

Das Geschäftsjahr 2005



Just a
Fair Deal



Einfache Erfolgsformel: Vier Kernprodukte – eine Strategie

Sparbereich

Im Jahr 2005 steigerten wir die Zahl der Tagesgeldkonten um netto 680.000 Stück. Mit über 9 Milliarden Einlagenzuwachs konnte die ING-DiBa ihre Marktführerschaft im Spargeschäft weiter ausbauen. Das Erfolgskonzept: überdurchschnittliche Verzinsung, einfache Handhabung und faire Rahmenbedingungen.

Baufinanzierung

Mit einem Zusagevolumen von über 10 Milliarden Euro stieg die ING-DiBa im Neugeschäft 2005 zur Nummer eins unter den Baufinanzierern in Deutschland auf. Das Erfolgskonzept: klare Kreditkriterien, schnelle Zusage, günstige Konditionen und hohe Flexibilität auch während der Laufzeit des Darlehensvertrags.

Fonds/Brokerage

Mit einem Fondsvolumen von über 3 Milliarden Euro konnten wir mit vielen führenden Online-Brokern gleichziehen oder sie sogar überholen. Das Erfolgskonzept: Verzicht auf Depotgebühren und Top-Investmentfonds renommierter Kapitalanlagegesellschaften mit 0 Prozent Ausgabeaufschlag.

Konsumentenkredit

Trotz des auch im Jahr 2005 schwachen privaten Verbrauchs und zurückhaltender Werbeaktivitäten wurde die Zahl der Konsumentenkredite um rund 10 Prozent gesteigert. Das Erfolgskonzept: Bedarfsgerechte und günstige Produkte sowie der Verzicht auf bonitätsabhängige Zinsen.

Kennzahlen der ING-DiBa AG 2002 bis 2005 bis 2004 nach Dutch-GAAP, 2005 nach IFRS

	2005	2004	2003	2002
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
Bilanzsumme	64.935	51.997	40.190	21.053
Kundeneinlagen	56.594	47.196	37.006	19.236
Kundenforderungen	27.710	17.160	10.323	4.554
Eigenkapital	4.179	843	603	301
Ergebnis vor Steuern	269	105	44	- 4
Retail Balances*	81.732	60.837	45.489	22.288
Mitarbeiterzahl	2.304	2.088	1.802	914

* Summe aus Einlagen von Privatkunden, Krediten an Privatkunden sowie verwaltetem Depotvolumen

Die ING-DiBa AG auf einen Blick

	2005	2004	Veränderung in %
Kundenkennzahlen			
Kundenzahl gesamt	5.263.272	4.400.299	20
davon in Deutschland	5.116.534	4.339.460	18
davon in Österreich	146.738	60.839	141
Sparbereich			
Anzahl Konten	4.419.422	3.766.006	17
Bestandsvolumen	in Mio. Euro 55.445	46.292	20
Fonds/Brokerage			
Anzahl Depots	458.135	347.490	32
Depotvolumen gesamt	in Mio. Euro 7.754	4.203	84
davon Fondsvolumen	in Mio. Euro 3.028	1.442	110
Fonds-Absatz	in Mio. Euro 1.029	294	250
Ausgeführte Orders	2.710.746	1.711.527	58
Baufinanzierung			
Anzahl Konten	176.546	96.957	82
Bestandsvolumen	in Mio. Euro 15.740	7.829	101
Zugesagtes Neugeschäft	in Mio. Euro 10.240	4.993	105
Konsumentenkredit			
Anzahl Konten	283.420	258.301	10
Bestandsvolumen	in Mio. Euro 2.215	1.949	14
Ergebniszahlen			
Zinsergebnis	in Mio. Euro 687	509	35
Risikovorsorge	in Mio. Euro 50	65	- 23
Provisionsergebnis	in Mio. Euro 51	38	34
Verwaltungsaufwand	in Mio. Euro 467	391	19
Ergebnis vor Steuern	in Mio. Euro 269	105	156
Bilanzzahlen			
Bilanzsumme	in Mio. Euro 64.935	51.997	25
Kundeneinlagen	in Mio. Euro 56.594	47.196	20
Kundenforderungen	in Mio. Euro 27.710	17.160	61
Eigenkapital	in Mio. Euro 4.179	843	396
Retail Balances	in Mio. Euro 81.732	60.837	34
Relative Kennzahlen			
Cost-Income-Ratio	59 %	70 %	- 15
RAROC (Risk Adjusted Return on Capital)	25 %	24 %	4
Personal			
Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	2.304	2.088	10
davon Auszubildende	62	38	63

Die ING-DiBa im Profil

Die ING-DiBa bietet ihren Kunden transparente Produkte mit Top-Konditionen. Wir halten unser Produktportfolio schlank und sichern uns damit eine günstige Kostenstruktur. Neben dem weiteren Ausbau des Sparbereichs stand das Jahr 2005 für die ING-DiBa ganz im Zeichen einer signifikanten Stärkung unserer Marktstellung in den Segmenten Baufinanzierung und Fonds/Brokerage. Die größte Direktbank Europas steht damit auf mehreren starken Säulen. Vierzig Jahre nach Gründung ihrer Vorgängerin ist die ING-DiBa mit über fünf Millionen Kunden eine der größten Privatkundenbanken in Deutschland. Das zu ING Direct, der Direktbankengruppe der ING Group, gehörende filiallose Geldinstitut stärkte im Jahr 2005 nachhaltig seine Marke. Die ING-DiBa wird als verbraucherfreundliche, „modern-konservative“ und faire Bank wahrgenommen. Fairness und Verantwortung gelten für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Unternehmens auch über das Bankgeschäft hinaus. Der vorliegende Bericht über das Geschäftsjahr dokumentiert daher nicht nur Zahlen und Fakten. In ihm werden überdies beispielhaft einige kurze Geschichten über das ganz persönliche Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erzählt.

Inhalt

- 2 Vorstands-Interview
- 8 FAIRantwortung – Fair Deal
- 20 Bericht über die Geschäftsentwicklung
- 32 Bilanz
- 43 Gewinn- und Verlustrechnung

INTERVIEW

„Wir wollen Wachstum, Ertragsstärke und hohe Qualität“

Die Vorstandsmitglieder der ING-DiBa im Gespräch mit Bernhard Jünemann





„Fairness gegenüber den Kunden heißt, transparente und günstige Produkte anzubieten. Lockvögel mit Sternchen und Fußnoten lehnen wir ab.“

Ben Tellings

Das Geschäftsjahr 2005 brachte der ING-DiBa neue Rekorde: Über fünf Millionen Kunden unterhalten mittlerweile Konten bei Europas größter Direktbank. Nun wollen auch die Mitbewerber mobil machen. Wo liegen die Gründe für die Erfolge im Baufinanzierungs- und Fonds-Geschäft und wie beurteilt der Vorstand der ING-DiBa die neuen Herausforderungen? Bernhard Jünemann, stellvertretender Chefredakteur von BÖRSE ONLINE, sprach mit den Vorständen der ING-DiBa: Ben Tellings (Vorsitzender), Michiel Goris, Klaus Oskar Schmidt, Herbert Willius und Hermann Zeilinger.

Herr Tellings, Sie versprechen Ihren Kunden „Fairbanking“. Eine schöne Werbung, aber letztlich unverbindlich. Welche Bank würde nicht von sich behaupten, fair zu ihren Kunden zu sein? Was unterscheidet also die ING-DiBa von anderen Häusern?

Tellings: Wir möchten Fairness nach außen und innen demonstrieren. Fairness gegenüber den Kunden heißt, transparente und günstige Produkte anzubieten. Lockvögel mit Sternchen und Fußnoten lehnen wir ab. Diese Maxime gilt für unsere Kernprodukte Sparkonten, Baufinanzierungen, Wertpapiergeschäft und Konsumentenkredite ebenso wie für alle unsere weiteren Produkte. Intern engagieren sich viele unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Rahmen unseres Programms FAIRantwortung für zahlreiche unterstützungswürdige Projekte und für Unicef. Glaubwürdigkeit bedeutet für mich, dass wir auch intern leben, was wir nach außen kommunizieren.

Mitte vergangenen Jahres senkte die ING-DiBa in Deutschland die Zinsen für Einlagen auf dem Tagesgeldkonto auf 2,25 Prozent. Ist das fair, erst die Kunden mit hohen Zinsen zu locken und dann diese zu senken?

Zeilinger: Wir haben genau zwei Jahre an unserer 2,5-prozentigen Verzinsung für das Extra-Konto festgehalten. Unsere Kunden können sich auf nachhaltig überdurchschnittliche Renditen verlassen und müssen nicht alle sechs Wochen von einer Bank zur anderen wechseln, um sich eine gute Verzinsung zu sichern. Das ist, wie ich finde, sehr fair. Natürlich gibt es Anbieter, die aktuell mit etwas höheren Zinsen für Tagesgeldeinlagen locken. Doch wer näher hinschaut, erkennt in vielen Fällen die Haken und Ösen. Da werden zum Beispiel Mindesteinlagen vorgeschrieben oder die Offerte richtet sich nur an Neukunden. Vielfach sind diese Aktionen zudem zeitlich befristet. Ich meine, wer längerfristig 2,25 Prozent Zinsen ab dem ersten Euro bekommt, fühlt sich fairer behandelt als ein Kunde, der nur für ein paar Wochen geringfügig höhere Zinsen erhält.



„Die persönliche Beratung bei der Baufinanzierung bekommen unsere Kunden entweder telefonisch von uns oder durch unsere freien Vertriebspartner vor Ort.“

Herbert Willius

Welches waren aus Ihrer Sicht die wichtigsten Entwicklungen der ING-DiBa im zurückliegenden Jahr?

Tellings: Früher wurden wir am Markt vor allem als Anbieter günstiger Sparprodukte wahrgenommen. Mittlerweile gelten wir als einer der führenden Baufinanzierer in Deutschland. Auch im Brokerage- und Fondsgeschäft konnten wir im Jahr 2005 kräftig zulegen und mit einigen der großen Direct-Broker gleichziehen oder sie sogar überholen. Zusammen mit den ebenfalls erfolgreichen Konsumentenkrediten steht unsere Direktbank auf vier Säulen: Sparprodukte, Baufinanzierung, Wertpapiergeschäft und Konsumentenkredite.

Bleiben wir noch einen Moment bei der Baufinanzierung. Tatsächlich verzeichnete Ihre Bank hier deutliche Wachstumsraten – und das auf einem stark umkämpften Markt. Ursprünglich galt Baufinanzierung als ein Geschäft, das nicht ohne Beratung auskommt. Warum ist Ihr Direkt-Konzept dennoch so erfolgreich?

Willius: Die Baufinanzierung in Deutschland galt lange Zeit als starr und wenig kundenfreundlich. Ein Beispiel: Sondertilgungen während der Laufzeit des Darlehensvertrags lehnen die Banken bis heute entweder kategorisch ab, oder sie berechnen üppige Vorfälligkeitsentschädigungen. Unsere Kunden hingegen können jährlich Sondertilgungen von bis zu 5 Prozent der Darlehenssumme vornehmen. Ohne Wenn und Aber – und vor allem: ohne zusätzliche Kosten. Und nicht zuletzt überzeugen wir unsere Kunden mit günstigen Konditionen. All dies führte dazu, dass wir im Neugeschäft 2005 mit einem Zusagevolumen von über 10 Milliarden Euro den Vorjahreswert mehr als verdoppeln konnten.

Die Baufinanzierung gilt traditionsgemäß als eine Domäne der Banken und Sparkassen vor Ort. Hat die ING-DiBa mit ihrem Angriff diesen Markt weitgehend abgegrast?

Willius: Das glaube ich nicht. Eine jüngst veröffentlichte Studie des Lehrstuhls für Finanz- und Bankwirtschaft der FH München in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut infas TTR hat ergeben, dass der Marktanteil der Filialbanken bei der Baufinanzierung, der zurzeit noch bei rund 70 Prozent liegt, bis zum Jahr 2010 auf 50 Prozent sinken könnte. Davon dürften in erster Linie unabhängige Berater und Direktbanken profitieren. Viele Kunden wünschen bei ihrer in der Regel größten Investition ihres Lebens in der Tat eine persönliche Beratung. Die bekommen sie bei der ING-DiBa entweder telefonisch oder aber durch unsere freien Vertriebspartner vor Ort.

Streichung der Eigenheimzulage und ungünstigere Abschreibungsmöglichkeiten: Die Konsolidierungsschritte der Bundesregierung treffen auch Immobilien-Eigentümer und solche, die es werden wollen. Wie beurteilen Sie die Zukunftsperspektiven Ihres Baufinanzierungsgeschäfts in diesem schwieriger gewordenen Umfeld?

Willius: Die ING-DiBa finanziert fast ausschließlich selbstgenutztes Wohneigentum. Insofern haben zum Beispiel Änderungen der Abschreibungsmöglichkeiten für Immobilien auf unser Geschäft keinen Einfluss. Und mit der Abschaffung der Eigenheimzulage mussten wir seit mindestens zwei Jahren rechnen. Ich gehe in diesem Zusammenhang – wenn überhaupt – nur von sehr kurzfristigen Effekten aus. Im Übrigen: Mit einer günstigen Baufinanzierung lässt sich der größte Teil der entgangenen staatlichen Förderung wieder ausgleichen.

