



Dr. Wolfgang Sprißler

Sprecher des Vorstandes
der HypoVereinsbank

anlässlich der Hauptversammlung am 23. Mai 2006

Begrüßung und Einleitung

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

auch im Namen meiner Vorstandskollegen darf ich Sie zur heutigen Hauptversammlung ganz herzlich begrüßen. Ich freue mich, dass Sie auch in diesem Jahr mit Ihrem Erscheinen weiterhin großes Interesse an der HypoVereinsbank zeigen. Was ich natürlich verstehen kann, markiert doch das Geschäftsjahr 2005 einen markanten Wendepunkt in der Geschichte unserer Bank. Der im vergangenen November vollzogene Zusammenschluss mit UniCredit symbolisiert den Aufbruch in eine überaus spannende europäische Zukunft. Wir sind dadurch Teil der fünftgrößten Bankengruppe der Europäischen Union. Und München – ich darf dies hier in der bayerischen Landeshauptstadt mit allem Nachdruck unterstreichen – ist zu einem sehr wichtigen Standort einer europaweit erfolgreich agierenden Bankengruppe geworden - dies kann

nicht über jede deutsche Finanzmetropole gesagt werden.

Zusammenschluss mit UniCredit schafft überzeugende Zukunftsperspektive

Viel wurde im vergangenen Jahr über die Argumente gesprochen, die uns zu dem Zusammenschluss bewogen haben. Lassen Sie mich Ihnen die wichtigsten noch einmal kurz in Erinnerung rufen:

▷ Beide Banken – UniCredit und HypoVereinsbank – haben mit ihren Geschäftsmodellen bereits vor ihrem Zusammenschluss ein klares Bekenntnis zu Europa abgelegt. Insbesondere aufgrund dieser identischen strategischen Ausrichtung war UniCredit unser ausdrücklicher Wunschpartner für ein Zusammengehen über Ländergrenzen hinweg. Durch diesen bisher größten grenzüberschreitenden Zusammenschluss im europäischen Bankensektor haben wir die Konsolidierung der Bankenlandschaft auf europäischer Ebene deutlich vorange-

bracht. Wir werden unsere Vorreiterrolle und heute starke Marktstellung weiter ausbauen.

▷ Dabei kommt uns zugute, dass durch unseren Zusammenschluss die erste wirklich europäische Bankengruppe entstanden ist. Eine Bankengruppe mit 28 Millionen Kunden und mehr als 140.000 Mitarbeitern, die in 19 europäischen Ländern vertreten ist. Die neue UniCredit Gruppe nimmt eine führende Position in den drei benachbarten, starken Volkswirtschaften Deutschland, Österreich und Italien ein. Gleichzeitig sind wir in Mittel- und Osteuropa unangefochtener Marktführer. Damit werden wir uns in der europäischen Boomregion unseren Anteil an den dortigen Wachstumschancen sichern. Unsere Kunden profitieren von diesem Konzept in mehrfacher Hinsicht: Wo es notwendig ist, können wir die Größenvorteile ausspielen, die der Status einer der größten Banken Europas mit sich bringt. Gleichzeitig erhalten unsere Kunden optimal an die nationalen und

lokalen Markterfordernisse angepasste Finanzdienstleistungen.

▷ Hinzu kommt, dass HypoVereinsbank und UniCredit über komplementäre Stärken verfügen. Traditionelle Stärken der UniCredit im Geschäft mit Privat- und Geschäftskunden, beim Asset Management sowie beim Risikomanagement passen sehr gut zu der führenden Position der HVB im mittelständischen Firmenkundengeschäft, bei strukturierten Finanzierungen oder im international geprägten Kapitalmarktgeschäft.

Dies alles zusammen macht den Zusammenschluss von HypoVereinsbank und UniCredit zu einem überaus attraktiven Modell. Durch das Entstehen einer starken europäischen Bankengruppe wird sowohl die HypoVereinsbank in ihrem Heimatmarkt Deutschland als auch die gesamte Gruppe in ihren nun sehr zahlreichen anderen nationalen Heimatmärkten gestärkt.

Meine Damen und Herren,

ich habe an anderer Stelle von einem zu stemmenden „Jahrhundertwerk“ gesprochen. Vor diesem Hintergrund sind die Schwierigkeiten, die bei Projekten solcher Größenordnung zwangsläufig auftreten, eher klein zu nennen. Wir sind dabei, zwei gut funktionierende, europaweit agierende Konzerne miteinander zu verzahnen. Dabei müssen selbstverständlich auch kulturelle Unterschiede hinsichtlich Mentalität, Führungskultur und dem generellen Herangehen an Dinge überwunden werden. Erwartungsgemäß ist dieses Phänomen auch bei uns eingetreten.

Wir sind dabei, uns gegenseitig besser verstehen zu lernen. Jeden Tag kommen wir uns näher. Und jeden Tag wächst auch der Respekt für die Leistung des anderen. Natürlich ist nicht alles sofort perfekt gelaufen – wie könnte es auch anders sein! Aber es läuft von Tag zu Tag besser, unser Miteinander wird immer harmonischer und die Begeisterung für die Chancen unseres Projektes wächst. Und das ist für mich entscheidend

und nicht der stereotype und offenbar sehr beliebte prinzipiell negative Blick einiger weniger Journalisten von außen.

Lassen Sie mich kurz noch Stellung nehmen zu den Abgängen aus dem HVB-Vorstand, mit denen wir im Zuge der Integration konfrontiert waren: Personelle Veränderungen in der Führungsmannschaft sind bei Unternehmenszusammenschlüssen dieser Größenordnung nicht ungewöhnlich. Die eine oder andere persönliche Entscheidung von Vorstandsmitgliedern, die HVB zu verlassen, hat uns – da bin ich ganz ehrlich – überrascht, aber keine dieser Entscheidungen gefährdet den Erfolg unseres Projektes. Wir haben stets sehr schnell reagiert und die Positionen mit erfahrenen und kompetenten Führungskräften überwiegend aus der eigenen Gruppe besetzt. Der viel versprechende Start ins laufende Geschäftsjahr bestätigt mich in meiner Einschätzung, dass wir in der HVB eine Führungsmannschaft haben, die unsere anspruchsvollen Ziele im Deutschlandgeschäft in jedem Fall erreichen kann.

