

---

---

## Vom Nischenanbieter zur Core Bank



### Andreas Schmitz

Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter  
der HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA  
in der Hauptversammlung am 7. Juni 2005

---

---

Liebe Aktionärinnen,  
liebe Aktionäre,  
liebe Kunden und Freunde des  
Bankhauses HSBC Trinkaus & Burkhardt,

zur Hauptversammlung 2005 der  
HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA  
begrüße ich Sie auch im Namen meiner  
Partner sehr herzlich. Wir freuen uns,  
dass Sie Ihr Interesse an und Ihre  
Verbundenheit mit unserem Unternehmen  
durch Ihre Teilnahme an der Hauptversammlung  
zum Ausdruck bringen.

Ich begrüße auch die aktiven und  
ehemaligen Mitarbeiter der Bank sowie  
die Vertreter der Banken und der  
institutionellen Anleger. Ebenso herzlich  
begrüße ich die Vertreter der Presse,  
denen ich für die faire und sachkundige  
Berichterstattung über unseren Jahresabschluss  
2004 danke.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
mit dem guten Ergebnis des Jahres 2004  
haben wir den erfolgreichen Weg des  
Vorjahres fortgesetzt.

Bevor ich auf die Zahlen der Bank im  
Einzelnen eingehe, möchte ich Sie

mit drei qualitativen Elementen unseres  
Erfolgs im Geschäftsjahr 2004 vertraut  
machen, die sich bisher noch kaum – da sie  
überwiegend in den Folgejahren hoffentlich  
ertragswirksam werden – im Zahlenwerk des  
abgelaufenen Jahres widerspiegeln. Nur  
selten in der jüngeren Geschichte der Bank  
war die Zahl der neu gewonnenen Kunden-  
verbindungen in unseren

---

---

### Mit dem guten Ergebnis des Jahres 2004 haben wir den erfolgreichen Weg des Vorjahres fortgesetzt.

---

---

drei klar definierten Zielkundensegmenten  
so groß wie im abgelaufenen Geschäftsjahr.  
So belief sich der Nettozuwachs im Bereich  
Vermögende Privatkunden auf 1.156 Mio Euro;  
im Asset Management hat unsere Tochtergesellschaft  
INKA ihre Position als zweitgrößter Anbieter  
von MasterKAGen in Deutschland weiter gefestigt.  
Dies ist überwiegend auf unsere frühzeitige  
Ausrichtung auf und un-

sere Investitionen in ein automatisiertes  
Reporting nach International Financial  
Reporting Standards (IFRS) zurückzuführen.  
Unseres Wissens sind wir derzeit die  
Einzigsten im Markt, die großen IFRS-  
verpflichteten Kapitalstellen diesen Service  
automatisch zur Verfügung stellen können.  
Im Firmenkundengeschäft konnten, und ich  
konzentriere meine Aussage nur auf die  
Großunternehmen mit einem Umsatz von  
mehr als 500 Mio Euro, in den letzten 12  
bis 18 Monaten über 50 neue Kunden für  
unser Haus gewonnen werden. Dies findet  
seinen Widerhall auch in der unter  
Banken viel beachteten Greenwich-Studie  
über das Verhalten der 500 größten  
deutschen Corporates wieder. Hinter den  
„so genannten“ vier deutschen  
Großbanken belegt HSBC Trinkaus &  
Burkhardt – was die Marktdurchdringung  
angeht – einen hervorragenden fünften  
Platz. Damit weisen wir bei der  
Marktdurchdringung den stärksten  
Zuwachs aller in Deutschland tätigen  
Banken aus.