Die ING-DiBa konnte nach den vorliegenden Zahlen auch ihr Brokerage- und Fondsgeschäft deutlich steigern. Allerdings erst, seit Sie die Depotgebühren abschafften und mehrere Fonds ohne Ausgabeaufschlag anbieten. Dennoch gilt, dass es bei Ihnen letztlich auch nichts umsonst gibt. Also womit verdienen Sie Ihr Geld?



„Der kontinuierlichen Qualitätsverbesserung kommt hohe Bedeutung zu. Wir wollen unsere Kunden mit exzellentem Service überraschen.“

Michiel Goris

Schmidt: Zunächst haben wir im Vergleich mit anderen Instituten eine erheblich günstigere Kostenstruktur. Wir arbeiten mit einer kleinen Mannschaft und verkaufen große Volumina. Wir brauchen keine 5 Prozent Ausgabeaufschlag, um profitabel zu wirtschaften. Was die von Ihnen angesprochenen Fonds angeht, so verkaufen wir die Anteile an diesen Qualitätsprodukten tatsächlich mit 0 Prozent Ausgabeaufschlag. Das heißt, der Anleger profitiert von Anfang an von einer positiven Wertentwicklung. Unser Geld verdienen wir durch jährliche Bestandsprovisionen, die uns die Fondsgesellschaften zahlen. Durch die erwähnten großen Volumina und die in der Regel lange Haltedauer werden wir langfristig stabilere Erträge erzielen, als wenn wir auf die Einnahmen der nur einmalig anfallenden Ausgabeaufschläge setzen würden.

Im Jahr 2005 begrüßten Sie Ihren fünfmillionsten Kunden. Können Sie dieses rasant wachsende Massengeschäft überhaupt bewältigen, ohne dass es auf Kosten der Qualität geht?

Goris: Um das zu verhindern, haben wir in den vergangenen Jahren die Zahl unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter deutlich aufgestockt und erhebliche Mittel in eine hochmoderne IT-Infrastruktur investiert. Wir haben intern die plakative Maxime ausgegeben: „From good to great.“ Das bedeutet, wir wollen uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen, sondern ständig besser werden. Der kontinuierlichen Qualitätsverbesserung kommt hohe Bedeutung zu. Wir wollen unsere Kunden mit exzellentem Service überraschen. Und ich bin immer wieder erstaunt, mit welcher Motivation alle Kolleginnen und Kollegen an diesem ehrgeizigen Ziel arbeiten. Ich meine, auch dies ist ein Erfolgsfaktor unserer Bank.

Mit welchem Service überraschen Sie denn Ihre Kunden? Da hätte ich doch gerne ein paar Beispiele.

Goris: Nach der Integration der ehemaligen Entrium-Bank, die im Jahr 2004 erfolgreich abgeschlossen worden war, setzten wir uns die taggleiche Bearbeitung von Kundenaufträgen und Anfragen zum Ziel. Mittlerweile haben wir dieses Vorhaben

durch eine Konzentration der Kräfte in unserem Back-Office-Bereich durchgesetzt. In über 95 Prozent der Fälle ist eine taggleiche Bearbeitung sichergestellt. Kunden, die eine Baufinanzierung wünschen, erhalten die Darlehenszusage ebenfalls innerhalb weniger Tage. Darüber hinaus optimieren wir unseren Kundendialog mit den Service-Centern in Hannover, Nürnberg und Frankfurt. Dabei geht es uns vorrangig darum, dem Kunden eine „gefühlte Nähe“ zu geben. Er muss spüren, dass er für uns sehr wichtig und nicht nur einer von über fünf Millionen ist.

Seit Sommer 2004 tritt Ihre Bank unter der Marke „ING-DiBa“ auf. Wie hat sich die Marke seither entwickelt?

Schmidt: Sehr gut, das belegen Untersuchungen, die wir in Auftrag gegeben haben. Der Erfolg einer Marke spiegelt sich in ihrem Bekanntheitsgrad und im so genannten Markenkern wider. Sprich: Welche Eigenschaften verbinden die Verbraucher mit der ING-DiBa? Und dabei zeigt es sich, dass wir – um auf die Eingangsfrage unseres Gesprächs zurückzukommen – durchaus als faire und günstige Bank wahrgenommen werden. Kunden und potenzielle Kunden sehen in uns eine moderne, verbraucherfreundliche Bank mit, im besten Sinne des Wortes, konservativen Elementen. Aber auch die hohe Servicequalität, die wir unseren Kunden bieten, erscheint mir als wichtiger Faktor.

Vielfach heißt es, das Geschäftsmodell der ING-DiBa und der international tätigen ING-Direct, zu der Ihre Bank gehört, stehe und falle mit der Entwicklung der Zinsstruktur, also der Differenz zwischen lang- und kurzfristigen Zinsen. Was sagen Sie dazu?

Zeilingner: Unser Erfolg beruht auf einem überzeugenden Geschäftsmodell. Die klare Positionierung als Direktbank führt zu Effizienz- und Kostenvorteilen gegenüber unseren Mitbewerbern und erhöht unsere preispolitische Flexibilität. Die Renditekurve hingegen ist für jede Bank ein wichtiger Faktor, aber keine tragende Säule unseres Geschäftsmodells. Sowohl wir von der ING-DiBa als auch unsere Kollegen von ING Direct, die in unterschiedlichen Zins- und Währungsräumen agieren, konnten in den verschiedenen Zinszyklen sehr stabile Ergebnisse erzielen. Dies resultiert daraus, dass wir seit Jahren die Risiken sich verändernder Zinsen sehr systematisch unter die Lupe nehmen. Diese Risiken tragen wir zum Teil selbst, zum Teil wurden sie mithilfe von Hedgingmaßnahmen gezielt abgesichert.

Das Geschäftsjahr 2005 bilanzieren Sie erstmals nach den International Financial Reporting Standards, kurz: IFRS. Für jeden, der mit dieser komplexen Materie nicht so recht vertraut ist: Wo liegen die wichtigsten Unterschiede gegenüber dem bisherigen Jahresabschluss nach HGB?

Zeilingner: Unsere niederländische Konzernmutter ING Group hat zum 1. Januar 2005 ihre Rechnungslegung von Dutch-GAAP auf IFRS umgestellt. Hinter-



„Kunden und potenzielle Kunden sehen in uns eine moderne, verbraucherfreundliche Bank mit, im besten Sinne des Wortes, konservativen Elementen.“

Klaus Oskar Schmidt



„Hintergrund der erstmaligen Bilanzierung nach IFRS ist die zunehmende Internationalisierung der Kapitalmärkte und der daraus resultierende Wunsch nach vergleichbaren Jahresabschlüssen.“

Hermann Zeilinger

grund ist die zunehmende Internationalisierung der Kapitalmärkte und der daraus resultierende Wunsch nach vergleichbaren Jahresabschlüssen. Die ING-DiBa wird daher für das Jahr 2005 ebenfalls erstmals die Zahlen für das Geschäftsjahr nach IFRS veröffentlichen. Für die ING-DiBa ergeben sich unter anderem Unterschiede aus der Marktbewertung der Derivate. Außerdem ist eine im HGB vorgesehene Zuführung zu den 340f-Rücklagen nach IFRS nicht zulässig. Ebenfalls positiv auf unser Ergebnis wirken sich die nach IFRS geltenden Vorschriften zum Ansatz des im Zusammenhang mit dem Kauf von Entrium erworbenen Goodwill aus.

Wie entwickelt sich die ING-DiBa Austria?

Schmidt: Wir sind außerordentlich zufrieden. Ende vergangenen Jahres betreute ING-DiBa Austria über 140.000 Kunden. In einem Land mit etwa acht Millionen Einwohnern kann sich dieser Erfolg sicher sehen lassen, zumal die dortige Direktbank erst seit Mai 2004 am Markt ist. Auch dort stößt unser Tagesgeld-Angebot auf breites Interesse. Mit dem Umzug von Linz nach Wien ist die ING-DiBa Austria für weiteres Wachstum gut gerüstet.

Herr Tellings, im vergangenen Jahr sagte die Sparkassen-Organisation der ING-DiBa den Kampf an. Die größte deutsche Finanzgruppe denkt über die Gründung einer eigenen Direktbank nach. Auch die Genossenschaftsbanken diskutieren, wenngleich etwas diskreter, einen solchen Schritt. Machen Ihnen solche Ankündigungen Angst?

Tellings: Beide von Ihnen genannten Finanzgruppen sind führend im deutschen Privatkundengeschäft und verfügen über eine starke Marke. Ohne Frage sind sie in der Lage, eine erfolgreiche Direktbank zu etablieren. Im Augenblick scheint es jedoch, als stünden in beiden Gruppen die traditionell sehr ausgeprägten regionalen Interessen einem solchen Schritt im Wege. Dennoch: Wir nehmen solche Absichtserklärungen natürlich ernst. Sollte es dazu kommen, freuen wir uns auf den Wettbewerb. Ich meine, die eine oder andere Direktbank würde den Gesamtmarkt durchaus beleben.

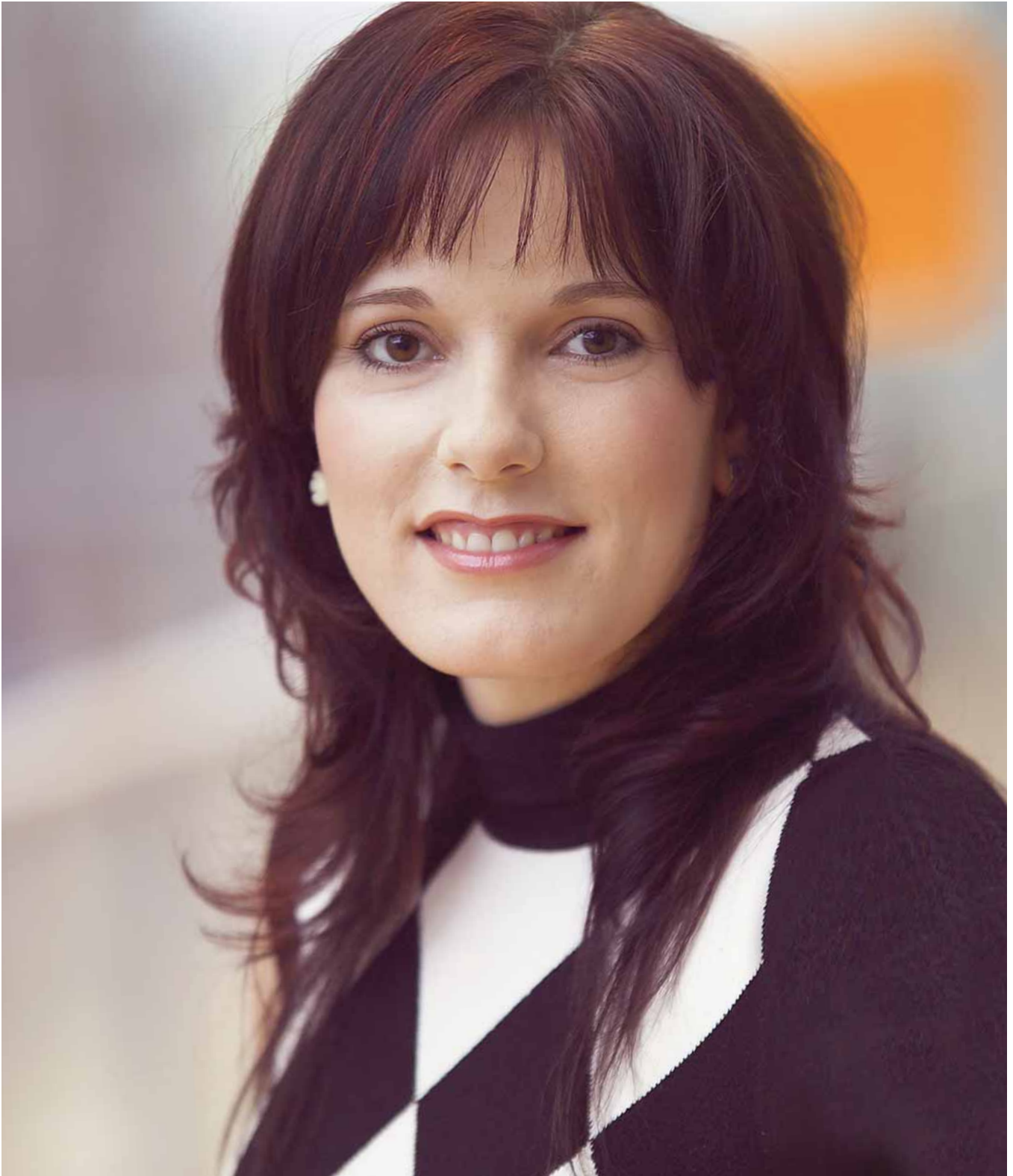
Mit welchen Erwartungen blicken Sie auf das Jahr 2006?

