

**Neue
Marke**

**Bewährtes
Konzept**

ING-DiBa kompakt: Der Geschäftsbericht im Internet

Direktbanking ist viel älter als das Internet. Vor fast 40 Jahren begann die Bank für Sparanlagen und Vermögensbildung (BSV) mit dem filiallosen Bankgeschäft. Der Kontakt mit den Kunden erfolgte damals überwiegend per Brief. Aus dieser Keimzelle entwickelte sich die ING-DiBa. Heute hat der Kunde die Wahl, wie er mit seiner Direktbank kommuniziert – per Brief, Telefon oder über das Internet. Auch der vorliegende Geschäftsbericht erscheint als Printausgabe und als Online-Variante. Wer eine kompakte Darstellung des Geschäftsverlaufs der größten Direktbank Europas und eine Reihe nützlicher Tipps wünscht, ist hier an der richtigen Adresse.

www.ing-diba.de/geschaeftsbericht2004



Vergleich der Bilanzzahlen 2001 – 2004

Aktivseite	2004	2003	2002	2001
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
Barreserve	244	503	1.318	55
Forderungen an Kreditinstitute	6.268	6.279	5.532	2.061
Forderungen an Kunden	12.846	10.117	4.236	3.926
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	31.990	22.336	9.507	1.617
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	23	38	16	22
Beteiligungen	0	1	0	0
Anteile an verbundenen Unternehmen	181	171	170	56
Immaterielle Anlagewerte	127	146	0	0
Sachanlagen	52	29	17	15
Rechnungsabgrenzungsposten	100	70	68	3
Übrige Aktiva	67	16	6	6
Summe der Aktiva	51.898	39.706	20.870	7.761

Passivseite	2004	2003	2002	2001
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.693	1.290	637	768
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	47.210	37.031	19.247	6.368
Verbriefte Verbindlichkeiten	3	5	208	325
Rechnungsabgrenzungsposten	104	156	161	25
Rückstellungen	99	76	37	33
Nachrangige Verbindlichkeiten	342	174	116	67
Genussrechtskapital	353	208	58	18
Fonds für allgemeine Bankrisiken	8	8	0	0
Gezeichnetes Kapital	100	100	100	100
Rücklagen	786	516	166	36
Übrige Passiva	200	142	140	17
Bilanzgewinn	0	0	0	4
Summe der Passiva	51.898	39.706	20.870	7.761

Kennzahlen	2004	2003
	Mio. €	Mio. €
Geschäftsvolumen	53.956	40.452
Bilanzsumme	51.898	39.706
Kreditvolumen	19.131	16.409
Fremde Gelder	49.906	38.326
Haftende Mittel		
Eigenkapital	885,5	615,5
Genussrechtskapital	352,9	207,9
Nachrangige Verbindlichkeiten	341,8	173,7
Fonds für allgemeine Bankrisiken	8,0	8,0
Gesamt	1.588,2	1.005,1
Betriebsergebnis ¹	55,7	36,6
Gewinnabführung	55,2	30,5
Mitarbeiter	2.088	1.802
davon Service GmbH	712	698

¹ nach Risikovorsorge, vor a. o. Ergebnis, vor Steuern

Die ING-DiBa im Profil

Seit Juni 2004 trägt die älteste deutsche Direktbank ihren Familiennamen in ihrer neuen Marke: Aus DiBa wurde ING-DiBa. Damit dokumentiert das Geldinstitut seine Zugehörigkeit zur ING Group, einem der weltweit führenden Allfinanzdienstleister. Mit dem erfolgreichen Abschluss der Integration der ehemaligen Entrium Direct Bankers AG wurde im Jahr 2004 ein weiteres wichtiges Ziel erreicht. Dadurch baute die ING-DiBa ihre Marktführerschaft konsequent aus. Sie ist heute die viertgrößte Privatkundenbank in Deutschland. Innerhalb von ING Direct, der auf drei Kontinenten vertretenen Direktbankenmarke der ING Group, steht ING-DiBa auf Rang eins – sowohl bei den Kundenzahlen als auch beim Volumen des verwalteten Vermögens.

Inhalt

2	Neue Marke – Bewährtes Konzept
12	Vorwort
19	Lagebericht
41	Jahresabschluss
46	Anhang
64	Bestätigungsvermerk
67	Erläuterungen zum Jahresabschluss
72	Bericht des Aufsichtsrats

Neue Marke



Seit Mitte 2004 tritt Europas größte Direktbank unter ihrem Familiennamen auf. Aus DiBa wurde ING-DiBa. Darin spiegeln sich zwei Botschaften: Zum einen die Zugehörigkeit der Bank zur ING Group und damit zu einem der weltweit führenden Finanzdienstleister. Und zum zweiten die wirtschaftliche und emotionale Stärke, für die seit Jahren der Markenname DiBa steht. Wenige Wochen nach dem erfolgreichen Abschluss der Integration der ehemaligen Entrium Direct Bankers AG setzte die älteste deutsche Direktbank mit einem von vielen prominenten Vertretern aus Wirtschaft und Politik besuchten Rebranding-Event im Juni 2004 ein weiteres, in den Medien viel beachtetes Zeichen: Als Unternehmen der



Bewährtes Konzept

ING Group und Teil der auf drei Kontinenten erfolgreich tätigen Direktbanken-Marke ING Direct spielt ING-DiBa heute in der Top-Liga des Retailbanking. Was als Nischenangebot vor vierzig Jahren begann, hat sich als erfolgreiches und in mehrfacher Hinsicht einzigartiges Geschäftsmodell bewährt. Im vorliegenden Geschäftsbericht 2004 verbinden sich die gewohnten Stärken der Bank, die vor allem in den wichtigsten Kennzahlen deutlich zutage treten, mit der Stärke eines neuen Namens. Wie ING-DiBa von außen wahrgenommen wird, dazu äußern sich in diesem Geschäftsbericht Prominente aus unterschiedlichen Bereichen des öffentlichen Lebens. Ganz direkt und sehr persönlich.

// Nowitzki



„Der Basketball-Sport und die ING-DiBa haben ein ähnliches Image: Beide sind dynamisch, modern, erfolgreich und gewinnen immer mehr Freunde.“

Dirk Nowitzki, NBA-Superstar und Mitglied der deutschen Basketball-Nationalmannschaft

Er gilt als einer der sympathischsten und erfolgreichsten deutschen Spitzensportler. In den USA steht der NBA-Korbjäger bei den Dallas Mavericks in allerhöchstem Ansehen. Die italienische Sport-Zeitung „La Gazzetta dello Sport“ wählte ihn gar zum besten Sportler Europas. Dennoch bleibt Dirk Nowitzki ein Superstar ohne Allüren. Stark, intelligent und fair – so beschreiben ihn Mitspieler, Fans und Journalisten. Seit Mai 2003 ist Dirk Nowitzki Sponsoringpartner von ING-DiBa und tritt für die Direktbank in Werbespots auf. Sein Beweggrund: „Die Basketball-Nationalmannschaft und ich haben in ING-DiBa einen Sponsor gefunden, der unseren Sport unterstützt, uns aber nicht vereinnahmt.“

// Schmidt



***„Die Direktbank ING-DiBa
hat sich recht erfolgreich
entwickelt. Das soll erst einmal
einer nachmachen.“***

Helmut Schmidt, Bundeskanzler a.D.

Sein Wort zählte und zählt in der Welt – als Ökonom, Minister, Bundeskanzler und nun als „elder statesman“: Helmut Schmidt stand von 1974 bis 1982 in schwierigen Zeiten an der Spitze der deutschen Bundesregierung. Der Historiker Eberhard Jäckel nannte ihn einen „Krisenmanager mit moralischen Maßstäben“. Im Jahr 1996 erklärte sich der ehemalige Bundeskanzler bereit, die Namenspatenschaft für den Helmut Schmidt-Journalistenpreis zu übernehmen. Damit zeichnet die ING-DiBa in jedem Jahr herausragende Beispiele für kritischen Verbraucherjournalismus aus. Helmut Schmidts Beweggrund: „Wir brauchen Journalisten, die Hintergründe transparent machen und zugleich für jeden verständlich formulieren können.“

// Kolmar



„Die ING-DiBa, für eine Bank erstaunlich transparent und unverschnörkelt.“

*Dr. Christine Kolmar,
TV-Journalistin und Unternehmerin*

Sie ist Geschäftsfrau und viel beschäftigte Fernsehjournalistin. Doch trotz ihrer knappen Zeit engagiert sich Dr. Christine Kolmar bereits seit mehreren Jahren als Jurorin für den von der ING-DiBa ausgeschriebenen Helmut Schmidt-Journalistenpreis. Bekannt wurde die Journalistin unter anderem als Reporterin für „Tageschau“ und „Tagesthemen“ und später als Moderatorin und Politik-Chefin bei n-tv. Vor Beginn ihrer beruflichen Selbstständigkeit arbeitete Frau Dr. Kolmar als stellvertretende Chefredakteurin des Senders. Mit ihren präzisen Analysen und Interviews zu innenpolitischen Themen machte sie sich rasch einen Namen unter den Fernsehzuschauern. Seit März 2004 ist die gelernte Journalistin auch Geschäftsführerin der Firma „K.O.-Produktionen“.

// Roth



„Ein großer internationaler Allfinanzkonzern wie die ING gehört ganz einfach nach Frankfurt. In diesem Sinne freue ich mich über diese weitere Stärkung und Bereicherung des Finanzplatzes.“

*Petra Roth, Oberbürgermeisterin
der Stadt Frankfurt*

Ihre Idealvorstellung von der Banken-, Messe- und Airport-Stadt sieht so aus: „Frankfurt soll eine europäische Metropole mit deutschem Charakter sein.“ Dafür arbeitet Petra Roth seit ihrer Wahl zur Oberbürgermeisterin im Jahr 1995 mit Erfolg. Die ING-DiBa hat als größte europäische Direktbank mit ihrer niederländischen „Mutter“ ING ein klein wenig dazu beigetragen, die Main-Metropole noch europäischer zu machen. In ihrer Rede zum Rebranding der Bank im Sommer 2004 würdigte Petra Roth, die ING-DiBa habe mit ihrem neuen Gebäude an der Theodor-Heuss-Allee dazu beigetragen, das Finanzzentrum in den Westen der Stadt auszudehnen. Die Oberbürgermeisterin setzt sich indes nicht nur für Frankfurt ein. Als Präsidentin des Deutschen Städtetages vertritt sie auch couragiert und nachhaltig die Interessen der großen Kommunen.



Wie funktioniert das erfolgreiche Geschäftsmodell der ING-DiBa? Welche Vorteile zieht Europas größte Direktbank aus ihrer Zugehörigkeit zur ING-Gruppe? Und was hat sich das Geldinstitut für das Jahr 2005 vorgenommen? Über diese und zahlreiche weitere Themen sprach Wolfgang Kaden mit dem Vorstandsvorsitzenden der ING-DiBa, Ben Tellings. Kaden, langjähriger Chefredakteur beim „manager magazin“, ist regelmäßig im Fernsehsender XXP zu sehen, wo er im „manager magazin TV“ die Top-Entscheider der deutschen Wirtschaft interviewt.

„Nur der faire Weg führt zum Erfolg“

Wolfgang Kaden im Gespräch mit Ben Tellings, Vorstandsvorsitzender der ING-DiBa

Herr Tellings, was war das wichtigste Ereignis im Geschäftsjahr 2004?

Es gab drei große Ereignisse, die gleichermaßen wichtig waren. Zunächst änderte unsere Bank ihren Namen. Aus DiBa wurde ING-DiBa. Die Namensänderung hat sich am Markt und vor allem bei unseren Kunden erfreulich schnell durchgesetzt und wurde positiv aufgenommen. Zweitens konnten wir das Volumen unseres Baufinanzierungsgeschäfts gegenüber dem Jahr 2003 fast verdoppeln. Und drittens haben wir die Integration der ehemaligen Entrium Bank erfolgreich abgeschlossen.

DiBa war als Name doch sehr erfolgreich. Nicht zuletzt dank eingängiger Werbung. Weshalb nun diese Umbenennung?

Natürlich war und ist DiBa eine starke Marke. Wir meinen aber, wer zu einer erfolgreichen Familie gehört, sollte das auch in seinem Namen zum Ausdruck bringen. ING ist einer der weltweit führenden Finanzdienstleister. Wenn der Kunde weiß, wer hinter uns steht, baut er in noch stärkerem Maße Vertrauen auf. Außerdem haben wir die Marke DiBa bekanntlich als Zunamen behalten.

Aber wie lange noch? In anderen Ländern firmiert die Direktbankengruppe von ING einheitlich unter ING Direct. Da liegt es doch nahe, schon bald DiBa gegen den Zusatz „Direct“ auszutauschen.



Ben Tellings, Vorstandsvorsitzender ING-DiBa

Wissen Sie, wir Holländer sind pragmatische Leute. Uns war wichtig, den Namen unserer Gruppe in unserem Brand zu führen, eben ING. Ob wir nun DiBa oder „Direct“ als Zusatz führen – das sehen wir ganz undogmatisch. Der Name DiBa ist bestens eingeführt und genießt viel Sympathie. Warum sollten wir auf diesen Vorteil leichtfertig verzichten?

Welche Vorteile bietet die Zugehörigkeit Ihrer Direktbank zur ING-Gruppe?

Ohne die wirtschaftliche Stärke von ING im Hintergrund wäre das enorme Wachstum unserer Bank nicht möglich gewesen. Mit dem Einstieg unserer Gruppe standen ausreichende Mittel zur Verfügung, um wesentlich stärker als früher in Marketingaktivitäten zu investieren. Dafür geben wir mittlerweile zwischen 80 und 110 Millionen Euro pro Jahr aus. Ohne das Geld von ING könnten wir den Markt nicht mit so hoher Effizienz bearbeiten. Außerdem profitiert unsere Bank natürlich vom Know-how der ING im Direktvertrieb.

Welche Strategie verfolgen ING Direct und ING-DiBa?

Wir fokussieren uns zunächst auf ein sehr günstiges und einfaches Produkt. In unserem Fall ist dies das täglich verfügbare Extra-Konto. Damit gewinnen wir in kurzer Zeit sehr viele Kunden. Diesen bieten wir dann auch andere Bank- und Vorsorgeprodukte aus unserem Portfolio an – vom Sparplan über die Baufinanzierung bis zum Wertpapiergeschäft. Unsere Produktpalette halten wir bewusst sehr schlank. Wir bieten von jedem etwas, aber nicht alles von jedem. Generell gilt, dass bereits das Einstiegsprodukt profitabel sein muss. Sprich: Mit unserem Extra-Konto verdienen wir selbstverständlich Geld. Cross-Selling ist eine interessante Ertragsquelle, doch sollte es immer nur das „Sahnehäubchen“ sein. Quersubventionierte Lockvogelangebote lehnen wir ab. Unsere Produkte sind einfach, klar und transparent. Und das honorieren die Kunden ganz offenkundig.

Wie unabhängig sind Sie von ING in Amsterdam?

Zunächst einmal sind und bleiben wir eine deutsche Aktiengesellschaft. Aber natürlich sind wir umso unabhängiger, je besser wir unsere Vorgaben erfüllen. Und dies gelingt uns. Wir besprechen regelmäßig in Amsterdam unsere durchaus anspruchsvollen Ziele. Eine wichtige Kennzahl ist dabei das so genannte RAROC. Diese Abkürzung steht für „Risk adjusted Return on Capital“ und gibt das Verhältnis von Risiko und Rendite im Bankgeschäft wieder. Unsere RAROC-Vorgabe liegt bei etwa 18,5 Prozent. Und die schaffen wir.

Die Fusion mit Entrium wurde, wie Sie sagen, erfolgreich abgeschlossen. Nun bereitet die Zusammenführung unterschiedlicher Unternehmenskulturen in der Regel eine Vielzahl von Komplikationen. Welche Probleme mussten Sie bewältigen?

Unsere Produktpalette halten wir bewusst sehr schlank. Wir bieten von jedem etwas, aber nicht alles von jedem.



Ich bin sicher, wir können noch sehr viele Menschen davon überzeugen, dass dies der faire Weg ist. Und nur der faire Weg führt zum Erfolg.

Sie werden überrascht sein, wenn ich sage: Es gab keine nennenswerten Komplikationen. Und ich muss Ihnen gestehen: Ich bin auch überrascht. In meiner nunmehr 20-jährigen Laufbahn in der Finanzdienstleistungsbranche habe ich noch nie einen so reibungslosen Integrationsprozess erlebt. Einen wichtigen Grund hierfür sehe ich in der schnellen Klärung der Führungsfragen. Innerhalb von drei Wochen haben wir personell die Weichen gestellt, so dass jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter wusste, wer der neue Chef wird. Üblicherweise zögert man diese Entscheidungen in der irrigen Annahme hinaus, dadurch würden die Beschäftigten besonders motiviert. Tatsächlich entsteht auf diese Weise nur Verunsicherung. Auf der Produktseite gingen wir ebenfalls sehr pragmatisch vor. Wir wählten nach dem „Best-of-Prinzip“ die bewährtesten und erfolgreichsten Produkte beider Institute aus und bestückten damit unser gemeinsames Produktportfolio.

Die ING-DiBa ist in den vergangenen Jahren sehr stark gewachsen. Zum großen Teil aus eigener Kraft, aber natürlich auch durch die Integration von Entrium. Sehen Sie Grenzen dieses Wachstums?

14 | 15

Bis jetzt sehe ich keine Grenzen. Wir hatten Ende 2004 in Deutschland zwar über 4,3 Millionen Kunden, das entspricht bei den Spareinlagen aber nur einem Marktanteil zwischen zwei und drei Prozent. Studien haben belegt, dass über 55 Millionen Deutsche weitgehend selbstständig ihre Bankgeschäfte erledigen. Die meisten bedienen sich dabei der Online-Angebote ihrer Hausbank. Das bringt zwar dem Geldinstitut Kostenvorteile, aber nicht dem Kunden. Denn der subventioniert durch die Nutzung günstiger elektronischer Zugangswege letztlich nur das teure Filialgeschäft der Bank. Wir als Direktbank geben unseren Kunden einen Teil dieser Kostenvorteile in Form von günstigen Konditionen wieder zurück. Ich bin sicher, wir können noch sehr viele Menschen davon überzeugen, dass dies der faire Weg ist. Und nur der faire Weg führt zum Erfolg.

