Vorjahr, die jedoch keine Einflüsse auf die Ertragslage zur Folge hat.

C. Erläuterungen zur Bilanz

Angaben zu den Aktiva

12. Restlaufzeitengliederung Forderungen

Die in der Bilanz ausgewiesenen Forderungen haben folgende Restlaufzeiten:

(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
	T€	T€	T€	T€	T€
Andere Forderungen an Kreditinstitute (A 3 b) (ohne Bausparguthaben)	550.433 (634.805)	368.089 (1.313.463)	750.000 (775.000)	38.089 (337.500)	325.000 (327.496)
Forderungen an Kunden (A 4)	27.619 (5.826)	1.009.910 (523.108)	1.030.977 (890.629)	6.092.556 (5.285.886)	14.235.404 (13.210.114)

In den Forderungen an Kreditinstitute sind T€ 101.939 Forderungen an die zuständige genossenschaftliche Zentralbank enthalten (Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank AG).

In den Forderungen an Kunden (A 4) sind T€ 2.157.698 (Vorjahr: T€ 2.119.924) Forderungen mit unbestimmter Laufzeit enthalten.

13. Angaben zu verbundenen Unternehmen sowie Unternehmen mit Beteiligungsverhältnis

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

	Forderungen an verbundene Unternehmen		Forderungen an Beteiligungsunternehmen	
	Geschäftsjahr T€	Vorjahr T€	Geschäftsjahr T€	Vorjahr T€
Forderungen an Kreditinstitute (A 3)	0	0	437.019	224.831
Forderungen an Kunden (A 4)	25.788	18.786	225.700	226.498
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere (A 5)	0	0	50.027	0

14. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere

Von den in der Bilanz ausgewiesenen Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren (A 5) werden im auf den Bilanzstichtag folgenden Geschäftsjahr T€ 1.590.508 (Vorjahr: T€ 2.436.383) fällig.

15. Angaben zu börsenfähigen, börsennotierten, nicht börsennotierten und nicht mit dem Niederwertprinzip bewerteten börsenfähigen Wertpapieren

In folgenden Posten sind enthalten:

(Vorjahreszahlen in Klammern)

	börsenfähig	börsennotiert	nicht börsennotiert	nicht mit dem Niederwert bewertete börsenfähige Wertpapiere
	T€	T€	T€	T€
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere (A 5)	8.562.740 (7.313.957)	7.003.739 (5.229.371)	1.559.001 (2.084.586)	4.660.929 (1.101.298)
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere (A 6)	1.310.286 (1.314.836)	6.338 (9.655)	1.303.948 (1.305.181)	745 (745)
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften (A 7)	115 (115)	2 (2)	113 (113)	
Anteile an verbundenen Unternehmen (A 8)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	

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

16. Wertpapierbestand nach Zweckbestimmung

Der Wertpapierbestand untergliedert sich nach der Zweckbestimmung in folgende Kategorien:

	31.12.2008	31.12.2007
	T€	T€
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere		
- Anlagevermögen	4.697.367	1.454.466
- Handelsbestand	286.712	112.002
- Liquiditätsreserve	3.578.661	5.747.490
Insgesamt	8.562.740	7.313.958
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere		
- Anlagevermögen	476.152	72.272
- Handelsbestand	617	504
- Liquiditätsreserve	1.416.593	2.129.783
Insgesamt	1.893.362	2.202.559

17. Angaben zu Anteilen an Investmentsondervermögen

Die apoBank ist derzeit in vier Leveraged Accrual Asset Management-Fonds („LAAM-Fonds“) investiert. Die LAAM-Fonds sind als rechtlich abgegrenzte Sub-Trusts (Fonds) zweier unabhängiger Mastertrust-Plattformen aufgesetzt. Die Sub-Trusts investieren, unterstützt von AC Capital als

Investment-Manager, in ABS-Anleihen bzw. im Fall von LAAM XII in Landesbankenpapiere mit Gewährträgerhaftung. Die Größe der Portfolien ist durch die Investmentrichtlinien des Investors beschränkt. Die Fondsbewertungen erfolgen durch einen unabhängigen Administrator.

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

Die Höhe der Investition beträgt:

Spezialfonds	Mastertrust-Plattform	Investment-Manager	zugrunde liegende Asset-Klasse	Investierter Betrag per Stichtag 31.12.2008
LAAM III	Panacea Trust	AC Capital Partners Ltd.	ABS/MBS	137 Mio. €
LAAM VIII	Panacea Trust	AC Capital Partners Ltd.	ABS/MBS	75 Mio. €
LAAM XII	Pivot Trust	AC Capital Partners Ltd.	Landesbanken-Schuldverschreibungen unter Gewährträgerhaftung	100 Mio. €
LAAM XXI	Panacea Trust	AC Capital Partners Ltd.	ABS/MBS	326 Mio. €
Gesamtinvestment				638 Mio. €

Der Spezialfonds LAAM XII wurde am 06.02.2009 aufgelöst und die zugrunde liegenden Wertpapiere in den Eigenbestand übernommen.

Darüber hinaus ist die Bank im Rahmen der Umstrukturierung des LAAM III faktisch verpflichtet, Nachschüsse in Form eines Darlehens an den Fonds in Abhängigkeit der Wertentwicklung der sich im Fonds befindlichen Investments zu leisten.