Tellings: Natürlich wollen wir unseren Wachstumskurs stringent fortsetzen und die Zahl der Kunden weiter erhöhen, denn ich sehe nach wie vor noch viel Potenzial für das Direktbankengeschäft. Bei anhaltend günstigen Rahmenbedingungen wollen wir 500.000 Kunden hinzugewinnen. Weitere deutliche Zuwächse erwarte ich im Fondsgeschäft sowie bei der Baufinanzierung. In beiden Bereichen sind wir auf einem guten Weg. Deutliches Volumenwachstum bei anhaltender Ertragsstärke und hoher Qualität bei unseren Produkten und Dienstleistungen – das bleiben unsere Ziele für 2006 und weit darüber hinaus.

Meine Herren, ich bedanke mich für dieses Gespräch.

Just a
Fair Deal

Fair Deal mit Kunden und Mitarbeitern – Für die ING-DiBa ist Fairness der elementare Unternehmenswert: Die ING-DiBa lebt Fairness auf vielerlei Weise. Als Verbraucherbank ist sie ein fairer Partner für die Kunden. Als Arbeitgeber kümmert sie sich um die Belange der Mitarbeiter. Und als „guter Bürger“ gibt sie mit dem Programm FAIRantwortung einen Teil des wirtschaftlichen Erfolgs an die Gesellschaft zurück. So unterstützt die ING-DiBa unter anderem auch Vereine, in denen sich ihre Mitarbeiter ehrenamtlich engagieren.



Informationen über das Unaussprechliche: Britta Vollmer beschäftigt sich mit dem Thema Kindesmissbrauch und hat sich der Prävention und Aufklärung verschrieben. Ein Artikel im „Stern“ war der Auslöser ihres Engagements.

Der Begriff Fairness umschreibt gemeinhin eine nicht gesetzlich geregelte Vorstellung von individueller Gerechtigkeit. Im Hinblick auf die Bankgeschäfte heißt dies, dass sich die ING-DiBa als Partner der Kunden versteht. So verzichtet die Direktbank beispielsweise auf Lockvogelangebote, versteckte Kosten oder andere Fußangeln in den Verträgen. Doch die Bank geht noch einen Schritt weiter: Im Jahr 2005 legte sie das Corporate-Responsibility-Programm FAIRantwortung auf. Denn Fairness bedeutet für die ING-DiBa, dass von den wirtschaftlich guten Unternehmenszeiten auch diejenigen profitieren, die nicht auf der Sonnenseite des Lebens stehen. Wenn sich das Unternehmen also über starke Wachstumsraten freuen kann, soll auch das gesellschaftliche Engagement wachsen.

So wurde die ING-DiBa im Jahr 2005 mit einer Spende über 100.000 Euro einer der größten Partner für das Projekt „Schulen für Afrika“, das das Kinderhilfswerk Unicef zusammen mit der Nelson-Mandela-Stiftung aufgelegt hat. Zudem übernahmen auch eine Reihe von Mitarbeitern der ING-DiBa Patenschaften für dieses Projekt. Auf diese Weise kam noch einmal ein Betrag in Höhe von 25.000 Euro zusammen, den der Vorstand wie versprochen verdoppelte: Die auf diese Weise zusätzlich gespendeten 50.000 Euro für den Aufbau und die Ausrüstung von Schulen in Afrika helfen den Ärmsten der Armen.



Britta Vollmers
Spiel mit Situations-
karten soll Kindern
dabei helfen, sich
nicht alles gefallen
zu lassen.

Von Benefiz bis Jugendarbeit: Roger Kihns Leidenschaft gehört den Brettern, die die Welt bedeuten. Und er lässt andere Menschen gern an seiner Theaterliebe teilhaben. Denn er ist überzeugt: Ob Bühnennachwuchs oder konfliktbereite Jugendliche – das Theater bringt den Menschen Freude und hilft, die eigenen Gefühle zu entdecken.





Roger Kihn ist überzeugt: Die Beschäftigung mit dem Schauspiel hilft Jugendlichen, ihre eigene Welt besser zu verstehen.

Der zunächst abstrakte Fairness-Gedanke wird bei der ING-DiBa aber auch als elementarer Wert der Unternehmenskultur sichtbar gemacht. So startete die Bank im Sommer 2005 ein neuartiges Sponsoring-Programm mit Namen „FAIRantwortung. Wir helfen helfen!“ und vereinte das soziale Engagement des Hauses unter dieser Dachmarke.

Während sich die ING-DiBa als Hauptsponsor des Deutschen Basketball Bundes bis dahin vor allem um die Nachwuchsförderung und den Behindertensport verdient gemacht hatte, wurden nun die heimlichen Stars im eigenen Haus gesucht: All jene, die sich in ihrer Freizeit ehrenamtlich engagieren. „Die ING-DiBa versteht ihre Mitarbeiter als Botschafter des Unternehmens, die den Fairness-Gedanken auch abseits des Büros leben“, erläutert Vorstandsvorsitzender Ben Tellings den Sponsoring-Ansatz, der in der Bankenbranche wohl einmalig ist. „Wir wollten einerseits die vielfältigen Initiativen unserer Mitarbeiter sichtbar machen und andererseits das gesellschaftliche Engagement eines jeden Mitarbeiters honorieren.“ Entscheidend für die Finanzspritze von der ING-DiBa ist dabei, dass die Organisationen als gemeinnützig, mildtätig oder kirchlich anerkannt sind. Wie der jeweilige Verein den Spendenbetrag verwendet, kann er dann selbst entscheiden.

Die Verantwortlichen waren dann doch überrascht, wie vielfältig das ehrenamtliche Engagement im eigenen Haus ist. So kümmern sich die rund 200 Mitarbeiter, die sich in der ersten Runde für die ING-DiBa Unterstützung bewarben, in ihrer Freizeit um Kinder- und Jugendprojekte in Sportvereinen genauso wie um Kirche, Kultur, Rettungsdienste, Sozialprojekte und den Schutz der Umwelt. Susann Kränzlein jagt zum Beispiel gern kleinen Bällen hinterher: Die Mitarbeiterin aus dem Service-Center



Akzeptanz statt Ablehnung: Birgit Brinkwerth kümmert sich um die Deutschkenntnisse von Zuwanderern. Denn fallen erst einmal die Sprachbarrieren, lebt man besser miteinander und hat mehr Verständnis für den anderen.



Nürnberg ist seit mehr als 20 Jahren ehrenamtlich in der Hockeyabteilung des „Club am Marienberg e.V.“ aktiv. Lange Zeit trainierte und betreute sie dort den Nachwuchs, ehe sie sich vor zwei Jahren den organisatorischen Aufgaben zuwandte. So kümmert sie sich nun darum, dass bei den Festen, Gruppenfahrten und Arbeitsdiensten alles rund läuft, unterstützt die Jugendcamps und hat auch ein Auge auf die Homepage der „Hockey-Kids“. Als aktive Hockeyspielerin konnte sie Selbstvertrauen fassen, hat Selbstständigkeit und Disziplin gelernt und wundervolle Freundschaften geschlossen – und diese Erfahrungen gibt sie seitdem in verschiedenen Ehrenämtern an den Nachwuchs weiter. Denn: „Erwachsen werden in einem Umfeld, in dem man voneinander lernen kann, ist enorm wichtig“, sagt Susann Kränzlein.

Roger Kihns Leidenschaft gehört hingegen den Brettern, die die Welt bedeuten: Er engagiert sich in dem 2001 gegründeten Theaterverein kultBurG in Alzenau. „Theater bringt den Menschen Freude“, ist Roger Kihn überzeugt. „Das ist mein Antrieb.“ Mit Benefizaufführungen wurden bereits zahlreiche soziale Projekte unterstützt. Der Verein ist zudem stolz auf seine starke Kinder- und Jugendabteilung – auch der Bühnennachwuchs hat sein Talent schon mehrfach bei eigenen Aufführungen bewiesen. Doch damit nicht genug: „Wir besuchen regelmäßig mit ‚Problemschülern‘ das Frankfurter Schauspielhaus“, beschreibt Roger Kihn ein

besonderes Projekt des Vereins. „Dann diskutieren wir anschließend gemeinsam die Aufführung. Zum Beispiel, was die Jugendlichen bei dem Stück empfunden haben oder was das Gesehene mit dem eigenen Leben zu tun hat.“ So können die Heranwachsenden durch das darstellende Spiel lernen, ihre eigenen Probleme zu verstehen und Konflikte auf friedliche Art zu lösen.

Um ein besseres Verständnis kümmert sich auch Birgit Brinkwerth, und zwar buchstäblich: „Akzeptanz und Ablehnung von Zuwanderern hängen eng mit deren sprachlichen Fähigkeiten zusammen“, weiß die Mitarbeiterin aus dem Kundendialog in Hannover. Deshalb arbeitet sie ehrenamtlich im Arbeitskreis Integration ausländischer Mitbürger der Stadt Sehnde und hilft denjenigen, die erst einmal die deutsche Sprache lernen müssen. Seit dem Gründungsjahr 2002 kümmert sich Birgit Brinkwerth unter anderem darum, dass diese internationale Kommunikation funktioniert: So müssen beispielsweise Dokumente und Formulare übersetzt werden, zumeist ins Türkische und Russische. Ein zentrales Projekt ist auch der Deutschkurs für Frauen. Mit Ausstellungen und Infoständen wirbt der Arbeitskreis darüber hinaus für ein generell besseres Miteinander und mehr Verständnis.



Pflege und Trauer: Wolfgang Böhme sammelt unermüdlich Spenden für die Betreuung schwerstkranker Kinder. Denn öffentliche Mittel reichen nicht aus, um die Pflege zu gewährleisten und die Familien in dieser schweren Zeit zu betreuen.



Benjamin Knoll geht derweil ganz gern mal in die Luft: Der Mitarbeiter der Betriebsorganisation in Nürnberg ist seit 1996 Mitglied bei den Segelfliegern im Post-Breitensportverein Nürnberg. „Viele glauben, dass dies ein Sport für Privilegierte ist“, sagt Benjamin Knoll. „Aber unsere Abteilung widerlegt diese Ansicht.“ Denn bei den Überfliegern halten Ehrenamt und Teamdenken die Kosten niedrig, damit jedermann in den Genuss des Fliegens kommen kann. „Segelfliegen ist Teamsport. Um ein Flugzeug in die Luft zu bekommen, bedarf es vieler Hände“, erläutert er. Von der Hilfe beim Start über Wartung und Reparatur bis hin zur Instandhaltung der Anlage werden alle Arbeiten von den Mitgliedern erledigt. Auch die Ausbildung wird von ehrenamtlichen Fluglehrern durchgeführt. „Dieses Zusammenspiel macht das Hobby erschwinglich und ermöglicht auch Jugendlichen den Einstieg in die Fliegerei“, so Knoll, der jahrelang selbst Jugendleiter war. Zur guten Tradition gehört es im Übrigen auch, Behinderten die Erfahrung mit der „dritten Dimension“ zu ermöglichen: Die Fluggäste zehren noch lange von diesem unvergesslichen Erlebnis über den Wolken.

Alles andere als leicht ums Herz wird einem bei dem Thema, um das sich Britta Vollmer kümmert: Als die Mitarbeiterin aus dem Produktmarketing in Frankfurt eine Zeitschrift durchblätterte, ahnte sie selbst noch nicht, dass ein Artikel ihr Leben komplett umkrempeln würde. Seitdem beschäftigt sie sich intensiv mit dem Thema Kindesmissbrauch und hat sich der Prävention und Aufklärung verschrieben. Selbst ihre Diplomarbeit in Grafikdesign änderte sie kurzerhand: Heraus kamen ein Buch für Erwachsene und ein Spiel für Kinder. „Ich möchte Erwachsene umfassend darüber informieren, wie man präventiv arbeiten, erziehen und leben kann“, erläutert Britta Vollmer. „Kinder hingegen erreicht man besser mit Spielen



Voneinander zu Lernen ist für Susann Kränzleins „Hockeykids“ die beste Art, erwachsen zu werden.



Selbstvertrauen, Selbstständigkeit und Disziplin: Seit über 20 Jahren ist Susann Kränzlein in der Hockeyabteilung ihres Vereins ehrenamtlich tätig und hat immer noch eine Menge Spaß dabei. Sie gibt die Werte, die sie als aktive Spielerin schätzen gelernt hat, an den Nachwuchs weiter.

als mit Büchern. Die Spiel-Box visualisiert das Thema Missbrauch behutsam und verdeutlicht den Kindern mit aktiven Elementen, dass sie auch Nein sagen dürfen und sich nicht alles gefallen lassen müssen.“

Wolfgang Böhme hat unterdessen ein „Löwenherz“ für Kinder: Er sammelt Spenden für die gleichnamige Einrichtung in Syke bei Bremen, die sich für die Betreuung und Sterbebegleitung schwerkranker Kinder einsetzt und sich auch um die betroffenen Familien kümmert. „Ich habe eine Aufgabe gefunden, für die es sich lohnt, Zeit und Arbeit zu investieren“, sagt der Mitarbeiter, der bei der ING-DiBa im Kundendialog in Hannover arbeitet. Bis zu 150 Familien verbringen jedes Jahr mehrere Wochen im Hospiz. Während dieser Zeit erfahren Kinder individuelle Pflege rund um die Uhr. Auch die Eltern erhalten Beistand in dieser emotional so belastenden Situation und in der Zeit der Trauer. Doch öffentliche Mittel reichen bei Weitem nicht aus, um die pflegerische Versorgung zu decken: 400.000 Euro Spenden sind Jahr für Jahr notwendig, um den Betrieb des Hospizes zu sichern. Damit dies gelingt, hilft Wolfgang Böhme mit aller Kraft.