Den Kapitalmarkt und die überwältigende Mehrheit unserer Aktionäre hat die Logik des Zusammenschlusses bereits überzeugt. So konnte UniCredit im November des vergangenen Jahres das freiwillige Übernahmeangebot für unsere Bank mit einer wirklich überzeugenden Annahmequote von 93,93 % abschließen. Und der Kapitalmarkt belohnte unsere Aktionäre, die das Umtauschangebot angenommen haben, mit einer hervorragenden Kursentwicklung. Stand die UniCredit-Aktie bei Ankündigung unseres Zusammenschlusses Mitte Juni 2005 bei 4,10 €, so lag der Kurs zum Jahresende 2005 bei 5,82 €. Im Gesamtjahr 2005 entwickelte sich die UniCredit-Aktie um rund 16 % besser als der EuroStoxx 50. Und auch in diesem Jahr hielt die erfreuliche Kursentwicklung an. Gestern notierte die UniCredit-Aktie bei 5,85 €. Damit stieg die Marktkapitalisierung unserer Gruppe in fast einem Jahr von rund 40 Mrd. € auf über 60 Mrd. €.

Die gute finanzielle Entwicklung sowie der Zusammenschluss mit UniCredit ließen auch den Kurs unserer HVB-Aktie im Gesamtjahr 2005 um 53,4% auf 25,61 € ansteigen. Gegenüber unserem Benchmark-Index, dem deutschen Aktienindex DAX, schnitt unsere Aktie um rund 26% besser ab.

Transformation bewältigt: HVB zurück auf Erfolgspfad

Meine Damen und Herren,

die Diskussion über unser Zusammengehen mit UniCredit und dessen konkrete Abwicklung haben in der Öffentlichkeit jedoch – so zumindest mein Eindruck – etwas den Turnaround verdeckt, den die HypoVereinsbank im vergangenen Geschäftsjahr geschafft hat.

Es ist uns gelungen, in den vergangenen drei Jahren durch eine tief greifende Transformation unser Haus wieder auf Erfolgskurs zu bringen! Nun beginnen wir, die Früchte dieser harten Arbeit in Form von positiven Ertragszahlen zu ernten. Und durch den Zusammenschluss haben wir jetzt die große Chance, als gestaltende Kraft in dem oben skizzierten Konsolidierungsprozess aufzutreten. Dies wäre uns als HVB alleine über Jahre hinaus kaum möglich gewesen.

An dieser Stelle – und angesichts der sich bereits abzeichnenden Erfolge – möchte ich ganz bewusst meinen Vorgänger im Amt, Dieter Rampl, erwähnen. Er hat sich mit ganzer Kraft für dieses Transformationsprojekt eingesetzt und die Grundzüge des Zusammenschlusses mit UniCredit – aus voller Überzeugung den richtigen Schritt für die HVB zu gehen – maßgeblich beeinflusst. Ich denke, dass Dieter Rampl für diese Leistung und für die erfolgversprechende europäische Perspektive der HVB großer Dank gebührt. Es ist mir ebenfalls ein besonderes Anliegen, dem – sagen wir in Anführungszeichen – „alten“ Aufsichtsrat der HypoVereinsbank unter seinem Vorsitzenden Dr. Albrecht Schmidt ganz ausdrücklich für seine Arbeit in den vergangenen Jahren zu danken. Unsere

Aufsichtsräte haben während ihrer Amtszeit fachkundig wie verantwortungsvoll ihre Aufsichtsfunktion über unsere Bank ausgeübt und der HypoVereinsbank in gewiss nicht einfachen Zeiten stets mit ihrem Wissen und ihrer Kompetenz positiv begleitend zur Seite gestanden. Vielen herzlichen Dank dafür.

Meine Damen und Herren,

wenn ich Ihnen nun gleich einen kompakten Rückblick auf die Ergebnisse des zurückliegenden Geschäftsjahres gebe, tue ich dies mit einem guten Stück Stolz auf das, was wir in den letzten Monaten und Jahren erreicht haben. Wir haben ein gewaltiges Restrukturierungsprogramm erfolgreich bewältigt, wir haben unsere Bank in vielen Bereichen völlig neu aufgestellt und wir haben nach drei Jahren mit Verlusten im vergangenen Jahr wieder richtig Geld verdient.

Im Jahr 2002 befand sich unsere Bank in einer schwierigen Situation: Die Konjunktur- und Wachstumsschwäche auf unserem deutschen Heimatmarkt, der damit verbundene starke Anstieg der Unternehmensinsolvenzen und in Teilen einbrechende Immobilienmärkte führten zu unzureichenden operativen Erträgen und viel zu hohen Wertberichtigungen. Diese trafen uns in deutlichem Maße, insbesondere wegen unseres traditionellen Schwerpunktes in der Immobilienfinanzierung. Erstmals in ihrer langen Unternehmensgeschichte schloss die HypoVereinsbank ein Geschäftsjahr mit einem Verlust ab. Wir mussten die Dividende streichen, unsere Kernkapitalquote lag Ende 2002 bei bescheidenen 5,6% und an der Börse war die HypoVereinsbank nur noch wenig mehr als 8 Mrd. € wert.

Wir sahen uns veranlasst, ein mit deutlichen Einschnitten verbundenes Restrukturierungsprogramm zu entwerfen und umzusetzen. Dazu zählten so weitreichende Maßnahmen wie die Abspaltung der Hypo Real Estate und der Verkauf nichtstrategischer Beteiligungen, schmerzhaftes Abschreibungen auf unsere Versicherungsbeteiligungen sowie die hohen Sonderwertberichtigungen im Zusammenhang mit

der Ausgliederung problembehafteter Immobilienkredite in das Real Estate Restructuring (RER)-Portfolio – um nur die größeren Maßnahmen zu nennen.