Analysiert man die Ursachen für diesen  
Kundenzuwachs, so dürften

hierfür zum einen die klassischen und von uns gelebten Tugenden einer Privatbank wie die Betreuungskonsistenz, die Qualität unserer Produkte und die flachen Hierarchien eine wichtige Rolle gespielt haben. Entscheidend ist zum anderen unsere Zugehörigkeit zur HSBC-Gruppe, die wie kaum eine andere Bank in der Welt internationale Präsenz und Kapitalkraft verkörpert. Unser Anspruch, das „Beste aus beiden Welten“ zu bieten, lässt uns in einem für die deutsche Kreditwirtschaft schwierigen Marktumfeld deutscher als jede internationale Bank und internationaler als jedes deutsche Kreditinstitut erscheinen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, was ist unser Ziel für dieses Jahr? Ohne in unseren Akquisitionsbemühungen nachzulassen, wollen wir in 2005 einen besonderen Schwerpunkt auf den Ausbau und die Vertiefung unserer Kundenbeziehungen legen, um über ein besseres Cross Selling das angestrebte Erlöswachstum zu realisieren. Vom Nischenanbieter zur Core Bank, so lautet das Gebot der Stunde – dies ist uns im Verbund mit der HSBC-Gruppe gerade im Geschäft mit institutionellen Kunden sowie mit Firmenkunden in den beiden zurückliegenden Jahren bereits in zahlreichen Fällen gelungen.

---

### **Das Betriebsergebnis von HSBC Trinkaus & Burkhardt ist um 18,8% auf 102,3 Mio Euro gestiegen.**

---

Bereits im Geschäftsjahr 2004 haben wir den Rückenwind unserer kundenfokussierten Politik gespürt. Das Betriebsergebnis von HSBC Trinkaus & Burkhardt ist um 18,8% auf 102,3 Mio Euro gestiegen. Damit haben wir unser selbst gestecktes Ziel – nämlich das operative Ergebnis um einen zweistelligen Prozentsatz zu steigern – klar erreicht. Dies freut uns umso mehr, da wir bereits im Jahr 2003 ein außerordentlich hohes Wachstum des Betriebs-

ergebnisses erzielt haben und somit ein gutes Ergebnis nochmals verbessern konnten.

Das Ergebnis aus dem Kundengeschäft nahm im vergangenen Jahr deutlich zu und erwies sich erneut als das solide Fundament, auf dem die Bank steht. Darüber hinaus wurde ein Veräußerungsgewinn von 18,5 Mio Euro durch den Verkauf der indirekten Beteiligung an der HSBC Guyerzeller Bank AG erzielt, sodass der Jahresüberschuss vor Steuern um 44,3% auf 121,5 Mio Euro gestiegen ist. Der Jahresüberschuss nach Steuern legte sogar um 66,3% auf 78,0 Mio Euro zu.

---

### **Der Jahresüberschuss nach Steuern legte um 66,3% auf 78,0 Mio Euro zu.**

---

Der hohe Vorjahreswert bei der wichtigsten Ertragskomponente, dem Provisionsüberschuss, konnte nochmals verbessert werden, und zwar um 15,3% auf 226,4 Mio Euro. Das Handelsergebnis wuchs um 21,4% auf 54,4 Mio Euro und übertraf unsere Erwartungen. Der Zinsüberschuss ist um 7,6% auf 69,3 Mio Euro gesunken. Damit entfallen mittlerweile weniger als 20% unserer Erträge auf den Zinsüberschuss. Der Rückgang beim Zinsüberschuss beruht zum einen auf dem verkaufsbedingten Wegfall des Ertrags aus der HSBC Guyerzeller Bank und zum anderen aus dem gesunkenen Zinsertrag aus Finanzanlagen wegen leicht rückläufiger Volumen und wegen des weiter rückläufigen Zinsniveaus. Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft konnte von 7,7 Mio Euro auf 1,6 Mio Euro gesenkt werden, obwohl die Bank an ihren traditionell strengen Bewertungsmaßstäben festgehalten hat. Der Zinsüberschuss nach Risikovorsorge stieg leicht auf 67,7 Mio Euro an.

Die auf den ersten Blick hohe Zunahme des Verwaltungsaufwands um 10,2% auf 250 Mio Euro lag im Rahmen unserer Planungen. Diese be-