Rechnen Sie künftig mit einem langsameren Wachstum?

Ich wäre sehr überrascht und auch enttäuscht, wenn wir in diesem Jahr nicht ähnlich stark wachsen würden wie im Jahr 2004. Das Einlagengeschäft, die Baufinanzierung und der Bereich Brokerage entwickeln sich weiterhin sehr gut.

Bleiben wir noch einen Moment beim Baufinanzierungsgeschäft. Was macht Sie in diesem für Direktbanken eigentlich nicht eben typischen Gebiet so erfolgreich? Ihre günstigen Zinsen?

Die Konditionen tragen sicher zum Erfolg bei. Doch scheint mir ein weiterer Faktor wichtig: Uns ist es gelungen, Image aufzubauen. Wir widerlegen Tag für Tag die Meinung, die Baufinanzierung müsse zwingend das Geschäft für die Bank vor Ort sein. Sehr viele angehende Immobilien-Eigentümer holen sich für ihre Finan-

zierung mittlerweile wie selbstverständlich ein Angebot von der ING-DiBa ein. Hinzu kommt, dass wir die Baufinanzierung über zwei sehr starke Vertriebskanäle verkaufen. Zum einen natürlich über den Direktvertrieb, zum anderen über freie Vermittler, die wir auswählen und entsprechend schulen.

Was verbirgt sich hinter dem Projekt OPTimmo?

Wir haben den ehrgeizigen Entschluss gefasst, mit der Baufinanzierung genauso erfolgreich zu sein wie mit unseren Extra-Konten. Um hierfür die Voraussetzungen zu schaffen, wurde das gesamte Back-office neu aufgebaut. Wir wählten dabei mit OPTimmo eine IT-Lösung, die in der gesamten Abwicklung einer Baufinanzierung „state-of-the-art“ ist. Ich behaupte, dass niemand ein so modernes System hat wie wir. Wir arbeiten zum Beispiel völlig papierlos und stellen sicher, dass der Kunde bei Anfragen in jeder Phase sehr schnell Auskünfte über den Bearbeitungsstand seines Darlehensantrags erhält. Außerdem sind wir immer sozusagen Herr des Verfahrens. Das ist ein großer Vorteil gegenüber einer Auslagerung des Back-office-Bereichs an externe Dienstleister, die in der Regel für mehrere Institute arbeiten. Wir schaffen Transparenz gegenüber den Kunden und sichern uns zugleich jederzeit schnelle Zugriffsmöglichkeiten. Bis September 2005 wollen wir die schrittweise Einführung dieses IT-Systems abschließen.

Wir haben den ehrgeizigen Entschluss gefasst, mit der Baufinanzierung genauso erfolgreich zu sein wie mit unseren Extra-Konten.

Herr Tellings, Sie haben auch in anderen Ländern Europas Direktbanken-Erfahrung gesammelt. Ist der deutsche Markt aus Ihrer Sicht schwieriger oder einfacher als die Märkte in den Nachbarstaaten?

Der deutsche Bankenmarkt ist eher schwierig, da es zumindest im Retailgeschäft schlicht zu viele Banken gibt und der Markt damit sozusagen overbanked ist. Diese Schwäche des deutschen Marktes ist jedoch gleichzeitig unsere Stärke. Denn im Privatkundengeschäft entsteht so ein enormer Verkaufsdruck, der zahlreiche Banken dazu verleitet, den Kunden überflüssige Produkte oder fragwürdige Lockvogelangebote zu verkaufen. Das ist Aktionismus, aber keine Strategie. Und weil unsere Mitbewerber aktionistisch mit sich selbst beschäftigt sind, können wir von ING-DiBa unsere langfristige Strategie erfolgreich umsetzen. Bildhaft ausgedrückt: Je mehr Lockvögel über dem Markt kreisen, desto mehr Aufwind spüren wir.

Wer sind Ihre härtesten Wettbewerber?

ING-DiBa verfolgt ein ziemlich eigenständiges Geschäftsmodell, so dass wir uns schwer mit anderen vergleichen können. Wir bieten zum Beispiel die gesamte Produktpalette einer Hausbank. Andere beschränken sich weitgehend auf das Brokerage. Wir setzen konsequent auf das filiallose Geschäft. Andere versuchen Mischlösungen aus Direktbanking und stationärem Vertrieb. Unserem Geschäfts-



modell am nächsten kommen vielleicht verschiedene „Autobanken“, die denn auch recht erfolgreich agieren.

Sie sagen selbst, dass Sie erhebliche Mittel für Marketingaktivitäten ausgeben. Das drückt natürlich die Marge. Sehen Sie diesen Aufwand als Investment?

Absolut. Wenn eine Bank schnell wachsen und eine ausreichend große Zahl von Kunden erreichen will, um ökonomische Skaleneffekte zu erzielen, müssen Sie ins Marketing investieren. Das ist der eine Punkt. Aber lassen Sie mich einen weiteren Aspekt hinzufügen: Wenn wir die Verzinsung für Guthaben auf den Extra-Konten von derzeit 2,50 Prozent um 0,25 Prozent reduzieren würden, wären wir immer noch in der Spitzengruppe aller Anbieter. Daher wäre kaum mit negativen Konsequenzen seitens der Kunden zu rechnen. Mit einem solchen Schritt könnten wir unseren Ertrag zusätzlich um etwa 100 Millionen Euro steigern. Aber wir tun es nicht. Und zwar aus einem einfachen Grund: Es gibt keinen Anlass dafür. Wir erreichen und übertreffen unseren RAROC. Zugespitzt kann man sagen, diese 100 Millionen Euro zahlt ING-DiBa als Mehrwert an ihre Kunden.

Ein anderes Thema: Viele Ihrer Kunden arbeiten online. In jüngster Zeit beunruhigten die so genannten Phishing-Attacken viele Verbraucher. Was unternimmt ING-DiBa, damit ihre Kunden diesem Kommunikationsweg weiterhin vertrauen können?

Eine Phishing-Attacke funktioniert nur, wenn der Kunde leichtfertig reagiert und seine Geheimnummern preisgibt. Wir raten unseren Kunden dringend, niemals solche Nummern auf eine angebliche Anfrage der Bank bekannt zu geben und nur über unsere geschützten Websites mit der ING-DiBa zu kommunizieren. Bei unseren Direkt-Konten – also den Girokonten – haben wir Ende Januar 2005 einen weiteren Sicherheitsfaktor neben der PIN und den TAN-Nummern eingebaut. Der Kunde beantwortet seither zusätzlich eine Frage aus seinem persönlichen Umfeld. Doch bleiben wir realistisch: Eine 100-prozentige Sicherheit gibt es auch in einer Filialbank nicht. Auch auf schriftlichen Belegen lassen sich zum Beispiel Unterschriften fälschen. Daher sage ich: Onlinebanking ist mindestens ebenso sicher wie Filialbanking.

Werfen wir einen Blick auf andere Risiken. Sie nehmen – salopp ausgedrückt – am kurzen Ende Geld ein und legen es am langen Ende an. Führt dies nicht zu einem im Vergleich mit anderen Banken erhöhten Risiko im Fall abrupt steigender Zinsen?

Generell verdienen wir unser Geld nicht anders als alle anderen Banken am Markt, nämlich mit Fristentransformation. Doch konkret zu Ihrer Frage: Natürlich sind wir auf eine solche Entwicklung eingestellt. Tatsächlich haben wir Dutzende von Szenarien über mögliche Zinserhöhungen und Zinssenkungen entwickelt und sie auf die wahrscheinlichen Konsequenzen für unser Portfolio geprüft. Ohne Frage würden sich stark

Onlinebanking ist mindestens ebenso sicher wie Filialbanking.

Als Direktbank, die nicht vor Ort berät, haben wir ein sicher nachvollziehbares Eigeninteresse an gut informierten und kritischen Verbrauchern.

steigende Zinsen auf unser Geschäft auswirken. Wir haben definiert, inwieweit wir diese Risiken selbst tragen wollen und können. Darüber hinausgehende Risiken werden über Hedgingkontrakte abgesichert. In der Immobilienfinanzierung haben wir weitere Sicherheitsmaßnahmen eingebaut. So finanzieren wir zum Beispiel nur selbstgenutzte Häuser und Eigentumswohnungen von Privatkunden. Immobilien als Kapitalanlage gehören nicht zu unserem Geschäft. Und lassen Sie mich dies bitte noch hinzufügen: Wir stehen unter ständiger Beobachtung – nicht nur durch die Mitbewerber und Medien. Unsere Bank wird beinahe täglich von unabhängigen Stellen und Behörden auf Herz und Nieren geprüft. Kurzum: Wir managen die branchenüblichen Risiken so, dass wir tagsüber mit Freude arbeiten und nachts gut schlafen können. Und das können auch unsere Kunden, denn deren Einlagen sind über den deutschen Einlagensicherungsfonds pro Kopf bis rund 176 Millionen Euro abgesichert.

Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Relaunch in Österreich?

Wir sind sehr zufrieden. Der österreichische Markt entspricht in etwa einem Zehntel des deutschen Volumens. Und obwohl weder ING noch DiBa bislang in unserem Nachbarland sehr bekannt waren, liegt die Geschäftsentwicklung in Österreich voll im Plan.

Ihre Bank vergibt einmal pro Jahr den Helmut Schmidt-Journalistenpreis. Was motiviert Sie, diesen Preis auszusprechen?

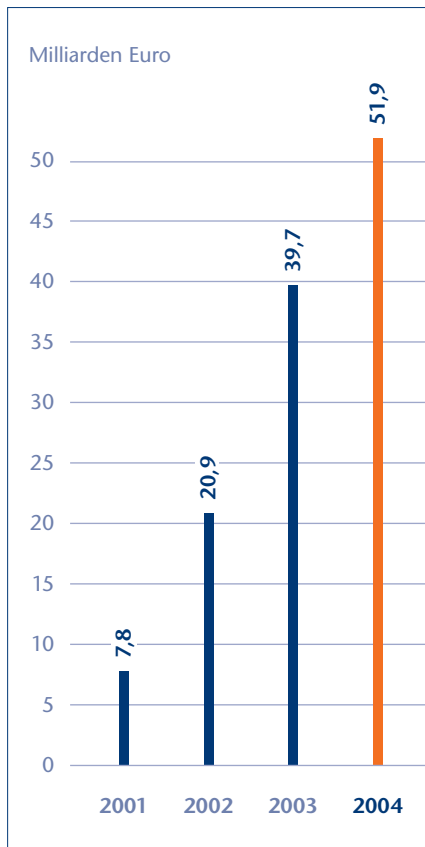
Wir wollen bei den Kunden ebenso wie bei den Verbrauchern ein vertrauenswürdiges Image genießen. Das erreichen wir, indem wir zum einen den Journalisten zeigen, wie erfolgreich wir arbeiten und wo die Gründe für unseren Erfolg liegen. Bekanntlich lautet eine alte PR-Maxime „Be good – and tell it“. Zum anderen möchten wir mit der Auszeichnung von herausragenden Beispielen für kritischen und nutzwertigen Verbraucherjournalismus die Medienvertreter motivieren, verstärkt auf diesem Feld tätig zu werden. Als Direktbank, die nicht vor Ort berät, haben wir ein sicher nachvollziehbares Eigeninteresse an gut informierten und kritischen Verbrauchern.

Herr Tellings, zur letzten Frage: Welche Schwerpunkte setzen Sie für 2005?

Wir wollen unser Baufinanzierungsgeschäft erneut signifikant steigern. Insgesamt ist es unser Ziel, eine große Zahl neuer Kunden zu gewinnen. Ich wäre sehr enttäuscht, wenn wir am Ende des Jahres 2005 nicht 500.000 zusätzliche Kunden betreuen würden. Wachstumspotenzial sehe ich darüber hinaus wieder im Brokerage-Geschäft. Und vor allem wollen wir unser gutes Markenimage pflegen und unser hohes Qualitätsniveau sichern.

Herr Tellings, ich danke Ihnen für dieses Gespräch.

Lagebericht



Bilanzsumme zum 31. Dezember

Geschäftliche Entwicklung

Für die ING-DiBa bestimmten Kontinuität und Veränderung gleichermaßen das Geschäftsjahr 2004. So setzte die Direktbank einerseits ihren Wachstumskurs konsequent fort und legte bei allen relevanten Kennzahlen auf hohem Niveau weiter zu. Andererseits steht das Berichtsjahr für das erfolgreiche Rebranding des Geldinstituts. Die Bank hat Ende Juni 2004 ihr Logo von DiBa auf ING-DiBa geändert. Damit wird nach außen klar erkennbar die Zugehörigkeit der Bank zur ING Group dokumentiert. Mit der Umbenennung wurde letztlich die Konsequenz aus dem bereits zum 1. Juli 2003 erfolgten Erwerb der restlichen DiBa Anteile durch den niederländischen Finanzdienstleister gezogen. Seither gehört die ING-DiBa zu 100 Prozent zur ING Group und zu deren auf drei Kontinenten tätigen Direktbankenmarke ING Direct. Der neue Name und das Logo der größten europäischen Direktbank setzten sich am Markt schnell durch und stießen bei den Kunden auf Sympathie. Während die aufmerksamkeitsstarke Marke DiBa erhalten blieb, steht ING für Internationalität und ein solides wirtschaftliches Fundament.

Mit der reibungslosen Überführung sämtlicher Kundendaten wurde im April 2004 die Integration der ehemaligen Entrium Direct Bankers AG abgeschlossen. Dank monatelanger intensiver Vorbereitungen und frühzeitiger personeller Entscheidungen verlief dieser Fusionsprozess planmäßig und ohne nennenswerte Komplikationen. Die Geschäftsentwicklung im Berichtsjahr zeigt, dass sich die Stärken der ehemaligen Wettbewerber in der gemeinsamen Direktbank bereits sehr positiv entfaltet haben. Dies kommt exemplarisch bei den Zuwächsen in der Baufinanzierung und im Wertpapiersektor zum Ausdruck.

Der mit der Entrium-Integration hinzugekommene dritte Standort der ING-DiBa in Nürnberg wurde mit dem Umzug der dortigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in ein neues Gebäude im Süd-West-Park optimiert. Bis dahin waren die in Nürnberg ansässigen Abteilungen an zwei Standorten tätig.

Mit ihren Erfolgen im Baufinanzierungsgeschäft ist es der ING-DiBa im Berichtsjahr gelungen, mit einem weiteren Produkt – neben dem täglich verfügbaren Extra-Konto – nicht nur sehr gute Vertriebsfolge zu erzielen, sondern die Bank als Kompetenzträger zu positionieren. Die Baufinanzierungs-Experten der ING-DiBa sind bei den Medien gefragte Gesprächspartner. Besonders im Bereich der Anschlussfinanzierung schätzen Kunden und Medienvertreter das Know-how der Direktbank.

Dieses Image sowie die konsequente Marktbearbeitung führten zu einem markanten Anstieg des Neugeschäfts in der Baufinanzierung. Im Jahr 2004 sagte die ING-DiBa Baudarlehen in einer Gesamthöhe von 5 Milliarden Euro zu. Das entspricht gegenüber 2003 einem Zuwachs von 131 Prozent. Somit wurde die

bereits im Januar 2003 gestartete Baufinanzierungsoffensive im Berichtsjahr mit forciertem Tempo fortgesetzt.

Bei ihren anderen Kernprodukten verzeichnete die Bank durchweg zweistellige Zuwachsraten. Beispielhaft seien an dieser Stelle die erneut um rund 32 Prozent gestiegene Zahl der Extra-Konten sowie der 25-prozentige Zuwachs bei den Wertpapierdepots genannt. Alles in allem erhöhte sich die Kundenzahl der Bank um rund 700.000. Die Gesamtzahl der Kunden am Jahresende betrug rund 4,4 Millionen. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Plus von 19 Prozent.

Die Bilanzsumme stieg im Geschäftsjahr 2004 auf 51,9 Milliarden Euro; ein Zuwachs von 12,2 Milliarden Euro oder 31 Prozent. Die sowohl Einlagen, Depotvolumen als auch ausgegebene Kredite umfassende Retail Balance erhöhte sich um 34 Prozent oder 15,3 Milliarden Euro auf 60,8 Milliarden Euro.

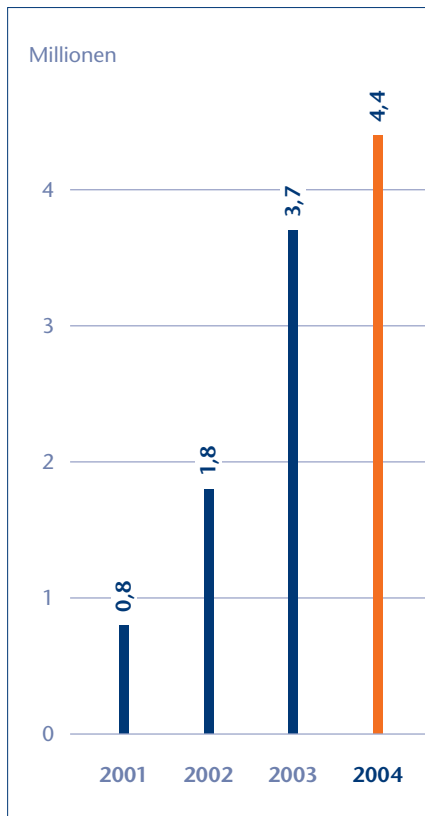
Kräftig gestiegen ist der Jahresüberschuss vor Steuern. Er lag zum 31. Dezember 2004 bei 55,7 Millionen Euro und damit um mehr als 66 Prozent über dem Ergebnis des Vorjahres (33,5 Millionen Euro). Der an die ING Group abgeführte Gewinn in Höhe von 55,2 Millionen Euro übertraf das entsprechende Resultat des Vorjahres sogar um 81 Prozent.

Mit diesen Ergebnissen entwickelte sich die ING-DiBa in einem noch immer schwierigen Branchenumfeld erneut überdurchschnittlich gut. Obgleich sich die allgemeine Situation in der deutschen Kreditwirtschaft nach der vorangegangenen krisenhaften Zuspitzung im Jahr 2003 mittlerweile etwas stabilisierte, standen viele Finanzdienstleister unter anhaltend hohem Konsolidierungsdruck, was erneut zu Personalabbau in größerem Umfang führte. Im Gegensatz dazu hat die ING-DiBa im Geschäftsjahr 368 neue Mitarbeiter/innen eingestellt. Zum Stichtag 31. Dezember 2004 waren 2.088 Frauen und Männer in Deutschland und Österreich für die Bank tätig.