Heute haben wir diese Restrukturierungsaufgaben so gut wie erledigt, wir haben im vergangenen Jahr unsere ambitionierten Ertragsziele erreicht und sind auch im laufenden Geschäftsjahr bisher ertragsseitig ausgesprochen gut unterwegs.

Meine Damen und Herren,

Sie werden angesichts dieser positiven Entwicklung nun vielleicht fragen, warum wir uns just zu dem Zeitpunkt, als die größten Aufräumarbeiten hinter uns lagen und die HypoVereinsbank wieder gestärkt in die Zukunft blicken konnte, für ein Zusammengehen mit UniCredit entschieden haben.

Die Antwort ist einfach und ich habe sie vorhin schon einmal gegeben: Weil wir ohne den Zusammenschluss zwar wieder auf einer stabilen finanziellen Basis gestanden hätten, aber diese Basis einfach zu schmal gewesen wäre, um alleine eine aktive Rolle auf dem deutschen oder gar dem europäischen Bankenmarkt spielen zu können.

Diese Chance bietet sich uns nun als Teil einer führenden europäischen Bankengruppe. Wir haben uns im Zuge unseres Transformationsprozesses ein Geschäftsmodell gegeben, das eine klare europäische Perspektive aufweist. Durch unseren Zusammenschluss mit der UniCredit Gruppe, die eine ganz ähnliche Strategie verfolgte, haben wir diesen europäischen Ansatz logisch und konsequent fortentwickelt – und dies in einer Dimension, die wir alleine nicht hätten erreichen können. Den sich bereits vor einem Jahr abzeichnenden Turnaround haben wir genutzt, um aus einer wieder deutlich gestärkten Position heraus mit UniCredit zu verhandeln. Dies hat es ermöglicht, uns unseren Wunschpartner aussuchen zu können. Wir haben damit unseren Aktionären, Kunden und Mitarbeitern gleichermaßen

eine attraktive wie langfristige Zukunftsperspektive geschaffen.

Erfolgreiches Geschäftsjahr 2005

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir haben 2005 ein Ergebnis erzielt, das – ohne die Berücksichtigung von Sondereffekten im Zusammenhang mit der Integration in die UniCredit Gruppe – unsere gesteckten Jahresziele deutlich übertroffen hat. Ein Ergebnis, das es uns aber auch erlaubt hat, im Rahmen des Möglichen auch etwas für die Zukunft vorzusorgen. Wir haben operativ unsere Kapitalkosten wieder voll verdient und unser Risikoprofil auf der Markt- und der Kreditseite weiter optimiert.

Lassen Sie mich Ihnen dazu einige Details aus unserer Gewinn- und Verlustrechnung nennen:

Operativ konnten wir den positiven Trend der beiden Vorjahre noch einmal spürbar forcieren. Die *operativen Erträge* stiegen gegenüber dem Vorjahr um insgesamt 7%, wobei wir erfreulicherweise bei allen drei Hauptertragsquellen – Zinsüberschuss, Provisionsüberschuss und Handelsergebnis – zulegen konnten. So lag der 2005 erzielte *Zinsüberschuss* mit 5.885 Mio. € fast 4% über dem Vergleichswert des Vorjahres.

Mit einer Steigerung um nahezu 14% entwickelte sich der *Provisionsüberschuss* überaus erfreulich. Hier profitierten wir unter anderem vom erfolgreichen Absatz vieler neuer Finanzprodukte im Wertpapier- und Depotgeschäft. Aber auch die Provisionserträge im Außenhandels- und im Kreditgeschäft sowie im Zahlungsverkehr entwickelten sich positiv.

Wie beim Provisionsüberschuss konnten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr auch beim *Handelsergebnis* den höchsten Ergebnisbeitrag in der Geschichte der HVB Group verbuchen. Mit 926 Mio. € wurde der Vorjahreswert um rund 27% übertroffen.

Die *Verwaltungsaufwendungen* stiegen um 7,6% auf 6.582 Mio. €

und lagen damit nur leicht über unseren Planungen. Aufwandserhöhend wirkten sich hier Erstkonsolidierungs- und Währungseffekte, außerplanmäßige Abschreibungen auf Grundstücke und Gebäude sowie höhere Bonuszahlungen und Halteprämien aus. Ohne Berücksichtigung dieser Effekte lag das Wachstum der Verwaltungskosten aufgrund unseres anhaltend straffen Kostenmanagements und der Umsetzung des Kapazitätsoptimierungsprogramms PRO nur bei rund 1%. Die Cost-Income-Ratio lag zum Jahresende bei 66,4%.

Die *Kreditrisikoversorge* ging im Gesamtjahr 2005 um 282 Mio. € auf 1.513 Mio. € zurück. Allerdings muss hier ein erster der erwähnten Sondereffekte im Zusammenhang mit der Integration der HVB in die UniCredit Gruppe berücksichtigt werden. Wir haben im 4. Quartal des vergangenen Jahres eine zusätzliche Kreditrisikoversorge in Form höherer pauschalierter Einzelwertberichtigungen in Höhe von 147 Mio. € vorgenommen. Rechnet man diese zusätzliche Kreditrisikoversorge heraus, liegen wir mit 1.366 Mio. € nur knapp über dem auf der letztjährigen Hauptversammlung avisierten Bedarf von ca. 1,3 Mrd. €.

Alles in allem haben wir unser *Betriebsergebnis* um 35% gesteigert. Klammert man die zusätzliche Kreditrisikoversorge aus, konnten wir mit einem bereinigten Betriebsergebnis von 1.960 Mio. € sogar ein Plus von 46% gegenüber dem Vorjahr erzielen.

Zu dem Betriebsergebnis trugen alle drei operativen Geschäftsfelder in erfreulichem Umfang bei. Das *Geschäftsfeld Deutschland* erwirtschaftete im vergangenen Jahr mit einem bereinigten Betriebsergebnis von 523 Mio. € einen signifikanten Beitrag zum Gesamtergebnis.

