







# INHALT

Private Banking 2.0: Neustart nach Systemfehler	10
Capital Bank – GRAWE Gruppe AG	70
<i>Entwicklung und Kennzahlen</i>	71
<i>Organe</i>	72
<i>Lagebericht</i>	74
<i>Risikobericht</i>	94
<i>Bericht des Aufsichtsrates</i>	140
<i>Bilanz</i>	142
<i>Gewinn- und Verlustrechnung</i>	144
<i>Eigenmittelausstattung</i>	146
<i>Anlagespiegel</i>	148
<i>Auszug aus dem Anhang</i>	150
<i>Bestätigungsbericht</i>	176
<i>Konzernbilanz</i>	182
Impressum	191



# GESCHÄFTSBERICHT CAPITAL BANK

## VORWORT DES VORSTANDS

Die Lehren aus der Krise ziehen! Das war die zentrale Aufgabenstellung im Jahr 2009. Wir haben uns dieser Aufgabe vehement gestellt, haben vieles hinterfragt und vieles verändert. Denn als Vorstand einer Bank sehen wir das so: Es ist hoch an der Zeit, Verantwortung zu übernehmen. Schließlich ist man in dieser Position nicht nur Entscheidungsträger, sondern eben auch Verantwortungsträger. Und wir sagen: Jetzt ist es an der Zeit zu handeln.

Darum haben wir die Initiative ergriffen und uns aus dem allgemeinen Schwarzsehen ausgeklinkt. Wir haben wunde Punkte des Systems erkundet und diese dann aufgezeigt und verändert. Wir sind überzeugt, dass es die richtige Richtung war, in die wir dabei gegangen sind. Ob wir weit genug gegangen sind, wird die Zukunft weisen. Jedenfalls aber sind wir davon überzeugt, dass uns auf unserem eingeschlagenen Weg noch viele folgen werden.

Wir haben diesen Geschäftsbericht unserem Geschäftsfeld Private Banking gewidmet. Das Hinterfragen der Bank-Kunde-Beziehung ist in diesem Segment besonders wichtig, da es um Beratung und die Verwaltung von Kundenvermögen geht. An dieser Schnittstelle ist Vertrauen die Grundvoraussetzung. Vertrauen kann man den Menschen. Auf Systeme aber muss man sich verlassen können. Aus diesem Grund haben wir im

System des Private Banking 2009 wesentliche Weichenstellungen für die Zukunft vorgenommen. Diese liegen unter anderem in einem neuen Betreuungsmodell, das die Honorarberatung im Private Banking eingeführt hat, oder in der Schaffung einer Produktprüfungsabteilung.

Der Text, der diesem Geschäftsbericht vorangestellt ist, entstand im Frühjahr 2010 als Basis für ein White Paper zur Zukunft des Private Banking und wurde vom Schweizer Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca verfasst. Er legt in diesem Text den Finger genau in jene Wunden, die wir uns zu behandeln bemühen.

Von unserer Seite stammen die Kommentare, die unsere Ideen und bereits gesetzten Maßnahmen beschreiben. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.







Private Banking ist eine Philosophie, eine Lebenseinstellung. Der Private Banker muss an sich glauben und daran, dass er permanent die beste und höchste Qualität im System des Bankwesens liefern kann. In den letzten Monaten wurde dieser Glaube mitunter schwer erschüttert. Kunden und Banker selbst standen vor schwierigen Aufgaben, die es zu lösen galt. Teodoro Cocca ist einer der wenigen, die sich schon frühzeitig mit den problematischen Bereichen des Private Banking beschäftigt haben und die Schwellsituation hin zum Risiko direkt beim Namen nannten. Niemand wäre daher geeigneter gewesen, dem Geschäftsbericht 2009 als Gastautor zur Seite zu stehen.

PRIVATE BANKING 2.0:  
NEUSTART NACH  
SYSTEMFEHLER

von

Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca

Wir bleiben nicht gut, wenn wir  
nicht immer besser zu werden  
trachten.