Äußerst zufriedenstellend verlief im Berichtsjahr darüber hinaus der neue Markteintritt in Österreich, wo ING-DiBa die dortige Niederlassung der ehemaligen Entrium-Bank übernommen hat und seit Mai 2004 mit einem neuen Konzept und einem modifizierten Erscheinungsbild agiert. Die von der ING DiBa Austria erwirtschafteten Ergebnisse fließen in das Zahlenwerk der ING-DiBa in Deutschland mit ein. Die österreichische Direktbank konnte das Volumen der Kundengelder und Kredite im Geschäftsjahr 2004 um mehr als 64 Prozent auf 695 Millionen Euro steigern.

Die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Das wirtschaftliche Umfeld, in dem die ING-DiBa diese Erfolge erzielte, war durchwachsen. Dank weniger arbeitsfreier Tage und deutlicher Exportzuwächse



Kundenzahl zum 31. Dezember

stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 2004 mit 1,6 Prozent zwar wieder deutlicher als in den Vorjahren, doch lag dieses Plus erheblich unter dem weltweiten Wachstum von rund 5 Prozent. Trotz steigender Unternehmensgewinne und Besserungstendenzen in vielen Branchen wurde das Konjunkturklima in der Bundesrepublik als eher eingetrübt wahrgenommen. Tatsächlich bremsen gleich drei Störfaktoren die Auftriebskräfte. So kletterte der Rohölpreis im Oktober infolge einer stabilen hohen Nachfrage vorrangig aus den USA und China vorübergehend auf über 50 US-Dollar pro Barrel. Außerdem sorgte der gegenüber dem Euro deutlich gesunkene Dollar-Kurs für Verunsicherung in der exportorientierten deutschen Wirtschaft. Allein zwischen Oktober und Mitte Dezember 2004 stieg der Euro gegenüber der US-Währung um fast 10 Prozent.

Zudem erwies sich die schwache Binnennachfrage als Achillesferse der deutschen Konjunktur. So verringerten sich die Konsumausgaben der privaten Haushalte im Berichtsjahr gegenüber 2003 noch einmal, gleichzeitig stieg die Sparquote auf fast 11 Prozent.

An den Finanzmärkten startete das Jahr 2004 durchaus viel versprechend. Manche Marktteilnehmer sprachen sogar von einer „Winterrallye“, die den Deutschen Aktienindex DAX schon im Januar auf 4.175 Punkte klettern ließ. Infolge der Terroranschläge von Madrid im März sowie zunehmender Konjunktursorgen angesichts des hohen Ölpreises kam es dann allerdings zu einem Einbruch und anschließend zu einer längeren Seitwärtsbewegung an den Kapitalmärkten. Gegen Ende des Jahres setzte sich an den Börsen jedoch zunehmend Optimismus durch. Der DAX schloss am letzten Handelstag bei 4.256 Punkten. Gegenüber dem Tiefstand im Jahr 2003 bei 2.188 Zählern bedeutet dies ein Plus von fast 95 Prozent.

Die Positionierung der Bank am Markt

Nach mehreren schwierigen Jahren an den Kapitalmärkten und zum Teil kräftigen Einbrüchen hielten sich die privaten Anleger lange Zeit von der Börse fern und scheuten den Kauf von Aktien und Aktienfondsanteilen. Doch bestätigt die Entwicklung seit 2003 die Erfahrung, wonach die Kapitalmärkte nach einer Phase übertriebener Ausschläge in die eine oder andere Richtung wieder zur Normalität zurückfinden und die Aktienanlage längerfristig ein lohnendes Investment bleibt. Im Berichtsjahr sowie in den ersten Wochen des Jahres 2005 stellte die ING-DiBa auch ein allmählich wieder steigendes Interesse der Kunden an der Wertpapieranlage fest.

Darauf ist die Bank dank der erfolgreichen Integration von Entrium und dem dort vorhandenen Wertpapier-Know-how bestens vorbereitet. Dieser Bereich wurde weiter ausgebaut und optimiert. Das Anleger-Magazin „Börse Online“ wählte die ING-DiBa im Jahr 2004 zum dritten Mal in Folge zum „Broker des Jahres“.

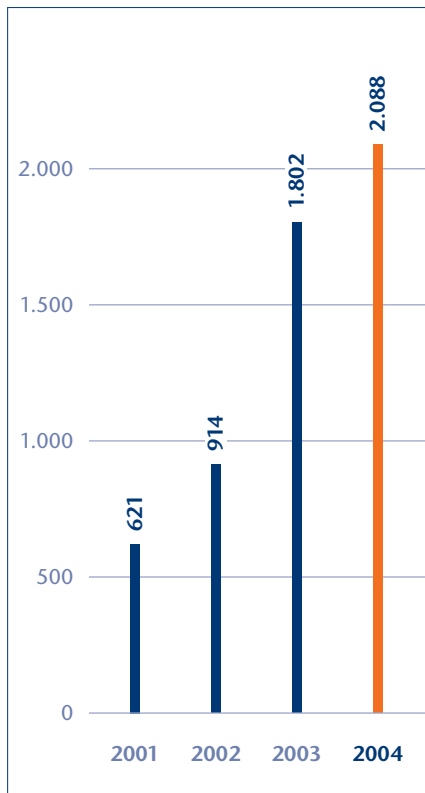
Auf dem Wachstumsfeld der Baufinanzierung stellte die ING-DiBa wichtige Weichen für die weitere Expansion. So wurde in Teilbereichen die neue Software-Lösung „OPTimmo“ eingeführt. Dieses Programm stellt den Mitarbeiter/innen in der Baufinanzierung alle Bearbeitungs-Funktionen webbasiert zur Verfügung. In der ersten Umsetzungsstufe führte die ING-DiBa im Berichtsjahr den Kreditleitbogen sowie die papierlose Bearbeitung (elektronische Akte) ein. Die weiteren Umsetzungsschritte folgen im laufenden Jahr. Ziel ist ein einheitliches elektronisches System für die gesamte Sachbearbeitung.

Die eigene Immobilie steht bei den Bundesbürgern als besonders solide Form der Altersvorsorge hoch im Kurs. Allerdings zeigten die im Jahr 2004 in Deutschland umgesetzten Sozialreformen sowie die offenkundigen Probleme der gesetzlichen Versicherungssysteme, dass die private Vorsorge wesentlich breiter definiert werden muss und sich nicht allein auf ein ausreichendes Einkommen im Ruhestand fokussieren darf. Vorsorge steht in immer stärkerem Maße für ein ganzheitliches Finanzmanagement, das möglichst alle Wechselfälle und Risiken des Lebens abdecken sollte. Dazu gehören neben Krankheit und Erwerbsunfähigkeit auch Schwankungen in der Einkommenshöhe aufgrund wechselnder Erwerbstätigkeiten.

Mit zwei einfachen und transparenten Produkten bietet ING-DiBa wichtige Instrumente zur Liquiditätssicherung an. Auf der Einlagenseite ist dies das nach wie vor stark nachgefragte Extra-Konto, das eine überdurchschnittliche Verzinsung mit ständiger Verfügbarkeit kombiniert. Auf der Kreditseite hat ING-DiBa eine günstige Alternative zum oftmals teuren „Dispo“ auf dem Girokonto im Produktportfolio. Mit dem Privatkredit verfügt der Kunde ständig über eine Cash-Reserve, die er innerhalb eines zuvor vereinbarten Rahmens flexibel und zu preiswerten Konditionen in Anspruch nehmen kann. Beide Produkte verzeichneten im Berichtsjahr wieder erfreuliche Zuwachsraten.

Bei der Zusammenstellung ihres Produktportfolios folgt die ING-DiBa drei Leitmotiven: Als „Hausbank ohne Filialen“ bietet das Geldinstitut erstens alle Produkte und Dienstleistungen an, die der Kunde für seine Finanz- und Vorsorgegeschäfte braucht. Zweitens achtet die ING-DiBa darauf, dass die Produktpalette trotz der Hausbanken-Philosophie schlank bleibt. Dies ist eine der Voraussetzungen für eine weiterhin günstige Kostenstruktur. Drittens schließlich legt die ING-DiBa Wert auf klare und für den Verbraucher durchschaubare Produkte ohne komplizierte und für den Kunden nachteilige Konditionen.

Die ING-DiBa setzte im Berichtsjahr ihren Dialog mit Medienvertretern und Verbraucherschützern fort, um von dieser Seite ein kritisches Feedback zu bekommen. Mit der Verleihung des Helmut Schmidt-Journalistenpreises im Oktober in Hamburg zeichnete die Bank erneut herausragende Beispiele für nutzwertigen



Mitarbeiterzahl zum 31. Dezember

Wirtschafts- und Verbraucherjournalismus aus. Als Direktbank hat ING-DiBa ein Interesse an informierten Kunden. Daher fördert sie seit Jahren die Weiterentwicklung des konstruktiven Verbraucherjournalismus in Deutschland.

Entwicklung bei den Kernprodukten

Während des gesamten Berichtsjahres hielt die ING-DiBa an der 2,5-prozentigen Verzinsung des täglich verfügbaren Extra-Kontos fest. Diese Verlässlichkeit bei den Konditionen wurde sowohl von den Kunden als auch von den Medien anerkannt. Die Zahl dieser Tagesgeldkonten stieg um 822.962 oder 32 Prozent auf rund 3,4 Millionen. Auf diesen Konten verwaltete die Direktbank zum Stichtag 31. Dezember 2004 42,2 Milliarden Euro. Damit hat sich das Volumen der Kundeneinlagen bei diesem Produkt um 10,4 Milliarden Euro oder 33 Prozent erhöht. Es zeigte sich erneut, dass die meisten Kunden das Extra-Konto nicht vorrangig als Möglichkeit der kurzfristigen Liquiditätsanlage ansehen, sondern als attraktive Sparform. In vielen Fällen wurden auch im Berichtsjahr wieder Sparpläne für die Extra-Konten abgeschlossen. Das heißt, die Kunden leisten regelmäßige Einlagen. Interessant erscheint in diesem Zusammenhang ferner die Tatsache, dass trotz der Stabilisierung an den Börsen und dem allmählich wieder zunehmenden Interesse der Anleger an Wertpapieren die Nachfrage nach Tagesgeldkonten ungebrochen ist.

Die prozentual stärksten Zuwachsraten verzeichnete ING-DiBa in der Baufinanzierung. Wie erwähnt, wurden im Berichtsjahr neue Baudarlehen in Höhe von 5 Milliarden Euro vergeben. Im Vergleich mit dem Neugeschäft von 2003 (2,2 Milliarden Euro) bedeutet dies einen Zuwachs von 131 Prozent. Der Gesamtbestand an ausbezahlten Baudarlehen stieg um 90 Prozent auf rund 7,9 Milliarden Euro (2003: 4,1 Milliarden Euro). Neben dem Direktvertrieb setzt ING-DiBa bei der Immobilienfinanzierung auf die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vertriebspartnern.

Während sich die Bank zu Beginn ihrer Baugeld-Offensive Anfang des Jahres 2003 vor allem als günstige Alternative bei der Anschlussfinanzierung positionierte, ist die ING-DiBa mittlerweile auch bei der Erstfinanzierung ein gefragter Partner. Mit ihren Produktmerkmalen entspricht die Direkt-Baufinanzierung in zentralen Bereichen den Forderungen der Verbraucherschützer: So zahlt der Kunde keine Bearbeitungs-, Schätz- oder Kontoführungsgebühren. Bereitstellungszinsen werden erst ab dem siebten Monat berechnet. Das ermöglicht dem Kunden zum Beispiel, sich schon frühzeitig eine günstige Anschlussfinanzierung zu sichern. Darüber hinaus kann der Darlehensnehmer eine individuelle Tilgung vereinbaren und jährliche Sondertilgungen bis maximal 5 Prozent ohne zusätzliche Kosten vornehmen.

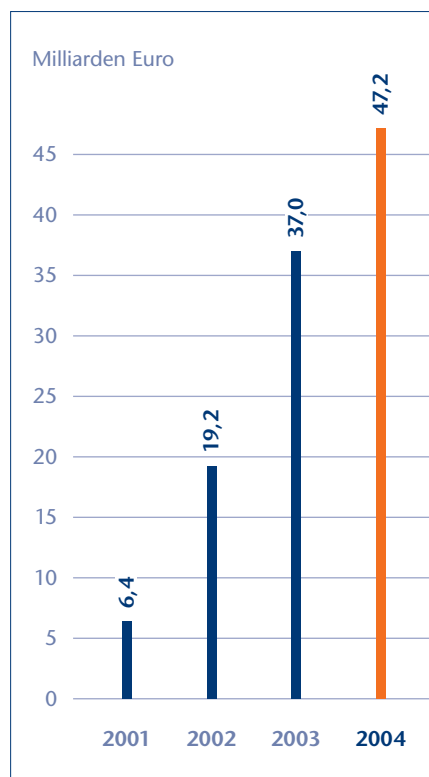
Über das Forward Darlehen sichert sich der Kunde bereits drei Jahre im voraus eine langfristige Zinskondition und damit persönliche finanzielle Planungssicherheit.

Die Entwicklung beim Kernprodukt „Konsumentenkredite“ muss vor dem Hintergrund der erwähnten schwachen Binnenkonjunktur und der Konsumzurückhaltung vieler Bundesbürger interpretiert werden. Während in einem solchen Umfeld der Gesamtmarkt in der Regel stagniert oder allenfalls marginale Zuwachsraten aufweist, erzielte die ING-DiBa in diesem Bereich ein zweistelliges Plus. Die Zahl der Konsumentenkredite erhöhte sich um fast 27.800 oder 12 Prozent auf über 258.000. Das Gesamtvolumen der ausgegebenen Konsumentenkredite machte per 31. Dezember 2004 fast 2 Milliarden Euro aus, was im Vergleich zu 2003 einer Steigerung von 13 Prozent entspricht.

Neben dem flexiblen Privatkredit (Rahmenkredit) und dem klassischen Ratenkredit bietet die Direktbank seit dem Berichtsjahr mit dem Auto Aktionskredit eine günstige Finanzierungsalternative zu Leasing und Händlerkrediten an. Dem Kunden wird dabei kein bestimmter Versicherungsumfang vorgeschrieben. Überdies behält er während der Finanzierungsphase seinen Kfz-Brief.

24 | 25

Zu Beginn des Berichtsjahres führte ING-DiBa ein neues Preismodell für die Depotverwaltung ein. Seit 1. Januar 2004 zahlen die Kunden keine Depot-Gebühren mehr. Dieser Preisvorteil und die mehrfache öffentliche Auszeichnung der Wertpapierdienstleistungen der Bank führten zu einem deutlichen Zuwachs bei den Depots. Deren Zahl stieg im Geschäftsjahr 2004 um 25 Prozent auf knapp 347.500. Das Depotvolumen legte gar um 39 Prozent auf über 4,2 Milliarden Euro zu. Während das Kaufvolumen bei Investmentfonds gegenüber 2003 nur leicht (plus 1 Prozent) auf 294 Millionen Euro wuchs, wurde im Brokerage mit 1,1 Millionen Transaktionen ein Anstieg von 8 Prozent erreicht.



Kundeneinlagen zum 31. Dezember

Bilanzsumme und Geschäftsvolumen

Bilanzentwicklung (in Milliarden €)				
	2003	2004	Veränderung	
	Mrd. €	Mrd. €	Mrd. €	%
Aktiva				
Forderungen Kreditinstitute	6,3	6,3	0,0	0,0
Forderungen Kunden	10,1	12,8	2,7	26,7
Festverzinsliche Wertpapiere	22,3	32,0	9,7	43,5
Sonstige Positionen	1,0	0,8	- 0,2	- 20,0
Summe Aktiva	39,7	51,9	12,2	30,7
Passiva				
Verbindlichkeiten Kreditinstitute	1,3	2,7	1,4	107,7
Verbindlichkeiten Kunden	37,0	47,2	10,2	27,6
Ergänzungskapital	0,4	0,7	0,3	75,0
Eigenkapital	0,6	0,9	0,3	50,0
Sonstige Positionen	0,4	0,4	0,0	0,0
Summe Passiva	39,7	51,9	12,2	30,7

Die Bilanzsumme wuchs im Geschäftsjahr 2004 um 12,2 Milliarden Euro oder 31 Prozent auf 51,9 Milliarden Euro. Das Geschäftsvolumen, die Bilanzsumme, Eventualverbindlichkeiten und unwiderrufliche Kreditzusagen umfasst, stieg im gleichen Zeitraum um 13,5 Milliarden Euro auf 54,0 Milliarden Euro.

Kundeneinlagen

Die Kundeneinlagen erreichten am 31. Dezember 2004 47,2 Milliarden Euro. Damit lagen sie um 10,2 Milliarden Euro oder 27,6 Prozent höher als am 31. Dezember des Vorjahres. Die Anzahl der geführten Konten hat sich erneut kräftig um knapp eine Million auf rund 4,7 Millionen erhöht. Neben einem forcierten, zielgruppenorientierten Marketing ist diese positive Entwicklung vor allem auf die attraktive Verzinsung beim „Extra-Konto“, einem Guthabenkonto mit täglicher Verfügbarkeit, zurückzuführen. Generell sind die Kundenkonten der ING-DiBa leicht verständlich, einfach zu handhaben, bieten ein konkret wahrnehmbares Nutzenprofil und werden vom Kunden als Sparprodukt wahrgenommen.

Kreditgeschäft

Das Kreditgeschäft hat sich im Berichtszeitraum wiederum erfreulich entwickelt. Die Forderungen an Kunden haben sich um 26,7 Prozent von 10,1 Milliarden Euro auf 12,8 Milliarden Euro erhöht. Hier stehen deutliche Zuwächse in den Bereichen Baufinanzierung und Konsumentenkredite einem leichten Rückgang beim Geldhandel gegenüber.