Das *Geschäftsfeld Österreich und CEE* zeigte eine weiterhin erfreuliche Geschäftsentwicklung und erzielte 2005 ein bereinigtes Betriebsergebnis von 1.010 Mio. €. Und das *Geschäftsfeld Corporates & Markets* erwirtschaftete ein Betriebsergebnis von 902 Mio. €.

Unser *Finanzanlageergebnis* in Höhe von 321 Mio. € wurde unter anderem durch Gewinne aus der Veräußerung von Anteilen an der Münchener Rückversicherung und weiteren, nichtstrategischen Beteiligungen gespeist.

Im *Saldo der übrigen Erträge und Aufwendungen* von -289 Mio. € sind im Wesentlichen Verlustübernahmen für Gesellschaften enthalten, die dem Segment Real Estate Restructuring zuzuordnen sind. Zusätzlich wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung 2005 *Aufwendungen für Restrukturierungen* in Höhe von 546 Mio. € berücksichtigt, die im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss von HVB Group und der UniCredit Gruppe stehen.

Bereinigt um die Sondereffekte im Zusammenhang mit der Integration belief sich unser *Ergebnis vor Steuern* auf 1.992 Mio. €, das *Ergebnis nach Steuern und Fremdartteilen* auf 1.163 Mio. €.

Bei der *Eigenkapitalrentabilität nach Steuern* haben wir vor Sondereffekten 10% erreicht, unser Ziel waren 8 bis 9%.

Unsere *Kernkapitalquote* liegt auf bereinigter Basis bei 6,8% und damit in unserem gesetzten Zielkorridor. Klammert man die Sondereffekte nicht aus – und dies ist der Wert, den Sie in unserem festgestellten Jahresabschluss finden –, erzielten wir einen Gewinn von 642 Mio. €, nachdem wir im Jahr zuvor noch einen Verlust von rund 2,4 Mrd. € ausweisen mussten. Dieser Gewinn ermöglicht es uns, sowohl unsere Rücklagen zu dotieren als auch Sie, unsere Aktionäre, mit einem *Dividendenvorschlag* von 25 €-Cent je Aktie am Erfolg des vergangenen Geschäftsjahres zu beteiligen. Nachdem Sie in den Vorjahren Verzicht üben mussten, freut mich die Wiederaufnahme unserer Dividendenzahlung ganz besonders.

Deutschlandgeschäft als Wachstumsmotor der UniCredit Gruppe

Meine Damen und Herren,

wir haben unserer Mannschaft mit dem Restrukturierungsprogramm in den letzten Jahren sehr viel zugemutet und diesbezüglich mit der seit einigen Monaten laufenden Integration unserer Bank in die Strukturen der neuen UniCredit Gruppe noch einmal „draufgesattelt“. Trotz dieser enormen Belastungen haben wir im vergangenen Jahr viel erreicht. Mein Dank gilt an dieser Stelle ganz ausdrücklich allen unseren Mitarbeitern, die im vergangenen Jahr entscheidenden Anteil an unserem wirklich sehr erfreulichen Ergebnis hatten. Sowohl im Vertrieb, aber auch in unseren Stabsabteilungen, haben die Kolleginnen und Kollegen Großartiges geleistet.

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,

dieser tollen Leistung unserer Mitarbeiter entspringt auch ein guter Teil meines großen Vertrauens in die Zukunft unserer Bank. Die HypoVereinsbank hat Top-Mitarbeiter, ist strategisch sehr gut aufgestellt und wird als starker Partner in der UniCredit Gruppe das Deutschlandgeschäft erfolgreich voranbringen.

Deutschland ist ein Kerngeschäftsfeld für unsere gesamte Gruppe. Viel wurde darüber diskutiert, ob UniCredit der HypoVereinsbank nicht nur wegen ihrer hübschen mittelosteuropäischen Töchter einen Heiratsantrag gemacht hat und ob dem Deutschlandgeschäft der Verkauf droht.

Ein paar deutliche Worte dazu: UniCredit hat sich mit der HypoVereinsbank nicht trotz, sondern wegen des Deutschlandgeschäftes zusammengeschlossen! Ohne Deutschland – und dies betonen auch die Verantwortlichen bei UniCredit stets – würde dem Zukunftskonzept der gesamten Gruppe, nämlich eine wirklich europäisch handelnde Bank zu bilden, das Herz fehlen.

Deutschland ist mit Abstand die größte Volkswirtschaft Europas. In keinem europäischen Land gibt es mehr Einwohner, mehr Selbstständige und mehr Unternehmen, die eine Bank als Privat-, Geschäfts- oder Fir-

menkunden an sich binden kann. In keinem europäischen Land verfügen die Menschen über ein größeres Vermögen, das eine Bank für ihr Asset Management gewinnen kann.

Wenn unser Land wieder richtig in Schwung kommt – und ich bin diesbezüglich wirklich optimistisch – wird das Deutschlandgeschäft ein sehr wichtiger Wachstumsmotor für die UniCredit Gruppe sein.

Und für dieses Deutschlandgeschäft ist und bleibt die HypoVereinsbank als eigenständige Bank zuständig. Auch zukünftig fallen wichtige Entscheidungen – beispielsweise im Kreditbereich – nicht in Mailand, sondern in München bzw. an unseren regionalen Standorten quer durch die Republik. Auch zukünftig können wir aufgrund einer weitgehend dezentralen Entscheidungs- und Verantwortungsstruktur schnell und flexibel auf die Wünsche der Kunden reagieren. Der einzige Unterschied: Die HypoVereinsbank ist jetzt wieder, wie ich Ihnen eben dargelegt habe, erfolgreich unterwegs.

Meine Damen und Herren,

auf der letztjährigen Hauptversammlung haben wir betont, wie wichtig es für unsere Bank ist, die in den Jahren zuvor sehr große Lücke zwischen der ausgesprochen guten Ertragsperformance im Ausland und der Profitabilitätsschwäche in Deutschland zügig zu schließen.