Gottfried Keller, 1819-1890,  
Schweizer Dichter und Politiker

Was denken Sie? Haben die Markt-  
turbulenzen der letzten drei Jahre  
ein Überdenken der Geschäfts-  
modelle und Geschäftsstrategien  
bei Banken ausgelöst? Man würde  
glauben Ja – naiverweise. Zu  
schnell scheint sich hingegen  
die Bankbranche der Hoffnung  
hinzugeben, dass die Krise ohne  
größere Anpassungen zu überstehen  
sein wird. Ein Trugschluss. Manche  
glauben gar, die Krise und deren  
Folgen seien sowieso schon über-  
wunden. Ein weiterer Trugschluss.  
Ein Geschäftsmodell leitet sich  
immer aus den Rahmenbedingun-  
gen ab, welche den Markt eines  
Unternehmens charakterisieren.  
Ändern sich die Marktbedingun-  
gen, muss das Geschäftsmodell

unweigerlich adaptiert werden. Die Finanzkrise stellt ohne Zweifel eine epochale Wende im Finanzsystem dar. Unklar bleibt lediglich, in welche Richtung sich die Finanzwelt verändern wird. Die anstehenden Veränderungen betreffen auch das Geschäftsfeld des Private Banking. Ein besonderes Geschäftsfeld, wenn man es aus Sicht der Veränderungsbereitschaft in der Vergangenheit betrachtet. Vor großer Innovationskraft und Veränderungswillen strotzten die Private Banker schon früher nicht. Die Branche ist eher durch Tradition und bleibende Werte geprägt, was so viel heißt wie: selten etwas Neues zu wagen und eher die Dinge so zu machen, wie man sie schon immer gemacht hat.

Warum auch sollte man sich dem Risiko einer Änderung oder echten Innovation hingeben – die Private Banking-Branche blickt auf Jahrzehnte erfolgreicher Geschäftsabschlüsse zurück. Die Geschäftsmodelle der Anbieter im Private Banking sind folgerichtig alle sehr ähnlich aufgebaut und unterscheiden sich im Wesentlichen kaum. Auch die aktuelle Krise lässt bei den wenigsten Anbietern Handlungsbedarf erkennen.

Diese zur Schau gestellte unerträgliche Leichtigkeit des Seins vieler Banken hat aber auch seine positiven Seiten: Die teils erschreckende strategische Trägheit der Private Banking-Branche stellt für deren innovative und visionäre Banken enorme Positionierungsmöglichkeiten dar, denn innerhalb der Branche regt sich Unmut. Nicht nur über die Aufweichung

**Das Jahr 2009 hat für Anleger viele Erkenntnisse gebracht. Eine davon: „Spare in der Schweiz und gestehe in der Not“ – denn dank leerer Kassen zwingen die Staaten ihre Bürger zur Steuerehrlichkeit. Dazu bieten wir diskrete Beratung an. Denn „Weiß ist in“, wie wir in einem Informationsblatt zur Repatriierung von un versteuertem Schwarzgeld titeln.**

des Bankgeheimnisses (ein Thema, das insbesondere den Berufskollegen in der Schweiz schlaflose Nächte bereitet), sondern auch über das tagtäglich in Beratungsgesprächen und Anlageentscheidungen gelebte Geschäftsmodell wird Kritik laut.

**Diese Erkenntnis hatten wir schon lange: Vertriebsziele und Private Banking vertragen sich nicht. Folglich führt bei uns auch kein Produktverkauf zu einer besseren Bezahlung eines Mitarbeiters. Das steht seit Jahren in Artikel VI unserer Unabhängigkeitserklärung. Seit Dezember 2009 verlangt das die Aufsicht von allen Finanzdienstleistern.**

Je nach Institut gibt es heute große Unterschiede in der Qualität und Unabhängigkeit der angebotenen Beratung. Viele Geldhäuser sind zu reinen Vertriebsmaschinerien verkommen. Diese Entwicklung hat mit der Grundphilosophie des Private Banking nichts zu tun und gefährdet auch den guten Ruf derjenigen Anbieter, welche diese Entwicklungen nicht mitgemacht haben.