inhalten einerseits die zusätzlichen Aufwendungen, die durch die Übernahme der Wertpapierabwicklung für die DAB bank entstanden sind, im Wesentlichen für neue Mitarbeiter und für größere IT-Kapazitäten. Andererseits stiegen die gewinnabhängigen Bezüge aufgrund der erfreulichen Ergebnisentwicklung deutlich an. Zudem haben wir in jenen Geschäftsbereichen, in denen wir weitere Ertragszuwächse erwarten, die Zahl der Mitarbeiter aufgestockt und in die IT-Infrastruktur investiert. Die Mitarbeiterzahl stieg insgesamt von 1.525 auf 1.621 zum Ende des vergangenen Jahres. Im Unterschied zu den Großbanken befindet sich HSBC Trinkaus & Burkhardt in einer Wachstumsphase. Wir wollen unseren Marktanteil in den drei Kundensegmenten steigern, und wir werden deshalb wie bereits im vergangenen Jahr die Zahl der Mitarbeiter erhöhen, ihre Qualifikation weiter verbessern sowie in unsere technischen Systeme investieren. Für das Geschäftsjahr 2004 konnten wir trotzdem die Aufwand-Ertrag-Relation der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auf 67,0% verbessern, nach 71,2% im Jahr zuvor. Das Ergebnis je Aktie kletterte kräftig von 1,80 Euro im Jahr 2003 auf 2,99 Euro im Berichtsjahr.

---

### **Wir schlagen eine Erhöhung der Dividende auf 2,25 Euro vor, nach einer Dividende von 1,75 Euro für das Jahr 2003.**

---

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre! Wie in den Vorjahren wollen wir Sie an den höheren Ergebnissen beteiligen. Wie Sie der Einladung zu dieser Hauptversammlung bereits entnommen haben, schlagen wir Ihnen eine Erhöhung der Dividende auf 2,25 Euro vor, nach einer Dividende von 1,75 Euro für das Jahr 2003.

Meine Damen und Herren. Die Bilanzsumme des Konzerns nahm 2004 um 21,3% auf 13,3 Mrd Euro zu. Die haftenden Eigenmittel (nach KWG)

machten Ende des Berichtsjahres 12,5% der anrechnungspflichtigen Positionen aus gegenüber 11,0% Ende 2003; auf das Kernkapital entfielen 8,2%. Die Kapitalbasis der Bank ist damit weiterhin gut. An dem Grundkapital der HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA sind unverändert die HSBC-Gruppe mit 73,5% und die Landesbank Baden-Württemberg mit 20,3% beteiligt.

---

### Die Bilanzsumme des Konzerns nahm 2004 um 21,3% auf 13,3 Mrd Euro zu.

---

Lassen Sie mich ein paar Worte zu unserem Derivategeschäft sagen. Wir sind in diesem Markt weiterhin sehr aktiv. Ende 2004 lag das Gesamtvolumen der Derivate bei 80,6 Mrd Euro nach 78,3 Mrd Euro im Jahr zuvor. Der Marktwert belief sich auf 2,0 Mrd Euro nach 1,7 Mrd Euro im Vorjahr. Das gesamte Marktrisikopotenzial aus Handelsaktivitäten betrug zum Bilanzstichtag 6,1 Mio Euro gegenüber 6,0 Mio Euro im Jahr 2003.

Damit, meine Damen und Herren, möchte ich den Überblick über die Gesamtbank abschließen und mich der Entwicklung in den einzelnen Geschäftsbereichen zuwenden. Für HSBC Trinkaus & Burkhardt war das Jahr 2004 durch eine insgesamt gute Geschäftsentwicklung gekennzeichnet. Dies spiegeln die Ergebnisbeiträge der einzelnen Geschäftsbereiche wider. Und dies ist auch eine solide Ausgangsbasis für unsere Ziele im Jahr 2005.

Der 2004 im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegene Ergebnisbeitrag von 30,7 Mio Euro im Geschäftsbereich Vermögende Privatkunden setzt sich zusammen aus einem operativen Ergebnis von 24,4 Mio Euro und einem Anteil von 6,3 Mio Euro aus dem Realisierungsgewinn infolge des Verkaufs der Beteiligung an der HSBC Guyerzeller Bank. Beachtliche Erfolge erzielte der Privatkundenbereich in der Akquisition neuer Kun-

den. Das Volumen der verwalteten Vermögen konnte um 15% auf rund 12 Mrd Euro gesteigert werden.