Wir sind diesem Ziel 2005 ein erhebliches Stück näher gekommen – und dies nicht etwa, weil wir in Österreich und den mittel- und osteuropäischen Ländern schlechter verdient hätten. Im Gegenteil: Dort haben wir weiter zulegen können.

Auch die Erträge des Deutschlandgeschäftes sind gestiegen. Dies, weil es uns zusehends gelingt, mit unserem umfassenden, ganz auf die Kundenbedürfnisse abgestimmten Betreuungsansatz und vielen innovativen Produkten unsere Marktposition im deutschen Privat- und Firmenkundengeschäft zu festigen und in vielen Marktsegmenten auszubauen.

Im hart umkämpften Geschäft mit *deutschen Privatkunden* setzen wir auf einen ganzheitlichen Beratungsansatz, der sich an den verschiedenen Bedarfsfeldern unserer Kunden orientiert. Dabei zeigt unser Weg einer kontinuierlichen und nachhaltigen Profitabilitätssteigerung, den wir mit dem Programm MOVE im vergangenen Jahr eingeschlagen haben, Erfolge, die sich in den Ertragszahlen und zum Teil erfreulichen Volumensteigerungen niederschlagen.

So haben wir im vergangenen Jahr über 145.000 unserer zielgruppenspezifischen Leistungspakete verkauft. Wir konnten dadurch rund 32.000 Neukunden gewinnen und die Cross-Selling-Quote bei vielen Bestandskunden deutlich verbessern.

Im Konsumentenkreditgeschäft hält der Erfolg des HVB Sofortkredits an. Unser Geschäftsvolumen erhöhte sich im Jahresvergleich durch ein reges Neugeschäft um fast 30% auf rund 1,1 Mrd. €. Auch hier gewannen wir mit rund 22.000 eine hohe Zahl von Neukunden. Ebenfalls weiterhin äußerst erfolgreich ist unsere Kooperation mit dem FC Bayern München, die in dieser Form bisher einmalig in Deutschland ist. Insgesamt konnten mit den Produkten rund um den deutschen Rekord-Fußballmeister im vergangenen Jahr 34.000 neue Kunden gewonnen werden. Allein das Einlagevolumen der FC Bayern Sparkarte umfasst bis Ende 2005 rund 2,1 Mrd. €.

Viel Freude bereitete uns im vergangenen Jahr das *Firmenkundengeschäft*. Hier haben wir unser Standing als eine führende Bank des deutschen Mittelstandes weiter verbessert, was nicht nur eine erneute Steigerung der operativen Erträge, sondern auch über 26.000 neue, unter Ertragsgesichtspunkten sehr attraktive Firmenkunden unterstreichen. Es waren speziell unsere Produkte für eigenkapitalähnliche Finanzierungsmittel – Stichwort PREPS (Preferred Pooled Shares) –, unser sehr starkes Derivategeschäft und unsere im Vergleich zum Wettbewerb überlegenen Lösungen im Bereich des elektronischen Zahlungsver-

kehrs, insbesondere im Cash Management, die vom Markt hervorragend aufgenommen wurden.

Da wir auch im *kommerziellen Immobiliengeschäft* gute Chancen sehen, unsere Profitabilität deutlich zu steigern, steht das Deutschlandgeschäft insgesamt auf soliden Füßen. Wie fast alle Banken mit ausgewiesenen Immobilienfinanzierungsfokus hat die HVB unbestritten in diesem Geschäftssegment Rückschläge zu verkraften gehabt. Dies ändert jedoch nichts an dem hohen Know-how der HVB in diesem Geschäftsfeld. Diese Expertise wird die HVB zukünftig konsequent zum Einsatz bringen.

Für das Deutschlandgeschäft können wir auch in Zukunft auf das umfangreiche Know-how unseres Investmentbankings zurückgreifen. Das Geschäftsfeld *Corporates & Markets* hat sich im vergangenen Jahr erneut als unverzichtbarer Lieferant von komplexen und innovativen Produkten für den Vertrieb erwiesen. Dazu zählten beispielsweise zahlreiche strukturierte Anlageprodukte und passiv gemanagte Publikumsfonds für Privatkunden. Aber auch Derivate zur Absicherung von Rohstoff- und Währungsrisiken für Firmenkunden gehörten dazu. Über diese Zulieferfunktion hinaus war *Corporates & Markets* im vergangenen Jahr sehr erfolgreich. So konnte das beste Handelsergebnis seit Bestehen erzielt werden. Wir konnten unsere Position bei der Finanzierung multinationaler Kunden ausbauen und eine führende Rolle im deutschen Leverage Finance Markt erreichen. Wir waren und sind sehr gut im globalen Projektfinanzierungsgeschäft unterwegs und haben uns auch bei strukturierten Finanzierungen in der Außenhandelsfinanzierung hervorragend positioniert.

Meine Damen und Herren,

Sie werden nun fragen, wie unsere *Ziele* für dieses und die kommenden Jahre aussehen. Wie geht es jetzt bei der HypoVereinsbank zukünftig konkret weiter?

Lassen Sie mich unsere Planungen für die Zukunft in einem Satz zusam-

menfassen, den ich – passend zu der vor der Tür stehenden Weltmeisterschaft – aus der Fußballersprache entlehnt habe: Wir wollen mit einer etwas veränderten Aufstellung in die Offensive gehen, ohne dabei die Defensivarbeit zu vernachlässigen. Erlauben Sie mir im Folgenden, Ihnen unsere Pläne zur Aufstellung, zur Defensive und zur Offensive unseres Hauses etwas ausführlicher zu erläutern.

Integration in die UniCredit Gruppe verändert Aufstellung

Die Integration der HVB Group in die UniCredit Gruppe ist selbstverständlich mit organisatorischen Veränderungen in Teilbereichen verbunden. Diese Neuaufstellung ist bereits seit dem rechtlichen Vollzug der Übernahme in vollem Gange, um das hohe Synergiepotenzial des Zusammenschlusses zeitgerecht realisieren zu können. Die HVB hat hierzu die Spielregeln, nach denen die Integration erfolgt, in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mitgestaltet.