Interbankengeschäft

Während die Forderungen an Kreditinstitute mit 6,3 Milliarden Euro nahezu unverändert ausgewiesen werden, erhöhten sich die Bankenverbindlichkeiten im Jahr 2004 um 1,4 Milliarden Euro auf 2,7 Milliarden Euro, so dass sich zum 31. Dezember 2004 in der Interbankenposition ein Aktivüberhang von 3,6 Milliarden Euro errechnet.

Wertpapiergeschäft

Der Bestand an Anleihen und anderen festverzinslichen Wertpapieren wurde um 9,7 Milliarden Euro auf 32,0 Milliarden Euro aufgestockt. Er ist in Höhe von 28,5 Milliarden Euro bei der Deutschen Bundesbank beleihbar und wurde im Rahmen von Refinanzierungen im System der Europäischen Zentralbank eingesetzt. Insgesamt wurde ein Betrag von 13,8 Milliarden Euro als Anlagebestand bewertet. Zur Absicherung eines großen Teils der festverzinslichen Wertpapiere der Liquiditätsreserve wurden Zinstauschvereinbarungen (Asset-Swaps) abgeschlossen. Diese bilden zusammen mit den zugrunde liegenden Wertpapieren eine Bewertungseinheit.

26 | 27

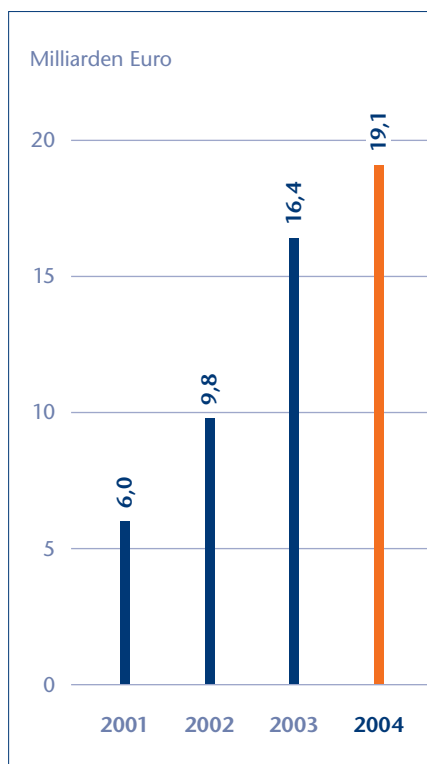
Nachrangige Verbindlichkeiten und Genussrechtskapital

Der Bestand der Nachrangdarlehen ist (ohne Zinsabgrenzung) im Kalenderjahr 2004 um 168,2 Millionen Euro auf 340,8 Millionen Euro gestiegen und wird in voller Höhe als haftendes Eigenkapital angerechnet. Das ebenfalls die Voraussetzungen zur Anerkennung als Ergänzungskapital gemäß Kreditwesengesetz erfüllende Genussrechtskapital erhöhte sich im gleichen Zeitraum um 145,0 Millionen Euro auf 352,9 Millionen Euro, wovon 17,9 Millionen Euro vor Ablauf von zwei Jahren fällig sind.

Risikosteuerung

Im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit sieht sich die ING-DiBa vielfältigen Risiken ausgesetzt, denn das bewusste und kontrollierte Eingehen von Risiken innerhalb eines vorgegebenen Rahmens bei angemessener Vergütung des Risikos durch die Kunden und den Kapitalmarkt ist die Grundlage für die Gewinnerzielung einer Bank. Somit ist das Risikomanagement ein elementarer und essenzieller Bestandteil des Tagesgeschäfts der ING-DiBa.

Die Risikotragfähigkeit einer Bank wird durch deren Eigenkapitalausstattung definiert. Aus diesem Grund gibt es eine enge Beziehung zwischen Risikobereitschaft und Risikotragfähigkeit einerseits und den Interessen der Kapitalgeber andererseits. Deswegen richtet sich die ING-DiBa bei der Ausgestaltung ihres Risikomanagements in besonderem Maße nach den Anforderungen und Prinzipien, wie sie innerhalb der ING Group etabliert sind.



Kreditvolumen zum 31. Dezember

Entwicklungen 2004

Wie schon in 2003 waren die Aktivitäten der ING-DiBa im Bereich des Risikomanagements auch im Jahr 2004 stark von den Entwicklungen im Rahmen von Basel II bestimmt.

In Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen, anderen Stabsabteilungen und den entsprechenden Organen der Konzernmutter hat die Abteilung Risk-Management die Einführung von Maßnahmen und neuen Instrumenten im Hinblick auf Basel II konsequent weitergeführt. Ziel dieser Aktivitäten ist die zeitgerechte Umsetzung der neuen Eigenkapital-Richtlinien bis Ende 2006.

Auch die Umsetzung der Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK) bei der ING-DiBa wurde im abgelaufenen Jahr abgeschlossen.

Zusätzliche Instrumente für eine hinreichende Risikoberichterstattung wurden eingeführt und bestehende Instrumente verfeinert, um die Qualität und Effizienz des Risikomanagements weiter zu erhöhen.

Organisation des Risikomanagements

Der Gesamtvorstand der ING-DiBa verantwortet die Sicherstellung eines angemessenen und ordnungsgemäßen Risikomanagements. Die Rahmenbedingungen ergeben sich aus den Vorschriften des deutschen Aufsichtsrechts und den durch die Konzernmutter ING Group im Corporate Governance Manual und den diversen Risk Policies definierten Anforderungen.

Der Vorstand hat die Zuständigkeit für das Risikomanagement an verschiedene Komitees delegiert und die Abteilung Risk-Management mit der operativen Durchführung der entsprechenden Aktivitäten beauftragt.

Dem Asset and Liability Committee (ALCO) obliegt die Überwachung und Steuerung des Zinsänderungs-, Adressenausfall- und Liquiditätsrisikos, das der ING-DiBa aus den Aktivitäten des Bilanzstrukturmanagements bzw. der Aktiv-/Passivsteuerung erwächst.

Das Credit Risk Committee (CRC) befasst sich mit der Quantifizierung und Steuerung des Kreditrisikos aus dem Kundenkreditgeschäft.

Das Operational Risk Committee (ORC) ist mit dem Management der operativen Risiken beauftragt.

In allen Gremien sind neben dem Vorstand die Leiter bzw. Entscheidungsträger der betroffenen Unternehmensbereiche und Fachabteilungen vertreten.

Die Abteilung Risk-Management ist als organisatorisch unabhängige Einheit eingerichtet und untersteht direkt dem zuständigen Fachvorstand. Die Abteilung selbst ist entsprechend der einzelnen Risikoarten in unterschiedliche Funktionsbereiche gegliedert. Den wachsenden Anforderungen an die Risikosteuerung und der zunehmenden Verzahnung der verschiedenen Risikoarten trägt die ING-DiBa durch den weiteren konsequenten Ausbau der Abteilung Risk-Management Rechnung.

Risiko und Risikomanagement

Risiko wird definiert als die Möglichkeit einer negativen Abweichung von einem erwarteten finanziellen Ergebnis. Das Risikomanagement umfasst alle Aktivitäten, die sich mit der Identifikation, Analyse, Bewertung, der Entscheidung über das Eingehen und der Kontrolle von Risiken befassen.

An Risikoarten unterscheidet die ING-DiBa Kredit- bzw. Adressenausfallrisiken, Markt- und Liquiditätsrisiken und operationelle Risiken.

Adressenausfallrisiko

Das Adressenausfallrisiko ist definiert als das Risiko, dass ein Vertragspartner seinen Verpflichtungen gegenüber der ING-DiBa nicht nachkommen kann. Das Portfolio der ING-DiBa umfasst Ansprüche gegenüber Nationalstaaten und Provinzen, Kommunen, öffentlichen Einrichtungen, Banken bzw. Finanzinstituten inkl. deren Tochterunternehmen, für die eine Garantie der Muttergesellschaft besteht, und Privatpersonen.

Beim Adressenausfallrisiko unterscheidet man zwischen Kreditrisiko, Kontrahentenrisiko und Länderrisiko. Ein Kreditrisiko liegt vor, wenn durch den Ausfall eines Vertragspartners die Rückzahlung eines Kredites nicht oder nicht vollständig erfolgt. Das Kontrahentenrisiko umfasst den Wiedereindeckungsverlust bzw. die Tatsache, dass ein noch nicht realisierter Gewinn nicht vereinnahmt werden kann. Aufgrund seiner besonderen Bedeutung steht das Kreditgeschäft als Kernprozess der Bank und damit das Kreditrisiko im Mittelpunkt.

Die ING-DiBa beschränkt ihre Geschäftstätigkeit nur auf Kreditnehmer in Ländern der Zone A. Deswegen sind Länderrisiken für die Bank von untergeordneter Bedeutung.

Bei der Steuerung der Adressenausfallrisiken im Retailgeschäft (Baufinanzierungen, Raten- und Rahmenkredite, Kreditkarten) stützt sich die ING-DiBa maßgeblich auf ein EDV-gestütztes statistisches Scoringverfahren, das in Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister entwickelt wurde. Der Scorecard-Ansatz wird durch einzelgeschäftszugewandene Kreditgenehmigungen (Baufinanzierungen) und regelmäßige Analysen zur Bestandsüberwachung ergänzt.

Adressenausfallrisiken im institutionellen Bereich entstehen im Rahmen der Aktiv-/Passivsteuerung der Bank. Von herausragender Bedeutung im Kreditprozess ist die Kredit- und Bonitätsanalyse jedes Emittenten bzw. jeder Anlage.

Bei ihren Anlagen beschränkt sich die ING-DiBa ausschließlich auf Papiere bzw. Emittenten mit erstklassiger Bonität und entsprechend hohen Ratings.

Die Steuerung des Adressenausfallrisikos basiert auf einem Genehmigungsprozess, der in das konzernweite Credit Risk Management der ING Group eingebettet ist. Dieser umfasst sowohl die Bonitätsbeurteilung jedes Kunden unter Berücksichtigung der jeweiligen Branche als auch die Einschätzung der Angemessenheit des geplanten Geschäftsumfangs. Im Falle von Konzernunternehmen werden auch die Bonität und das Gesamtengagement der Unternehmensgruppe in die Entscheidung einbezogen.

Bei der Bestandsüberwachung und -pflege steht die umfassende Betrachtung des gesamten Kreditportfolios im Mittelpunkt. Alle Kreditrisiken werden unter Berücksichtigung der jeweiligen Kategorie (Länder, Geschäftsfelder, Rating-Klassen, Branchen) zusammengeführt und von der Abteilung Risk-Management auf täglicher Basis überwacht. Im Rahmen der Früherkennung werden regelmäßig aktuelle Informationen über die Kreditnehmer eingeholt. Dies erlaubt der Bank eine aktuelle Beurteilung der Kreditnehmerbonitäten und damit der Risikostruktur des Kreditportfolios. Eine zeitnahe Beobachtung der Branchen- und Marktveränderungen erfolgt unter Einbeziehung von Informationen externer Ratingagenturen sowie durch Nutzung der innerhalb der ING Group zur Verfügung stehenden Unternehmensdatenbanken.

Zur Sicherstellung der Qualität der Kreditportfolios erfolgen regelmäßige Prüfungen durch die Interne Revision sowie durch die Konzernrevision. Diese Prüfungen erstrecken sich auf Untersuchungen des Prozessablaufs, insbesondere auf die Einhaltung der maßgeblichen Richtlinien bei der Kreditvergabe, der Qualitätsstandards und der Sicherheit des Kreditgenehmigungsprozesses. Darüber hinaus werden Bonität und wirtschaftlicher Gehalt der Kreditportfolios anhand regelmäßiger, repräsentativer Stichprobenprüfungen bei einzelnen Engagements überprüft.

Marktrisiko (Zinsänderungsrisiko)

Marktrisiko ist der potenzielle Verlust aufgrund nachteiliger Veränderungen von Marktpreisen oder preisbeeinflussenden Parametern. Aufgrund ihrer konsequenten Non-Trading-Strategie bildet das Zinsänderungsrisiko im Bankbuch das wesentliche Marktrisiko der Bank.

Währungsrisiken und sonstigen Preisrisiken ist die ING-DiBa nicht ausgesetzt.

Bei der Quantifizierung und dem Management der Zinsänderungsrisiken verfolgt die ING-DiBa eine auf die Gesamtbank ausgerichtete Strategie. Die Gesamtbank wird hierbei als Portfolio angesehen, das aus den vom Marktbereich verantworteten Positionen und den im Rahmen des Bilanzstrukturmanagements von der Abteilung Aktiv-Passiv-Management eingegangenen Positionen besteht.

Auf Grund ihrer volumenmäßigen Bedeutung spielen bei der ING-DiBa die täglich fälligen Einlagen eine wesentliche Rolle im Rahmen des Bilanzstrukturmanagements. Die Erfahrungen der Vergangenheit und entsprechende Untersuchungen der Konzernmutter ING Group zeigen, dass Sichteinlagen entgegen ihrer täglichen Fälligkeit tatsächlich wesentlich länger in der Bank verbleiben und eine relativ geringe Reagibilität hinsichtlich Marktzinsveränderungen zeigen.

Um die Auswirkungen auf das zinsvariable Geschäft genauer beurteilen zu können, analysiert die Bank kontinuierlich die Zusammenhänge zwischen Marktzinssätzen, den Produktzinsen und dem Kundenverhalten (d.h. der Entwicklung der Produktvolumina).

Aufbauend auf den Ergebnissen dieser Analysen hat der Vorstand der ING-DiBa eine Zinsrisikostategie formuliert, in der die Grundlagen der Geschäftspolitik der Bank und die Konzeption der Gesamtbanksteuerung definiert sind.

Von dieser Basis ausgehend hat die ING-DiBa zwei zentrale Anforderungen an die Anlagepolitik der täglich fälligen Einlagen etabliert. Zum einen ist die Duration des Gesamtportfolios, d.h. der mittels der über die täglich fälligen Kundeneinlagen zugeflossenen Liquidität getätigten Anlagen, limitiert. Zum anderen ist für das Gesamtportfolio eine bestimmte Struktur (in gewissen Bandbreiten) vorgegeben, die insbesondere gewährleistet, dass aus Liquiditätsgründen ein bestimmter Anteil der Anlagen im kurzfristigen Laufzeitenbereich erfolgen muss.

Durch die Limitierung der maximalen Duration des Portfolios wird das Zinsänderungsrisiko des Gesamtportfolios (bezogen auf die relative barwertige Volatilität) auf ein vordefiniertes Maß begrenzt. Dem Risiko, dass die tatsächliche Duration der Sichteinlagen deutlich kürzer sein kann bzw. sich im Lauf der Zeit ändern kann (Modellrisiko), wird durch die bereits erwähnten regelmäßigen Analysen begegnet, um adverse Trends frühzeitig zu erkennen.

Die Einhaltung der gesetzten Anforderungen wird durch die Abteilung Risk-Management auf täglicher Basis überwacht und an den Vorstand und die Mitglieder des ALCO gemeldet.

Bei der Quantifizierung des Zinsänderungsrisikos als Verlustgröße verfolgt die ING-DiBa einen dualen Ansatz, der die finanziellen Auswirkungen einer Veränderung der Marktparameter sowohl auf das Netto-Zinsergebnis (d.h. die Marge der laufenden Periode) als auch auf den Barwert des Zinsbuches (d.h. die diskontierte zukünftige Marge) einschließt.

Zur Analyse der Auswirkungen auf das Netto-Zinsergebnis benutzt die Abteilung Risk-Management die Konzeption Earnings-at-Risk (EaR). Hierbei handelt es sich um eine Simulationsrechnung auf einen Planungshorizont, die das Netto-Zinsergebnis sowie dessen Veränderung für einen Satz standardisierter Zins-Szenarien und unter Berücksichtigung des geplanten Neugeschäfts prognostiziert. Es werden sowohl schockartige als auch schrittweise Zinsveränderungen untersucht. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde eine Erweiterung des Planungshorizonts von 12 auf 36 Monate umgesetzt. Die EaR quantifizieren somit den Einfluss von Marktzinsveränderungen auf die Zinsmarge der Bank mit einem kurz- bis mittelfristigen Zeithorizont.

Bereits 2003 hatte die ING-DiBa den Satz von Standardszenarien um solche Fälle erweitert, in denen die Geschäftsentwicklung nicht wie geplant verläuft bzw. in denen Mittelabflüsse bei den Kundengeldern auftreten. Diese zusätzlichen EaR-Szenarien wurden 2004 weiter verfeinert und so die Aussagekraft der EaR noch erhöht.

Die Limitierung der EaR erfolgt über das Verhältnis des Netto-Zinsergebnisses für das schlechteste Szenario zu den geplanten Fixkosten (Sachaufwand zuzüglich Personalkosten), wobei davon ausgegangen wird, dass das Netto-Zinsergebnis in jedem Fall die geplanten Kosten decken soll.

Neben den bereits dargestellten Szenarien betrachtet die ING-DiBa auch ein Worst-Case-Szenario, das von einem starken Zinsanstieg (Marktzinsen +400BP) bei gleichzeitigem massivem Mittelabfluss ausgeht (Event Risk). Das Event Risk wird über das Verhältnis von eintretendem Verlust zum vorhandenen Deckungspotenzial (d.h. den zur Deckung des Marktrisikos allokierten Eigenmitteln) limitiert, wobei davon ausgegangen wird, dass das Deckungspotenzial immer ausreichen muss, um die Auswirkungen des Events aufzufangen.

Neben der Konzeption der EaR setzt die ING-DiBa ein detailliertes Barwertmodell ein, welches die Auswirkungen von Zinsänderungen auf den Barwert (NPV) des Portfolios analysiert. Das Modell basiert auf der aus den Einzelpositionen abgeleiteten Zinsablaufbilanz (Gap Profile). Im Rahmen einer Simulationsrechnung wird für ein Set von Standardszenarien der Einfluss von Marktzinsveränderungen auf den NPV, d.h. der langfristige Einfluss auf die Zinsmarge der Bank, ermittelt. In dieses Modell fließt auch ein, dass sich bei Veränderungen der Marktzinsen

das Kundenverhalten im Bereich der Sichteinlagen verändern kann. So geht das Modell bei steigenden Zinsen von einer Verkürzung der tatsächlichen Duration der Sichteinlagen aus.