Auf dieser Basis werden wir in diesem Jahr unser Produktangebot weiter verbreitern und je nach Marktsituation in stärkerem Maße strukturierte Produkte nutzen, um optimale Chancen-Risiko-Profile für unsere vermögenden Privatkunden zu realisieren. Zur Anlagendiversifikation bieten wir 2005 zwei geschlossene Immobilienfonds mit sehr attraktiven Renditen an. Im Zusammenspiel dieser Faktoren erwarten wir eine deutliche Steigerung des Ergebnisbeitrags in diesem Kundensegment.

Der Geschäftsbereich Firmenkunden verbesserte seinen Ergebnisbeitrag um gut 16% auf 43,0 Mio Euro. Der erfreuliche Ergebnisanstieg ist vor allem auf deutlich höhere Provisionserlöse aus dem Bereich Mergers & Acquisitions sowie aus dem Auslandsgeschäft zurückzuführen. Dank der Gewinnung zahlreicher neuer Kunden konnte die künftige geschäftliche Basis im gehobenen Mittelstand und bei Großunternehmen verbreitert werden. Bei bestehenden Kunden übernimmt HSBC Trinkaus & Burkhardt immer öfter die Rolle einer Kernbank. Im Bereich Corporate Finance konnten wir durch einige großvolumige Mandate die Erlöse gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern. Beispielhaft möchte ich die Begleitung des Verkaufs der Auto-Teile-Unger Gruppe A.T.U. an den US-Finanzinvestor Kohlberg Kravis Roberts KKR nennen.

---

### Der Geschäftsbereich Firmenkunden verbesserte seinen Ergebnisbeitrag um gut 16% auf 43,0 Mio Euro.

---

Im Jahr 2005 setzen wir die Gewinnung neuer Firmenkunden kontinuierlich fort, ohne Abstriche an der hohen Qualität unseres Kreditportfolios zuzulassen. In erster Linie haben wir uns aber vorgenommen, unsere Kundenverbindungen zu vertiefen. Ein

weiteres Wachstum im Auslandsgeschäft, für das wir aufgrund der Einbindung in die weltweit vertretene HSBC-Gruppe bei vielen Firmenkunden ein glaubwürdiger und deshalb bevorzugter Bankpartner sind, trägt zur Intensivierung der Kundenbeziehung maßgeblich bei.

---

### Der Geschäftsbereich Institutionelle Kunden weist die größte Ergebnisverbesserung und mit 44,7 Mio Euro den höchsten Ergebnis- beitrag von allen vier Geschäftssegmenten der Bank auf.

---

Der Geschäftsbereich Institutionelle Kunden weist die größte Ergebnisverbesserung (knapp 42%) und mit 44,7 Mio Euro den höchsten Ergebnisbeitrag von allen vier Geschäftssegmenten der Bank auf. Ausschlaggebend für diesen Erfolg waren vor allem individuelle Lösungen für institutionelle Kunden, wozu Versicherungen, Versorgungswerke, Fondsgesellschaften und Banken gehören. Hinzu kommt eine kräftige Geschäftsausweitung im Segment Fixed Income. Im laufenden Jahr erwarten wir weiter steigende Umsätze im Zins- und Aktiengeschäft und deutliche Zuwächse in den derivativen Geschäften. Hierfür haben wir uns auch personell verstärkt.

An dieser Stelle will ich noch kurz auf zwei Tochtergesellschaften von HSBC Trinkaus & Burkhardt eingehen: Die Betreuung von institutionellen Vermögen und Publikumsfonds zählt zu den Schwerpunkten der HSBC Trinkaus Capital Management GmbH; diese Tochtergesellschaft hat im Publikumsfondssegment einen Zuwachs über dem Marktdurchschnitt erzielt und die Volumen im Spezialfondsbereich stabil gehalten, sodass die Erträge leicht gesteigert werden konnten. Die INKA Internationale Kapitalanlagegesellschaft mbH konnte

ihre Position als Anbieter in der Fondsadministration ausbauen und wie bereits erwähnt ihre Position als zweitgrößte Master KAG in Deutschland festigen. Das von der INKA verwaltete Volumen stieg um knapp 50% auf 24,4 Mrd Euro und die Zahl der Fonds nahm um 27 auf 227 zu; bei konstanter Anzahl der Publikumsfonds erhöhte sich die Zahl der Spezialfonds von 170 auf 197. Die hohen Volumenzuwächse im Bereich Master KAG stimmen uns optimistisch für das laufende Jahr.