Notwendige Reorganisationen, wie etwa Verschmelzungen von Unternehmen, die in denselben Ländern tätig sind, werden derzeit unter gesellschaftsrechtlichen, steuerrechtlichen, organisatorischen und nicht zuletzt auch politischen Aspekten geprüft, um die Unternehmensstruktur der gesamten Gruppe zu optimieren.

Anpassungen sind auch im Zuge der Integration bei der Organisation unserer Geschäftsfelder nötig. Hier sind die Strukturen von UniCredit stringenter als unsere es bisher waren, hier werden wir unsere Divisionen neu justieren. Homogene Kundengruppen mit darauf abgestimmten Produkten und Dienstleistungsangeboten sind ganz klar der Nukleus für künftiges Ertragswachstum. Dementsprechend werden sich unsere Vertriebsaktivitäten zukünftig in die fünf Divisionen Privat- und Geschäftskunden, Wealth Management, Firmenkunden, Kommerzielles Immobiliengeschäft und Investmentbanking gliedern.

Im Wealth Management bündeln wir unsere Private Banking- und Asset Management-Einheiten, die Division Investmentbanking ist als Nachfolger des Geschäftsfeldes Corporate & Markets für die globale Betreuung multinationaler Konzerne, Banken und Versicherungen sowie für unsere Kapitalmarktgeschäfte zuständig.

Geschäftskunden, die keine umfassende Beratung beanspruchen, werden zukünftig zusammen mit den Privatkunden in der Division Privat- und Geschäftskunden betreut. Es wird also in einem gewissen Umfang zu Kundenwanderungen zwischen Divisionen kommen, die aber in der Regel von den Kunden kaum bemerkt werden dürften, da ein Großteil der Kundenbetreuer mitwandert und sich an den gewohnten Ansprechpartnern häufig nichts ändert.

Die Neuordnung der Divisionen ist letztlich auch die Voraussetzung für eine hohe Kundenzufriedenheit. Die für die gesamte UniCredit Gruppe einheitliche Divisionsstruktur erleichtert die Übernahme von Best-Practice-Ansätzen in den unterschiedlichen regionalen Märkten. Auch die Möglichkeit einer grenzüberschreitenden Betreuung international agierender Kunden wird verbessert.

Aus Bankensicht erlaubt die einheitliche Aufstellung der Divisionen zudem eine Effizienzsteigerung. Diese führt darüber hinaus zu einer Kostensenkung in der Produktion und sorgt für klare Steuerungs- und Verantwortlichkeitsstrukturen, ohne etwas an der Eigenverantwortlichkeit des HVB-Vorstandes zu ändern.

Defensivarbeit wird fortgesetzt

Auch mit etwas veränderter Aufstellung, meine Damen und Herren, werden wir die vor Jahresfrist gesteckten Ziele nicht vernachlässigen – soll heißen, wir werden all diejenigen Aktivitäten, die mit dem Ende 2004 eingeführten Programm PRO zur Effizienzsteigerung im Konzern in Zusammenhang stehen, und auch die weitere Rückführung der Anfang

2005 im Segment Real Estate Restructuring (RER) zusammengeführten Sanierungsbestände unseres deutschen Immobiliengeschäftes weiter vorantreiben.

Hier sind wir in den vergangenen Monaten bereits einen beachtlichen Schritt vorangekommen. So konnte das anfängliche Gesamtvolumen des Portfolios von 15,4 Mrd. € aus eigener Kraft durch unsere Mitarbeiter aus den Sanierungs- und Work out-Einheiten sowie unter Berücksichtigung von zwei Verkaufstransaktionen von Teilportfolien bis Ende März 2006 bereits um über 50 % reduziert werden.

Die Verträge über die Ausgliederung und den Verkauf des zweiten Teilportfolios, das intern und im Verkaufsprozess mit dem Namen „Aphrodite“ bezeichnet wurde, an die Goldman Sachs-Gruppe wurden im Januar bzw. März dieses Jahres vorbehaltlich der Zustimmung dieser Hauptversammlung geschlossen. Hier ist unter den Tagesordnungspunkten 13 und 14 ein entsprechender Beschlussantrag vorgesehen, zu dem ich Ihnen später noch einige weitere Informationen geben darf.

Mit dem bisherigen Verlauf der Reduzierung des RER-Portfolios, die wir durch die Verkäufe der Teilportfolien, aber auch – und dies zu betonen ist mir besonders wichtig – in ganz erheblichem Maße durch eigene Anstrengungen erreicht haben, können wir sehr zufrieden sein.

Wir verfügen inzwischen über eine anerkannt hohe eigene Workout-Expertise, die wir auch weiter einsetzen, die noch vorhandenen Restbestände abzubauen.

Mit Wachstum in die Offensive

Meine Damen und Herren,

im Mittelpunkt der Offensivbemühungen aller Mitglieder der UniCredit Gruppe steht das Wachstum. Wir wollen wachsen, wir wollen uns weiter verbessern – bei der Kundenzufriedenheit, bei der Servicequalität, bei

unserer Kundenzahl, aber natürlich auch bei unseren Ertragskennziffern.

Die HypoVereinsbank als sehr wichtiger Bestandteil der UniCredit Gruppe wird wesentliche Ergebnisbeiträge zum Erreichen deren finanzieller Ziele leisten. So planen wir in diesem Jahr bei nahezu unveränderten Verwaltungsaufwendungen eine spürbare Steigerung der operativen Erträge und somit eine signifikante Verbesserung unserer Cost-Income-Ratio und der Eigenkapitalrentabilität.