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

18. Angaben zu Wertpapieren des wie Anlagevermögen behandelten Bestandes

Wertpapiere des wie Anlagevermögen behandelten Bestandes	Buchwert zum 31.12.2008	Beizulegender Wert zum 31.12.2008	Unterlassene Abschreibungen
ABS	2.622,3 Mio. €	2.480,9 Mio. €	141,4 Mio. €
Tailor made CDO	200,0 Mio. €	160,7 Mio. €	39,3 Mio. €
Kapitalgarantierte Produkte	504,8 Mio. €	458,0 Mio. €	46,8 Mio. €
LAAM-Fonds	449,4 Mio. €	330,4 Mio. €	119,0 Mio. €
Sonstige Wertpapiere Anlagevermögen	847,3 Mio. €	818,0 Mio. €	29,3 Mio. €
Summe	4.623,8 Mio. €	4.248,0 Mio. €	375,8 Mio. €

Im Rahmen unserer Analyse, ob bei den ABS des Direktbestandes, den ABS der LAAM-Referenzportfolien, dauernde Wertminderungen vorliegen, haben wir auf Basis von festgelegten Aufgreifkriterien (z.B. Veränderung der Zahlungsverzögerungsraten, Höhe und Abdeckung eingetretener Verluste, verbriefte Risikoarten) einzelne Wertpapiere identifiziert und auf Basis eines Durchschauprinzips auf die zugrunde liegenden Risikoaktiva untersucht, ob das Credit Enhancement bereits eingetretene und künftige erwartete Verluste abdecken kann. Sämtliche Papiere, bei welchen ein Aufgreifkriterium identifiziert wurde, haben wir einer Bonitätsanalyse unterzogen, welche zu dem Ergebnis kommt, dass das jeweils vorhandene Credit Enhancement die künftig erwarteten Verluste auffangen kann.

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

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

19. Aufstellung des Anteilsbesitzes

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	2008	11.107	2008	8.556
Apo Asset Management GmbH, Düsseldorf	70	2008	4.663	2008	2.736
APO Beteiligungs-Holding GmbH, Düsseldorf	100	2008	36.564	2008	0 (-590**)
APO Consult GmbH, Düsseldorf*	76	2008	51	2008	0 (-1**)
APO Data-Service GmbH, Düsseldorf*	49	2008	2.828	2008	110
APO Leasing GmbH, Düsseldorf*	100	2008	94	2008	0 (3**)
APO Reiseservice GmbH, Düsseldorf*	100	2008	0	2008	0 (0**)
APO Vermietungsgesellschaft mbH, Düsseldorf*	100	2008	47	2008	4
APO Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Berlin KG, Düsseldorf*	5	2008	50	2008	-543
apokom GmbH, Düsseldorf*	100	2008	75	2008	0 (-34**)
Kock & Voeste Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH, Berlin*	26	2008	165	2008	0
medisign GmbH, Düsseldorf*	50	2008	305	2008	-94
APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	57	2008	8.596	2008	1.467
aik Management GmbH, Düsseldorf*	100	2008	35	2008	10
APO Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Berlin KG, Düsseldorf	95	2008	50	2008	-543
ARZ Rechenzentrum nordrhein-westfälischer Apotheken AG, Haan	20	2007	16.942	2007	1.495
CP Capital Partners AG, Zürich	24	2008	145	2008	10

Gesellschaft	Anteil am Gesellschaftskapital	Eigenkapital der Gesellschaft	Ergebnis des letzten Geschäftsjahres		
	%	Jahr	T€	Jahr	T€
Deutsche Apotheker- u. Ärztebank (Ireland) Investment Company, Dublin (Irland)	100	2008	27.722	2008	1.321
DGN Deutsches Gesundheitsnetz GmbH, Düsseldorf	100	2008	1.422	2008	-2.189
MD Verlag- und Werbegesellschaft mbH i.L., Berlin*	100	2007	0	2007	-2
Finanz-Service GmbH der APO-Bank, Düsseldorf	50	2008	1.683	2008	424
IWP Institut für Wirtschaft und Praxis Bicanski GmbH, Münster	26	2008	136	2008	14
Prof. Bicanski und Coll. IWP Beratungsgesellschaft mbH, Münster	26	2008	173	2008	-3
Profi Erste Projektfinanzierungs- und Beteiligungsgesellschaft AG, Zürich	24	2008	609	2008	213
Treuhand Hannover GmbH, Hannover	26	2007	22.030	2007	1.373
ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG, Düsseldorf	50	2008	2.625	2008	441

* mittelbare Beteiligungen

** vor Gewinnabführung bzw. Verlustübernahme

Beteiligungen an großen Kapitalgesellschaften, die 5% der Stimmrechte überschreiten, bestanden wie folgt:
Treuhand Hannover GmbH, Steuerberatungsgesellschaft

20. Treuhandgeschäfte

Die in der Bilanz ausgewiesenen Treuhandgeschäfte betreffen Treuhandkredite über T€ 15 und treuhänderisch gehaltene Gesellschaftseinlagen von T€ 2.738.

Das Treuhandvermögen gliedert sich nach folgenden Bilanzpositionen:

	31.12.2008	31.12.2007
	T€	T€
Forderungen an Kreditinstitute	15	21
Beteiligungen	2.738	2.738
Insgesamt	2.753	2.759

21. Entwicklung des Anlagevermögens

Im Aktivposten 12 (Sachanlagen) sind enthalten:

	T€
- im Rahmen der eigenen Tätigkeit genutzte Grundstücke und Bauten	181.852
- Betriebs- und Geschäftsausstattung	36.204