Alle Wetter heißt es wiederum für Lennart Schultz: Seit mittlerweile gut zehn Jahren schlägt sich der Mitarbeiter aus dem Kundendialog die Nächte auf dem Frank-



Bei Wind und Wetter: Lennart Schultz sammelt Informationen über Singvögel. Die gefiederten Gesellen sind ihm dabei längst ans Herz gewachsen: Mittlerweile kennt er seine Pappenheimer ganz genau – nicht nur aus wissenschaftlicher Sicht.





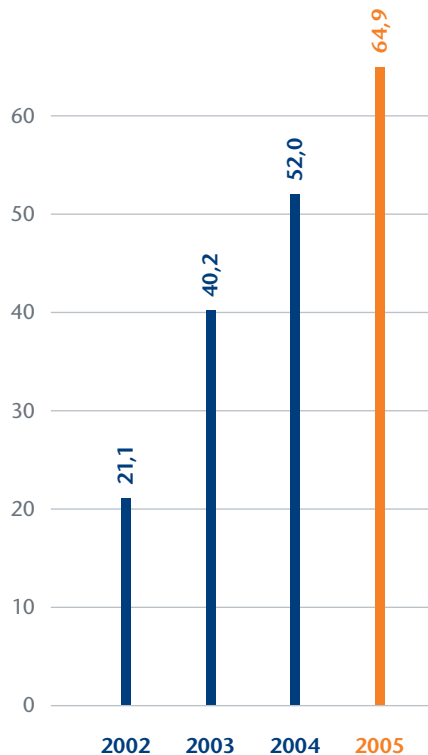
Breitensport statt Privileg: Im Club von Segelflieger Benjamin Knoll halten Ehrenamt und Teamdenken die Kosten niedrig, damit jedermann in den Genuss des Fliegens kommen kann. Zudem nimmt er auch behinderte Menschen regelmäßig mit auf seine Ausflüge über die Wolken.

furter Hauptfriedhof um die Ohren. Zusammen mit seinem Kollegen betreut der Biologe 80 von insgesamt 340 Nistkästen, um Daten für eine seit den 1960er-Jahren laufende Studie über Singvögel zu sammeln. Ein Ergebnis der Wissenschaftler der Universität Frankfurt ist zum Beispiel, dass die Schwermetallbelastung in Frankfurt seit Mitte der 1980er-Jahre durch die Einführung des Auto-Katalysators deutlich zurückgegangen ist. An seinem ehrenamtlichen Einsatz schätzt Lennart Schultz jedoch nicht nur den wissenschaftlichen Informationsgewinn: „Wenn man den Lebenslauf eines Vogels von Anfang an begleitet, kommt schon eine recht persönliche Bindung zustande.“ schwärmt der Tierliebhaber. „Man sieht das Ei, erlebt, wie der Vogel schlüpft, aufwächst und ausfliegt. Im nächsten Frühjahr baut er sich dann selbst ein Nest und brütet.“ Wenn man schließlich beobachtet, wie die nächste Generation Junge ausfliegt, „dann wird einem schon warm ums Herz.“

Bericht über die Geschäftsentwicklung

Bilanzsumme
zum 31. Dezember in Milliarden Euro

(+12,9 Mrd.)



Geschäftliche Entwicklung

Das vierzigste Jahr ihres Bestehens war für die ING-DiBa zum einen durch weitere markante Zuwächse bei den Kundenzahlen geprägt, zum anderen baute sie die Kernprodukte Baufinanzierung und Fonds/Brokerage nachhaltig aus. Zwar trug die Nachfrage nach dem täglich verfügbaren Extra-Konto auch im Jahr 2005 erheblich zum Wachstum der Bank bei, gleichzeitig kam den beiden anderen erwähnten Produkten jedoch eine zunehmende Bedeutung bei der Entwicklung des Geschäftsvolumens zu. Damit hat die Bank neben der Marktführerschaft im Sporbereich zwei weitere Bereiche ihres Produktportfolios erfolgreich ausgeweitet.

Im November begrüßte die ING-DiBa den fünfmillionsten Kunden in Deutschland. Damit erreichte die Bank ein wichtiges selbstgestecktes Ziel für das Geschäftsjahr 2005. Zum Jahresende betreute die ING-DiBa rund 5,117 Millionen Kunden in Deutschland. Insgesamt stieg die Zahl der Kunden in Deutschland und Österreich im Berichtszeitraum um 863.000 auf 5,263 Millionen. Die Position als größte Direktbank Europas wurde dadurch erneut gestärkt. Verglichen mit dem Jahr 2001 konnte die ING-DiBa die Kundenzahl sogar mehr als versechsfachen.

Für das Berichtsjahr 2005 werden die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung der ING-DiBa AG erstmals gemäß den „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) veröffentlicht. Zum besseren Vergleich sind die Zahlen des Vorjahres, analog den Veröffentlichungen der Muttergesellschaft ING Group, auf der Grundlage des Rechnungslegungsstandards Dutch-GAAP dargestellt.

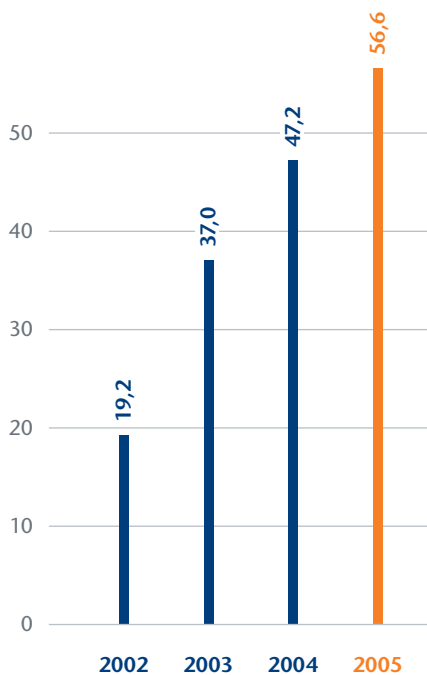
Vor dem Hintergrund einer erfreulichen Geschäftsentwicklung konnte die ING-DiBa bei allen wichtigen Kennzahlen wieder deutliche Zuwachsraten erzielen. So erhöhte sich die Bilanzsumme im Geschäftsjahr 2005 auf 64,9 Milliarden Euro. Dies entspricht gegenüber 2004 einem Zuwachs von 12,9 Milliarden Euro oder 25 Prozent. Die Kundeneinlagen nahmen im Berichtsjahr von 47,2 Milliarden Euro um 20 Prozent auf 56,6 Milliarden Euro zu. Die Kundenkredite konnten noch deutlicher von 17,2 Milliarden Euro um 61 Prozent auf 27,7 Milliarden Euro gesteigert werden. Die sowohl Einlagen, Depotvolumen als auch ausstehende Kredite umfassenden Retail Balances erhöhten sich um 34 Prozent oder 20,9 Milliarden Euro auf 81,7 Milliarden Euro.

Erneut deutlich gestiegen ist der Jahresüberschuss vor Steuern. Er wuchs 2005 auf 269 Millionen Euro. Damit übertraf er das Ergebnis des Vorjahres (105 Millionen Euro) um 156 Prozent.

Zum 31. Dezember 2005 beschäftigte die ING-DiBa 2.304 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Zuwachs von 216 Mitarbeitern.

Kundeneinlagen
zum 31. Dezember in Milliarden Euro

(+9,4 Mrd.)



Erfolgreich entwickelte sich ferner die zur ING-DiBa gehörende österreichische Direktbank ING-DiBa Austria in Wien. Im Berichtsjahr konnte sie ihre Kundenzahl mehr als verdoppeln. Zum 31. Dezember 2005 betreute die Bank rund 147.000 Österreicherinnen und Österreicher nach 61.000 im Vorjahr. Besonders gefragt ist auch dort das attraktive Tagesgeld-Angebot der Direktbank.

Entwicklung bei den Kernprodukten

Sparbereich

Aufgrund des anhaltend niedrigen Zinsniveaus passte die ING-DiBa am 15. Juli 2005 ihre Konditionen beim täglich verfügbaren Tagesgeldkonto – Extra-Konto – an. Genau zwei Jahre hatte die Bank an der 2,5-prozentigen Verzinsung in Deutschland festgehalten und mit dieser Verlässlichkeit Kunden und Medienvertreter gleichermaßen überzeugt. Mit einem Zinssatz von 2,25 Prozent (Stand: 31. Dezember 2005) bleibt das Extra-Konto nicht zuletzt aufgrund seiner Einfachheit und Fairness (volle Verzinsung ab dem ersten Euro, tägliche Verfügbarkeit, überdurchschnittliche Rendite) der „Bestseller“ der Bank, der hohen Anteil an der Markenprofilierung der ING-DiBa hat. Nennenswerte Mittelabflüsse oder ein nachlassendes Interesse der Kunden an diesem Tagesgeldangebot waren nicht zu verzeichnen. Im Gegenteil: Die Zahl der Tagesgeldkonten stieg auch im zweiten Halbjahr 2005 weiter kräftig an. Im gesamten Berichtsjahr erhöhte sich die Zahl der Tagesgeldkonten von 3,4 Millionen um netto 680.000 auf 4,1 Millionen Stück. Auf diesen Konten verwaltete die Direktbank zum Stichtag 31. Dezember 2005 Einlagen in Höhe von 51,6 Milliarden Euro. Damit stieg das Volumen der Kundengelder in diesem Produkt um 9,3 Milliarden Euro oder 22 Prozent an. Mit Einlagen im Sparbereich in Höhe von insgesamt 55,4 Milliarden Euro ist die Bank in diesem Segment Marktführer in Deutschland.

Fonds/Brokerage

Mit innovativen Vertriebsideen, wie dem Verzicht auf Ausgabeaufschläge bei ausgewählten Qualitätsfonds, stärkte die Bank zudem das Wertpapiergeschäft. Die Anzahl der verwalteten Depots wurde 2005 um netto 111.000 gesteigert. Damit betreute die Direktbank Ende 2005 insgesamt 458.000 Depots. Obwohl der DAX 2005 nur um 27 Prozent zulegen konnte, stieg das von der ING-DiBa betreute Depot-Volumen von 4,2 Milliarden Euro um 84 Prozent auf 7,8 Milliarden Euro. Das darin enthaltene Fonds-Volumen konnte überproportional von 1,4 Milliarden Euro um 109 Prozent auf 3,0 Milliarden Euro gesteigert werden. Ferner weitete die Bank den Absatz an Investmentfonds von 294 Millionen Euro um 250 Prozent auf 1.029 Millionen Euro aus. Hier war es vor allem die im Frühjahr 2005 von der ING-DiBa gestartete Fondsoffensive, die zum großen Erfolg in diesem Bereich beitrug. Seither vertreibt die Bank zwölf Qualitätsfonds mit unterschiedlichen Anlageschwerpunkten ohne Ausgabeaufschlag. Der Ertrag der Direktbank nährt sich bei diesen Fonds aus den jährlichen Bestandsprovisionen der Fondsgesellschaften. Dank der

großen Menge der abgesetzten Fonds erreicht die Bank auf diese Weise die kalkulierte Marge. Für dieses verbraucherfreundliche Angebot wurde die ING-DiBa vom Anlegermagazin „Focus Money“ Ende 2005 zur „Besten Fondsanlage Bank“ für konservative Privatkunden gewählt. Auch die Transaktionszahlen konnten im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert werden. 2004 wurden insgesamt 1,712 Millionen Transaktionen, davon 1,114 Millionen im Brokerage, ausgeführt. Die Gesamtzahl der ausgeführten Trades wurde 2005 um knapp 1 Million oder 58 Prozent auf 2,711 Millionen gesteigert.

Bemerkenswert ist ferner, dass die deutliche Zunahme im Brokerage- und Fondsgeschäft keine signifikanten Auswirkungen auf den Bereich der täglich verfügbaren Tagesgeldkonten hatte. Tatsächlich differenzieren die Kunden sehr genau zwischen Sparguthaben als schnell verfügbaren Liquiditätsreserven und der mittel- bis langfristig ausgerichteten Wertpapieranlage.