Die Volatilität des NPV ist limitiert, was in der Konsequenz eine Beschränkung der Fristeninkongruenz innerhalb des Zinsbuchs bedeutet. Der Umfang der erlaubten Volatilität hängt hierbei von dem Verhältnis des NPV zum Barwert der Gesamtaktiva der Bank (NPV-Ratio) ab (relative Limitierung). Daneben hat die ING-DiBa im Berichtsjahr eine absolute Limitierung (barwertige Verlustobergrenze) eingerichtet. Hierbei wird, analog zur Vorgehensweise bei der Limitierung des Event Risk, die Verlustobergrenze durch das vorhandene Deckungspotenzial (d.h. die zur Deckung des Marktrisikos allokierten Eigenmittel) definiert. Der eintretende (barwertige) Verlust für eine unterstellte Parallelverschiebung der Zinskurve um +200BP darf nicht größer sein als das vorhandene Deckungspotenzial.

Hedging-Strategie und Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten

Die ING-DiBa setzt gemäß den Vorgaben von Gesamtvorstand und ALCO derivative Finanzinstrumente nur zu Sicherungszwecken (Hedging) ein. Die vom Gesamtvorstand definierte Hedging-Strategie verpflichtet die Abteilung Aktiv-Passiv-Management, die eingegangenen Hedges so auszugestalten, dass diese den strengen Anforderungen des „Hedge-Accounting“ unter IFRS genügen.

Bei den bestehenden Micro-Hedge-Beziehungen handelt es sich ausschließlich um Fair-Value-Hedges, d.h. der festzinstragende Cashflow des Grundgeschäfts (Festzinsanleihe) wird mittels eines Interest-Rate-Swap in einen variabelverzinslichen Cashflow umgewandelt. Hierbei ist der Swap so ausgestaltet, dass die (fest verzinste) Zahlerseite des Swaps den Zahlungsstrom des Grundgeschäfts neutralisiert. Die Hedge-Beziehung in ihrer Gesamtheit birgt dann lediglich das Zinsänderungsrisiko eines Floaters mit einer der (variabel verzinste) Empfängerseite des Swaps entsprechenden Zinsbindung.

Vor Eingang der Hedge-Beziehung überprüft die Abteilung Risk-Management die potenzielle Effektivität des Hedges. In den folgenden Perioden überprüft das Risk-Management regelmäßig die tatsächliche Effektivität der Hedges.

Liquiditätsrisiko

Das Risiko eines finanziellen Verlustes oder einer Ertragsminderung, die aus nicht rechtzeitiger Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen entstehen, bezeichnet man als Liquiditätsrisiko. Die Rahmenbedingungen für die Liquiditätssteuerung der ING-DiBa werden durch die Anforderungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht vorgegeben.

Aufgrund ihrer Strategie und der hohen Asset-Quality ihrer Positionen bewegt sich die ING-DiBa fast ausschließlich auf liquiden Märkten.

Die Liquiditätssteuerung obliegt der Abteilung Aktiv-Passiv-Management. Als Instrument hierfür steht ihr ein täglicher Liquiditäts-Status zur Verfügung, aus dem unter anderem künftige Liquiditätsabflüsse und Laufzeitinkongruenzen ersichtlich sind.

Weiterhin verfügt die ING-DiBa über einen sog. Liquidity Crisis Contingency Plan (LCCP). Dieser Plan geht von einem krisenartigen Liquiditätsszenario aus, stellt dem Liquiditätsbedarf die tatsächlich vorhandene Liquidität gegenüber und beschreibt einen internen Maßnahmenplan sowie interne und externe Kommunikationspläne, die im Falle einer Liquiditätskrise zur Anwendung kommen. Der LCCP wird von der Abteilung Risk-Management halbjährlich aktualisiert und dem ALCO zur Diskussion und Verabschiedung vorgelegt.

Operationelles Risiko

Das operationelle Risiko ist definiert als Risiko eines finanziellen Verlustes oder eines Reputationsverlustes durch äußere Einflüsse (kriminelle Handlungen, Naturkatastrophen etc.) oder durch interne Faktoren (z.B. Ausfälle der Datenverarbeitungssysteme, Unterschlagung, menschliches Versagen, fehlerhafte Prozesse, strukturelle Schwächen, unzulängliche Überwachung). Bei der ING-DiBa schließt die Definition des operationellen Risikos auch rechtliche Risiken ein, die aus vertraglichen Übereinkünften oder den gesetzlichen Rahmenbedingungen resultieren.

Ziel des Managements des operationellen Risikos ist es, im Rahmen eines umfassenden Ansatzes alle operationellen Risiken der Bank zu identifizieren, sie zu analysieren und zu bewerten. Dabei wird zwischen akzeptablen und nicht akzeptablen Risiken unterschieden. Für nicht akzeptable Risiken müssen Risikominde-rungs-Strategien entwickelt und in Maßnahmen umgesetzt werden, um so die Risiken auf ein tragbares Niveau abzusenken.

Die Verantwortung für die Koordination aller Aktivitäten hinsichtlich des Operational Risk Management (ORM) liegt bei der Abteilung Risk-Management. Ihre Aufgaben beinhalten im Wesentlichen die methodischen Vorgaben zur Identifizierung, Quantifizierung und Steuerung operationeller Risiken und eine adäquate Risikoberichterstattung an das ORC.

In dieser Funktion arbeitet die Abteilung Risk-Management eng mit den entsprechenden Fach- und Stabsabteilungen (IT, TQM und Beschwerdemanagement, Unternehmenskommunikation, Facility Management, Recht, Compliance, Betriebsorganisation) zusammen.

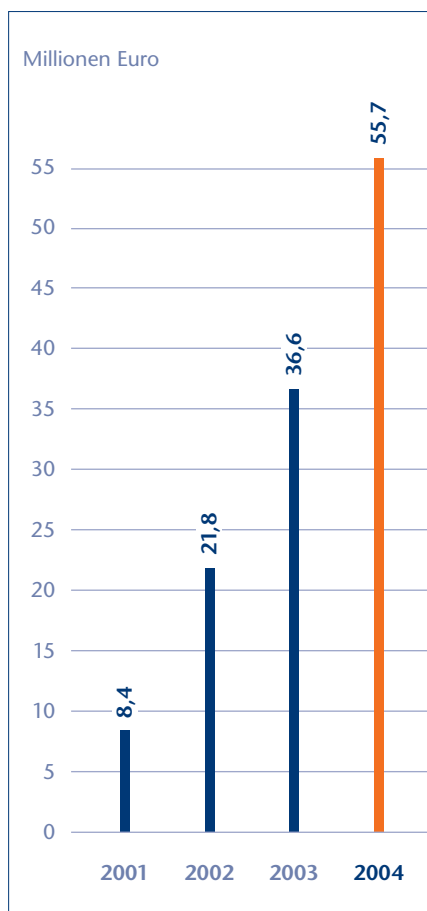
Im Hinblick auf die künftigen Anforderungen von Basel II hat die ING-DiBa in 2004 die Implementierung sowohl qualitativer als auch quantitativer Methoden des ORM konsequent weitergeführt. Diese Methoden umfassen ein unternehmensweites Incident Reporting, die Einführung von Key Risk Indicators und entsprechender Scorecards, die Ausrichtung von Self-Assessment-Workshops in kritischen Unternehmensbereichen und das systematische Abarbeiten von Anforderungen, die sich aus internen bzw. externen Prüfungen ergeben haben (Audit Findings Tracking).

Als Unterkomitee des ORC existiert das Fraud-Management-Committee (FMC). Diesem Komitee gehören jeweils ein Vertreter der Abteilung Compliance, der Internen Revision und der Abteilung Risk-Management, die auch den Vorsitz innehat, an. Die Aufgabe des FMC ist es, bei Betrugsfällen umgehende Gegenmaßnahmen einzuleiten, die Vorfälle detailliert zu untersuchen und aus den gewonnenen Erkenntnissen („lessons learned“) Maßnahmen zur Risikominderung abzuleiten. Zur technischen Unterstützung der Betrugserkennung bzw. Betrugsbekämpfung hat die ING-DiBa im Berichtsjahr mit der Einführung eines automatisierten Monitoring des Kundenstammes und der Transaktionen begonnen. Das Projekt wird im 1. Quartal 2005 abgeschlossen sein.

Zur Absicherung gegen rechtliche Risiken sieht die Bank grundsätzlich die Verwendung von standardisierten und von der Abteilung Recht geprüften Basis- bzw. Rahmenverträgen vor. Pflichtbestandteil dieser Verträge sind entsprechende Service-Level-Agreements (SLA).

Bei individuellen einzelvertraglichen Regelungen findet eine rechtliche Prüfung durch die Abteilung Recht statt.

Im Berichtsjahr hat die Bank die Business Continuity Plans (BCP) aller drei Standorte zusammengefasst und zu einem umfassenden Business Continuity Management (BCM) weiterentwickelt. In dieser Konzeption sind detaillierte Kommunikationspläne, Arbeitsanweisungen, Systembeschreibungen und Verhaltensregeln zusammengefasst, die in einem Notfall (Systemausfall, Zerstörung einer Betriebsstelle durch Feuer, Naturkatastrophen, terroristische Anschläge o.ä.) die Aufrechterhaltung bzw. Wiederherstellung des Geschäftsbetriebs gewährleisten. Das BCM unterliegt mit allen seinen Teilaspekten regelmäßigen Tests (z.B. Evakuierungsübungen, Simulation eines Stromausfalls usw.). Beim Testen des BCM wird ein besonderer Schwerpunkt auf den sog. Management Test gelegt. Dieser erfolgt im Rahmen eines Planspiels, bei dem ein Krisenfall entsprechend eines Drehbuchs, welches vom Risk-Management vorgegeben wird, simuliert und vom Management der Bank abgearbeitet wird.



Betriebsergebnis

Die Pflege bzw. das sog. Lifecycle-Management hinsichtlich des BCM obliegt ebenfalls der Abteilung Risk-Management.

Kapitalmanagement

Der letzte Schritt des Risikomanagementprozesses ist die Verdichtung der einzelnen Risiken zu einer Gesamtrisikokennziffer, die dann mit dem (risikobereinigten) Ertrag ins Verhältnis gesetzt wird.

So werden die für die einzelnen Risikoarten ermittelten Kennzahlen und Messgrößen zur Ermittlung des Economic Capital herangezogen. Das Economic Capital ist das Kapital, das mindestens gehalten werden muss, um alle eventuellen Risiken (bei einem definierten Konfidenzniveau) abzudecken.

Die Relation zum Ertrag wird als RAROC (Risk Adjusted Return On Capital) bezeichnet. Durch die Festlegung eines bestimmten Mindestwerts für den RAROC wird die risikoadjustierte Rentabilität der Geschäftstätigkeit im Vorfeld definiert. Der RAROC dient der Konzernmutter als zentrale Kennzahl zur Beurteilung der einzelnen Business Units im Rahmen der Kapitalallokation.

Ertragslage

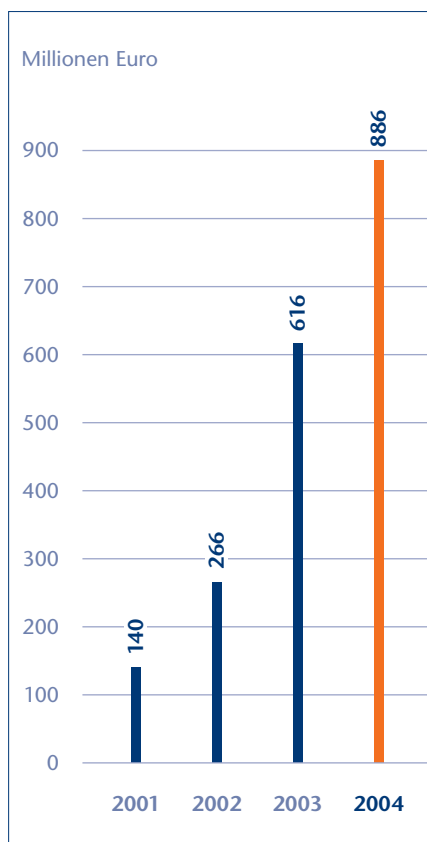
Gewinn- und Verlustrechnung (in Millionen €)				
	2003	2004	Veränderung	
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	%
Zinsüberschuss	394,4	538,9	144,5	36,6
Provisionsüberschuss	14,8	28,2	13,4	90,5
Nettoertrag aus Finanzgeschäften	- 0,2	- 0,0	0,2	100,0
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	- 330,9	- 421,6	- 90,7	27,4
Personalaufwand	- 73,3	- 79,0	- 5,7	7,8
Andere Verwaltungsaufwendungen	- 234,3	- 304,0	- 69,7	29,7
Abschreibung auf Sachanlagen	- 23,3	- 38,6	- 15,3	65,7
Saldo sonstige betriebliche Erträge	- 6,1	- 1,2	4,9	- 80,3
Risikovorsorge	- 35,4	- 87,8	- 52,4	148,0
Finanzanlageergebnis	-	- 0,8	- 0,8	-
Betriebsergebnis	36,6	55,7	19,1	52,2
Außerordentliche Aufwendungen	- 3,1	-	3,1	100,0
Jahresüberschuss vor Steuern	33,5	55,7	22,2	66,3
Steuern	- 3,0	- 0,5	2,5	- 83,3
Gewinnabführung	30,5	55,2	24,7	81,0

Die Ertragsentwicklung des Geschäftsjahres 2004 wurde geprägt durch deutliche Anstiege im Zinsüberschuss und bei den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen, wobei hier die Marketinginvestitionen besonders hervorstachen. Ein besonderes Augenmerk hat die Bank wieder auf eine angemessene Steigerung der Risikovorsorge gelegt. Das Betriebsergebnis stieg von 36,6 Millionen Euro im Jahre 2003 auf 55,7 Millionen Euro.

Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2003 stieg der Zinsüberschuss im letzten Jahr um 144,5 Millionen Euro auf 538,9 Millionen Euro. Die Zinsmarge auf die Bilanzsumme im Jahresdurchschnitt stieg von 1,08 Prozent auf 1,15 Prozent. Das Provisionsergebnis verbesserte sich im gleichen Zeitraum um 13,4 Millionen Euro auf 28,2 Millionen Euro.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen, einschließlich der Abschreibungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen, stiegen gegenüber dem Jahr 2003 um 90,7 Millionen Euro auf 421,6 Millionen Euro. Davon entfielen 79,0 Millionen Euro auf Personalaufwendungen, das entspricht einem Zuwachs von 5,7 Millionen Euro. Die anderen Verwaltungsaufwendungen einschließlich der Abschreibungen wuchsen auf 342,6 Millionen Euro. Der Anstieg um 85,0 Millionen Euro, von denen 29,4 Millionen Euro auf Marketinginvestitionen entfallen, ist sowohl auf den Abschluss der Integrationsarbeiten als auch auf den starken Anstieg des Kundengeschäftes zurückzuführen. Die cost-income-ratio konnte von 80,9 Prozent auf 74,3 Prozent reduziert werden.

Die Zuführung zur Risikovorsorge erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 52,4 Millionen Euro auf 87,8 Millionen Euro. Unter Beibehaltung vorsichtiger und strenger Bewertungsmaßstäbe wurde allen am Bilanzstichtag erkennbaren Kreditrisiken durch Bildung von Einzel- und Pauschalwertberichtigungen in angemessenem Umfang Rechnung getragen. Von den zulässigen Verrechnungsmöglichkeiten wurde Gebrauch gemacht. Im Kreditgeschäft hat die ING-DiBa eine Risikovorsorge getroffen, die zum einen dem gesamtwirtschaftlichen Umfeld und der daraus zu erwartenden Bonitätsentwicklung der Kunden und zum anderen der spezifischen Risikostruktur der Bank entspricht.



Eigenkapital zum 31. Dezember

Eigenkapital

Das Eigenkapital der Bank beträgt am Ende des Geschäftsjahres 885,5 Millionen Euro. Der Anstieg von 270 Millionen Euro resultiert aus Zuzahlungen gemäß § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB, die Gesellschafter in die Kapitalrücklage leisteten. Hinzu kommen Genussrechtskapital von 352,9 Millionen Euro und nachrangige Verbindlichkeiten von 340,8 Millionen Euro (ohne Zinsabgrenzungen). Da 17,9 Millionen Euro Genussrechte vor Ablauf von zwei Jahren fällig werden, können 675,8 Millionen Euro als Ergänzungskapital gemäß Kreditwesengesetz berücksichtigt werden.

Anteilseigner

Das Aktienkapital unserer Gesellschaft wurde am 31. Dezember 2004 zu 100 Prozent von der ING Direct Holding GmbH, Frankfurt am Main gehalten, einer Tochtergesellschaft der ING Direct N.V. in Amsterdam.

Einlagensicherung, Verbandsmitgliedschaften

Die ING-DiBa wirkt am Einlagensicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken e.V., Berlin, mit. Daneben gehört sie aufgrund des Einlagensicherungs- und Anlegerentschädigungsgesetzes der Entschädigungseinrichtung deutscher Banken GmbH, Berlin, an. Sie ist Mitglied im Bankenverband Hessen e.V., Frankfurt am Main, im Bayerischen Bankenverband e.V., München, im Gesamtverband Niedersächsischer Kreditinstitute e.V., Hannover, im DDV Deutscher Direktmarketing Verband e.V., Wiesbaden, sowie im Bankenfachverband, Berlin.

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres

Kurz vor Ende des Geschäftsjahres 2004 hat der Aufsichtsrat der ING-DiBa Michiel Goris mit Wirkung zum 1. Januar 2005 zum ordentlichen Vorstandsmitglied bestellt. Goris, der bis Ende 2004 in der Funktion eines Generalbevollmächtigten für die Bank tätig war, übernahm die Geschäftsbereiche Controlling, Service Center, Debitorenmanagement, Geldausgabeautomaten sowie Compliance/ Geldwäsche.

Am 26. Januar 2005 wurde erneut eine Zuzahlung der Gesellschafter in Höhe von 160 Millionen Euro in die Kapitalrücklage geleistet. Gleichzeitig wurde das Ergänzungskapital um 90 Millionen Euro erhöht, um die Grundlagen für den weiteren Anstieg des Geschäftsvolumens zu legen.

Ausblick

Die Geschäftsentwicklung in den ersten Wochen des Jahres 2005 verlief ausgesprochen lebhaft. Vor allem im Einlagen- und Wertpapiergeschäft verzeichnete die ING-DiBa deutliche Zuwächse. Im Bereich der Baufinanzierung wurden die Voraussetzungen für eine weiter steigende Nachfrage geschaffen. Die vollständige Einführung von OPTimmo ist bis Herbst 2005 geplant.