Wesentliche Beiträge zu diesen höheren Erträgen erwarten wir aus dem Handelsergebnis und aus dem Provisionsüberschuss. Um dies zu erreichen, setzen wir sehr stark auf eine Vielzahl von innovativen Produkten und Ansätzen zur Marktbearbeitung, mit denen wir bereits in den vergangenen Jahren erfolgreich neue Ertragsquellen erschlossen haben. Einige wesentliche hatte ich Ihnen ja bereits in meinen Ausführungen zum vergangenen Geschäftsjahr genannt: PREPS als mezzanine Finanzierungsform für den Mittelstand, die Privatkundenprodukte rund um den Vermögensaufbau, die Bereitstellung von Derivaten zur Absicherung von ganz speziellen Risiken – beispielsweise von witterungsbedingten Risiken – oder der CO₂-Emissionshandel, den wir bestimmten Kunden anbieten können. Und auch viele Zinsstrukturprodukte sowie unsere führende Position als Emittent von Express-Zertifikaten, die Anlegern die Partizipation an den Ertragschancen der Kapitalmärkte mit Risikopuffer bieten, zähle ich dazu. Bei all diesen Produkten hat die HVB eine Vorreiterrolle auf dem deutschen Markt inne, die sich in unserer Ertragsrechnung positiv niedergeschlagen hat. Und sie wird sich weiterhin niederschlagen, denn wir werden auch zukünftig stetig neue Produkte kreieren und Geschäftsfelder erschließen.

Angriff in allen Bereichen

Meine Damen und Herren,

mit unserer innovativen Produktpalette und unserer leistungsstarken Mannschaft werden wir angreifen und

in allen Bereichen wachsen. Und dabei konzentrieren wir uns natürlich nicht nur auf neue Produkte, um unsere ehrgeizigen Wachstumsziele zu erreichen. Die Erhöhung der regionalen Präsenz in für uns attraktiven Märkten ist ein weiterer Baustein. Neben dem starken Fokus auf organisches Wachstum setzen wir auch, wo sich entsprechende Möglichkeiten ergeben, auf Übernahmen und Zukäufe. Durch die Einbindung in die UniCredit Gruppe verfügen wir jetzt nämlich über eine deutlich gewachsene Kapitalstärke, die es uns ermöglicht, auch über Zukäufe in Deutschland nachzudenken. Unser veröffentlichtes Interesse an der Berliner Bank mag Ihnen als Beispiel dafür gelten.

Meine Damen und Herren,

ehrzeizige Ziele verfolgen wir in einem Bereich, in dem wir in der Vergangenheit die eine oder andere Erfahrung gemacht haben, auf die wir gern verzichten hätten: im *kommerziellen Immobilienfinanzierungsgeschäft*.

Dieser Bereich wird trotz dieser Erfahrungen auch künftig zu den Grundpfeilern unseres Deutschlandgeschäftes gehören. Allerdings heißt hier die Strategie nicht Offensive um jeden Preis. Wir werden stark auf ein qualitatives Wachstum setzen und damit auf die Akquisition interessanter Adressen sowie ein risikoadjustiertes Pricing. Als kleine, aber feine „Immobilien-Boutique“ werden wir unsere Zielkunden mit maßgeschneiderten Produkten bedienen. Dies beginnt mit der klassischen Objekt-Finanzierung inklusive Zinssicherung und reicht bis zur Strukturierung, Syndizierung und gegebenenfalls Verbriefung großer Portfolien – eine Bandbreite, die nur ganz wenige Institute darstellen können. Auf dieser Basis, da bin ich mir sicher, werden wir auch im Immobiliengeschäft, das stets eine besondere Bedeutung für die HVB hatte, in Zukunft viel Freude haben.

Viel Zukunftsfreude versprechen wir uns auch von unserer neu geschaffenen *Division Wealth Management*, die künftig fokussiert das Seg-

ment der sehr vermögenden Kunden betreuen wird. Es ist erklärtes Ziel unseres Hauses, hier deutlich zu wachsen und eine der ersten Adressen für Wealth Management in Deutschland zu werden – hinsichtlich der Reputation am Markt, hinsichtlich der Bindung dieser anspruchsvollen Kundenklientel an unser Haus, hinsichtlich des Volumens des verwalteten Vermögens und natürlich auch hinsichtlich der Ertragsstärke. Wir starten dabei von einer soliden Basis, denn mit Assets under Management unserer Kunden von mehr als 20 Mrd. € gehören wir diesbezüglich bereits zu den drei führenden Banken in Deutschland.

Meine Damen und Herren,

an dieser Stelle ebenfalls noch einige Worte zur Zukunft unserer *Division Investmentbanking*. Im Unterschied zu den anderen operativen Geschäftsfeldern, die jeweils regionale Divisionen besitzen, wird diese Division im Gesamtkonzern eine einheitliche Struktur bekommen. Die Investmentbanking-Aktivitäten von HVB, UniCredit und Bank Austria Creditanstalt werden in einer einzigen globalen Division mit der Bezeichnung UniCredit Markets & Investment Banking zusammengeführt, die von München aus geleitet wird. Die Division wird ihre Arbeit in der neuen Struktur zum 1. Juli dieses Jahres aufnehmen. Ziel ist es, uns mit der neuen Division in der Spitzengruppe der europäischen Investmentbanken zu etablieren.

Diese Pläne bedeuten nun keinesfalls, dass unser Investmentbanking an Bedeutung verlieren wird oder die Geschäfte dort – wie in der Presse hier und da gemutmaßt – zurückgeführt werden müssten. Im Gegenteil: Wir werden die bisherigen Stärken von Corporates & Markets auch mit der neuen Struktur erhalten und erweitern. Darüber hinaus ergeben sich durch die Kombination der Investmentbanking-Bereiche der drei Häuser mit ihren jeweiligen spezifischen Kompetenzen viele Chancen, in weiteren Segmenten eine führende Rolle in Europa zu spielen. Auch hier – wie

beim Zusammenschluss mit UniCredit insgesamt – können wir also Mehrwert für unsere Bank und ihre Kunden schaffen.