Baufinanzierung

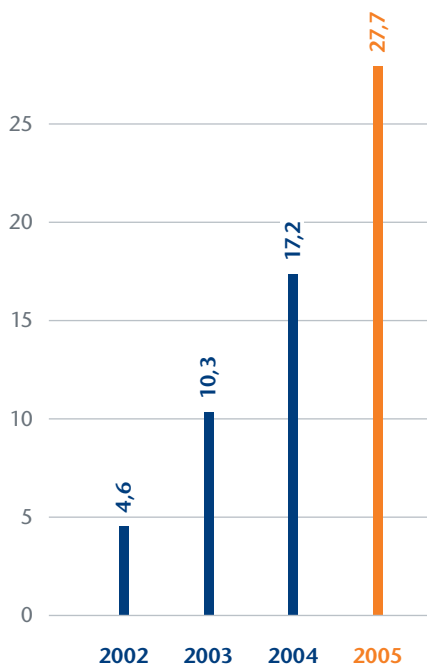
Neue Rekordmarken verzeichnete die Bank auch im Bereich Baufinanzierung. Nach 5,0 Milliarden Euro Neugeschäft 2004 addierte sich das selbst generierte Neugeschäft zwischen dem 1. Januar und dem 31. Dezember 2005 auf ein Gesamtvolumen von 10,2 Milliarden Euro – ein Plus von 105 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Damit stieg das filiallose Geldinstitut im Jahr 2005 in dieser Maßeinheit zur Nummer eins unter allen Baufinanzierern in Deutschland auf. Mit der Steigerung des Neugeschäfts ging auch ein Anstieg des Bestandsvolumens an privaten Immobilienfinanzierungen von 7,8 Milliarden Euro um 7,9 Milliarden Euro oder 101 Prozent auf 15,7 Milliarden Euro einher. Die Zahl der Baufinanzierungskonten erhöhte sich 2005 von 97.000 um 80.000 oder 82 Prozent auf 177.000.

Während die Kunden zu Beginn der Baufinanzierungsoffensive 2002 die ING-DiBa Produkte vor allem zur günstigen Anschlussfinanzierung nutzten, entscheiden sich inzwischen immer mehr Erstfinanzierer für Baudarlehen der Direktbank. So entfielen im Berichtsjahr 75 Prozent des Neugeschäfts auf Erstfinanzierungen.

Großen Anteil an diesem Erfolg hatten – wie schon in den Vorjahren – unsere freien Vertriebspartner. Etwa 77 Prozent des Neugeschäftsvolumens kamen über sie zustande, der Rest über den Direktvertrieb. Die Bank setzt damit auf zwei starke und zukunftsweisende Vertriebskanäle. Der große Erfolg bei diesem Kernprodukt führte dazu, dass die ING-DiBa mittlerweile in den Medien als einer der führenden deutschen Baufinanzierer wahrgenommen wird. Günstige Konditionen, faire Rahmenbedingungen, Flexibilität und schnelle Prozesse – diese Faktoren haben entscheidend zum Erfolg beigetragen. So konnte die Bank im Berichtsjahr planmäßig das IT-Projekt OPTimmo abschließen. Damit verfügt die ING-DiBa über eine Baufinanzierung „state-of-the-art“ mit einer schnellen, nahezu papierlosen und für den Kunden transparenten Bearbeitung der Darlehensanträge.

Kundenforderungen
zum 31. Dezember in Milliarden Euro

(+10,5 Mrd.)



Konsumentenkredit

Im Bereich Konsumentenkredite bietet die ING-DiBa neben dem flexiblen Privatkredit und dem klassischen Ratenkredit günstige Auto- und Einrichtungs-Aktionskredite an. Angesichts der schwachen Binnenkonjunktur und der Konsumzurückhaltung vieler Verbraucher und den mit Konsumentenkrediten verbundenen Reputationsrisiken standen diese Produkte nicht im Mittelpunkt der Vertriebsaktivitäten. Dennoch gelang es, die Zahl der Konsumentenkredite von 258.000 um 25.000 oder 10 Prozent auf 283.000 zu steigern. Das Gesamtvolumen der ausstehenden Konsumentenkredite machte per 31. Dezember 2005 rund 2,2 Milliarden Euro aus: ein Anstieg von 266 Millionen Euro oder 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Strategie

Einfachheit, Transparenz und Fairness – diesen Anforderungen haben alle Produkte der ING-DiBa zu entsprechen. Das heißt, sie müssen einfach nachvollziehbar sein und dürfen keine „Haken und Ösen“ aufweisen. Das gilt für die Konditionen und die Rahmenbedingungen gleichermaßen. Dieser Maxime folgt die ING-DiBa nicht nur bei ihrem Tagesgeldangebot. Auch im Bereich Baufinanzierung wird dies unter anderem durch den Verzicht auf sonst vielfach übliche Nebenkosten erreicht. Darüber hinaus können die Kunden während der Laufzeit ihres Darlehensvertrags Sondertilgungen ohne Zahlung von Vorfälligkeitsentschädigungen vornehmen. Im Fondsgeschäft bietet die Bank seit Frühjahr 2005 mehrere Qualitätsfonds ohne Ausgabeaufschlag an. Für rund 3.000 weitere Fonds gilt ein um mindestens 50 Prozent reduziertes Agio.

Zahlreiche Kunden, die zunächst ein Extra-Konto eröffneten, unterhalten mittlerweile ihr Wertpapierdepot bei der ING-DiBa oder sie finanzieren ihre selbstgenutzte Immobilie bei der Direktbank. Ausschlaggebend hierfür ist in der Regel der positive Eindruck, den die Kunden mit ihren Tagesgeldkonten gewonnen haben. Es zeigt sich somit einmal mehr, dass es kein überzeugenderes Argument für Direktbanking gibt, als der persönliche Umgang damit. Generell gilt aber nach wie vor, dass jedes Produkt der ING-DiBa profitabel sein muss – unabhängig vom jeweiligen Cross-Selling-Potenzial des Produkts.

Diese faire Geschäftsphilosophie wurde im Berichtsjahr von unabhängigen Fachjournalisten gewürdigt. Laut Anlegermagazin „Euro“ ist die ING-DiBa „Deutschlands beste Bank“ (Heft 5/2005). Die Direktbank legt weiterhin großen Wert auf einen intensiven Dialog mit kritischen Wirtschafts- und Finanzjournalisten sowie mit renommierten Verbraucherschützern. Wir versprechen uns davon wertvolle Hinweise zur weiteren Optimierung unserer Produkte und Serviceleistungen. Zu dieser Öffentlichkeitsarbeit gehört als besonderes Highlight die Verleihung des Helmut Schmidt-Journalistenpreises, der im Oktober 2005 erneut in Anwesenheit des ehemaligen Bundeskanzlers in Hamburg verliehen wurde.

Ungeachtet des anhaltend scharfen Wettbewerbs im Finanzdienstleistungssektor hat sich die verbraucherfreundliche Strategie der ING-DiBa, in deren Mittelpunkt der Verzicht auf jedwede Art von Komplexität steht, erneut mit ansehnlichem Erfolg bewährt. Verglichen mit der Gesamtbranche erzielte die Direktbank erwartungsgemäß ein überdurchschnittlich gutes Ergebnis. Es zeigt sich, dass der Erfolg der Bank nicht primär abhängig ist von der Zinsstruktur. Ein entscheidender Faktor ist vielmehr das spezifische Konzept der ING-DiBa, das sie vor allem von Großbanken unterscheidet: Die Direktbank arbeitet trotz starken Wachstums nach wie vor besonders kostengünstig. Zusätzlich profitiert die ING-DiBa durch den Vertrieb großer Volumina zunehmend von Skaleneffekten.

Risikosteuerung

Grundlage für die Gewinnerzielung ist das bewusste und kontrollierte Eingehen von Risiken innerhalb eines definierten Rahmens und bei angemessener Vergütung. Ziel der Risikosteuerung der ING-DiBa ist es, den Fortbestand der Bank auch unter adversen Bedingungen jederzeit sicherzustellen (going concern).

Entwicklungen im Jahr 2005

Im Mittelpunkt der Aktivitäten des Risikomanagements der ING-DiBa standen im Berichtsjahr vor allem die neuen Anforderungen aufgrund der Basel-II-Vereinbarungen sowie die MaRisk (Mindestanforderungen an das Risiko-Management). Beide regulatorischen Vorgaben sollen zeitgerecht bis Ende 2006 umgesetzt werden.

Die ING-DiBa entwickelte und verabschiedete im Geschäftsjahr 2005 ein umfassendes Risikotragfähigkeitskonzept. Dabei wurden zunächst alle den einzelnen Risikoarten zuzuordnenden Verlustgrößen quantifiziert. Diesen stellte die Bank in einem konsistenten Konzept die jeweils vorhandenen Deckungsmassen gegenüber. So ist gewährleistet, dass die ING-DiBa keine über die vorhandenen Deckungsmassen hinausgehenden Risiken eingeht. Entsprechend den Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK) wurde die Kreditrisikostategie der Bank im Berichtsjahr umfassend überarbeitet.

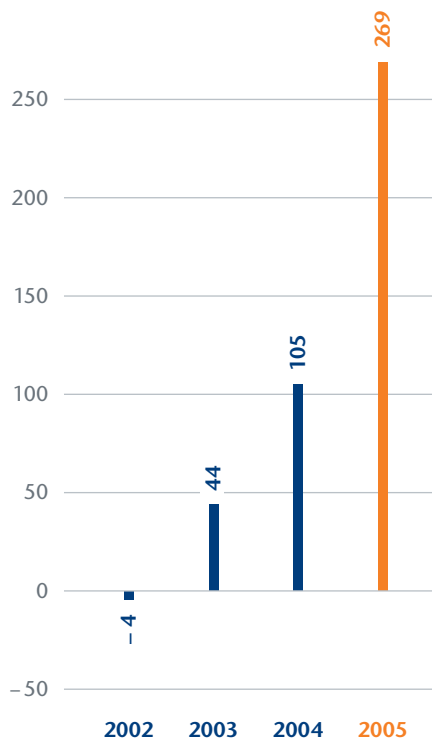
Organisation des Risikomanagements

Verantwortlich für ein angemessenes und ordnungsgemäßes Risikomanagement ist der Gesamtvorstand der ING-DiBa. Die Rahmenbedingungen hierfür ergeben sich zum einen aus den Vorschriften des deutschen Aufsichtsrechts. Zum anderen orientiert sich dieses Risikomanagement an den Anforderungen, die im Corporate Governance Manual und in den Risk-Policies der Konzernmutter ING Group festgelegt sind.

Der Vorstand hat die Zuständigkeit für das Risk-Management an Risikokomitees delegiert und die Abteilung Risk-Management mit der operativen Durchführung der entsprechenden Aktivitäten beauftragt. Das Asset und Liability Committee

Ergebnis vor Steuern
in Millionen Euro

(+164 Mio.)



(ALCO) überwacht und steuert das Zinsänderungs-, Adressenausfall- und Liquiditätsrisiko, das der Bank aus den Aktivitäten des Bilanzstrukturmanagements bzw. aus 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 ist mit dem Management der operationellen Risiken beauftragt. In all diesen Gremien sind neben dem Vorstand die Leiter bzw. Entscheidungsträger der betroffenen Unternehmensbereiche und Fachabteilungen vertreten.

Die Abteilung Risk-Management arbeitet innerhalb der ING-DiBa als organisatorisch unabhängige Einheit und untersteht direkt dem zuständigen Finanzvorstand. Die Abteilung gliedert sich in unterschiedliche Funktionsbereiche, die den einzelnen Risikoarten entsprechen (Institutional Credit Risk, Retail Credit Risk, Market Risk und Operational Risk).

Funktionsbereiche des Risikomanagements und verwendete Steuerungsinstrumente

Die Steuerung des Marktrisikos umfasst die auf die Gesamtbank ausgerichtete Steuerung des Zinsänderungsrisikos im Bankbuch. Hinzu kommt die Quantifizierung und Steuerung des Liquiditätsrisikos. Sonstigen Marktpreisrisiken ist die ING-DiBa dank ihrer konsequenten Non-Trading-Strategie nicht oder nur in sehr geringem Umfang ausgesetzt.

Bei der Quantifizierung des Zinsänderungsrisikos als Verlustgröße verfolgt die Bank einen zweifachen Ansatz: Zum einen werden die möglichen finanziellen Auswirkungen einer Veränderung der Marktparameter sowohl auf das Netto-Zinsergebnis (also die innerhalb einer Periode realisierte Marge) berücksichtigt. Zum anderen wird auch der Barwert des Zinsbuches (das heißt die diskontierte zukünftige Marge) beachtet.

Das Liquiditätsrisiko steuert die ING-DiBa mit einem so genannten Liquidity Crisis Contingency Plan (LCCP). Dieser geht von einem krisenartigen Liquiditätsrisiko aus. Dem daraus resultierenden Bedarf wird die tatsächlich vorhandene Liquidität gegenübergestellt. Der LCCP beschreibt ferner einen internen Maßnahmenplan sowie interne und externe Kommunikationspläne, die im Fall einer Liquiditätskrise anzuwenden sind.

Die Steuerung des Adressenausfallrisikos im institutionellen Bereich basiert auf einem Genehmigungsprozess, der in das konzernweite Credit-Risk-Management der ING Group eingebettet ist. Dieser umfasst die Bonitätsbeurteilung jedes Kunden unter Berücksichtigung der jeweiligen Branche. Darüber hinaus erfolgt eine Einschätzung darüber, ob der geplante Geschäftsumgang angemessen ist.

Bei ihrer Geschäftstätigkeit konzentriert sich die ING-DiBa weitgehend auf Papiere bzw. Emittenten mit erstklassiger Bonität und entsprechend positiven Ratings in Ländern der „A“-Zone. Somit spielen Länderrisiken für die Bank nur eine untergeordnete Rolle.