Entwicklung des Anlagevermögens

	Anschaffungs-/ Herstellungskosten	Zugänge	Zuschreibungen	Umbuchungen (+ / -)	a) Abgänge b) Zuschüsse	T€
	T€	T€	des Geschäftsjahres T€	T€	T€	
Immaterielle Anlagewerte	38.805	14.214	0	0	a) 0 b) 0	53.019
Sachanlagen:						
a) Grundstücke und Gebäude	273.656	8.983	0	- 43	a) 0 b) 0	282.596
b) Betriebs- und Geschäftsausstattung	92.646	9.124	0	43	a) -216 b) 0	101.597
	405.107	32.321	0	0	-216	437.212
	Übertrag		Abschreibung (kumuliert)			Abschreibungen Geschäftsjahr
	T€		T€			T€
Immaterielle Anlagewerte	53.019		-27.715			-7.711
Sachanlagen:						
a) Grundstücke und Gebäude	282.596		-95.725			-7.531
b) Betriebs- und Geschäftsausstattung	101.597		-65.394			-9.540
a.	437.212		-188.834			-24.782
	Buchwerte zum Geschäftsjahresbeginn		Veränderungen (saldiert)			Buchwerte am Bilanzstichtag
	T€		T€			T€
Wertpapiere des Anlagevermögens	1.776.563		3.984.908			5.761.471
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	77.934		33.548			111.482
Anteile an verbundenen Unternehmen	131.852		-34			131.818
b.	1.986.349		4.018.422			6.004.771
Summe a und b	2.391.456					6.253.149

22. Sonstige Vermögensgegenstände

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

	T€
Aktivierete Prämien aus Optionen	819.286
Steuerforderungen	208.836
darunter: Körperschaftsteuerguthaben gem. § 37 Abs. 5 KStG	63.401
Ausgleichsposten aus Fremdwährungsbewertung	46.910

23. Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

In den Rechnungsabgrenzungsposten sind T€ 49.228 Disagioträge aus aufgenommenen Verbindlichkeiten sowie Prämien ausgeübter Swaptions mit T€ 90.161 enthalten.

24. Nachrangige Vermögensgegenstände

Nachrangige Vermögensgegenstände sind in den Posten „Forderungen an Kunden“ (T€ 10.532), Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere“ (T€ 54.917) sowie „Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere“ (T€ 560) mit insgesamt T€ 66.009 (Vorjahr: T€ 9.070) enthalten.

25. Pensionsgeschäfte

Zum Stichtag bestanden keine echten Pensionsgeschäfte.

26. Fremdwährungspositionen

In den Vermögensgegenständen sind Fremdwährungsposten im Gegenwert von T€ 664.575 enthalten.

Angaben zu den Passiva

27. Restlaufzeitengliederung Verbindlichkeiten

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
	T€	T€	T€	T€	T€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist (P 1b)	345.793 (349.179)	3.459.023 (2.028.765)	987.456 (607.415)	2.135.446 (1.783.773)	3.406.670 (2.922.102)
Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten (P 2ab)	0 (0)	1.741 (97.681)	2.293 (6.234)	12.050 (13.294)	466 (711)
Andere Verbindlichkeiten gegenüber Kunden mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist (P 2bb)	114.937 (76.519)	3.531.009 (3.480.365)	499.983 (345.203)	790.701 (679.703)	3.344.954 (2.515.661)
Andere verbrieftete Verbindlichkeiten (P 3b)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)

In den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind T€ 154.396 Verbindlichkeiten gegenüber der zuständigen genossenschaftlichen Zentralbank enthalten (Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank AG).

Von den Verbindlichkeiten sind durch Übertragung von Vermögensgegenständen gesichert:

	T€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4.345.343

Im Wesentlichen handelt es sich dabei um öffentliche refinanzierte Darlehen. Unabhängig von zuzuordnenden Verbindlichkeiten haben wir im Rahmen des Sicherheitenverwaltungs-Managements (Collateral Management) für Zinsderivate Barsicherheiten in Höhe von € 284,2 Mio. hinterlegt. Weiterhin wurden Wertpapiere im Buchwert von € 186,0 Mio. als Sicherheit für Marginverpflichtungen an Terminbörsen und zur Sicherstellung der Zahlungsverpflichtungen aus Wertpapiertransaktionen verpfändet.

Von den begebenen Schuldverschreibungen (P 3a) werden im auf den Bilanzstichtag folgenden Jahr T€ 4.313.308 (Vorjahr: T€ 3.644.720) fällig.

28. Treuhandverbindlichkeiten

Die Treuhandverbindlichkeiten gliedern sich nach folgenden Bilanzpositionen:

	31.12.2008	31.12.2007
	T€	T€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	15	21
Beteiligungen	2.738	2.738
Insgesamt	2.753	2.759

29. Sonstige Verbindlichkeiten

	T€
Passivierte Prämien aus Optionen und Caps	275.123
Passivierter Veräußerungsgewinn aus ABS-Papieren w/LAAM III	33.293
Zinsen, Genussscheine und Einlagen stiller Gesellschafter	20.273

30. Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Im Passiven Rechnungsabgrenzungsposten (P 6) sind Disagioträge, die bei der Ausreichung von Forderungen in Abzug gebracht wurden, über T€ 47.172 enthalten.

31. Nachrangige Verbindlichkeiten

Angaben zu Passivposten 9 (Nachrangige Verbindlichkeiten):

Im Geschäftsjahr fielen Aufwendungen in Höhe von T€ 10.704 an.
Eine vorzeitige Rückzahlungsverpflichtung ist ausgeschlossen.

Die Nachrangigkeit ist wie folgt geregelt:

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

Die nachrangigen Verbindlichkeiten sind mit folgenden Zinssätzen ausgestattet:

- Nachrangige Inhaberschuldverschreibungen variabel mit 6 Monats-Euribor zuzüglich 1 % sowie mit Festzinssätzen von 5,0 % bis 5,3 %.
- Nachrangige Schuldscheinanleihen mit Festzinssätzen von 4,80 % bis 6,69 %.

Es bestehen zum Stichtag drei nachrangige Verbindlichkeiten (€ 20,8 Mio., € 25,3 Mio. und € 26,9 Mio.), die jeweils 10 % der Bilanzposition übersteigen.

32. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen oder Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht

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

	Verbindlichkeiten gegenüber			
	verbundenen Unternehmen		Beteiligungsunternehmen	
	Geschäftsjahr T€	Vorjahr T€	Geschäftsjahr T€	Vorjahr T€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (P 1)	0	0	588.308	611.835
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (P 2)	28.719	18.919	36.449	52.868
verbrieftete Verbindlichkeiten (P 3)	0	67	659	353

33. Eigenkapital

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

	T€
Einlagen stiller Gesellschafter	150.000
Geschäftsguthaben	
a) der verbleibenden Mitglieder	795.025
b) der ausscheidenden Mitglieder	7.188
c) aus gekündigten Geschäftsanteilen	535
Rückständige fällige Pflichteinzahlungen auf Geschäftsanteile	26

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

	Gesetzliche Rücklage T€	Andere Ergebnisrücklagen T€
Stand 01.01.2008	322.500	322.500
Einstellungen		
- aus Bilanzgewinn des Vorjahres	32.750	32.750
- aus Jahresüberschuss des Geschäftsjahres	0	0
Entnahmen	0	0
	0	0
Stand 31.12.2008	355.250	355.250

Dem haftenden Eigenkapital per 31.12.2008 wurden gemäß § 10 Abs. 2b S.1 Nr. 7 KWG keine realisierten Reserven zugerechnet.

34. Patronatserklärung

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG, Düsseldorf, hat gegenüber der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (Ireland) Investment Company, Dublin, die folgende Patronatserklärung abgegeben: Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG übernimmt die uneingeschränkte Verpflichtung, dafür Sorge zu tragen, dass die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (Ireland) Investment Company in der Weise geleitet und finanziell ausgestattet wird, dass sie stets in der Lage ist, allen ihren Verbindlichkeiten fristgemäß nachzukommen, die während der Beteiligung der Deutschen Apotheker- und Ärztebank eG an der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (Ireland) Investment Company eingegangen wurden. Maßgebend für den Umfang der Sicherstellung ist die Beteiligungsquote der Deutschen Apotheker- und Ärztebank eG zum Zeitpunkt des Eingehens der Verbindlichkeiten.

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (Ireland) Investment Company betreibt derzeit, abgesehen von der Eigenkapitalanlage (€ 28 Mio.), keine aktive Geschäftstätigkeit.

35. Fremdwährungspositionen

In den Verbindlichkeiten sind Fremdwährungsposten im Gegenwert von T€ 466.609 und unter dem Bilanzstrich vermerkte Eventualverbindlichkeiten und andere Verpflichtungen im Gegenwert von T€ 1.185.114 enthalten.

Derivative Finanzinstrumente

36. Angaben zu Termingeschäften

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 31.12.2008 auf € 58.718 Mio. (Vorjahr: € 68.076 Mio.). Darin enthalten sind folgende Geschäftsarten:

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

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

37. Risikostruktur (Nominalvolumen)

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	
	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2007
Zinsbezogene Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	9.236 *)	16.262	149	181	178	213
- 1 bis 5 Jahre	27.427	26.792	857	379	1.062	598
- über 5 Jahre	15.853	18.170	405	646	770	1.010
	52.516	61.224	1.411	1.206	2.010	1.821
Währungsbezogene Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	1.944	3.000	84	-7	126	64
- 1 bis 5 Jahre	347	278	9	-20	43	19
- über 5 Jahre	236	165	1	0	29	14
	2.527	3.443	94	-27	198	97

In Mio. €	Nominalwert		Marktwert		Kreditäquivalent	
	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2007
Aktienbezogene Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	862	789	0	0	59	57
- 1 bis 5 Jahre	16	36	0	0	3	2
- über 5 Jahre	0	0	0	0	0	0
	878	825	0	0	62	59
Kreditderivate						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	40	0	- 1	0	0	0
- 1 bis 5 Jahre	701	456	- 127	- 13	0	0
- über 5 Jahre	2.056	2.128	- 352	- 116	15	0
	2.797	2.584	- 480	- 129	15	0
Sonstige Geschäfte						
Restlaufzeiten						
- bis 1 Jahr	0	0	0	0	0	0
- 1 bis 5 Jahre	0	0	0	0	0	0
- über 5 Jahre	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
Summe - insgesamt -	58.718	68.076	1.025	1.050	2.285	1.977

*) darin Pfandbrief-Terminverkauf (Valuta in 2009) mit 10 Mio. € enthalten

Unter den zinsbezogenen Derivaten befinden sich Wertpapierterminkäufe in Höhe von € 2.000 Mio., die wie Anlagevermögen bewertet werden. Bei den zugrunde liegenden Wertpapieren handelt es sich um von Landesbanken emittierte Schuldverschreibungen, die der Gewährträgerhaftung unterliegen.

Der nominelle Betrag der dem Handelsbestand zugeordneten Derivate beträgt zum 31.12.2008 € 1.027 Mio., mit einem Marktwert von € 0,1 Mio. und einem Kreditäquivalent von € 1,5 Mio.

Die dargestellten Marktwerte wurden anhand der Barwertmethode oder mittels Bewertungsmodellen ermittelt. Für Derivate hat die Bank abweichend zum Vorjahr bei Feststellung illiquider Märkte ein DCF-Verfahren angewandt.

D. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

38. Gliederung der Erträge nach geographischen Märkten

Die Erträge der Bank wurden überwiegend im Inland erzielt.

39. Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von T€ 12.357 beinhalten unter anderem Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von T€ 2.655 sowie Mieterträge in Höhe von T€ 3.545.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von T€ 12.704 resultieren im Wesentlichen aus der Bildung von Rückstellungen für Prozesskosten mit T€ 2.691, Aufwendungen für die Betriebsgemeinschaft mit T€ 1.117, Zinsen wegen Steuernachzahlungen mit T€ 1.809 und Vergütungen an Zeitarbeitsinstitute mit T€ 2.209.