Ergebnis des ersten Quartals bestätigt den eingeschlagenen Weg

Dass wir mit unseren Aktivitäten auf dem richtigen Weg sind, zeigen auch unsere sehr erfreulichen Geschäftszahlen für das erste Quartal dieses Jahres, die wir vor wenigen Tagen veröffentlicht haben. Die Entwicklung im operativen Geschäft hat unsere hohen Erwartungen übertroffen und – was mich besonders freut – alle Geschäftsfelder konnten ihre Ergebnisse weiter spürbar verbessern.

Der *Zinsüberschuss* lag im ersten Quartal mit 1.506 Mio. € um 7,3% über dem Vorjahreswert. Der *Provisionsüberschuss* nahm um 28,4% auf 972 Mio. € zu. Hierzu hat maßgeblich das sehr gute Wertpapiergeschäft mit dem erfolgreichen Absatz innovativer Finanzprodukte beigetragen. Mit einem *Handelsergebnis* von 508 Mio. € konnten wir in einem freundlichen Kapitalmarktumfeld den bereits guten Vorjahreswert um 57,8% steigern. Dies ist der höchste Quartalswert in der Geschichte der HVB Group.

Die *Verwaltungsaufwendungen* von 1.691 Mio. € erhöhten sich gegenüber dem ersten Quartal 2005 um 5,7% und damit etwas stärker als geplant. Dies ist jedoch in starkem Maße auf Erstkonsolidierungs- und Währungseffekte zurückzuführen. Bereinigt um diese Effekte lag der Verwaltungsaufwand auf Höhe des Vorjahreswertes. Die *Cost-Income-Ratio* verbesserte sich infolge der deutlich gesteigerten operativen Erträge per Ende März auf 56,4%. Für das Gesamtjahr 2006 erwarten wir eine *Kreditrisikoversorge* in Höhe von rund 1,3 Mrd. €, das sind anteilig für die ersten drei Monate 330 Mio. €. Dies entspricht in etwa dem Vorjahreswert. Das *Betriebsergebnis* von 976 Mio. € erhöhte sich gegenüber

dem Vorjahreszeitraum beträchtlich um 84,8%. Damit konnten wir die nachhaltige operative Ergebnisverbesserung der beiden vergangenen Geschäftsjahre weiter deutlich beschleunigen. Im ersten Quartal 2006 haben wir bereits ca. 50% des bereinigten Betriebsergebnisses des vergangenen Geschäftsjahres erreicht.

Das *Finanzanlageergebnis*, das mit 55 Mio. € Gewinne aus der Veräußerung von Anteilen an Babcock & Brown Limited enthält, betrug 109 Mio. €. Das *Ergebnis vor Steuern* erreichte nach den ersten drei Monaten 1.081 Mio. €, was einer Steigerung von 91,3% gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht.

Unter dem Strich erzielte die HVB Group einen *Gewinn* von 651 Mio. € – fast doppelt soviel wie im Vorjahresquartal.

Wie bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr trugen auch im ersten Quartal dieses Jahres alle drei operativen Geschäftsfelder in erfreulichem Maße zum Gesamtergebnis bei und verzeichneten hohe Zuwächse beim Betriebsergebnis. So erzielte das *Geschäftsfeld Deutschland* dank einer erfreulichen Zunahme des Provisionsüberschusses und eines kräftigen Rückgangs der Verwaltungsaufwendungen ein Betriebsergebnis von 288 Mio. € – eine Steigerung von 41,9% gegenüber dem Vorjahreswert. Die *Cost-Income-Ratio* sank deutlich auf 55,5%. Die gute Ergebnisentwicklung im Firmenkundengeschäft setzte sich fort, während sich das Betriebsergebnis im Privatkundengeschäft verfünffacht hat. Das *Geschäftsfeld Österreich & CEE* konnte das Betriebsergebnis gegenüber den ersten drei Monaten des vergangenen Jahres um 52,2% auf 309 Mio. € steigern. *Corporates & Markets* legte insbesondere aufgrund des ausgezeichneten Handelsergebnisses um 124,8% zu und erzielte ein Betriebsergebnis von 499 Mio. €.

Alles in allem stieg die *Eigenkapitalrentabilität nach Steuern* damit

sehr kräftig von 11,8% im ersten Quartal des Vorjahres auf nunmehr 22,8% an. Mit diesem Ergebnis, das von ausgesprochen starken operativen Erträgen geprägt war, haben wir unsere Ziele sowohl auf der Ertragsseite als auch bei der *Cost-Income-Ratio* und der *Eigenkapitalrentabilität* weit übertroffen. Natürlich dürfen wir uns nicht verleiten lassen, diesen Quartalswert einfach auf das Gesamtjahr hochzurechnen. Aber auch, wenn wir davon ausgehen, dass sich die Ergebnisdynamik in den Folgequartalen nicht ganz mit gleicher Intensität fortsetzen wird, sind wir auf einem sehr guten Weg, unsere Ziele für das Gesamtjahr 2006 voll zu erreichen. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir bei der Steigerung unserer Profitabilität und Effizienz in diesem Jahr einen weiteren großen Schritt nach vorne gehen werden und damit einen substantziellen Teil zum Erfolg der gesamten UniCredit Gruppe beitragen werden.

Schlussbemerkung

Meine Damen und Herren,

der britische Politiker und Schriftsteller Benjamin Disraeli hat im 19. Jahrhundert einmal gesagt: „Das Geheimnis des Erfolgs liegt darin, für die Gelegenheit bereit zu sein, wenn sie kommt.“

Die HypoVereinsbank hat mit ihrem Restrukturierungsprogramm und ihrer Partnerschaft mit UniCredit in den vergangenen Monaten viel dafür getan, für die Gelegenheiten bereit zu sein, die ein zusammenwachsendes Europa und ein wirtschaftlich wieder kraftvolleres Deutschland unserer Bank bieten werden. Wir werden Erfolg haben, weil wir diese Gelegenheiten nutzen werden – zum Wohle unserer Bank und von Ihnen, unseren Aktionären.

Meine Damen und Herren,

damit darf ich meine Ausführungen beenden. Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.