Der Ergebnisbeitrag des Eigenhandels nahm im Jahr 2004 um 2,4% auf 25,1 Mio Euro zu. Der Bereich knüpfte damit an das gute Ergebnis des Vorjahres an. Während der Aktienderivatehandel erwartungsgemäß seine hohen Vorjahreserlöse wegen geringerer Indexschwankungen nicht wiederholen konnte, haben Fixed Income-, Aktien- und Devisenhandel deutliche Erlössteigerungen erwirtschaftet.

Der Ergebnisbeitrag des Eigenhandels ist naturgemäß am stärksten von den Marktentwicklungen abhängig. Gleichwohl erwarten wir in diesem Jahr eine moderate Steigerung im Handel mit aktienbezogenen Produkten und deutlichere Zuwächse im zinsbezogenen Handel. Im Devisenhandel ist unsere Strategie unverändert ausgerichtet auf den Gewinn von Marktanteilen durch den Einsatz neuer elektronischer Handelssysteme und durch die Nutzung der globalen Devisenplattform der HSBC.

---

### Der Ergebnisbeitrag des Eigenhandels nahm im Jahr 2004 um 2,4% auf 25,1 Mio Euro zu.

---

HSBC Trinkaus & Burkhardt hat seine Position am Zinskapitalmarkt im vergangenen Jahr weiter ausgebaut. In Zusammenarbeit mit der HSBC war die Bank an der Begebung von 80 Anleihen mit einem Gesamtvolumen von mehr als 26,5 Mrd Euro federführend beteiligt. So belegte die Bank im Jahr 2004 den dritten Platz

bei Unternehmensanleihen in Deutschland nach Platz vier im Vorjahr (Quelle: Dialogic Bondware). In diesem Zusammenhang sei auch der siebte Platz bei den syndizierten Krediten erwähnt. Beide Positionen zeigen, dass es uns zunehmend gelingt, für unsere langjährigen, großen Industriekunden zur Kernbank zu werden. Die starke Bedeutung der Emission von eigenen Optionsscheinen, Zertifikaten und Anleihen mit unterschiedlichen Strukturen wurde 2004 an der von 4.645 auf 9.354 mehr als verdoppelten Anzahl von Emissionen der Bank sichtbar. Gegenüber 2002 (1.571 Wertpapiere) haben wir damit die Anzahl der angebotenen Wertpapiere um nahezu das Sechsfache erhöht.

---

### HSBC Trinkaus & Burkhardt hat seine Position am Zinskapitalmarkt im vergangenen Jahr weiter ausgebaut.

---

Wie diese Zahlen unterstreichen, hält der Erfolg der Vertriebsinitiative „HSBC Trinkaus Investment Products“ an. Wir bauen 2005 den Vertrieb unserer Publikumsfonds, Optionsscheine und Zertifikate an Retailinvestoren über andere Banken und Vertriebspartner bundesweit aus.

Eine in der deutschen Bankenlandschaft einmalige Erfolgsgeschichte können wir im Bereich Wertpapierabwicklung vorweisen:

Für unser Haus ist das Wertpapiergeschäft von zentraler Bedeutung. Deshalb haben wir früh und konsequent in zukunftsweisende Technologien investiert. Mit dem 2002 eingeführten Wertpapierabwicklungssystem GEOS verbesserte HSBC Trinkaus & Burkhardt die Abläufe in der Abwicklung des eigenen Wertpapiergeschäfts signifikant und erweiterte sein Dienstleistungsangebot für andere Banken. Nach der Migration des S Brokers auf GEOS im Jahr 2003 haben wir im vergangenen Jahr die Wertpapierabwicklung der DAB bank terminge-

recht und kosteneffizient auf das GEOS-System in unserem Haus übertragen. In den kommenden Monaten wird die Wertpapierabwicklung für einen weiteren Mandanten, den Online-Broker fimatex by boursorama, übernommen.