## **Systemfehler offengelegt**

Als Private Banking-Kunde steht man vor der Wahl, für die zuverlässige Verwaltung und Vermehrung seines Vermögens das bestgeeignete Finanzinstitut auszuwählen. Keine einfache Aufgabe in der komplexen Welt der Finanzen. Das Auge des Kunden sollte sich dabei nicht von Äußerlichkeiten blenden lassen, sondern sich auf die Kerninhalte guter Vermögensverwaltung konzentrieren. Dabei wird gerne und etwas plakativ das Stichwort „Qualität“ bemüht.

Dies führt uns zur ersten wichtigen Frage: Was bedeutet Qualität im Private Banking bzw. was ist gutes Private Banking? Ein intensives Nachdenken über diese Frage ist aufgrund des Aufdeckens der Systemmängel der Branche durch die Finanzkrise höchst dringlich. Gutes Private Banking definiert sich nicht lediglich über den Verweis auf eine jahrhundertlange Existenz, edel ausgestattete Beratungsräume, ein diskret-gepflegtes Auftreten der Berater und eine breite, mit einigen exotischen Spezialitäten

angereicherte Produktpalette. Das darf und wird heute – zumindest aus Sicht eines kritischen Kunden – nicht genügen.

**Die Ausgangssituation für das Jahr 2009 war die Pleite einer US-Systembank und das Platzen des größten Finanzbetrugs in der Geschichte. Die in Folge erlittenen Verluste waren Grund genug für uns, das System, in dem Private Banking betrieben wird, zu hinterfragen. Bis Mitte 2009 haben wir unser Selbstverständnis und unser Geschäftsmodell geändert. Mit dem Versuch, Systemfehler ehrlich anzusprechen und zu vermeiden.**

Es gilt, eine Ebene tiefer in das Geschäftsmodell einer Bank zu gehen, um die echten Wertetreiber bzw. Wertzerstörer zu erkennen. Dabei stößt man im Private Banking unweigerlich auf Systemfehler, welche in der Funktionsweise der Branche tief verwurzelt sind. Es könnte aber die Zeit gekommen sein, diese Systemfehler zu beheben, um ein neues Private Banking zu konzipieren: ein Private Banking 2.0.

## **Kunde, emanzipiere Dich!**

Während die Finanzkrise kaum Spuren beim Verhalten der Banken zeigt, hinterlässt sie tiefe Spuren im Anlageverhalten der Kunden. Die Anleger sind verunsichert und teilweise ratlos. Einer aktuellen Umfrage zufolge hat die Bankenbranche ein enorm schlechtes Image. Wie schlecht es um das Image der Branche steht, zeigen die persönlichen Einschätzungen der befragten 400 Führungskräfte in Deutschland: In ihrer Familie sähen 60 Prozent von ihnen Banker nicht so gern. Sie würden ihren Kindern von einer entsprechenden Karriere abraten. Ebenfalls 60 Prozent glauben, dass Banker in ihrer eigenen Welt leben, und sprechen ihnen jeglichen Bezug zur realen Wirtschaft ab.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Vgl. Spiegel Online, Deutsche Manager für Bankenzerschlagung, 18.2.2010, <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/0,1518,678709,00.html>

Die Banken haben an Vertrauen verloren, aber so richtig trauen sich die Anleger nicht zu Entscheidungs- und Verhaltensänderungen. So wurde sicherlich in jüngster Zeit über Umschichtungen in andere Anlageformen nachgedacht, ohne allerdings die viel dringlicheren

Grundsatzfragen zu stellen. Der Forderung der Verbraucher nach Transparenz und Verständlichkeit der Anlageprodukte steht das eigene Finanzverhalten zu oft konträr gegenüber. Die Bereitschaft zum Stellen kritischer Fragen muss aufgrund der Erfahrungen der letzten Jahre steigen. Ultimativ folgt daraus auch die Konsequenz, Anbieter zu wechseln, wenn die eigene Bank aus der Krise nichts gelernt hat oder nicht willens ist zu lernen.