Im Mittelpunkt des Kreditmanagements im Kundenkreditgeschäft, das sowohl Baufinanzierungen als auch Konsumentenkredite beinhaltet, steht die Sicherstellung einer dem „Risk Appetite“ der Bank entsprechenden Kreditvergabe. Dies geschieht über die Retail Credit Policy, deren Grundlage in EDV-Systemen hinterlegte Antragsscoretabellen sind. Diese entwickelt die Bank auf der Grundlage eigener historischer Daten mithilfe einer mathematischen Methodik. Dabei arbeitet die ING-DiBa mit einem externen Dienstleister zusammen. Die Tabellen werden quartalsweise überprüft.

Um das Adressenausfallrisiko im Kundenkreditgeschäft quantifizieren zu können, hat die Bank in enger Kooperation mit der Konzernmutter statistische Modelle nach dem IRB-Ansatz von Basel II entwickelt und implementiert. Im Berichtsjahr setzte die Bank weitere Verbesserungen der Prozessqualität um und nahm in diesem für die ING-DiBa wichtigen Wachstumssegment detaillierte Sonderanalysen vor.

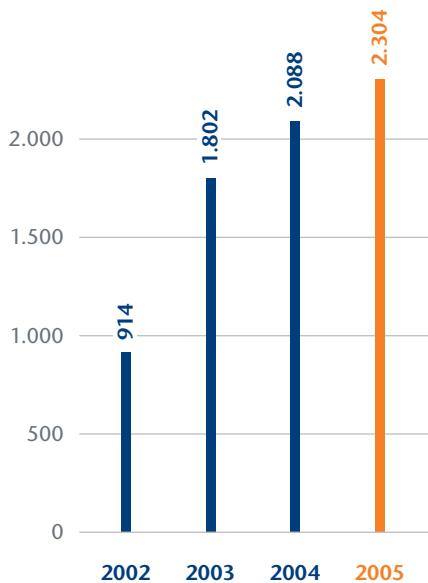
Das Management der operationellen Risiken ist auf die qualitativen Anforderungen von Basel II sowie auf die Gewährleistung einer hohen Informationssicherheit ausgerichtet. Es umfasst ein unternehmensweites Incident Reporting, die Einführung von Key Risk Indicators, die Ausrichtung von Self-Assessment-Workshops in kritischen Unternehmensbereichen und das systematische Abarbeiten von Anforderungen, die sich aus internen bzw. externen Prüfungen ergeben haben (Audit Findings Tracking). Die hohen Standards zur Informationssicherheit sind in ausführlichen IS-Richtlinien festgelegt. Ihre Einhaltung überwacht die Abteilung Risk-Management kontinuierlich.

Die ING-DiBa hat zudem für alle drei Standorte ausführliche „Business Continuity Plans“ (BCP) erstellt, die in ein umfassendes „Business Continuity Management“ (BCM) eingebunden sind. In dieser Konzeption sind detaillierte Kommunikationspläne, Arbeitsanweisungen, Systembeschreibungen und Verhaltensregeln zusammengefasst, die in einem Notfall (Systemausfall, Zerstörung einer Betriebsstelle durch Feuer, Naturkatastrophen, Terroranschläge o.Ä.) die Aufrechterhaltung bzw. Wiederherstellung des Geschäftsbetriebs gewährleisten.

Alle Risikoarten sind mittels der über das Risikotragfähigkeitskonzept zugeteilten Deckungsmassen limitiert. Die Einhaltung der Limits wird durch die Abteilung Risk-Management überwacht und regelmäßig an die Entscheidungsträger der Bank gemeldet.

Mitarbeiterzahl
zum 31. Dezember

(+216)



Das Branchenumfeld

Im Jahr 2005 hat sich die Situation in der deutschen Kreditwirtschaft, die lange Zeit von erheblichen Strukturproblemen bestimmt war, weiter stabilisiert. Nach verlustreichen Jahren kehrten viele der privaten Großbanken wieder in die Gewinnzone zurück. Trotzdem sind die Veränderungs- und Anpassungsprozesse innerhalb der Branche noch nicht abgeschlossen. Im Berichtsjahr kam es erneut zu zahlreichen Fusionen und Übernahmen – sowohl im Bereich der überregionalen Großbanken als auch bei den regionalen Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Die Zahl der Bankfilialen ist weiter rückläufig. Zudem setzte sich die Tendenz zum Personalabbau im Berichtsjahr mit unverminderter Dynamik fort.

Innerhalb der Sparkassen-Organisation wurde in den zurückliegenden Monaten intensiv über die Gründung einer eigenen Direktbank diskutiert, um die Abwanderung vieler Privatkunden zu stoppen. Die Sparkassen-Organisation als die mit Abstand größte Finanzgruppe Deutschlands verfügt zweifellos über das Potenzial, um eine starke und erfolgreiche Direktbank zu gründen. ING-DiBa hat immer wieder deutlich gemacht, dass sie den einen oder anderen Wettbewerber am Direktbanking-Markt begrüßen würde, weil eine solche Entwicklung das filiallose Bankgeschäft noch bekannter und attraktiver machen könnte. Aufgrund ihres langjährigen Know-hows in diesem Bereich und ihrer erfolgreich am Markt etablierten Marke ist ING-DiBa auf den Wettbewerb mit eventuellen neuen Direktbanken gut vorbereitet.

Die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Der Konjunkturverlauf in Deutschland entsprach im Jahr 2005 den gedämpften Erwartungen. Der Anstieg des Bruttoinlandsprodukts blieb mit 0,9 Prozent deutlich hinter dem Wert des Vorjahres (1,6 Prozent) zurück. Vor allem in der ersten Hälfte des Berichtsjahres neigte die deutsche Wirtschaft zur Schwäche. Der starken Auslandsnachfrage stand eine anhaltende Konsumzurückhaltung der privaten Verbraucher gegenüber. Hinzu kamen externe Störfaktoren, wie etwa der gestiegene Ölpreis, der zeitweilig auf über 70 US-Dollar pro Barrel hochschnellte und Befürchtungen hinsichtlich der Preisstabilität weckte.

Tatsächlich lag die Inflationsrate im Euro-Raum über 2 Prozent. Nach einer Reihe von Zinserhöhungen in den USA entschloss sich die Europäische Zentralbank am 1. Dezember 2005, die Leitzinsen ebenfalls moderat um 25 Basispunkte auf 2,25 Prozent anzuheben. Dennoch bleibt das Zinsniveau auf einem im langjährigen Vergleich sehr niedrigen Niveau.

Begünstigt durch einen gegenüber dem US-Dollar schwächeren Euro-Kurs und eine allmählich wachsende Konsumneigung der Verbraucher, die sich zum Ende des Berichtsjahres weiter verstärkte, kam die deutsche Wirtschaft im zweiten Halbjahr 2005 stärker in Schwung. Zum ersten Mal seit 2001 blickten die Konsumenten

wieder positiver in die Zukunft. Dennoch wurde das von vielen Konjunkturforschern für das Jahr 2005 vorausgesagte BIP-Wachstum von deutlich über 1 Prozent nicht erreicht.

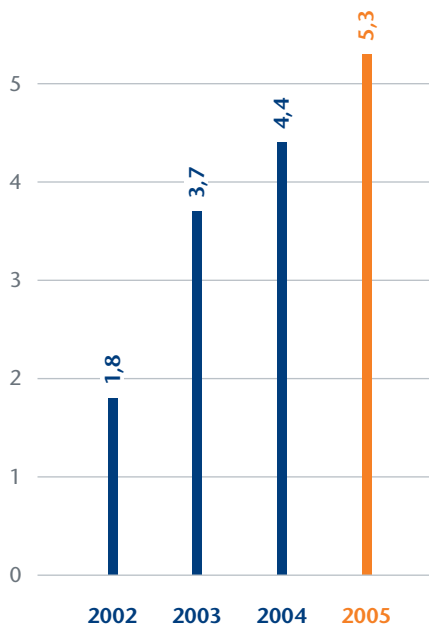
Während an den Finanzmärkten bereits zu Beginn des Jahres Zuversicht keimte, verschärfte sich die Situation an den Arbeitsmärkten: Im Februar 2005 erhöhte sich die Zahl der Arbeitslosen in der Bundesrepublik auf über 5,2 Millionen. Diese Nachricht war einer der Auslöser für die politischen Turbulenzen, die am Ende zu Neuwahlen und der Bildung einer großen Koalition führten.

Sehr erfreulich entwickelte sich hingegen die Börse. Sie konnte sich damit einmal mehr als Frühindikator für eine Fortsetzung und möglicherweise sogar Verstärkung der zum Jahreswechsel 2005/2006 zu verzeichnenden wirtschaftlichen Erholung erweisen. Der deutsche Aktienindex Dax, der am letzten Handelstag des Jahres 2004 bei 4.256 Punkten geschlossen hatte, erholte sich – ebenso wie die anderen europäischen Märkte – kräftig und erkennbar stärker als die vergleichbaren US-Börsenindices. Unbeeindruckt von hohen Ölpreisen und zunehmenden Inflationssorgen übersprang der Dax am 7. September 2005 zum ersten Mal seit Mai 2002 die 5000-Punkte-Marke. Bis zum 31. Dezember 2005 kletterte der deutsche Blue-Chip-Index auf 5408 Zähler. Das entspricht einer beeindruckenden Jahresperformance von rund 27 Prozent. Noch besser entwickelten sich die Nebenwerte (Midcaps und Smallcaps). M-Dax und S-Dax legten im Jahresverlauf jeweils um über 35 Prozent zu. Für die aufgehellte Stimmungslage an den Finanzmärkten und die Rückkehr des Vertrauens auch der privaten Anleger spricht nicht zuletzt eine Reihe von erfolgreichen Börsengängen im Jahr 2005.

Die von den beiden großen Volksparteien getragene neue Bundesregierung setzte schon wenige Wochen nach ihrem Amtsantritt umfassende Sparmaßnahmen zur Eindämmung der stark gestiegenen Haushaltsdefizite um. Davon in besonderer Weise betroffen sind Bauherren und Käufer von selbstgenutzten Immobilien. Der Wegfall der Eigenheimzulage zum 1. Januar 2006 unterstreicht dabei die Notwendigkeit, künftig noch gezielter nach einer günstigen Baufinanzierung zu suchen.

Kundenzahl
zum 31. Dezember in Millionen

(+0,9 Mio.)



Ausblick

Die Wachstumsdynamik der ING-DiBa setzte sich in den ersten Wochen des Jahres 2006 fort. Besonders im Wertpapiersektor gab es erneut hohe Zuwächse. Im Baufinanzierungsgeschäft setzte sich der überaus positive Trend des Vorjahres weiter fort. Gerade aber der Wegfall der staatlichen Förderung zum Jahreswechsel 2005/2006 dürfte dazu führen, dass Immobilienkäufer und Bauherren künftig noch intensiver nach einer günstigen und fairen Baufinanzierung suchen werden. Die ING-DiBa geht daher von einer anhaltend positiven Entwicklung in diesem Geschäftsfeld aus. Gestützt wird diese Einschätzung nicht zuletzt durch aktuelle Studien, wonach die Marktanteile der Filialbanken im Baufinanzierungsgeschäft von aktuell rund 70 Prozent auf nur noch 50 Prozent im Jahr 2010 sinken dürften. Die ING-DiBa verfügt sowohl über die nötigen Personal- als auch IT-Ressourcen, um das künftige Wachstum in der Baufinanzierung bei hohem Qualitätsstandard zu managen.

Überdies rechnet die ING-DiBa mit weiteren Zuwächsen im Brokerage- und Fondsgeschäft. Die positive Stimmung an den Finanzmärkten, die auf soliden Fundamenten beruht und derzeit nicht von euphorischen Spekulationen getrieben wird, hat dazu geführt, dass viele Anleger nach den Einbrüchen der Jahre 2001 bis 2003 wieder Vertrauen in Aktien und Aktienfonds gefasst haben und diese Assetklasse als einen wichtigen und renditestarken Baustein für ihre private Vorsorge ansehen. Das äußerst positive Kundenecho, das die erwähnte Fondsoffensive der ING-DiBa in den vergangenen Monaten hervorrief, wird das Wertpapiergeschäft der Direktbank sicher zusätzlich beleben. Mit günstigen und fairen Angeboten, wie dem erwähnten Verzicht auf Ausgabeaufschläge bei bestimmten Fonds, will sich die ING-DiBa auf diesem Feld weitere Marktanteile sichern.

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld stellte sich zu Beginn des Jahres 2006 recht freundlich dar. Die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute erhöhten in den letzten Wochen ihre Wachstumsprognosen für Deutschland. Sie lagen zum Jahreswechsel zwischen 1,4 und 1,7 Prozent. Trotz steigender Belastungen der Bürger mit Steuern und Abgaben und der angekündigten Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007 stieg das Verbrauchervertrauen Ende 2005 überraschend stark. Allerdings gehen die Meinungen der Wirtschaftsforscher auseinander, ob es sich bei dem verhaltenen Aufschwung lediglich um ein „Strohfeuer“ oder um eine nachhaltige Konjunkturbelebung handelt.