40. Steuern vom Einkommen und Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag entfallen auf das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit und auf Betriebsprüfungen der Vorjahre.

41. Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns

Die apoBank erzielte 2008 einen Jahresüberschuss in Höhe von T€ 59.611, der Gewinnvortrag aus dem Vorjahr betrug T€ 33. Aufsichtsrat und Vorstand werden der Vertreterversammlung folgende Gewinnverwendung vorschlagen:

	in T€
Bilanzgewinn	59.644
Gesetzliche Rücklagen	6.000
Andere Rücklagen	6.000
6% Dividende	47.624
Vortrag auf neue Rechnung	20

E. Sonstige Angaben

42. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Nicht in der Bilanz ausgewiesene oder vermerkte finanzielle Verpflichtungen, die für die Beurteilung der Finanzlage von Bedeutung sind, bestehen in Höhe von T€ 98.450 und resultieren aus der Garantieverpflichtung gegenüber der Sicherungseinrichtung des BVR.

43. Angaben gemäß § 28 Pfandbriefgesetz

Zu den im Posten „Verbriefte Verbindlichkeiten“ enthaltenen Pfandbriefen werden gemäß § 28 PfandBG folgende Angaben (in Mio. €) gemacht:

• Gesamtbetrag und Laufzeitstruktur

	Nennwert		Barwert (Verschieb. nach oben)		Risikobarwert *) (Verschieb. nach unten)		Risikobarwert *)	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Gesamtbetrag des Pfandbriefumlaufs	725,80**)	-	796,04	-	756,57	-	838,88	-
Gesamtbetrag der Deckungsmassen	1.823,63	-	1.897,24	-	1.821,23	-	1.971,41	-
Überdeckung in %	151,26	-	138,33	-	140,72	-	135,01	-
	x ≤ 1 Jahr		1 Jahr < x ≤ 5 Jahre		5 Jahre < x ≤ 10 Jahre		10 Jahre < x	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
Laufzeitstruktur des Pfandbriefumlaufs	0,00	-	632,00	-	78,80	-	15,00	-
Laufzeitstruktur der Deckungsmasse	229,57	-	863,68	-	593,92	-	136,47	-

*) Die Berechnung des Risikobarwertes erfolgt auf Basis des dynamischen Verfahrens.

***) davon 10 Mio. € Terminverkauf mit Valuta in 2009

In der Deckungsmasse befinden sich keine Derivate.

• Zusammensetzung der Deckungsmasse

Gesamtbetrag der zur Deckung verwendeten Forderungen	2008	2007	Anteil am Gesamtbetrag der Deckungsmasse
nach Größenklassen			
x < 300 T €	1.734,05	-	
300 T € < x < 5 Mio. €	8,58	-	
x > 5 Mio. €	0,00	-	
nach Nutzungsart (I) in Deutschland			
wohnwirtschaftlich	1.742,63	-	
gewerblich	0,00	-	
nach Nutzungsart (II) in Deutschland			
Wohnungen	298,83	-	16,39%
Einfamilienhäuser	1.073,48	-	58,87%
Mehrfamilienhäuser	370,32	-	20,31%
Bürogebäude	0,00	-	0,00%
Handelsgebäude	0,00	-	0,00%
Industriegebäude	0,00	-	0,00%
sonstige gewerblich genutzte Gebäude	0,00	-	0,00%
unfertige und noch nicht ertragsfähige Neubauten sowie Bauplätze	0,00	-	0,00%
davon Bauplätze	0,00	-	0,00%

Außerhalb Deutschlands befinden sich keine Grundstückssicherheiten.

- Übersicht über rückständige Forderungen:

	2008	2007
Gesamtbetrag der > 90 Tage rückständigen Forderungen	-	-

- Sonstige Angaben

	wohnwirtschaftlich		gewerblich	
	2008	2007	2008	2007
Anzahl der am Abschlusstag anhängigen Zwangsversteigerungs- und Zwangsverwaltungsverfahren	0,00	-	0,00	-
Anzahl der im Geschäftsjahr durchgeführten Zwangsversteigerungen	0,00	-	0,00	-
Anzahl der im Geschäftsjahr zur Verhütung von Verlusten übernommenen Grundstücke	0,00	-	0,00	-
Gesamtbetrag der rückständigen Zinsen	0,00	-	0,00	-
Gesamtbetrag der Rückzahlungen	48,26	-	0,00	-
davon Rückzahlung auf die Hypotheken durch Amortisation	44,76	-	0,00	-
davon sonstige Rückzahlung auf die Hypotheken	3,50	-	0,00	-

- Deckungsrechnung Hypothekenpfandbriefe

	2008
Forderung an Kunden	
Hypothekendarlehen	1.742.630
Sachanlagen (Grundschulden auf bankeigenen Grundstücken)	0
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere (Buchwert T€ 89.505)	81.000
Deckungswerte insgesamt	1.823.630
Summe der deckungspflichtigen Hypothekenpfandbriefe	725.800
Überdeckung	1.097.830

44. Durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter

Die Zahl der im Jahr 2008 durchschnittlich beschäftigten Arbeitnehmer betrug:

	Vollzeitbeschäftigte	Teilzeitbeschäftigte
Kaufmännische Mitarbeiter	2.037	170
	2.037	170

Außerdem wurden durchschnittlich 59 Auszubildende beschäftigt.

45. Mitgliederbewegungen

	Zahl der Mitglieder	Anzahl der Geschäftsanteile	Haftsummen T€
Anfang 2008	100.212	527.902	791.853
Zugang 2008	2.744	20.572	30.858
Abgang 2008	2.578	18.392	27.588
Ende 2008	100.378	530.082	795.123

46. Geschäfts- und Haftsummen der Mitglieder

	T€
Die Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder haben sich im Geschäftsjahr erhöht um	3.942
Die Haftsummen haben sich im Geschäftsjahr erhöht um	3.270
Höhe des Geschäftsanteils € 1.500, Höhe der Haftsumme € 1.500	

47. Honorare für den Abschlussprüfer

Die Aufwendungen für die Prüfung des Jahresabschlusses, Steuerberatung und sonstigen Leistungen des Abschlussprüfers, der PricewaterhouseCoopers, betragen im Berichtsjahr T€ 1.859 (Vorjahr: T€ 1.801).