Die ungewisse Zukunft der umstrittenen Eigenheimzulage dürfte das Baufinanzierungsgeschäft kaum tangieren. Im Gegenteil: Eine weitere Kürzung oder gar die Abschaffung dieser staatlichen Förderung von privatem Wohneigentum würde in der Konsequenz dazu führen, dass angehende Bauherren oder Wohnungskäufer noch intensiver als bisher die Finanzierungsangebote vergleichen, um mit günstigen Konditionen zumindest einen Teil der Einbußen bei den staatlichen Zuschüssen wieder wettzumachen. Viel Potenzial sehen wir darüber hinaus bei der Anschlussfinanzierung. Darlehensverträge mit zehnjähriger Zinsfestschreibung, die in den nächsten Monaten auslaufen, weisen vielfach noch ein Zinsniveau zwischen 7 und 8 Prozent auf. Kunden, die ihre Anschlussfinanzierung bei einem günstigen Anbieter unter Dach und Fach bringen, senken damit ihre künftigen Belastungen erheblich und eröffnen sich neue Liquiditätsspielräume. Sowohl bei der Erst- als auch bei der Anschlussfinanzierung profitiert die ING-DiBa in zunehmendem Maße von ihrem in den vergangenen Jahren aufgebauten positiven Image.

Die allgemeine Konjunktorentwicklung stellte sich zu Beginn des Jahres ambivalent dar. Auf der einen Seite wächst die Hoffnung, dass sich das Konsumklima in den nächsten Wochen und Monaten etwas aufhellen könnte. Auf der anderen Seite spiegelte die im Januar 2005 erreichte Rekordzahl an Beschäftigungslosen die kritische Lage am Arbeitsmarkt in aller Deutlichkeit wider. Die daraus resultierende Verunsicherung dürfte zu einer nach wie vor hohen Sparquote führen. Die Verbraucher werden daher weiterhin an flexiblen und attraktiv verzinsten Sparprodukten interessiert sein.

Als Folge der seit über zwei Jahren zu beobachtenden Konsumzurückhaltung der Bundesbürger besteht in den privaten Haushalten mittlerweile ein zunehmender Bedarf an Ersatzinvestitionen. Mit ihren differenzierten Produkten im Bereich Konsumentenkredite ist die ING-DiBa auf eine steigende Nachfrage nach Finanzierungsmitteln bestens vorbereitet.

Darüber hinaus geht die Bank von einer weiterhin positiven Entwicklung im Wertpapiergeschäft aus. Die von unabhängiger Seite bestätigte hohe Qualität des ING-DiBa Wertpapiergeschäfts sowie das günstige Preismodell für die Direkt-Depots stoßen bei den (potenziellen) Kunden auf gute Resonanz. Die wieder freundlichere Stimmung an den Finanzmärkten dürfte für weitere Schubkraft sorgen.

Auch für das Jahr 2005 rechnet die ING-DiBa mit einer deutlichen Ergebnisverbesserung sowie mit weiterhin überdurchschnittlichen Zuwachsraten bei allen Kernprodukten. Neben der Akquisition neuer Kunden wird sich die Bank auf die Sicherung und Optimierung ihrer hohen Qualitätsstandards konzentrieren. Hand in Hand geht damit eine weitere Stärkung des Images von ING-DiBa als einer fairen und verbraucherfreundlichen Direktbank.

Frankfurt am Main, den 28. Februar 2005

Der Vorstand



Ben Tellings



Michiel Goris



Klaus Oskar Schmidt



Herbert Willius



Hermann Zeilinger

Jahresabschluss

Bilanz zum 31. Dezember 2004
der Allgemeine Deutsche Direktbank AG, Frankfurt am Main

Aktivseite			2004		2003
	€	i.Vj. T €	€	€	T €
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			69.665.570,64		99.153
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			174.059.170,91		403.859
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	161.082.061,81	(397.262)		243.724.741,55	
2. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			551.615.033,96		69.303
b) andere Forderungen			5.716.839.436,35		6.209.631
				6.268.454.470,31	
3. Forderungen an Kunden				12.846.178.713,17	10.117.292
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	5.743.917.071,04	(2.961.955)			
Kommunalkredite	3.232.113.956,95	(4.216.920)			
4. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten			--		
ab) von anderen Emittenten			--		
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	--	(9.966)		--	9.966
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten			10.731.626.660,40		9.679.620
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	10.374.990.275,27	(9.136.276)			
bb) von anderen Emittenten			21.258.536.523,84		12.646.864
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	18.130.176.045,33	(11.412.005)	31.990.163.184,24		
c) eigene Schuldverschreibungen				--	
Nennbetrag € --				31.990.163.184,24	
5. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				22.844.113,72	37.463
6. Beteiligungen				147.623,74	935
darunter: an Kreditinstituten	76.080,23	(76)			
an Finanzdienstleistungsinstituten	--	(-)			
7. Anteile an verbundenen Unternehmen				181.255.507,12	170.467
darunter: an Kreditinstituten	146.038.735,28	(135.250)			
an Finanzdienstleistungsinstituten	--	(-)			
8. Immaterielle Anlagewerte				126.846.120,23	146.364
9. Sachanlagen				52.032.666,34	28.500
10. Sonstige Vermögensgegenstände				66.470.690,48	16.417
11. Rechnungsabgrenzungsposten				99.630.941,74	69.824
Summe der Aktiva				51.897.748.772,64	39.705.658

Passivseite					2004	2003
	€	i.Vj. T €	€	€	€	T €
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten						
a) täglich fällig			99.890.437,64			19.396
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			<u>2.593.433.183,34</u>			1.270.815
					<u>2.693.323.620,98</u>	
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden						
a) Spareinlagen						
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		3.080.909.189,50				3.092.490
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		<u>28.805.226,61</u>				25.095
			3.109.714.416,11			
b) andere Verbindlichkeiten						
ba) täglich fällig		42.840.352.140,38				32.429.065
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		<u>1.260.068.351,90</u>				1.484.590
			<u>44.100.420.492,28</u>			
					<u>47.210.134.908,39</u>	
3. Verbriefte Verbindlichkeiten						
a) begebene Schuldverschreibungen			2.578.625,56			4.547
b) andere verbiefte Verbindlichkeiten			<u>---</u>			
darunter:					<u>2.578.625,56</u>	
Geldmarktpapiere	--	(-)				
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	--	(-)				
4. Sonstige Verbindlichkeiten					<u>200.411.902,30</u>	142.183
5. Rechnungsabgrenzungsposten					<u>103.954.188,20</u>	156.390
6. Rückstellungen						
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			23.769.395,00			19.637
b) Steuerrückstellungen			<u>---</u>			310
c) andere Rückstellungen			<u>75.395.463,61</u>			56.003
					<u>99.164.858,61</u>	
7. Nachrangige Verbindlichkeiten					<u>341.785.452,76</u>	173.742
8. Genusssrechtskapital					<u>352.895.215,84</u>	207.895
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	17.895.215,84	(-)				
9. Fonds für allgemeine Bankrisiken					<u>8.000.000,00</u>	8.000
10. Eigenkapital						
a) gezeichnetes Kapital			100.000.000,00			100.000
b) Kapitalrücklage			765.654.223,53			495.654
c) Gewinnrücklagen						
ca) gesetzliche Rücklage		686.622,56				687
cb) Rücklage für eigene Anteile		<u>---</u>				
cc) satzungsmäßige Rücklagen		<u>---</u>				
cd) andere Gewinnrücklagen		<u>19.159.153,91</u>				19.159
			19.845.776,47			
d) Bilanzgewinn			<u>---</u>			-
					<u>885.500.000,00</u>	
Summe der Passiva					<u>51.897.748.772,64</u>	39.705.658
1. Eventualverbindlichkeiten						
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln					<u>---</u>	
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			15.114.907,87			12.077
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten			<u>1.430.901,45</u>			1.431
					<u>16.545.809,32</u>	
2. Andere Verpflichtungen						
Unwiderrufliche Kreditzusagen			<u>2.041.857.101,50</u>			733.212
					<u>2.041.857.101,50</u>	

**Gewinn- und Verlustrechnung der Allgemeine Deutsche Direktbank AG,
Frankfurt am Main, für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004**

Aufwendungen					2004	2003
	€	i.Vj. T €	€	€	€	T €
1. Zinsaufwendungen					1.197.697.524,19	1.048.297
2. Provisionsaufwendungen					40.153.384,01	46.583
3. Nettoaufwand aus Finanzgeschäften					11.486,14	176
4. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen						
a) Personalaufwand						
aa) Löhne und Gehälter			62.230.713,02			59.769
ab) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung			16.821.538,15			13.559
				79.052.251,17		
darunter: für Altersversorgung	6.442.756,84	(3.723)				
b) andere Verwaltungsaufwendungen				303.983.535,59		234.202
					383.035.786,76	
5. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen					38.572.007,77	23.329
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen					11.402.051,60	10.290
7. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft					87.786.422,50	35.387
8. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere					787.184,41	–
9. Aufwendungen aus Verlustübernahme					1.780.243,13	–
10. Außerordentliche Aufwendungen					–,–	3.122
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag					373.256,42	2.928
12. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 6 ausgewiesen					94.681,32	81
13. Aufgrund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- oder eines Teilgewinn- abführungsvertrags abgeführter Gewinn					55.213.451,37	30.503
14. Bilanzgewinn					–,–	–,–
Summe der Aufwendungen					1.816.907.479,62	1.508.226

Erträge		2004	2003
	€	€	T €
1. Zinserträge aus			
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	725.170.369,36		727.567
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	<u>1.006.799.827,21</u>		710.623
		<u>1.731.970.196,57</u>	
2. Laufende Erträge aus			
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	904,41		33
b) Beteiligungen	8.062,60		10
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen	<u>5.166.192,25</u>		2.613
		<u>5.175.159,26</u>	
3. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen		1.256.043,76	1.850
4. Provisionserträge		68.320.799,51	61.360
5. Sonstige betriebliche Erträge		10.185.280,52	4.170
Summe der Erträge		1.816.907.479,62	1.508.226

Anhang

I. Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss

Der Jahresabschluss der Allgemeine Deutsche Direktbank AG wurde nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV) vom 11. Dezember 1998 aufgestellt.

Die Gliederung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgte nach den Formblättern der RechKredV.

II. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Währungsumrechnung Sachanlagen

Sie sind mit den Anschaffungskosten unter Abzug planmäßiger Abschreibungen, die nach der steuerlich zulässigen linearen Methode berechnet wurden, angesetzt. Im Geschäftsjahr angeschaffte geringwertige Wirtschaftsgüter wurden voll
46 47
abgeschrieben.

Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen

Diese wurden mit den Anschaffungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet.

Anleihen und Schuldverschreibungen sowie Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere

Der Wertpapierbestand ist mit den Anschaffungskosten zuzüglich abgegrenzter Zinsen nach der Durchschnittsmethode bewertet. Soweit Wertpapiere der Liquiditätsreserve zugeordnet sind und für die keine Bewertungseinheiten bestehen, werden diese nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet (§ 253 Abs. 3 und 5 HGB).

Steuerlich notwendige Zuschreibungen wurden auch im handelsrechtlichen Abschluss berücksichtigt. Darüber hinaus wurden zur Absicherung von Wertpapieren der Liquiditätsreserve Zinstauschvereinbarungen (Asset-Swaps) abgeschlossen. Diese bilden zusammen mit den zugrunde liegenden Wertpapieren eine Bewertungseinheit. Die Unterschiedsbeträge zwischen Nominalwert und gesicherten Kursen der besicherten Wertpapiere werden über die Restlaufzeiten linear aufgelöst.

Wertpapiere des Anlagevermögens werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Der Unterschiedsbetrag zwischen den Anschaffungskosten und dem Rückzahlungsbetrag wird rätierlich über die Restlaufzeit verteilt und als Zinsertrag aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen ausgewiesen.

Forderungen und Verbindlichkeiten

Forderungen sind mit dem Nennwert gemäß § 340e Abs. 2 HGB angesetzt. Der Unterschied zwischen Auszahlungsbetrag und Nennwert ist als Rechnungsabgrenzungsposten ausgewiesen und wird planmäßig aufgelöst.

Allen erkennbaren Einzelrisiken im Kreditgeschäft wurde durch die Bildung von Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Für latente Risiken wurden Pauschalwertberichtigungen in der steuerlich zulässigen Höhe gebildet.

Verbindlichkeiten sind mit ihrem Rückzahlungsbetrag passiviert. Der Unterschied zwischen Nennbetrag und Ausgabebetrag von Verbindlichkeiten ist in die Rechnungsabgrenzung eingestellt und wird zeitanteilig aufgelöst.

Rechnungsabgrenzungsposten

Für Agio- und Disagiobeträge wurden aktive bzw. passive Rechnungsabgrenzungsposten gebildet, die nach Maßgabe der Kapitalinanspruchnahme planmäßig aufgelöst werden. Die angefallenen Aufwendungen für Vermittlungsleistungen im Bereich Baufinanzierungen werden unter Anwendung der Effektivzinssatzmethode im Hinblick auf eine periodengerechtere Zuordnung der durch die Darlehensgewährung zufließenden zukünftigen Zinserträge mit den aus der Darlehensgewährung resultierenden Vermittlungsaufwendungen im Berichtsjahr erstmals abgegrenzt.

Rückstellungen

Die Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen sind mit dem nach versicherungsmathematischen Grundsätzen unter Anwendung der Heubeck-Richttafeln von 1998 und eines Abzinsungssatzes von 5 Prozent ermittelten Teilwert bemessen.

Die anderen Rückstellungen sind so bemessen, dass sie allen erkennbaren Risiken und Verpflichtungen auf der Grundlage vorsichtiger kaufmännischer Beurteilung Rechnung tragen.

Nachrangige Verbindlichkeiten, Genusssrechtskapital

Entsprechend den Darlehens- bzw. Genussscheinbedingungen handelt es sich um Ergänzungskapital i.S.v. § 10 Abs. 5 und Abs. 5a KWG.

Derivative Finanzinstrumente

Bei den derivativen Finanzinstrumenten des Anlagebuches, die zur Absicherung des allgemeinen Zinsänderungsrisikos dienen, wurde auf eine Einzelbewertung verzichtet. Für Bewertungseinheiten mit Wertpapieren der Liquiditätsreserve, die am Bilanzstichtag einen negativen Marktwert ausweisen, werden entsprechend dem Imparitätsprinzip Rückstellungen für drohende Verluste gebildet. Die ge-

zahlten Prämien für Zinsbegrenzungsvereinbarungen (Caps) werden über den Zinssicherungszeitraum linear verteilt.

Derivativer Geschäfts- oder Firmenwert

Der durch den Kauf der Entrium Direct Bankers AG im Jahr 2003 erworbene Firmenwert wird planmäßig über 15 Jahre abgeschrieben. Die Bank hat sich für diese – steuerliche vorgeschriebene – Vorgehensweise entschieden, da sie davon ausgeht, dass der Firmenwert dem Unternehmen langfristig als Vermögensgegenstand zur Verfügung stehen wird.

Sonstige immaterielle Wirtschaftsgüter

Die Bank bilanziert immaterielle Software gemäß den Verlautbarungen des IDW RS HFA 11.

III. Erläuterungen zur Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung

1. Bilanz

Fristgliederungen nach Restlaufzeiten der Forderungen, Anleihen und Schuldverschreibungen sowie der Verbindlichkeiten.

Anteilige Zinsen und ähnliche, das Geschäftsjahr betreffende Beträge sind in der Restlaufzeitengliederung nicht enthalten.

Aktiva und Passiva	2004	2003
	T €	T €
Aktiva		
Andere Forderungen an Kreditinstitute		
a) bis drei Monate	533.326	1.829.419
b) mehr als drei Monate bis ein Jahr	3.814.347	3.980.804
c) mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	72.505	109.061
d) mehr als fünf Jahre	1.012.613	55.113
Forderungen an Kunden		
a) bis drei Monate	1.779.400	2.723.759
b) mehr als drei Monate bis ein Jahr	376.283	656.793
c) mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	1.294.420	1.674.444
d) mehr als fünf Jahre	8.331.217	4.359.378
In den Forderungen an Kunden sind mit unbestimmter Laufzeit enthalten	1.030.279	669.986
Von den Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren werden im folgenden Jahr fällig	1.253.531	615.265
Passiva		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		
a) bis drei Monate	1.639.492	881.268
b) mehr als drei Monate bis ein Jahr	580.113	27.556
c) mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	2.403	2.403
d) mehr als fünf Jahre	–	–
Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist		
a) bis drei Monate	2.995	4.006
b) mehr als drei Monate bis ein Jahr	289	986
c) mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	19.662	16.001
d) mehr als fünf Jahre	5.859	4.102
Andere Verbindlichkeiten gegenüber Kunden mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		
a) bis drei Monate	134.505	163.598
b) mehr als drei Monate bis ein Jahr	174.284	223.015
c) mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	820.415	875.098
d) mehr als fünf Jahre	110.804	206.944
Von den begebenen Schuldverschreibungen werden im folgenden Jahr fällig	2.538	1.921

Angaben zu verbundenen Unternehmen

Forderungen an verbundene Unternehmen	2004	2003
	T €	T €
An Kreditinstitute	4.198.270	4.887.816
An Kunden	11.511	11.929
	4.209.781	4.899.745
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	189.475	216.174
Sonstige Vermögensgegenstände	1.267	3.035

Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2004	2003
	T €	T €
Gegenüber Kreditinstituten	319.221	53.091
Gegenüber Kunden	4.067	1.803
	323.288	54.894
Sonstige Verbindlichkeiten	77.574	40.034

Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	2004	2003
	T €	T €
Gegenüber Kunden	201	–

Nachrangige Verbindlichkeiten und Genussrechte gegenüber verbundenen Unternehmen	2004	2003
	T €	T €
Gegenüber Kunden	656.189	336.189

Gliederung der immateriellen Anlagewerte	2004	2003
	T €	T €
Erworbener Firmenwert	106.754	114.614
Wettbewerbsverbot	19.680	31.750
Immaterielle Software	412	–
	126.846	146.364

Nachrangige Vermögensgegenstände	2004	2003
	T €	T €
Forderungen an Kreditinstitute	27.675	15.062

Börsenfähige Wertpapiere	Bilanzwert 31.12.2004	börsenfähig	davon börsennotiert	nicht börsennotiert
	T €	T €	T €	T €
Anleihen und Schuldverschreibungen	31.990.163	31.990.163	31.499.590	490.573
Aktien und andere nicht fest- verzinsliche Wertpapiere	22.844	–	–	–
Beteiligungen	148	–	–	–
Anteile an verbundenen Unternehmen	181.256	–	–	–

Anteilsbesitz gemäß § 285 Nr. 11 HGB	Anteil am Kapital	Eigenkapital	Ergebnis des Geschäftsjahres 2003
	%	T €	T €
Allgemeine Deutsche Direktbank International S.A., Luxemburg	66,67	15.941	1.091
GGV Gesellschaft für Grundstücks- und Ver- mögensverwaltung mbH, Frankfurt am Main	100,00	35.060	890
IG BAU Mitglieder-Service GmbH, Frankfurt am Main	33,33	75	2
IG BCE Mitglieder-Service GmbH, Hannover	33,33	75	18
DiBa Service GmbH, Hannover	100,00	25	960
Degussa Bank GmbH, Frankfurt am Main	100,00	68.833	2.623
Direkt Investment Management S.A., Luxemburg	99,96	141	1.186

Im Rahmen der bestehenden Ergebnisabführungsverträge fließt der Gewinn der DiBa Service GmbH der Bank zu bzw. wurde der Verlust der GGV durch die Bank ausgeglichen.