**Mit unserem neuen, transparenten Modell haben wir bei den Branchenkollegen viele Reaktionen ausgelöst. Wir wurden belächelt, kritisiert, verspottet sogar. Aber bei den Kunden hat es Wohlwollen ausgelöst. Oft verbunden mit etwas Ungläubigkeit: „Meinen sie das ernst, werden sie das durchhalten?“ Daher haben wir unsere Verträge überarbeitet, um uns an unser neues Modell zu binden. Wir bauen nicht nur auf Ihr Vertrauen. Sie sollen sich auch verlassen können.**

Noch schlimmer wäre es, wenn die Bank zwar den Handlungsbedarf erkennt, aus opportunistischen und kurzfristigen Überlegungen aber nicht die notwendigen Schritte des Wandels ausführt.

Wie sich in den weiteren Ausführungen noch zeigen wird, kommt dem Kunden als Entscheidungsträger eine immens wichtige Funktion zu. Zu einer modernen Private Bank gehört auch ein moderner Kunde, ein emanzipierter Kunde, der viel von seiner Bank fordert und dadurch auch wesentlich die Bank mitprägt. Die gestaltende Kraft der Kunden wird bei der Evolution von Bankstrategien häufig unterschätzt oder vernachlässigt. Zu häufig folgen Bankstrategien dem Primat der internen Notwendigkeiten anstatt sich nach den (externen) wahren Bedürfnissen der Kunden zu richten. Erkennt umgekehrt der Kunde, dass eine Bank versucht, aus dieser Starre ausubrechen, und neue Konzepte anbietet, welche den Kern des Übels anzugehen versuchen, dann kann der Kunde durch seine aktive Entscheidung für das neue Geschäftsmodell einen Beitrag zur Verbesserung der Bankbranche leisten. Als Kunde muss man sich dieser Macht und Verantwortung bewusst sein.

### **Die drei Kardinalsünden**

Nebst den unmittelbar durch die aufwühlenden Erfahrungen der Finanzkrise prägenden Empfindungen gilt es festzuhalten, welche Unzulänglichkeiten im System seit Jahren faktenbasiert sind:



## **1. Performance**

Was habe ich als Kunde mit meinen Anlagen netto – also nach Abzug der Bankgebühren – wirklich verdient? Dies ist eine zentrale Frage, die sich jeder Kunde stellt (oder stellen sollte).

<sup>3</sup>Vgl. Cocca Teodoro und Geiger Hans, 2007, S. 41.

Qualität im Private Banking muss somit das kardinale Element der Anlagerendite beinhalten. Ein Themengebiet allerdings, bei dem die Branche in den letzten Jahren kaum Mehrwert bei den Kunden generiert hat. Schon gar nicht, wenn man die Rendite nach Spesen und Steuern beim Kunden betrachtet. Das ist eine ungemütliche Tatsache für eine Branche, in der Werterhaltung und Wertvermehrung die zentralsten Begründungen für die hohen Beratungsmargen sind. Die Anlagerendite wird in den meisten Fällen z.B. über die letzten 10 Jahre nicht berauschend sein und sich im besten Fall auf knapp über null Prozent pro Jahr belaufen. Leider wurden aber auch in manchen Fällen nachhaltig Werte für den Kunden unter Eingehung zu hoher Risiken zerstört.

Es ist nun in der Tat wissenschaftlich dokumentiert, dass kaum ein Finanzexperte, Berater oder Investor den Markt schlagen kann. Im Durchschnitt liegt beispielsweise die Netto-Rendite von Fondsmanagern unter der Benchmark. In einer Studie der Universität Zürich, welche die Anlagerendite bei über 250 Privatbanken weltweit vergleicht, ergibt sich eine jährliche Rendite von 0,1 bis 0,2 % über der Benchmark – vor Abzug der Kosten!<sup>2</sup> Es wäre allerdings unfair, die Leistung der Bank lediglich an der erzielten Rendite zu messen, denn den Gang der Märkte kann die Bank nicht beeinflussen.