Die Aufwendungen sind wie folgt aufzuteilen:

	Geschäftsjahr T€	Vorjahr T€
Prüfung des Jahresabschlusses	1.162	1.188
sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen	153	171
Steuerberatung	0	0
sonstige Leistungen	544	442

48. Angaben zu den Bezügen der Organe

Nach § 285 Satz 1 Nr. 9a HGB beliefen sich die gezahlten Gesamtbezüge des Vorstands auf T€ 3.588; der erfolgsabhängige Anteil an der angegebenen Gesamtvergütung betrug 55%.

Nach der zwischen dem Vorstand und dem Präsidialausschuss für das Geschäftsjahr 2008 vereinbarten Vergütungsstruktur für Vorstandsmitglieder erfolgt zusätzlich zu dem Grundgehalt eine an der Erreichung vereinbarter Ziele orientierte variable Vergütungszahlung. Diese beträgt bei voller Zielerreichung 55% des Gesamtgehaltes. Bei Überschreitung der vereinbarten Ziele kann die variable Vergütungszahlung maximal 71% des Gesamtgehaltes erreichen. Bei einer deutlichen Zielunterschreitung erfolgt keine variable Vergütungszahlung.

Die Gesamtbezüge sind wie folgt aufzuteilen:

	T€
Vertraglich festgelegte Gehälter einschließlich gezahlter variabler Vergütungsteile	3.263
Jubiläumswendungen/Sondervergütungen	200
Nebenleistungen (geldwerte Vorteile)	125

Noch nicht gezahlte variable Vergütungsteile für das Geschäftsjahr 2008 in Höhe von T€ 1.054 sollen in späteren Jahren vom Erfolg der Bank abhängig zur Auszahlung kommen.

An frühere Vorstandsmitglieder und deren Hinterbliebene wurden Ruhegehälter über T€ 1.031 und Nebenleistungen (geldwerte Vorteile) über T€ 19 vergütet.

Die Gesamtbezüge der früheren Vorstandsmitglieder und ihrer Hinterbliebenen beliefen sich auf T€ 1.050.

Für frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene bestehen zum 31.12.2008 Pensionsrückstellungen in Höhe von T€ 13.280.

Die Gesamtbezüge der Aufsichtsratsmitglieder betragen T€ 409, die sich wie folgt aufteilen: Jahresvergütung T€ 280; Sitzungsgelder T€ 31; Ausfallgelder T€ 88; Tagegelder T€ 10.

49. Angaben zu den Forderungen an Organe

Am Bilanzstichtag betragen die Forderungen an und aus eingegangenen Haftungsverhältnissen für

	T€
Mitglieder des Vorstandes	145
Mitglieder des Aufsichtsrates	2.527

50. Vorstand**Mitglieder des Vorstands (Vor- und Zuname)**

Günter Preuß, Bankvorstand, Sprecher
 Gerhard K. Girner, Bankvorstand
 Günther Herion, Bankvorstand
 Stefan Mühr (ab 01.01.2009), Bankvorstand
 Werner Albert Schuster, Bankvorstand
 Claus Verfürth (ab 01.01.2009), Bankvorstand
 Claus Harald Wilsing (bis 31.12.2008), Bankvorstand

51. Aufsichtsrat**Mitglieder des Aufsichtsrats (Vor- und Zuname)**

Dr. med. dent. Wilhelm Osing, Vorsitzender, Zahnarzt
 Wolfgang Häck*, stv. Vorsitzender, Bankangestellter
 Karin Bahr*, Bankangestellte
 Ralf Baumann*, Bankangestellter
 Hans-Jochen Becker**, Bankangestellter
 Dr. med. dent. Wolfgang Eßer, Zahnarzt
 Sven Franke*, Bankangestellter
 Eberhard Gramsch, Arzt
 Norbert Hinke*, Bankangestellter
 Prof. Dr. med. Dr. h. c. Jörg-Dietrich Hoppe, Arzt
 Uschi Jaeckel*, Gewerkschaftssekretärin
 Hermann Stefan Keller, Apotheker
 Dr. med. Andreas Köhler, Arzt
 Dr. med. Ulrich Oesingmann, Arzt
 Dr. med. dent. Helmut Pfeffer, Zahnarzt
 Gerhard Reichert, Apotheker
 Christian Scherer*, Bankangestellter
 Friedemann Schmidt, Apotheker
 Roland Wark*, Bankangestellter
 Loni Wellert*, Bankangestellte

* Arbeitnehmervertreter ** Vertreter der ltd. Angestellten

52. Mandate von Vorständen und Mitarbeitern in Aufsichtsgremien

Zum 31.12.2008 wurden von Mitgliedern des Vorstandes und Mitarbeitern der Bank Mandate in Aufsichtsratsgremien bzw. vergleichbarer Gremien folgender Kapitalgesellschaften i. S. d. § 267 Abs. 3 HGB oder vergleichbarer Organisationen wahrgenommen:

Name	Gesellschaft	Funktion
Günter Preuß	Apotheken-Rechen-Zentrum GmbH, Darmstadt	Vorsitzender des Verwaltungsrates
	DGN Deutsches Gesundheitsnetz Service GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	Treuhand Hannover GmbH Steuerberatungsgesellschaft, Hannover	Mitglied des Aufsichtsrates
Gerhard K. Girner	Apo Asset Management GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	Apothekerversorgung Mecklenburg-Vorpommern, Schwerin	Mitglied des Verwaltungsrates
	Deutsche Ärzte Finanz Beratungs- und Vermittlungs-AG, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	Deutsche Ärzteversicherung AG, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	Deutsche Ärzte-Versicherung Allgemeine Versicherungs-AG, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	Finanz-Service GmbH der APO-Bank, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
MAINTRUST Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt am Main	Mitglied des Aufsichtsrates	
Günther Herion	AC Capital Partners Limited, Dublin	Mitglied des Board of Directors
	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
	Rheinisch-Westfälischer Genossenschaftsverband e. V., Münster/Köln	Mitglied des Verwaltungsrates
	RMS RISK MANAGEMENT SOLUTIONS GmbH, Köln	Mitglied des Aufsichtsrates
	ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf, Aktiengesellschaft, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Werner Albert Schuster	APO Data-Service GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	DGN GmbH Deutsches Gesundheitsnetz Service GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
Claus Harald Wilsing	AC Capital Partners Limited, Dublin	Vorsitzender des Board of Directors
	Apo Asset Management GmbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Vorsitzender des Aufsichtsrates
	arsago Hedge Fund Holding AG, CH Hurden	Mitglied des Verwaltungsrates
	INKA Internationale Kapitalanlagegesellschaft mbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Seabright Holdings Ltd., Zypern	Mitglied des Aufsichtsrates	
Stefan Mühr	DGN Deutsches Gesundheitsnetz Service GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Claus Verfürth	Apo Asset Management GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Hans-Jochen Becker	CP Capital Partners AG, Zürich	Vorsitzender des Verwaltungsrates
	PROFI Erste Projektfinanzierungs- und Beteiligungsgesellschaft AG, Zürich	Mitglied des Verwaltungsrates
Rainald Brune	Deutsche Apotheker- und Ärztebank (Ireland) Investment Company, Dublin	Mitglied des Board of Directors
Regina Dörr	Deutsche Apotheker- und Ärztebank (Ireland) Investment Company, Dublin	Mitglied des Board of Directors

Name	Gesellschaft	Funktion
Hans Fells	Finanz-Service GmbH der APO-Bank, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Stefan Kunac	APO Data-Service GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Uwe Meyer-Vogelgesang	DGN Deutsches Gesundheitsnetz Service GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates
Ulrich Sommer	Apo Asset Management GmbH, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrates

53. Name und Anschrift des Prüfverbandes

Name und Anschrift des zuständigen Prüfungsverbandes:

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

Düsseldorf, den 25. März 2009
 Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG
 Der Vorstand

Günter Preuß

Gerhard K. Girner

Günther Herion

Stefan Mühr

Werner Albert Schuster

Claus Verfürth

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG, Düsseldorf, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2008 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Genossenschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Genossenschaft. Der Lagebericht steht im Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Genossenschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, den 26. März 2009
PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Prof. Dr. André Dicken, Wirtschaftsprüfer

ppa. Holger Gathmann, Wirtschaftsprüfer

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Erklärung des Vorstands

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

Düsseldorf, den 25. März 2009

Der Vorstand

Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG



Günter Preuß



Gerhard K. Girner



Günther Herion



Stefan Mühr



Werner Albert Schuster



Claus Verfürth

Daten zur Bank

Dezernats- und Bereichsleiter

Vertriebs- und Filialleiter

Leiter der Regionalen Kreditsteuerung, Geschäftsführer der Tochtergesellschaften

Hauptverwaltung, Filialen

Geschäfts- und Beratungsstellen

Standorte der Bank

Geschichtliche Entwicklung der Bank

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

Vertriebsleiter

Jürgen Grabensee
Markus Herzig

Filialleiter

Aachen	Michael Arndt	Lübeck	Dietmar Godt
Augsburg	Joachim Lehmann	Magdeburg	Ingo König (komm.)
Bayreuth	Erwin Hacke	Mainz	Petra Knödler
Berlin	Martin Steinkühler	Mannheim	Werner Gebauer
Braunschweig	Eberhard Groß	Marburg	Ulrich Mittag
Bremen	Reinhard Pretzsch	München	Bruno Höfter
Chemnitz	Wilhelm Spitz	Münster	Franz-Josef Gebker
Darmstadt	Uwe Natter	Neustadt	Otmar Herrmann
Dortmund	Carsten Ferch	Nürnberg	Ronald Hensel
Dresden	Raimund Pecherz	Oldenburg	Christoph Mönikes
Düsseldorf	Michael Brüne	Osnabrück	Werner Goldkamp
Duisburg	Thomas Götting	Potsdam	Jürgen Nitsche
Essen	Ute Szameitat	Regensburg	Frank Hillemanns (bis 31. März 2009)
Frankfurt	Carsten Padrok		René Braun (ab 1. April 2009)
Freiburg	Jörg Jahnz		Andreas Henning
Göttingen	Peter Herbst	Rostock	Dietmar Schmidt
Hamburg	Peter Schlögell	Saarbrücken	Falk Schröder
Hannover	Johannes Henkel	Schwerin	Hartmut Paland
Karlsruhe	Andreas Kalle	Stuttgart	Peter Jesse
Kassel	Franz-Josef Nolte	Thüringen	Ulrich Ober
Kiel	Peter Geiß	Trier	Werner Ensberg
Koblenz	Hartmut Thimm	Wiesbaden	Bernd Posdlich
Köln	Werner Höhl	Würzburg	Michael Kutscher
Leipzig	Helmut Picker	Wuppertal	

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)	Ulrich Nötges Rolf Heußen
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 apoBank (apoFinanz)	Thomas Aigner
Kooperations- und Organisations-Management GmbH (apoKom)	Georg Heßbrügge Dr. Gerhard Schlicht
medisign GmbH	Uwe Meyer-Vogelgesang Peter Gabriel