Entwicklung des Anlagevermögens

	Anschaffungs- kosten 01.01.04 T €	Zugänge T €	Abgänge T €	Zuschrei- bungen T €	Abschreibungen kumuliert des Geschäfts- jahres T €	Stand am 31.12.2004 T €	Stand am 31.12.2003 T €	
Immaterielle Vermögens- gegenstände	155.988	6.554	–	–	35.696	26.071	126.846	146.364
Sachanlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	80.784	36.698	6.737	–	58.712	12.501	52.033	28.500
Beteiligungen	1.464	–	–	–	1.316	787	148	935
Anteile an verbundenen Unternehmen	170.467	21.000	10.211	–	–	–	181.256	170.467
Festverzinsliche Wertpapiere	10.288.106	4.704.769	1.519.035	7.698	69.448	52.785	13.404.392	10.225.139
Fonds	12.078	–	–	–	–	–	12.078	12.078
	10.708.887	4.769.021	1.535.983	7.698	165.172	92.144	13.776.753	10.583.483

52 53

Gliederung der Sonstigen Vermögensgegenstände	2004 T €	2003 T €
Per 01.01.05 fälliges Wertpapier inkl. Zinsabgrenzung	51.995	–
Forderungen aus Steuern	4.196	8.954
Aktiviert Kundenprämien	3.154	656
Forderung aus Gewinnabführungsvertrag	1.256	1.850
Im Rahmen der Verwertung von Sicherheiten erworbene Grundstücke und Gebäude	292	895
Dividendenforderungen	–	1.170
Sonstige Posten	5.578	2.892
	66.471	16.417

Gliederung der Sonstigen Verbindlichkeiten	2004 T €	2003 T €
Abzuführende Steuern	114.641	92.440
Verbindlichkeit aus Gewinnabführungsvertrag	55.213	30.503
Zinsverbindlichkeiten	18.446	8.228
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.673	8.212
Sonstige Posten	6.439	2.800
	200.412	142.183

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	2004	2003
	T €	T €
Geleistete Zahlungen für Sicherungsgeschäfte	37.466	48.086
Vermittlerprovision Baufinanzierung	34.055	–
Agio aus Schuldscheindarlehen	14.037	16.702
Vorauszahlungen aus EDV-Verträgen	5.528	3.771
CAP Prämie	3.755	–
Vorauszahlung Löhne und Gehälter	3.332	–
Übrige Rechnungsabgrenzungsposten	1.458	1.265
	99.631	69.824

Passive Rechnungsabgrenzungsposten	2004	2003
	T €	T €
Erhaltene Zahlungen für Sicherungsgeschäfte	86.500	131.870
Disagio für Hypotheken- und sonstige Darlehen	4.154	4.137
Übrige Rechnungsabgrenzungsposten	13.300	20.383
	103.954	156.390

Rückstellungen

Die anderen Rückstellungen bestehen im Wesentlichen für Vermittlungsprovisionen im Bereich Baufinanzierungen, Zinswachstum, Abschlussvergütungen, Marketingmaßnahmen, Kosten der Geldversorgung der bankeigenen Geldautomaten, EDV-Kosten und Kosten für den Versand von Kontoauszügen.

Haftungsverhältnisse	2004	2003
	T €	T €
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften gegenüber Kreditinstituten und Kunden	15.115	12.077
Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verpflichtungen	1.431	1.431

Andere Verpflichtungen	2004	2003
	T €	T €
Unwiderrufliche Kreditzusagen von Hypothekendarlehen	2.041.857	733.212

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Im Zusammenhang mit Verbindlichkeiten aus Bürgschaften von 376 Tausend Euro haftet die Allgemeine Deutsche Direktbank AG gegenüber den Bürgschaftsnehmern für die sorgfältige Prüfung der Bonität der Darlehensnehmer und für die sorgfältige Ermittlung der festgelegten Beleihungsgrenzen.

Die Allgemeine Deutsche Direktbank AG hat für eine Kreditkarten-Processinggesellschaft als ihrem Erfüllungsgehilfen im Zusammenhang mit der Einhaltung der Verpflichtungen aus den Bestimmungen „VISA International Operating Regulations“ („Interchange“) eine Haftungsfreistellung gegenüber VISA International übernommen.

Die Allgemeine Deutsche Direktbank AG trägt, abgesehen vom Fall des politischen Risikos, dafür Sorge, dass die Allgemeine Deutsche Direktbank International S.A., Luxemburg, ihre Verbindlichkeiten erfüllen kann.

Des Weiteren ist die Allgemeine Deutsche Direktbank AG an der Liquiditäts-Konsortialbank GmbH, Frankfurt am Main, beteiligt. Über das eingezahlte Stammkapital hinaus besteht eine satzungsmäßige Nachschusspflicht. Die Bank kann hieraus bis zu 400 Tausend Euro in Anspruch genommen werden.

Die Degussa Bank GmbH ist dem Einlagensicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken angeschlossen. Die Allgemeine Deutsche Direktbank AG hat sich in der üblichen Weise verpflichtet, den Einlagensicherungsfonds von Verlusten aus etwaigen Maßnahmen zugunsten der Degussa Bank GmbH freizustellen.

Als Sicherheit übertragene Vermögensgegenstände	2004	2003
	T €	T €
Die Offenmarktgeschäfte im Rahmen des ESZB beliefen sich am Jahresende (ohne Zinsabgrenzung) auf	1.600.000	650.000

Nachrangige Verbindlichkeiten

nominal Mio. €	Zinssatz %	Anteil an der Mittelaufnahme %	Fälligkeit im Jahr
15,3	6,23	4,5	2007
15,3	4,89	4,5	2008
41,0	6,10	12,0	2009
5,2	5,35	1,5	2011
49,0	5,50	14,4	2012
40,0	4,80	11,7	2013
175,0	4,97	51,4	2014
340,8		100,0	

Eine vorzeitige Kündigung ist bei allen Nachrangdarlehen beiderseits vertraglich ausgeschlossen. Die Darlehen erfüllen in voller Höhe die Voraussetzungen zur Anerkennung als Ergänzungskapital gemäß § 10 Abs. 5a KWG.

Die Bedingungen der nachrangigen Darlehen besagen, dass sie im Falle der Liquidation oder des Konkurses der Allgemeine Deutsche Direktbank AG erst nach der Befriedigung aller nicht nachrangigen Verbindlichkeiten erfüllt werden. Die Zinsaufwendungen einschließlich der Auflösung des Disagios betragen im Berichtsjahr 15.431 Tausend Euro.

Genussrechtskapital

Der Vorstand ist ermächtigt, Genussrechtskapital durch Ausgabe von Genussscheinen zu schaffen. Er hat von dieser Ermächtigung im Geschäftsjahr durch Ausgabe von auf den Inhaber lautenden Genussscheinen in Höhe von 145 Millionen Euro Gebrauch gemacht. Das gesamte Genussrechtskapital der Bank beträgt am Bilanzstichtag 352,9 Millionen Euro.

Unter Berücksichtigung von 17,9 Millionen Euro, die vor Ablauf von zwei Jahren fällig werden, stellt das Genussrechtskapital entsprechend den Genussscheinbedingungen in Höhe von 335,0 Millionen Euro Ergänzungskapital i.S. von § 10 Abs. 5 KWG dar.

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital der Allgemeine Deutsche Direktbank AG beträgt am 31. Dezember 2004 unverändert 100,0 Millionen Euro; es ist eingeteilt in 100.000.000 Stückaktien.

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen betragen unverändert 19,8 Millionen Euro.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage hat sich aufgrund von anderen Zuzahlungen gemäß § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB, die Gesellschafter in das Eigenkapital leisten, auf 765,7 Millionen Euro erhöht.

2. Gewinn- und Verlustrechnung

Sonstige betriebliche Erträge	2004	2003
	T €	T €
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	7.960	1.723
Kostenerstattung Vorjahre	1.051	742
Pacht- und Mieterträge	144	135
Erträge aus dem Verkauf und der Verwaltung von Grundstücken und Gebäuden	58	674
Devisenkursgewinne aus dem VISA-Kartengeschäft	51	133
Erlöse aus der Aufgabe von Geschäftsfeldern	–	300
Sonstige Posten	921	463
	10.185	4.170

56 57

Sonstige betriebliche Aufwendungen	2004	2003
	T €	T €
Abstandszahlung Mietvertrag	5.500	–
Head-Office-Kosten	3.613	4.625
Aufwendungen für Kantine	1.009	942
Aufwendungen aus dem Verkauf und der Verwaltung von Grundstücken und Gebäuden	481	373
Verluste aus Sachanlagenabgang	312	2.488
Aufwendungen für die Aufgabe von Geschäftsfeldern	–	1.374
Zinsen auf Steuern	–	186
Sonstige Posten	487	303
	11.402	10.291

IV. Sonstige Angaben

Derivate Finanzinstrumente			
	Nominalwert T €	Buchwert T €	Beizulegender Zeitwert T €
Zinsabgrenzungsvereinbarungen (Caps)	6.000.000	3.755	283

Die gezahlten Prämien werden über den Zinssicherungszeitraum linear verteilt. Als Buchwert wird der auf den verbleibenden Absicherungszeitraum entfallende Teil der Prämie als aktiver Rechnungsabgrenzungsposten ausgewiesen. Da die Bank die Caps als Versicherung gegen Zinsausfälle einsetzt, nimmt sie das Beibehaltungswahlrecht des § 253 Abs. 2 Satz 3 HGB in Anspruch. Die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts erfolgt unter Zugrundelegung von Bewertungsmodellen eines externen internationalen Kreditinstitutes.

	Nominalwert T €	Buchwert T €	Marktwert T €
Zinstauschvereinbarungen (Swaps)	34.481.775	–	–143.424

Den negativen Marktwerten der Swaps stehen um ein Mehrfaches höhere stille Reserven bei der Bilanzposition Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere gegenüber, so dass die Bank von einer nur vorübergehenden Wertminderung ausgeht. Die Ermittlung der Marktwerte erfolgt unter Berücksichtigung der herangerechneten Zinsen mit Hilfe der Bewertungsinstrumente des Front-Office und Risikomanagement Systems KONDOR+. Die notwendigen Parameter (Zinskurven, Volatilitäten) werden in Echtzeit durch den Datenanbieter Reuters zur Verfügung gestellt.

Die derivativen Finanzinstrumente sind entweder einzelnen Wertpapieren zugeordnet (Micro-Hedges) oder dienen der allgemeinen Zinsbuchsteuerung.

Sonstige Finanzinstrumente			
	Nominalwert T €	Buchwert T €	Marktwert T €
Festverzinsliches Wertpapier des Anlagevermögens	10.000	10.333	10.320

Bei einem festverzinslichem Wertpapier des Anlagevermögens wurde im Berichtsjahr eine Abschreibung von 13 Tausend Euro vermieden, da die Bank nur von einer vorübergehenden Wertminderung ausgeht. Generell wird bei Wertpapieren des Anlagevermögens der Unterschiedsbetrag zwischen den Anschaffungskosten und dem Rückzahlungsbetrag ratierlich über die Restlaufzeit verteilt. Die Marktwerte wurden auf Grundlage der vom Datenanbieter Reuters zur Verfügung gestellten Kursdaten durch das Front-Office System KONDOR+ ermittelt.

Anzahl der Mitarbeiter im Durchschnitt des Geschäftsjahres

Mitarbeiter der Allgemeine Deutsche Direktbank AG	2004			2003		
	weiblich	männlich	gesamt	weiblich	männlich	gesamt
Vollzeitbeschäftigte	512	477	989	474	429	903
Teilzeitbeschäftigte	121	26	147	164	34	198
Insgesamt	633	503	1.136	638	463	1.101

58 59

Mitarbeiter der DiBa Service GmbH	2004			2003		
	weiblich	männlich	gesamt	weiblich	männlich	gesamt
Vollzeitbeschäftigte	221	134	355	207	146	353
Teilzeitbeschäftigte	155	53	208	148	52	200
Insgesamt	376	187	563	355	198	553

Gesamtbezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats und diesen Personengruppen gewährte Kredite

Die Gesamtbezüge des Vorstands betragen im Geschäftsjahr 2.484 Tausend Euro, die der früheren Mitglieder des Vorstands und ihrer Hinterbliebenen 716 Tausend Euro.

Für laufende Pensionen und Anwartschaften auf Pensionen für frühere Mitglieder des Vorstands und ihre Hinterbliebenen sind 8.698 Tausend Euro zurückgestellt.

Im Geschäftsjahr betragen die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats 224 Tausend Euro.

Der Gesamtbetrag der den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats gewährten Kredite und Vorschüsse belief sich am 31. Dezember 2004 auf 1.443 Tausend Euro.

Mandate von gesetzlichen Vertretern oder anderen Mitarbeitern gemäß § 340a HGB

Ben Tellings, Vorsitzender des Vorstandes

- Vorsitzender des Verwaltungsrates der Allgemeine Deutsche Direktbank International S.A., Luxemburg
- Vorsitzender des Aufsichtsrates der Degussa Bank GmbH, Frankfurt am Main

Organe der Allgemeine Deutsche Direktbank AG

Vorstand

Ben Tellings

Vorsitzender
Bad Homburg v.d.H.

Michiel Goris

Oberursel,
seit 01.01.2005

Klaus Oskar Schmidt

Langen

Herbert Willius

Friedrichsdorf

Hermann Zeilinger

Roßtal

Aufsichtsrat

Hans K. Verkoren

Member of the Executive Board ING Group und Global Head ING Direct, Heemstede, Niederlande, Vorsitzender

Brunon Bartkiewicz

General Manager ING Direct, Amsterdam, Den Haag, Niederlande, bis 08.06.2004

Dr. Rolf-J. Freyberg

Vorstandsvorsitzender der BGAG Beteiligungsgesellschaft der Gewerkschaften AG, Frankfurt am Main, Frankfurt am Main, Stellvertretender Vorsitzender

Bertin Eichler

Mitglied des Vorstands der Gewerkschaft IG Metall, Frankfurt am Main, Frankfurt am Main, bis 17.12.2004

Wolfgang Scheibein

Bankangestellter, Bessenbach, Stellvertretender Vorsitzender

Klaus Eichwald

Bankangestellter, Darmstadt

Professor Dr. Wolfgang Gerke

Universität Erlangen-Nürnberg, Nürnberg, seit 08.06.2004

Heike Glas

Bankangestellte,
Hannover

Louis Graf von Zech

Mitglied des Vorstands der
BHF Bank AG, Frankfurt am Main
Frankfurt am Main

Dick Harryvan

General Manager ING Direct,
Amsterdam,
Bleiswijk, Niederlande

Freiherr Drs. Diederik Laman Trip

Mitglied des Executive
Committee Europe,
Head Retail & Commercial Financial
Services ING Group, Amsterdam,
Velp, Niederlande, bis 17.09.2004

Stefan Teichmann

Bankangestellter,
Wolfsburg

Joannes M. W. Verbunt

Ehemaliges Mitglied des Vorstands der
Enrium Direct Bankers AG, Nürnberg,
Tilburg, Niederlande

Franz Zwickl

Steuerberater,
Wien, seit 17.09.2004

Anteilseigner und Konzernabschluss

Das Aktienkapital unserer Gesellschaft befindet sich vollständig in Händen der ING Direct Holding GmbH, Frankfurt am Main.

Die Gesellschaft erstellt keinen Konzernabschluss. Die unmittelbare Muttergesellschaft ING Direct Holding GmbH, Frankfurt am Main, erstellt keinen Konzernabschluss, da die ING Bank N.V., Amsterdam/Niederlande, den Konzernabschluss für den kleinsten Teil von Unternehmen aufstellt, in den die Gesellschaft einbezogen ist. Der Konzernabschluss für den größten Kreis von Unternehmen, in den die Gesellschaft einbezogen ist, wird von der ING Group N.V., Amsterdam/Niederlande, aufgestellt.

Die Bank ist nach § 291 Abs. 1 und 2 HGB von der Aufstellung eines (Teil-)Konzernabschlusses und (Teil-)Konzernlageberichts befreit. Der befreiende Konzernabschluss und Konzernlagebericht der ING Bank N.V., Amsterdam/Niederlande, wird gemäß § 291 Abs. 1 HGB in Verbindung mit § 325 HGB in deutscher Sprache im Bundesanzeiger veröffentlicht. Die Veröffentlichung wird dem Handelsregister in Frankfurt am Main bekannt gemacht.

Nach § 291 Abs. 2 Satz 1 Nr. 3 Buchstabe c HGB werden im Folgenden wesentliche Unterschiede zwischen den im befreienden Konzernabschluss der ING Bank

N.V. (im Folgenden ING) angewandten Rechnungslegungsvorschriften und den diesem Jahresabschluss zugrunde liegenden deutschen Vorschriften erläutert:

a) Finanzanlagen

Bei den Finanzanlagen sind folgende Posten zu unterscheiden:

- Anteile an verbundenen Unternehmen,
- Beteiligungen,
- Aktien und nichtfestverzinsliche Wertpapiere,
- Festverzinsliche Wertpapiere.