**Eine wichtige Klarstellung: Wir können die Zukunft nicht vorhersehen! Erwarten Sie keine Prognosen der Art „Das wird steigen, das wird fallen“. Wir wissen es nicht und auch niemand sonst. Meiden Sie alle, die das Gegenteil behaupten. Von uns können Sie nicht mehr, aber auch nicht weniger erwarten als eine Beratung, die ehrlich und professionell erfolgt. Ohne Hintergedanken. Unabhängig von Provisionsinteressen. Nur mit dem Ziel, Ihr Vermögen unbeschadet durch die ungewisse Zukunft zu bringen. Bevor nun auch Sie ungläubig werden, lesen Sie weiter, wie wir das sicherstellen ...**

Sehr wohl kann die Bank allerdings die Art der Produkte wie auch das dabei eingegangene Risiko steuern. Dabei geht es also um die Beratungsdienstleistung per se.

Nach dieser sollte sich die Messung der Performance richten. Welche Risiken wurden wann und wieso eingegangen? Welche Verlustbegrenzungsstrategien sind geplant worden? Wurden mir als Kunden wirklich sinnvolle Produkte verkauft? Verstehen die Berater die Produkte, welche sie verkaufen? Im Lichte dieser Fragen ist die Performance der Bank zu bewerten. Zauberei kann von der Bank nicht erwartet werden. Auch die besten Anlageexperten besitzen keine Kristallkugel und können sich irren. Die Frage ist nur, ob sich die Berater dessen auch bewusst sind und die Strategie für den Kunden dementsprechend ausrichten – mit aller Demut vor der Komplexität der Finanzmärkte und deren Unberechenbarkeit.

**Als Erstes können Sie von Ihrem Berater erwarten, dass er professionell ist. Die Kapitalmärkte verlangen ein ständiges Weiterentwickeln der Methoden und Theorien. Beschäftigung mit der Wissenschaft liegt uns im Blut. Unsere Berater werden in einem bankeigenen Universitätslehrgang in die gültigen Finanztheorien eingeführt. Und auch im Asset Management sichern wir die Professionalität durch eine enge Zusammenarbeit zwischen Industrie und Lehre. Aber das war eigentlich immer schon so.**

Es gilt hier, jenseits der klassischen Finance-Theorie (welche ziemlich angeschlagen aus der Finanzkrise kommt) neue Wege im Asset Management-Prozess, in der Asset Allocation und in der Formulierung von Anlagestrategien zu finden.

## 2. Gebührenstruktur

Um die Leistung einer Bank gebührend (!) berücksichtigen zu können, ist das Verständnis über die Gebühren, welche die Bank verdient, maßgeblich. Hierbei herrscht aber in der Bankenwelt traditionell strenge Intransparenz. Versteckte Gebühren können dabei für die Bank auf mehreren Ebenen verdient werden und meistens so, dass der Kunde sich dessen nicht bewusst ist. Diese Intransparenz führt sowohl auf Kunden- wie auch auf Bankenseite zu einer ineffizienten Entscheidungsfindung. Der Kunde kann sich ohne Preistransparenz gar nicht für das für ihn passende Preis-Leistungs-Angebot entscheiden. Für die Bank kann sich ein opportunistischer Handlungsspielraum ergeben, wenn sie nicht das für den Kunden bestgeeignete Produkt vermittelt, sondern die eigenen Provisionseinnahmen im Visier hat. Das Gefahrenpotenzial dieser Ausgangslage ist dem Gesetzgeber seit Jahren ein Dorn im Auge und deshalb wurde bereits einiges in diese Richtung unternommen.

Allerdings sind die Spielräume für die Banken weiterhin vorhanden.



<sup>9)</sup> Vgl. Blahusch Marc Oliver, Preismangement im Privatkundengeschäft der Banken, Doktorarbeit, Universität Linz, 2010.