Sollten sich die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen aufgrund unvorhersehbarer Ereignisse nicht deutlich verschlechtern, rechnet die ING-DiBa für das laufende Jahr erneut mit einem sechsstelligen Zuwachs bei den Kundenzahlen. Bei weiterhin günstigen Begleitumständen möchte die Bank bis Ende 2006 500.000 neue Kunden gewinnen. Weitere wichtige Ziele sind eine anhaltende Ertragsstärke der Bank und die Sicherung der Qualitätsstandards, um auch künftig große Volumina effizient und auf hohem Serviceniveau bedienen zu können.

Frankfurt am Main, den 17. Februar 2006

Der Vorstand



Ben Tellings



Michiel Goris



Klaus Oskar Schmidt



Herbert Willius



Hermann Zeilinger

Bilanz

Bilanzstruktur und Geschäftsvolumen

Der vorliegende Bericht bezieht sich auf die Einzelbilanz der ING-DiBa AG. Die Anteile an Tochter- oder assoziierten Unternehmen werden auf der Grundlage der unmittelbaren Kapitalbeteiligung anstatt auf Basis der berichteten Ergebnisse und des Reinvermögens bilanziert.

Die Bilanzierung erfolgte entsprechend den International Accounting Guidelines der ING Group, und zwar für das Geschäftsjahr 2004 auf Basis der niederländischen Rechnungslegungsstandards (Dutch-GAAP) und für das Geschäftsjahr 2005 auf Grundlage der International Financial Reporting Standards (IFRS).

Zum 31.12.2005 ergibt sich folgende Bilanzstruktur. Alle Angaben verstehen sich, sofern nicht anders bezeichnet, in Millionen Euro.

BILANZ

	31. 12. 2005	31. 12. 2004	Veränderung
	Mio. €	Mio. €	in %
Aktiva			
Barreserve	1.226	245	400
Forderungen an Kreditinstitute	6.473	6.271	3
Forderungen an Kunden vor Risikovorsorge	27.934	17.346	61
Risikovorsorge	- 224	- 186	20
Forderungen an Kunden	27.710	17.160	61
Positiver Marktwert Derivate	406	-	-
Finanzanlagen	27.699	26.816	3
Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen	171	190	- 10
Sachanlagen	51	45	13
Sonstige Aktiva	1.199	1.270	- 6
Summe der Aktiva	64.935	51.997	25
Passiva			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.566	2.693	- 5
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	56.594	47.196	20
Negativer Marktwert Derivate	508	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	42	716	- 94
Sonstige Passiva	1.046	549	91
Eigenkapital	4.179	843	396
Gezeichnetes Kapital	100	100	0
Kapitalrücklage	3.510	656	435
Neubewertungsrücklage	301	-	-
Gewinnrücklagen	268	87	208
Summe der Passiva	64.935	51.997	25

Die Bilanzsumme beträgt nunmehr 64,9 Milliarden Euro. Dies ist maßgeblich auf die Ausweitung des Kundengeschäfts zurückzuführen.

Das Geschäftsvolumen umfasst auch die nach IAS 37 außerbilanziellen Eventualverbindlichkeiten. Sie betreffen mit 3.942 Millionen Euro vor allem die unwiderrieflichen Kreditzusagen an Kunden im Bereich der Baufinanzierung. Weitere Eventualverbindlichkeiten aus sonstigen Avalgeschäften sowie Haftungsansprüche aus der Bestellung von Sicherheiten treten mit 29 Millionen Euro hinzu.

Barreserve

	31. 12. 2005	31. 12. 2004
	Mio. €	Mio. €
Kassenbestand	68	70
Guthaben bei Zentralnotenbanken	1.158	175
Gesamt	1.226	245

In der Barreserve werden Kassenbestände und Guthaben bei Zentralnotenbanken erfasst. Darunter befinden sich auch die Geldbestände der von der ING-DiBa betriebenen Geldausgabeautomaten, die unseren Kunden bundesweit zu Verfügung stehen.

Die Barreserve entspricht auch nach IFRS dem Nominalwert.

Forderungen an Kreditinstitute

	31. 12. 2005	31. 12. 2004
	Mio. €	Mio. €
Täglich fällig	301	552
Andere Forderungen	6.172	5.719
Gesamt	6.473	6.271

Die Forderungen an Kreditinstitute betreffen vor allem den im Bankgeschäft üblichen Geldhandel. Auf verbundene Unternehmen entfallen 4.735 Millionen Euro. Der Ansatz erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Die Bilanzierung zu fortgeführten Anschaffungskosten bedeutet, dass Finanzinstrumente zu ihrem Erstanfang abzüglich Tilgungen bewertet werden. Hinzugerechnet oder abgezogen wird außerdem der Betrag, der auf die periodenbezogene Amortisierung der Differenz zum erwarteten Rückzahlungsbetrag entfällt. Für die Ermittlung der Amortisierung kommt die Effektivzinsmethode zur Anwendung. Der Zinssatz, mit dem die erwarteten Ein- und Auszahlungen über die Laufzeit genau auf den Nettobuchwert abgezinst werden können, ist der Effektivzinssatz. Die Effektivzinsmethode bezieht sämtliche direkt zurechenbaren Transaktionskosten mit ein.

Forderungen an Kunden

	31. 12. 2005	31. 12. 2004
	Mio. €	Mio. €
Immobilienfinanzierung	15.781	7.887
Konsumentencredit	2.215	1.949
Öffentlich besicherte Kredite und sonstige Forderungen	9.938	7.510
Forderungen an Kunden vor Risikovorsorge	27.934	17.346
Risikovorsorge	224	186
Forderungen an Kunden nach Risikovorsorge	27.710	17.160

Gemäß den Anforderungen der IFRS werden die Forderungen an Kunden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bilanziert.

Die Kreditrisikovorsorge setzt das Vorliegen objektiver Hinweise auf eine Wertminderung voraus und erhöht den Wertberichtigungsposten. Die ergebniswirksamen Zuführungen und Auflösungen führen unter Berücksichtigung von Direktabschreibungen und Eingängen auf bereits abgeschriebene Forderungen zu einem Risikovorsorgeaufwand von 50 Millionen Euro.

Positiver Marktwert Derivate

	31. 12. 2005	31. 12. 2004
	Mio. €	Mio. €
Positiver Marktwert Derivate	406	–

Die Anlagepolitik der ING-DiBa zielt auf einen langfristigen und stetigen Zinsertrag. Eine Zuordnung von Finanzinstrumenten zum Handelsbuch erfolgt nicht.

Die ING-DiBa setzt derivative Finanzinstrumente zu Sicherungszwecken beziehungsweise zur Durationssteuerung im Rahmen des Fair Value Hedging ein. Hierbei werden die beizulegenden Zeitwerte von Grundgeschäften gegen zinsänderungsinduzierte Kursschwankungen abgesichert.

Nach IFRS sind Derivate in der Bilanz zu erfassen und erfolgswirksam zum Fair Value zu bewerten. Die bis 2004 angewendeten Dutch-GAAP sehen hingegen – analog dem deutschen Handelsrecht – eine Erfassung derivativer Geschäfte in der Bilanz nicht vor:

Finanzanlagen

	31. 12. 2005	31. 12. 2004
	Mio. €	Mio. €
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere		
HtM-Finanzanlagen	14.369	–
AfS-Finanzanlagen	13.330	–
Gesamt	27.699	26.816

Die Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapiere umfassen sowohl AfS- als auch HtM-Bestände. Die Bilanzierungsregeln der Dutch-GAAP kennen eine solche Kategorisierung von Finanzinstrumenten nicht, sodass für das Vorjahr keine Zuordnung ausgewiesen ist.

Die gemäß IAS 39 der Gruppe der zur Veräußerung verfügbaren Finanzinstrumente (AfS) zugewiesenen Vermögenswerte werden zum Fair Value bilanziert. Bewertungsdifferenzen zu Vorperioden werden bis zu ihrer Realisierung erfolgsneutral in der Neubewertungsrücklage des Eigenkapitals abgebildet.

Finanzinstrumente, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden sollen (HtM), werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Aktien oder andere Wertpapiere ohne feste Zinszusage werden am Bilanzstichtag nicht gehalten. Im Portfolio befinden sich ausschließlich börsenfähige Wertpapiere.

Es sind Wertpapiere in Höhe von nominal 5.715 Millionen Euro verliehen. Als wirtschaftliche Eigentümerin weist die ING-DiBa AG diese weiterhin im Bestand aus.

Im Bereich der Finanzanlagen mussten im Geschäftsjahr keinerlei Wertminderungen vorgenommen werden.

Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen

	31. 12. 2005	31. 12. 2004
	Mio. €	Mio. €
Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen	171	190

Die in der Einzelbilanz der ING-DiBa vertretenen, nicht konsolidierten Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen werden gemäß IAS 27.37 zu Anschaffungskosten bewertet. Die Position umfasst zu über 99,9 Prozent Anteile an Unternehmen, deren Finanz- und Geschäftspolitik die ING-DiBa aufgrund der Besitzverhältnisse bestimmen kann.

Sachanlagen

	31. 12. 2005	31. 12. 2004
	Mio. €	Mio. €
EDV-Anlagen	23	22
Büroeinrichtung, Kraftfahrzeuge	3	2
Einbauten, fest installierte Betriebsausstattung	25	21
Gesamt	51	45

Sonstige Aktiva

	31. 12. 2005	31. 12. 2004
	Mio. €	Mio. €
Latente Steueransprüche	270	95
Zinsabgrenzungen	887	679
Aktive Abgrenzungsposten	19	480
Sonstige Vermögenswerte	23	16
Gesamt	1.199	1.270

Die Unterschiede zwischen den Geschäftsjahren, vor allem hinsichtlich der latenten Steueransprüche und aktiven Abgrenzungsposten, ergeben sich durch die Unterschiede der angewendeten Bilanzierungsverfahren.

Die Bilanzierung und Bewertung von Ertragsteuern erfolgte zum 31.12.2005 gemäß IAS 12. Latente Steuern dienen als Ausgleichsposten bei temporären Differenzen zwischen bilanziellen Wertansätzen nach Steuerrecht einerseits und nach IFRS andererseits, sodass ein Zusammenhang zwischen der internationalen Bilanz und den nach steuerrechtlichen Vorschriften ermittelten Ertragsteuern hergestellt wird. Die Berechnung erfolgt mit den Steuersätzen, die zum Zeitpunkt des Ausgleichs der Differenzen erwartet werden.

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

	31.12.2005	31.12.2004
	Mio. €	Mio. €
Täglich fällig	102	100
Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	2.464	2.593
Gesamt	2.566	2.693

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden nach IFRS zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt.

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

	31.12.2005	31.12.2004
	Mio. €	Mio. €
Kundeneinlagen	55.445	46.292
Kundenguthaben auf Girokonten	577	565
Sonstige Einlagen	572	339
Gesamt	56.594	47.196

Die Kundeneinlagen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Negativer Marktwert Derivate

	31. 12. 2005	31. 12. 2004
	Mio. €	Mio. €
Negativer Marktwert Derivate	508	–

Die Finanzinstrumente werden nach der vorne beschriebenen Strategie eingesetzt und gemäß IFRS zum Fair Value erfolgswirksam bewertet. Der negative Marktwert der Derivate korrespondiert hierbei mit den positiven Marktwerten der AfS-Finanzanlagen sowie den sonstigen Forderungen an Kunden.

Im Vorjahr erfolgte den Bestimmungen der Dutch-GAAP entsprechend keine Bilanzierung der Derivate.

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

	31. 12. 2005	31. 12. 2004
	Mio. €	Mio. €
Nachrangdarlehen	42	713
Schuldverschreibungen	0	3
Gesamt	42	716

Die Nachrangdarlehen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Sie sind aufgrund der Befristung der Kapitalüberlassung nicht dem Eigenkapital zugeordnet.

Insgesamt sind Nachrangdarlehen mit einem Nennwert von 15 Millionen Euro mit Genussrechten ausgestattet. Das Genussrechtskapital nimmt bis zur vollen Höhe an einem etwaigen Verlust teil. Sämtliche nachrangige Verbindlichkeiten bestehen gegenüber nicht verbundenen Unternehmen.

Im Geschäftsjahr 2005 wurden Nachrangdarlehen in Höhe von 655 Millionen Euro in Eigenkapital umgewidmet.

Sonstige Passiva

	31. 12. 2005	31. 12. 2004
	Mio. €	Mio. €
Latente Steuerverbindlichkeiten	383	7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	168	134
Zinsabgrenzungen	372	314
Pensions- und andere personalbezogene Rückstellungen	37	32
Sonstige Rückstellungen	86	62
Rückstellungen	123	94
Gesamt	1.046	549

Die latenten Steuerverbindlichkeiten ergeben sich im Geschäftsjahr 2005 aus den temporären Differenzen zur Handels- bzw. Steuerbilanz nach Maßgabe des IAS 12. Die Bewertungsabweichung zum Vorjahr basiert auf dem in 2004 angewendeten Rechnungslegungsverfahren.

In den personalbezogenen Rückstellungen sind Pensions-, Vorruhestands- und Altersteilzeitrückstellungen in Höhe von 34 Millionen Euro erfasst.