Nach HGB werden die Finanzanlagen mit ihren Anschaffungskosten vermindert um Abschreibungen gemäß § 253 Abs. 2 Satz 3 HGB angesetzt. Sie können nach dem Niederstwertprinzip bewertet werden, um sie mit dem niedrigeren Wert anzusetzen, der ihnen am Abschlusstichtag beizulegen ist. Bei dauernder Wertminderung erfolgt die Bewertung mit dem niedrigeren Wert. Nach den Rechnungslegungsvorschriften der ING gibt es bezüglich der vorgenannten Posten Abweichungen zum deutschen Anschaffungskostenprinzip.

Bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen werden die nicht einbezogenen Gesellschaften entgegen den deutschen Rechnungslegungsvorschriften zum Net Asset Value angesetzt. Dies gilt analog für Beteiligungen.

Aktien und nichtfestverzinsliche Wertpapiere werden nach dem Bewertungsansatz der ING zum Marktwert ausgewiesen.

Festverzinsliche Wertpapiere werden nach dem Bewertungsansatz der ING mit dem Rückzahlungsbetrag angesetzt. Unterschiedsbeträge zum Nominalbetrag sowie realisierte Verkaufsgewinne werden über die gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit des Investmentportfolios amortisiert.

b) Latente Steuern

Gemäß § 306 HGB werden latente Steuern nur auf Ergebnisunterschiede zwischen Handels- und Steuerrecht, welche sich in den Folgejahren voraussichtlich wieder ausgleichen, gebildet. Im Einzelabschluss nach HGB besteht für die Aktivierung von latenten Steuern ein Wahlrecht, das von der ING-DiBa nicht in Anspruch genommen wird, während nach dem Bewertungsansatz der ING latente Steuern grundsätzlich gebildet werden.

c) Pensionsrückstellungen

Die Ermittlung für deutsche Rechnungslegungszwecke erfolgt nach dem Teilwertverfahren gemäß § 6a EStG, wobei von der Bank ein Abzinsungssatz von 5 Prozent zugrunde gelegt wurde. Die Ermittlung der Pensionsrückstellungen nach dem Bewertungsansatz der ING erfolgt analog IAS 19. Somit werden Pen-

sionsverpflichtungen unter Berücksichtigung von zukünftigen wirtschaftlichen und demografischen Entwicklungen (z.B. Gehaltssteigerungen, Rentenanpassungen, Fluktuationen etc.) dynamisch ermittelt.

d) Wertansätze aufgrund steuerrechtlicher Vorschriften

Nach § 254 HGB können Abschreibungen aufgrund steuerrechtlicher Vorschriften bei Vermögensgegenständen des Anlage- und Umlaufvermögens vorgenommen werden. Dies ist nach dem Bewertungsansatz der ING nicht möglich.

Gewinnabführungsvertrag

Zwischen der ING Direct Holding GmbH und der Allgemeine Deutsche Direktbank AG besteht ein Gewinnabführungsvertrag. Für das Kalenderjahr 2004 wurde ein Betrag in Höhe von 55.213.451,37 Euro an die ING Direct Holding GmbH abgeführt.

Frankfurt am Main, den 28. Februar 2005

Der Vorstand



Ben Tellings



Michiel Goris



Klaus Oskar Schmidt



Herbert Willius



Hermann Zeilinger

Bestätigungsvermerk

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Allgemeinen Deutschen Direktbank Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2004 bis 31. Dezember 2004 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. 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 Abschlussprüfung 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 Gesellschaft 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 Überzeugung vermittelt der Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Allgemeinen Deutschen Direktbank Aktiengesellschaft. Der Lagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Gesellschaft und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, den 7. März 2005

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Handwritten signature in blue ink, consisting of stylized, cursive letters.

(Prah)
Wirtschaftsprüfer

Handwritten signature in blue ink, consisting of stylized, cursive letters.

(Bose)
Wirtschaftsprüfer

Erläuterungen zum Jahresabschluss 2004

Bilanz

Nachstehend erläutern wir – in Ergänzung der gesetzlich vorgeschriebenen Angaben im Anhang und im Lagebericht – einzelne Posten der Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung.

Geschäftsvolumen

Das Geschäftsvolumen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 13.504 Millionen Euro auf 53.956 Millionen Euro. Es setzt sich zusammen aus der Bilanzsumme, den Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und den unwiderruflichen Kreditzusagen.

Bilanzsumme

Die Bilanzsumme nahm um 12.192 Millionen Euro auf 51.898 Millionen Euro zu. Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Bilanzstruktur wie folgt verändert:

Aktiva		Passiva	
	Mio. €		Mio. €
Barreserve	- 259	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	+ 1.403
Forderungen an Kreditinstitute	- 10	Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	+ 10.179
Forderungen an Kunden	+ 2.729	Verbriefte Verbindlichkeiten	- 2
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	+ 9.654	Rückstellungen	+ 23
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	- 15	Genussrechtskapital	+ 145
Immaterielle Anlagewerte	- 20	Nachrangige Verbindlichkeiten	+ 168
Übrige Aktiva	+ 113	Kapital und Rücklagen	+ 270
Bilanzsumme	+ 12.192	Übrige Passiva	+ 6
		Bilanzsumme	+ 12.192

Bilanzentwicklung Aktivseite

Liquidität

Die Barreserve, bestehend aus Kassenbestand und Zentralnotenbankguthaben wurde am Jahresende 2004 mit 244 Millionen Euro ausgewiesen.

Unter Einbeziehung von täglich fälligen Forderungen an Kreditinstitute und bundesbankfähigen Wertpapieren betragen die liquiden Mittel 29.300 (Vorjahr: 21.130) Millionen Euro.

Das Verhältnis aller liquiden Mittel zu den Verbindlichkeiten beläuft sich auf 58,1 (Vorjahr: 54,7) Prozent.

Entwicklung der liquiden Mittel und der Verbindlichkeiten

	Stand am 31.12.2004 Mio. €	Veränderungen gegenüber dem 31.12.2003 Mio. €
Barreserve	243,7	- 259,3
Täglich fällige Forderungen an Kreditinstitute	551,6	+ 482,3
Bundesbankfähige Anleihen und Schuldverschreibungen	28.505,2	+ 7.947,0
Liquide Mittel insgesamt	29.300,5	+ 8.170,0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.693,3	+ 1.403,1
Kunden	47.210,1	+ 10.178,9
Begebene Schuldverschreibungen	2,6	- 1,9
Nachrangige Verbindlichkeiten	341,8	+ 168,1
Sonstige Verbindlichkeiten	200,4	+ 58,2
Verbindlichkeiten insgesamt	50.448,2	+ 11.806,4

Forderungen an Kreditinstitute

Sie verringerten sich gegenüber dem Vorjahr insbesondere im Laufzeitbereich unter einem Jahr nur unwesentlich um 10 Millionen Euro auf 6.268 Millionen Euro.

Wertpapiere

Der Bestand der Anleihen und Schuldverschreibungen wurde um 9.654 Millionen Euro auf 31.990 Millionen Euro aufgestockt. Es wurden nominal 16.406 Millionen Euro im Dispositionsdepot bei der Deutschen Bundesbank verwahrt, von denen am 31. Dezember 2004 1.600 Millionen Euro im Zusammenhang mit Offenmarktgeschäften der ESZB übereignet waren.

Bei den Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren von 23 (Vorjahr: 37) Millionen Euro handelt es sich ausschließlich um Investmentanteile.

Forderungen an Kunden

Der Forderungsbestand wurde um 2.729 Millionen Euro auf 12.846 Millionen Euro ausgeweitet. Der Zuwachs betrifft im Wesentlichen Baufinanzierungen und Konsumentenkredite.

Bilanzentwicklung Passivseite**Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten**

Die Bankenverbindlichkeiten haben sich um 1.403 Millionen Euro auf 2.693 Millionen Euro erhöht. Der Schwerpunkt der höheren Mittelaufnahme lag im kurzfristigen Laufzeitbereich.

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

Die Kundeneinlagen stiegen um 10.179 Millionen Euro auf 47.210 Millionen Euro. Dieser Anstieg spiegelt sich in erster Linie im Bereich der täglich fälligen Einlagen wider, die um 10.411 Millionen Euro zugenommen haben.

Rückstellungen

Sie haben sich gegenüber dem Vorjahr wie folgt verändert:	Stand am 31.12.2004 Mio. €	Veränderungen gegenüber dem 31.12.2003 Mio. €
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	23,8	+ 4,1
Steuerrückstellungen	–	– 0,3
Andere Rückstellungen	75,4	+ 19,4
Insgesamt	99,2	+ 23,2

Nachrangige Verbindlichkeiten

Im Geschäftsjahr 2004 erhöhten sich die nachrangigen Verbindlichkeiten um 168 auf 341 Millionen Euro.

Die Positionen unter dem Bilanzstrich

Sie entwickelten sich wie folgt:	Stand am 31.12.2004 Mio. €	Veränderungen gegenüber dem 31.12.2003 Mio. €
Eventualverbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften	15	+ 3
Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten	1	–
Andere Verpflichtungen		
Unwiderrufliche Kreditzusagen	2.042	+ 1.309

Gewinn- und Verlustrechnung

	2004	Veränderungen gegenüber 2003
Die für die Erfolgsrechnung des Jahres 2004 wesentlichen Positionen entwickelten sich wie folgt:	Mio. €	Mio. €
Zinserträge aus		
Kredit- und Geldmarktgeschäften	725,2	2,4
festverzinslichen Wertpapieren	1.006,8	+ 296,2
Laufende Erträge aus		
Aktien, anderen Wertpapieren, Beteiligungen	0,0	- 0,0
Anteilen an verbundenen Unternehmen	5,1	+ 2,5
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	- 0,5	- 2,4
Zinserträge	1.736,6	+ 293,9
Zinsaufwendungen	1.197,7	+ 149,4
Zinsüberschuss	538,9	+ 144,5
Provisionserträge	68,3	+ 6,9
Provisionsaufwendungen	40,1	- 6,5
Provisionsüberschuss	28,2	+ 13,4
Löhne und Gehälter	62,2	+ 2,4
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	16,8	+ 3,3
Personalaufwand	79,0	+ 5,7
Andere Verwaltungsaufwendungen	304,0	+ 69,8
Abschreibungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	38,6	+ 15,2
Andere Verwaltungsaufwendungen	342,6	+ 85,0
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	421,6	+ 90,7
Teilbetriebsergebnis	145,5	+ 67,2
Nettoergebnis aus Finanzgeschäften	- 0,0	+ 0,2
Saldo der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge	- 1,2	+ 4,9
Bewertungsergebnis des Kredit- und Wertpapiergeschäfts	- 87,8	- 52,4
Finanzanlageergebnis	- 0,8	- 0,8
Betriebsergebnis	55,7	+ 19,1
Steuern	- 0,5	+ 2,5
a.o. Ergebnis	-	+ 3,1
Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages abgeführter Gewinn	55,2	+ 24,7

Bericht des Aufsichtsrats

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat seine in Gesetz und Satzung festgelegten Aufgaben im Geschäftsjahr 2004 wahrgenommen und die Geschäftsführung der Bank laufend überwacht. In vier Sitzungen sowie regelmäßigen Gesprächen mit dem Vorstand ließ sich der Aufsichtsrat über den Geschäftsverlauf unterrichten. Eingehend wurden dabei bedeutende Geschäftsvorfälle erörtert. Der Aufsichtsrat war in die Behandlung grundsätzlicher Fragen der Unternehmensplanung und die strategische Ausrichtung stets einbezogen.

Im Mittelpunkt der Gespräche zwischen Aufsichtsrat und Vorstand standen drei Themen. Bis April 2004 konzentrierten sich die Gespräche auf den Abschluss des Integrationsprojekts Fit Together. Danach ging es zunächst um den Prozess des Rebranding. Die Einführung des neuen Markennamens ING-DiBa wurde sowohl durch Michel Tilmant, dem CEO der ING Group, als auch durch die Mitglieder des Aufsichtsrats der ING-DiBa aktiv unterstützt. Auf Einladung des Aufsichtsrats und des Vorstands nahmen bedeutende politische Mandatsträger wie der deutsche Finanzminister Hans Eichel und die Oberbürgermeisterin der Stadt Frankfurt am Main, Petra Roth, an den Feierlichkeiten anlässlich des Rebranding und der Eröffnung des neuen Gebäudes der ING-DiBa in der Theodor-Heuss-Allee 106 teil.

Darüber hinaus standen während des gesamten Jahres die Weiterentwicklung der Wachstumsstrategie – insbesondere der schnelle Aufbau einer führenden Marktposition in der Baufinanzierung – im Mittelpunkt der Erörterung mit dem Aufsichtsrat.

Die KPMG Deutsche Treuhandgesellschaft Aktiengesellschaft hat als Abschlussprüfer den vom Vorstand aufgestellten Abschluss geprüft und testiert. Der Aufsichtsrats schließt sich nach eigener Prüfung und detaillierter Erörterung dem Prüfungsergebnis der Abschlussprüfer an. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfungen hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen zu erheben und billigt den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2004, der damit fertig gestellt ist.

Im Berichtszeitraum aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden sind die Herren Brunon Bartkiewicz, Freiherr Diederik Laman Trip sowie Bertin Eichler. Ihnen gilt unser Dank für die aktive und konstruktive Unterstützung. Im Berichtszeitraum sind die Herren Prof. Dr. Wolfgang Gerke mit Wirkung zum 08.06.2004 und Franz Zwickl mit Wirkung zum 17.09.2004 als Vertreter der Anteilseigner in den Aufsichtsrat berufen worden.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre erfolgreiche Arbeit im vergangenen Jahr.

Frankfurt am Main, den 14. März 2005

Der Aufsichtsrat

A handwritten signature in blue ink, reading "H. Verkoren", is written over a horizontal line. The signature is stylized and cursive.

Hans K. Verkoren
Vorsitzender

40 Jahre Direktbank

- 1965 Gründung der BSV: Bank für Sparanlagen und Vermögensbildung AG in Frankfurt am Main
Spezialisierung auf die Anlage vermögenswirksamer Leistungen
- 1969 Einführung: Eigenheimfinanzierung aus einer Hand mit Beleihungen bis zu 100 Prozent
- 1975 Konsumentenkredite können auf dem Postweg beantragt und ausgezahlt werden
- 1992 Strategische Neuausrichtung von der Briefbank zur Relationship-Bank
Einführung eines Gehaltskontos mit attraktiven Zinsen
- 1993 Homebanking via BTX
- 1994 Namensänderung in „Allgemeine Deutsche Direktbank“
- 1996 Erstmals Verleihung des Helmut Schmidt-Journalistenpreises
- 1998 Strategische Partnerschaft mit dem niederländischen Allfinanzkonzern ING Group
- 1999 Erwerb der Bank GiroTel in Hannover
Markenkampagne „DiBa“
- 2000 Ausbau des Standortes Hannover
DiBa als erste Direktbank unter den Top 100 aller deutschen Finanzinstitute
- 2001 Einführung eines elektronischen Dokumentenmanagementsystems (DMS)
Beginn der Wachstumsoffensive mit dem hochverzinsten Extra-Konto
- 2002 Erwerb der DiBa Mehrheit durch ING Group
Übernahme der Degussa Bank
- 2003 Kauf der Entrium Direct Bankers
ING Group wird alleiniger Eigentümer der DiBa
- 2004 Einführung des neuen Markennamens „ING-DiBa“
ING-DiBa steigt unter den Baufinanzierern in Deutschland in die Top 3 auf

Jahreschronik 2004

ING-DiBa führt das kostenlose Wertpapier-Depot ein, es ist nicht an weitere Verpflichtungen geknüpft.



Am 8. April werden sämtliche Kundendaten der beiden größten deutschen Direktbanken, DiBa und Entrium, erfolgreich miteinander verschmolzen. Die Fusion der beiden Banken wird damit abgeschlossen.



Einführung und erfolgreicher Start der die neuen Marke ING DiBa Austria in Österreich.

Januar

Februar

März

April

Mai

Juni

Über die neue elektronische Post-Box können ING-DiBa Kunden ab sofort ihre Kontoauszüge managen.

Im ersten Quartal 2004 werden 25.000 neue Wertpapier-Depots bei der ING-DiBa eröffnet. Im vergleichbaren Vorjahreszeitraum waren es lediglich 6.000.



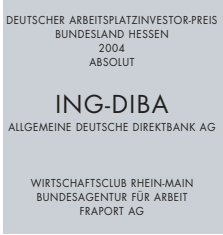
Im Rahmen einer großen Rebranding-Veranstaltung am 24. Juni wird das neue Logo ING-DiBa präsentiert. Prominenz aus Politik und Wirtschaft beglückwünscht die ING-DiBa.



Bis Ende Juli liegt das neu abgeschlossene Volumen im Bereich Baufinanzierung mit über 2,4 Mrd. Euro bereits über dem Volumen für das gesamte Vorjahr.



Ben Tellings eröffnet den Retail-Bankentag der Börsen-Zeitung in Frankfurt.



ING-DiBa gewinnt den Deutschen Arbeitsplatzinvestor-Preis 2004/ Region Hessen in zwei von drei Kategorien.



Juli August September Oktober November Dezember



Der erste Teil von OPTimmo, dem ING-DiBa Projekt zur IT-Unterstützung der Baufinanzierungsabteilung, wird freigeschaltet.



In Hamburg wird zum neunten Mal der von der ING-DiBa gestiftete Helmut Schmidt-Journalistenpreis für verbraucherfreundliche Berichterstattung verliehen.



Auftakt der Aktion „grab the ball – Wir bringen Dich in Ballbesitz“. Jeder Basketball-Verein in Deutschland bekommt von der ING-DiBa kostenlos 10 Basketbälle, insgesamt werden 23.000 Basketbälle verteilt.

Allgemeine Deutsche Direktbank AG

*Theodor-Heuss-Allee 106
60486 Frankfurt am Main*

Kontakt Dr. Ulrich Ott

Telefon 069 / 27 222 6233

E-Mail u.ott@ing-diba.de

Internet www.ing-diba.de/presse

ING  **DiBa**