Mit dem im November 2004 von HSBC Trinkaus & Burkhardt und der Telekom-Tochter T-Systems der Öffentlichkeit vorgestellten Gemeinschaftsunternehmen für die Abwicklung von Wertpapiertransaktionen wird ein neues Kapitel in der Wertpapierabwicklung in Deutschland aufgeschlagen. Erstmals bündeln eine Bank und ein bankenunabhängiges IT-Unternehmen ihr Know-how und ihre Schlagkraft. Der Name des neuen Unternehmens lautet: *International Transaction Services GmbH*. An dem Joint Venture, das im Herbst 2005 den operativen Betrieb aufnimmt, wird HSBC Trinkaus & Burkhardt 51% und die T-Systems International GmbH 49% der Gesellschaftsanteile halten. Mehr als 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von HSBC Trinkaus & Burkhardt werden zur International Transaction Services GmbH wechseln. Durch das Einbringen der Wertpapierabwicklung von HSBC Trinkaus & Burkhardt in das Joint Venture mit T-Systems haben beide Unternehmen

---

### Bereits heute zählt HSBC Trinkaus & Burkhardt mit mehr als 20 Mio Transaktionen pro Jahr zu den führenden Wertpapierabwicklern im deutschen Markt.

---

die strukturelle Grundlage für weiteres Wachstum geschaffen. Bereits heute zählt HSBC Trinkaus & Burkhardt mit mehr als 20 Mio Transaktionen pro Jahr zu den führenden Wertpapierabwicklern im deutschen Markt. Diese Marktposition soll weiter ausgebaut werden, indem zusätzliche, anspruchsvolle Mandate für die Wertpapierabwicklung gewonnen werden. Wir erwarten, dass die Inter-

national Transaction Services GmbH eine aktive Rolle im anstehenden Konsolidierungsprozess im deutschen Wertpapierdienstleistungsmarkt spielen wird. Denn während die Mehrzahl der bisherigen Anbieter noch an umfangreichen Systemverbesserungen arbeiten muss, können wir uns auf die Unterstützung der Geschäftsmodelle unserer Mandanten konzentrieren. Mit anderen Worten: Wir verfolgen den ehrgeizigen Plan, mit der International Transaction Services GmbH die beste Wertpapierabwicklungsbank Deutschlands aufzubauen.

---

### Die positive Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres hat sich in den ersten drei Monaten des Jahres 2005 vor allem im Kunden- geschäft fortgesetzt.

---

Meine sehr geehrten Damen und Herren, die positive Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres hat sich in den ersten drei Monaten des Jahres 2005 vor allem im Kundengeschäft fortgesetzt. Im Vergleich zum Vorjahresquartal stieg der Jahresüberschuss um 19,9% auf 19,3 Mio Euro. Das außerordentlich gute Handelsergebnis des Vorjahres konnte im ersten Quartal 2005 allerdings nicht wiederholt werden. Deshalb blieb das Betriebsergebnis in den ersten drei Monaten mit 26,5 Mio Euro um 8% hinter dem ausgezeichneten Vorjahresergebnis von 28,8 Mio Euro zurück.

Entscheidend für den höheren Jahresüberschuss war vor allem die Intensivierung unserer Kundenbeziehungen, was sich im Zins- und Provisionsergebnis widerspiegelt. Die wichtigste Ertragskomponente der Bank, das Provisionsergebnis, ist um 11,8% auf 61,4 Mio Euro noch einmal kräftig gestiegen. Maßgeblich waren hierbei höhere Umsatz- und Bestandsprovisionen im Wertpapiergeschäft.

Das Zinsergebnis hat sich im Vergleich zum ersten Quartal 2004 um 6,5% auf 16,5 Mio Euro verbessert.

Die höheren Volumina im Kundengeschäft haben dabei das niedrigere Zinsergebnis aus Finanzanlagen mehr als kompensiert.

Das Handelsergebnis nahm gegenüber dem sehr guten Vorjahresquartal um 22,3% bzw. um 4,7 Mio auf 16,4 Mio Euro ab. Der Rückgang resultiert ausschließlich aus den Eigenanlagen der Bank, die im Vorjahr erheblich zum Handelsergebnis beigetragen haben. Die operativen Handelsbereiche hingegen haben sowohl ihre Vorjahresergebnisse als auch die Planungen übertroffen. Unverändert liefert der Handel mit Aktien und Aktienderivaten den höchsten Ergebnisbeitrag.