Die Pensionsverpflichtungen werden entsprechend den IFRS nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren ermittelt. Die Berechnung berücksichtigt die künftigen Verpflichtungen unter Einbeziehung zukünftiger Gehalts- und Rentensteigerungen sowie der Inflationsrate. Der Abzinsungsfaktor orientiert sich am Kapitalmarktzins.

Die sonstigen Rückstellungen enthalten zum 31.12. 2005 insbesondere Rückstellungen für Vermittlungsprovisionen im Baufinanzierungsgeschäft (31 Millionen Euro), Rückstellungen für Postversand (6 Millionen Euro) sowie Geldausgabeautomaten betreffende Dienstleistungen (2 Millionen Euro). Auf Jahresabschluss-, Rechts- und Beratungskosten einschließlich der Tantiemen für die Mitarbeiter entfallen 14 Millionen Euro. Der Restbetrag setzt sich aus diversen sonstigen Verpflichtungen zusammen, die hinsichtlich ihrer Fälligkeit oder Höhe ungewiss sind.

Nach IFRS dürfen Rückstellungen nur aufgrund von Verpflichtungen gegenüber Dritten gebildet werden. Die Bewertung erfolgt zum Erfüllungsbetrag. Bei den hier ausschließlich bilanzierten kurzfristigen Rückstellungen entsprechen die Erfüllungsbeträge den Nominalwerten.

Eigenkapital

	31. 12. 2005	31. 12. 2004
	Mio. €	Mio. €
Gezeichnetes Kapital	100	100
Kapitalrücklage	3.510	656
Neubewertungsrücklage	301	–
Gewinnrücklagen	268	87
Gesamt	4.179	843

Das gezeichnete Kapital der ING-DiBa AG beträgt am Bilanzstichtag unverändert 100 Millionen Euro. Es ist eingeteilt in 100.000.000 Stückaktien.

Die Kapitalrücklage besteht wesentlich aus Zuzahlungen, die Gesellschafter über das Grundkapital hinaus in das Eigenkapital geleistet haben.

In die Neubewertungsrücklage werden nach IFRS die Ergebnisse aus der Bewertung von AfS-Wertpapieren zum Fair Value nach Abzug der latenten Steuern eingestellt. Eine erfolgswirksame Erfassung der Gewinne oder Verluste erfolgt erst, wenn der Vermögenswert veräußert beziehungsweise abgeschrieben worden ist. Hingegen ist eine Neubewertungsrücklage nach dem in 2004 angewendeten Bilanzierungsverfahren nicht vorgesehen.

In den Gewinnrücklagen ist die nach nationalem Recht zwingend zu bildende gesetzliche Rücklage in Höhe von 687.000 Euro enthalten. Die hier eingestellten Beträge unterliegen im handelsrechtlichen Einzelabschluss einem Ausschüttungsverbot.

Gewinn- und Verlustrechnung

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

	2005	2004	Veränderung
	Mio. €	Mio. €	in %
Zinserträge	2.246	1.788	26
Zinsaufwendungen	- 1.559	- 1.279	22
Zinsergebnis	687	509	35
Risikovorsorge im Kreditgeschäft	- 50	- 65	- 23
Zinsergebnis nach Risikovorsorge	637	444	43
Provisionserträge	78	61	28
Provisionsaufwendungen	- 27	- 23	17
Provisionsergebnis	51	38	34
Ergebnis aus dem Hedge Accounting	- 7	-	-
Ergebnis aus Beteiligungen, Bewertungen und Veräußerungen	55	14	293
Verwaltungsaufwendungen	- 467	- 391	19
Ergebnis vor Steuern	269	105	156
Steuern von Einkommen und Ertrag	- 1	- 18	- 94
Ergebnis nach Steuern	268	87	208

Die Ertragslage hat sich weiterhin positiv entwickelt. So stieg das nach IFRS ermittelte Ergebnis vor Steuern auf 269 Millionen Euro.

Der nach Handelsrecht zu ermittelnde Gewinn nach Steuern ist aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages an die alleinige Gesellschafterin, die ING Direct Holding GmbH, Frankfurt a.M., zu übertragen.

Die Erfolgspositionen setzen sich wie folgt zusammen:

Zinsergebnis

	2005	2004
	Mio. €	Mio. €
Zinsergebnis aus Kreditgeschäften	996	556
Zinserträge aus Wertpapieren des Anlagevermögens	1.075	1.094
Sonstige Zinserträge	175	138
Zinserträge gesamt	2.246	1.788
Zinsaufwendungen aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	99	45
Zinsaufwendungen aus Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	1.323	1.124
Zinsaufwendungen aus sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	10	34
Netto-Zinsaufwendungen aus Derivaten	84	68
Vermittlungsgebühren	43	8
Zinsaufwendungen gesamt	1.559	1.279
Zinsergebnis	687	509
Risikovorsorge im Kreditgeschäft	50	65
Zinsergebnis nach Risikovorsorge	637	444

Das Zinsergebnis ist auch in diesem Geschäftsjahr Kern der Erfolgsrechnung. Ein weiterer Anstieg des Zinsergebnisses wurde unter anderem durch eine maßvolle unterjährige Anpassung des Konditionentableaus im passivischen Retailgeschäft sichergestellt.

Auch die Rechnungslegung nach IFRS erfordert einen sorgfältigen Umgang mit den Risikokosten. Die Ermittlungsmethode beruht bereits auf Vorgaben nach Basel II.

Provisionsergebnis

	2005	2004
	Mio. €	Mio. €
Zahlungsverkehr	33	32
Wertpapiergeschäft	44	26
Sonstige Gebühren und Provisionen	1	3
Erträge aus Gebühren und Provisionen	78	61
Zahlungsverkehr	4	3
Wertpapiergeschäft	18	14
Sonstige Gebühren und Provisionen	5	6
Aufwendungen aus Gebühren und Provisionen	27	23
Provisionsergebnis	51	38

Das Provisionsergebnis aus dem Zahlungsverkehr enthält Erträge und Aufwendungen aus dem Processing von Geldausgabeautomaten sowie aus Kontoführung und Kreditkartengeschäft.

In den Positionen zum Wertpapiergeschäft sind Provisionen und Gebühren aus dem Wertpapierdienstleistungsgeschäft im Kundenverkehr und aus dem instituts-eigenen Geldhandel erfasst. Mit einem Anstieg der Erträge aus dem Wertpapiergeschäft um 67 Prozent wirkt sich unter anderem auch der Erfolg der erst im Frühjahr gestarteten Fonds-Offensive aus.

Ergebnis aus dem Hedge Accounting

	2005	2004
	Mio. €	Mio. €
Fair-Value-Änderungen der Sicherungsgeschäfte	23	–
Fair-Value-Änderungen der Grundgeschäfte	– 30	–
Gesamt	– 7	–

Stehen Derivate als nachweisbar effektive Sicherungsgeschäfte einem Grundgeschäft gegenüber, greifen die besonderen Bestimmungen des Hedge Accounting. Bei dem von der ING-DiBa praktizierten Fair-Value-Hedging, wodurch der beizulegende Zeitwert von Grundgeschäften gegen Wertschwankungen abgesichert wird, gleichen sich die Effekte aus Fair-Value-Bewegungen von Grund- und Sicherungsgeschäft hinsichtlich der abgesicherten Risiken in der Gewinn- und Verlustrechnung weitestgehend aus.

Die bis 2004 angewendeten Bilanzierungsstandards sehen kein Hedge Accounting vor.

Ergebnis aus Beteiligungen, Bewertungen und Veräußerungen

	2005	2004
	Mio. €	Mio. €
Ergebnis aus Anteilen an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen	-4	0
Ergebnis aus der Fair-Value-Bewertung von Derivaten	41	-
Ergebnis aus Veräußerungen von Finanzanlagen	15	8
Sonstiges Ergebnis aus Finanzanlagen	3	6
Gesamt	55	14

In dieser Position weisen wir erfolgswirksam zu erfassende Bewertungsänderungen von Derivaten sowie die Gewinne aus der Veräußerung von Finanzinstrumenten und Sachanlagen aus. Ferner werden hier die anteiligen Erfolge aus Unternehmensbeteiligungen und Veräußerungserlöse aus diesem Bereich gezeigt.

Nach Dutch-GAAP erfolgte die Derivatebewertung bilanzunwirksam.

Verwaltungsaufwendungen

	2005	2004
	Mio. €	Mio. €
Löhne und Gehälter	99	84
Aufwendungen für Pensionen und Vorruhestand	5	3
Sozialversicherungsabgaben	17	13
Sonstiger Personalaufwand	17	19
Personalaufwendungen	138	119
Telekommunikation und EDV-Aufwendungen	94	74
Aufwendungen Büroausstattung	16	13
Raumkosten	19	22
Marketing	129	110
Rechts- und Beratungskosten	12	12
Sonstige betriebliche Aufwendungen	59	41
Sonstige Verwaltungsaufwendungen	329	272
Gesamt	467	391

Trotz der gestiegenen Kundenzahlen sind die Verwaltungsaufwendungen nur moderat angestiegen. Die Cost-Income-Ratio betrug im Geschäftsjahr 59 Prozent, nach 70 Prozent im Vorjahr.

Steuern von Einkommen und Ertrag

	2005	2004
	Mio. €	Mio. €
Laufende Steuern	3	- 6
Latente Steuern	- 4	- 12
Gesamt	- 1	- 18

Die Steueraufwendungen setzen sich aus laufenden Steuern von Einkommen und Ertrag sowie aus latenten Steuern zusammen.

Sonstige Angaben

Das Aktienkapital unserer Gesellschaft wird am Bilanzstichtag zu 100 Prozent von der ING Direct Holding GmbH, Frankfurt am Main, gehalten, einer Tochtergesellschaft der ING Bank Deutschland AG.

Der Jahresabschluss der ING-DiBa AG wird in die Konzernbilanz der ING Group, Amsterdam, aufgenommen.

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. Ferner ist sie Mitglied im Bankenverband Hessen e.V., Frankfurt a.M., im Bayerischen Bankenverband e.V., München, im Gesamtverband Niedersächsischer Kreditinstitute e.V., Hannover, im DDV Deutscher Direktmarketingverband e.V., Wiesbaden, sowie im Bankenfachverband, Berlin.

Überleitung HGB-Ergebnis ING-DiBa AG auf IFRS-Ergebnis ING-DiBa AG und IFRS-Ergebnis ING-DiBa Konzern wie von der ING Group ausgewiesen

	Mio. €
HGB-Ergebnis vor Steuern (vorläufig)	133
Nicht-Ansatz der 340 f Rücklage*	100
Keine Abschreibung auf Goodwill und Non Competition Fee**	26
Sonstige Bewertungsunterschiede (z.B. Hedgeergebnis, Change Fair Value Derivate etc.)	10
IFRS-Ergebnis ING-DiBa AG vor Steuern	269
Verrechnungen von Verwaltungskosten mit der Muttergesellschaft	4
Verrechnungen von Kapitalkosten mit der Muttergesellschaft	- 14
Ergebnis ING-DiBa AG nach Kapitalkosten vor Steuern	259
Ergebnisbeiträge Degussa Bank GmbH und ING Direct Holding GmbH	12
Group adjustments	- 17
Beitrag des ING-DiBa Konzerns zum Ergebnis der ING Group vor Steuern	254

*) Da die Geschäftspolitik unseres Mutterunternehmens nicht ausschüttungsorientiert ist, ist es der ING-DiBa nach HGB möglich, im Hinblick auf das Wachstum der Bank eine konservativ ausgerichtete Risikopolitik zu betreiben.

***) Der beim Kauf von Enrium entstandene Goodwill wurde nach IFRS sofort mit dem Eigenkapital verrechnet. Nach HGB wird er der Laufzeit entsprechend abgeschrieben.

40

Jahre Direktbank

www.ing-diba.de/chronik

Vierzig Jahre Direktbanking in Deutschland: Unternehmen Sie mit ING-DiBa eine Zeitreise durch vier Dekaden. Lassen Sie noch einmal die Highlights der vergangenen vier Jahrzehnte Revue passieren, die wir in unserer Online-Chronik für Sie zusammengestellt haben. Vier Jahrzehnte, die nicht nur das Bankgeschäft nachhaltig revolutionierten: www.ing-diba.de/chronik

ING-DiBa: Direktbank seit 1965

- 1965** Gründung der BSV: Bank für Sparanlagen und Vermögensbildung AG in Frankfurt am Main
- 1969** Einführung: Eigenheimfinanzierung aus einer Hand mit Beleihungen bis zu 100 Prozent
- 1975** Konsumentenkredite können auf dem Postweg beantragt und ausgezahlt werden
- 1992** 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** DiBa als erste Direktbank unter den Top 100 aller deutschen Finanzinstitute
- 2001** Beginn der Wachstumsoffensive mit dem hochverzinsten Extra-Konto
- 2002** Erwerb der DiBa Mehrheit durch ING Group
- 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
- 2005** ING-DiBa begrüßt den fünfmillionsten Kunden
Baufinanzierungsgeschäft verdoppelt und Fonds-Absatz verdreifacht

*ING-DiBa 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**