Stand: März 2009

Hauptverwaltung

40547 Düsseldorf
Richard-Oskar-Mattern-Str. 6

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

Filialen

52064 Aachen
Habsburgerallee 13
Telefon 0241/7505-0

28211 Bremen
Schwachhauser Heerstraße 41
Telefon 0421/3482-0

86150 Augsburg
Eserwallstraße 3
Telefon 0821/50269-0

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

95448 Bayreuth
Brandenburger Straße 4
Telefon 0921/78923-0

64283 Darmstadt
Rheinstraße 29
Telefon 06151/9952-0

10625 Berlin
Kantstraße 129
Telefon 030/31512-0

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

38100 Braunschweig
Kaiserstraße 7
Telefon 0531/24487-0

01099 Dresden
Schützenhöhe 16
Telefon 0351/80001-0

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

76185 Karlsruhe
Zeppelinstraße 2
Telefon 0721/95559-0

55118 Mainz
Frauenlobplatz 2
Telefon 06131/96010-0

47051 Duisburg
Philosophenweg 21a
Telefon 0203/99216-0

34117 Kassel
Mauerstraße 13
Telefon 0561/70007-0

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

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

24103 Kiel
Hopfenstraße 47
Telefon 0431/6605-0

35043 Marburg
Raiffeisenstraße 6
Telefon 06421/4009-0

60326 Frankfurt
Mainzer Landstraße 275
Telefon 069/795092-0

56068 Koblenz
Poststraße 8
Telefon 0261/1391-0

80333 München
Ottostraße 17
Telefon 089/55112-0

79114 Freiburg
Sundgauallee 25
Telefon 0761/88591-0

50668 Köln
Riehler Straße 34
Telefon 0221/7728-0

48147 Münster
Gartenstraße 208
Telefon 0251/9286-0

37073 Göttingen
Bürgerstraße 20
Telefon 0551/50767-0

04347 Leipzig
Braunstraße 16
Telefon 0341/24520-0

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

22083 Hamburg
Humboldtstraße 60
Telefon 040/22804-0

23554 Lübeck
Fackenburger Allee 11
Telefon 0451/40852-0

90429 Nürnberg
Spittlertorgraben 3
Telefon 0911/2721-0

30175 Hannover
Königstraße 10
Telefon 0511/3403-0

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

26135 Oldenburg
Huntestraße 14a
Telefon 0441/92397-0

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

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

14467 Potsdam
Hegelallee 12
Telefon 0331/27521-0

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

93049 Regensburg
Yorckstraße 13
Telefon 0941/39603-0

97080 Würzburg
Beethovenstraße 1
Telefon 0931/35535-0

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

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

66119 Saarbrücken
Puccinistraße 2
Telefon 0681/58606-0

19055 Schwerin
Wismarsche Straße 304
Telefon 0385/59122-0

70567 Stuttgart
Albstadtweg 4
Telefon 0711/7879-0

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

Geschäftsstellen

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

Geschäftsstelle Bonn
Walter-Flex-Straße 2
53113 Bonn
Telefon 0228/85466-0
zuständige Filiale: Köln

Geschäftsstelle Friedrichshafen
Werastraße 22
88045 Friedrichshafen
Telefon 07541/38414-0
zuständige Filiale: Stuttgart

Geschäftsstelle Heilbronn
Lohtorstraße 2
74072 Heilbronn
Telefon 07131/87397-0
zuständige Filiale: Mannheim

Geschäftsstelle Hildesheim
Kaiserstraße 25
31134 Hildesheim
Telefon 05121/20669-3
zuständige Niederlassung:
Hannover

Geschäftsstelle Ulm
Karlstraße 31-33
89073 Ulm
Telefon 0731/14034-0
zuständige Filiale: Stuttgart

Geschäftsstelle Rosenheim
Bahnhofstraße 15
(Salinplatz)
83022 Rosenheim
Telefon 08031/40831-0
zuständige Niederlassung:
München

Beratungsstellen

Beratungsstelle Bremerhaven
Barkhausenstraße 2
27568 Bremerhaven
Telefon 0421/34821-110
0421/34821-111
zuständige Filiale: Bremen

Beratungsstelle Büdingen
Gymnasiumstraße 18-20
63654 Büdingen
Telefon 06042/95897-0
zuständige Filiale: Frankfurt

Beratungsstelle Cottbus
Dreifertstraße 12
03044 Cottbus
Telefon 0331/27521-0
zuständige Filiale: Potsdam

Beratungsstelle
Frankfurt/Oder
Berliner Straße 23a
15230 Frankfurt/Oder
Telefon 0331/27521-0
zuständige Filiale: Potsdam

Beratungsstelle Görlitz
Konsulplatz 3
02826 Görlitz
Telefon 0351/80001-0
zuständige Filiale: Dresden

Beratungsstelle Kaiserslautern
Münchstraße 6
67655 Kaiserslautern
Telefon 06321/9251-0
zuständige Filiale: Neustadt

Beratungsstelle Lingen
Wilhelmstraße 53
49808 Lingen
Telefon 0591/610558-0
zuständige Filiale: Osnabrück

Beratungsstelle Neubrandenburg
An der Marienkirche (Ärztelhaus)
17033 Neubrandenburg
Telefon 0395/563927-3
zuständige Filialen: Rostock oder
Schwerin

Beratungsstelle Weimar
Zum Hospitalgraben 8
99425 Weimar
Telefon 0361/57654-0
zuständige Filiale: Thüringen

- 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; Mitgliederzahl erreicht 100.982.
- 2008** Trotz der weltweiten Finanzmarktkrise: 60 Mio. Euro Bilanzgewinn; Dividende mit 6% auf Vorjahresniveau.

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