Die Risikoversorge im Kreditgeschäft blieb auf niedrigem Niveau. Dank unserer unverändert konservativen Haltung bei der Beurteilung von Kreditrisiken und dank des wirksamen Risikomanagements der Bank sank der Nettoaufwand für die Risikoversorge im Vergleich zum Vorjahr um 0,6 Mio auf 0,7 Mio Euro.

Obwohl der Verwaltungsaufwand um 8% auf 67,3 Mio Euro gestiegen ist, konnte die Aufwand-Ertrag-Relation unter der Zielmarke von 70% gehalten werden. Grund für den Anstieg der Verwaltungsaufwendungen war vor allem die höhere Mitarbeiterzahl in der Fondsadministration und in der Wertpapierabwicklung.

---

### Das erste Quartal hat trotz des Rückgangs im Handelsergebnis den Erwartungen entsprochen.

---

Fazit: Das erste Quartal hat trotz des Rückgangs im Handelsergebnis den Erwartungen entsprochen. Denn die anhaltenden Akquisitionserfolge verbreitern und verstetigen die Erlösbasis im Kundengeschäft. Dies wird insbesondere durch den Anstieg des Provisionsüberschusses im ersten Quartal unterstrichen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, Wir, die persönlich haftenden Gesellschafter von HSBC Trinkaus & Burkhardt, blicken trotz der positiven

ersten Monate lediglich mit gedämpfter Zuversicht auf das Jahr 2005. Wir beobachten ein zunehmend aggressiveres Verhalten einiger in- und ausländischer Konkurrenten, die auf auskömmliche Margen verzichten, um Marktanteile zu erobern. Die deutsche

---

### Wir, die persönlich haftenden Gesellschafter von HSBC Trinkaus & Burkhardt, blicken trotz der positiven ersten Monate lediglich mit gedämpfter Zuversicht auf das Jahr 2005.

---

Wirtschaft – ohnehin von zahlreichen strukturellen Schwächen geplagt – hat bereits im ersten Quartal des Jahres ihren kleinen konjunkturellen Höhepunkt überschritten und seitdem kontinuierlich an Schwung verloren. Gleichzeitig führte die sich abflachende Zinsstrukturkurve im ersten Halbjahr zu einer geringeren Zinsmarge. Mit Blick auf die voraussichtlich im Herbst stattfindende Bundestagswahl rechnen wir damit, dass die Engagements privater und institutioneller Anleger an der Börse weiter von Unsicherheit und einer abwartenden Haltung geprägt sein werden.

Durch die sehr erfolgreiche Geschäftsentwicklung von HSBC Trinkaus & Burkhardt in den Jahren 2003 und 2004 ist das Niveau der Erlöse schon heute relativ hoch. Dennoch haben wir uns auch für 2005 ein ambitioniertes Ziel gesetzt: Wir wollen das Betriebsergebnis der Bank erneut steigern. Voraussetzung dafür sind allerdings umsatzstärkere Trends an den Aktienmärkten in den kommenden Monaten und Kreditrisikokosten, die sich in den Bandbreiten der letzten Jahre bewegen.

Trotz der weiter gedämpften wirtschaftlichen Entwicklung wollen wir aber auf die zielgerichtete Investition in Wachstumsfelder nicht verzichten. Wir planen einen weiteren Anstieg der Mitarbeiterzahl aufgrund der signifikanten Volumenzuwächse, vor

allem in der Fondsadministration und in der Wertpapierabwicklung. Außerdem bauen wir das Leistungsspektrum in unserer beratungsintensiven Spezialität currency overlay systematisch aus. Ein anderes Beispiel sind so genannte Contractual Trust Arrangements (kurz CTA). Dies sind Treuhand-Konstruktionen, die in der internationalen Rechnungslegung den Übergang von der rückstellungsfinanzierten betrieblichen Altersversorgung zu einem kapitalgedeckten Betriebsrentensystem ermöglichen. Ein solches CTA führen wir derzeit für HSBC Trinkaus & Burkhardt und für unsere Tochtergesellschaften ein. Künftig bieten wir auch Unternehmen, die bisher den Aufwand für ein eigenes CTA gescheut haben, die Übernahme der Treuhand-Funktion im Rahmen eines Gruppen-CTA an.

---

### Trotz der weiter flauen Entwicklung der deutschen Wirtschaft wollen wir auf die zielgerichtete Investition in Wachstumfelder nicht verzichten.

---

Weitere Investitionen im IT-Umfeld sind erforderlich und ein Anstieg der regulatorischen Kosten leider unvermeidlich. Die Verwaltungsaufwendungen sollen maximal parallel zum Ergebnis wachsen. Die Kapitalausstattung der Bank ist durch die Aufnahme nachrangiger Mittel im Jahr 2004 überdurchschnittlich gut. Das verschafft uns weitere Wachstumsspielräume. Dies schließt auch die Möglichkeit weiterer Akquisitionen ein, wenn sie Synergien mit bestehenden Geschäftsfeldern schaffen, insbesondere mit dem Privatbankgeschäft und mit dem Asset Management. Soll-

ten wir unser Ziel weiterer Ergebnissteigerungen erreichen, werden wir Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, im Sinne einer ergebnisorientierten Ausschüttung daran beteiligen.

---

### Die Kapitalausstattung der Bank ist durch die Aufnahme nachrangiger Mittel im Jahr 2004 überdurchschnittlich gut.

---

Sehr geehrte Damen und Herren. Zum Ende meiner Ausführungen möchte ich nun noch auf Änderungen im Führungskreis unserer Bank eingehen. Wie Sie bereits der Presse entnommen haben, ist Herr Ufer Ende März auf eigenen Wunsch und in freundschaftlichem Einvernehmen aus dem Kreis der persönlich haftenden Gesellschafter ausgeschieden, um sich einer anderen beruflichen Aufgabe zu widmen. Herr Ufer war seit Oktober 2002 im Bankhaus HSBC Trinkaus & Burkhardt als Leiter der Bereiche Eigenhandel, Treasury und Treasury Sales tätig. Die Aufgaben von Herrn Ufer wurden anschließend vorübergehend von mir wahrgenommen. Mit Wirkung vom heutigen Tag wird Carola Gräfin von Schmettow, die als persönlich haftende Gesellschafterin bereits für das Ressort Institutionelle Kunden und Asset Management Verantwortung trägt, zusätzlich für die Bereiche Eigenhandel, Treasury und Treasury Sales zuständig sein.

HSBC Trinkaus & Burkhardt ist für die Zukunft gut gerüstet. Wir haben die Zusammenarbeit mit unserem Mehrheitsaktionär verstärkt, neue Geschäftsfelder erschlossen und bieten unseren Kunden eine um viele Innovationen erweiterte Produktpalette. Entscheidend für die Leistungsfähigkeit von HSBC Trinkaus & Burkhardt

ist die klare strategische Positionierung als deutsche Privatbank mit Tradition, die gleichzeitig Teil der größten europäischen Bank und damit Teil einer der führenden Bankengruppen der Welt ist. Gleichzeitig haben wir die Tugenden der Privatbank wie ein Höchstmaß an Flexibilität dank flacher Hierarchien und kurzer Wege bewahrt.

Mit einem Auftritt, der deutscher als jede internationale Bank und internationaler als jedes deutsche Kreditinstitut ist, bieten wir „das Beste aus beiden Welten“. Der Erfolg unserer Kunden steht immer im Zentrum unserer Bemühungen. In ihm sehen wir den entscheidenden Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg unserer Bank. Dieser Erfolg wurde gemeinsam mit meinen Partnern und mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erreicht.

---

### HSBC Trinkaus & Burkhardt ist für die Zukunft gut gerüstet.

---

Meine sehr geehrten Damen und Herren. Wir sind uns im Klaren darüber, dass die Wachstumsperspektiven Deutschlands weiter flau sind und wir uns einem rauen internationalen Wettbewerb stellen müssen. Wir sind aber auch überzeugt davon, dass wir für diese Herausforderungen gut vorbereitet sind und den erfolgreichen Kurs fortsetzen können. HSBC Trinkaus & Burkhardt verfügt auch 220 Jahre nach Gründung der Bank über eine klare Strategie, über engagierte und sehr qualifizierte Mitarbeiter und über eine solide Kapitalbasis. Auf diesem festen Fundament ist das Vertrauen der Aktionäre auch in Zukunft gerechtfertigt.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.