**Als Zweites können Sie Ehrlichkeit in der Beratung erwarten. Wir sorgen – über das gesetzlich verpflichtende Kleingedruckte hinaus – für Transparenz bei den Provisionen, die wir als Bank kassieren. Wer Provisionen, die man von Produktanbietern wie externen Fondsgesellschaften erhält, nicht schon bei der Beratung im Detail offenlegt, läuft Gefahr, das Vertrauen seines Kunden zu verlieren. Zu Recht. Denn was war das Motiv zu der Empfehlung? Stand die Provision oder das Kundeninteresse im Mittelpunkt? Wenn es später zu Verlusten kommt, wird der Verdacht schwer zu eliminieren sein, dass die Beratung nicht wirklich ehrlich war. Dem kommen wir zuvor. Durch freiwillige Transparenz. Das schafft Vertrauen und vermeidet spätere Zweifel. Das ist neu und eine der Lehren aus der Krise.**

Der Trend geht aber in eine ganz klare Richtung: Auf regulatorischem Weg wird man eine noch viel weiter gehende Transparenz erzwingen. Doch nicht lediglich die drohende Verschärfung der Gesetze sollte ausschlaggebend für eine Bank sein, ihre Gebührenstruktur zu überdenken. Transparenz ist der beste Weg, um das verloren gegangene Vertrauen zurückzuerobern. Banken, welche eine offene und transparente Gebührenstruktur haben, sind bei der Kundenbindung und Kundenakquisition gegenüber ihren Konkurrenten im Vorteil, wie neueste Forschungsergebnisse zeigen.<sup>3</sup>

**Zum Dritten bieten wir Fairness an. Damit der Berater mit dem Kunden im gleichen Boot sitzt, kann das Honorar auch ausschließlich aus den Gewinnen gespeist werden. Mit einem fixen Satz von 15 % vom tatsächlichen Vermögenszuwachs – nach allen Kosten und Kapitalsteuern. Und bei Verlusten? Gehen wir leer aus. Und arbeiten so lange weiter, bis es wieder Gewinne gibt. Wir glauben nämlich daran, dass wir damit langfristig richtig liegen. Und fair ist es auch!**

Die Maßnahmen zur Förderung der Preistransparenz zeigen also auch für den Aktionär einer Bank Wirkung, indem diese die Kundenbindung und somit die Rentabilität nachhaltig erhöhen. Fairness gegenüber den Kunden bedeutet auch, dass die Gebühr der Bank in Abhängigkeit gebracht wird von der Leistung der Bank, sprich: von der erzielten Anlagerendite für den Kunden. Dieses Leistungsprinzip ist überraschenderweise noch wenig verbreitet, wird aber die Zukunft der Preismodelle stark prägen.

Ohne Zweifel wird dies die Erträge der Banken im Private Banking etwas volatiler machen. Über einen gesamten Zyklus hinweg wird der Effekt aber geglättet werden.

<sup>4)</sup>Vgl. Bahar und Thévenoz, 2007, S. 4.

<sup>9)</sup>Vgl. Chen und Chen, 2009, S. 1425.

### 3. Interessenkonflikte

Teilweise sind Bankberater heute gleichzeitig Diener zweier Herren – des Arbeitgebers sowie des Kunden. Tatsächlich betätigen sich Banken auf der ganzen Welt auch als Emittenten von Finanzprodukten.<sup>4</sup> Sie legen Anlagefonds auf und entwickeln strukturierte Produkte. Die Produktflut ist immens. Diese sogenannten Inhouse-Produkte bringen der emittierenden Bank im Vergleich zum Verkauf eines fremden Produktes eine besonders hohe Marge ein, da die gesamte Wertschöpfung innerhalb des eigenen Instituts erfolgt und sämtliche Ausgabeaufschläge oder Verwaltungsgebühren einbehalten werden können. Deshalb ist es zu häufig die Aufgabe des Beraters, den Vertrieb der hauseigenen Produkte zu fördern. Hauseigene Produkte sind a priori kein Nachteil für ein Depot. Allerdings müssen sie zu der Anlagestrategie des Kunden passen, vertretbare Gebühren kosten und eine bessere Rendite liefern als der Marktdurchschnitt. Man könnte aber noch strenger sein und fordern, dass hauseigene Produkte nur dann einzusetzen sind, wenn sie erwiesenermaßen die besten Produkte ihrer Kategorie sind. Besonders eklatante Auswüchse konnten in den letzten Jahren bei der Empfehlung von „alternativen Anlagen“ wie z.B. Hedge Funds beobachtet werden. Aufgrund ihrer Dachkonstruktion und mehrerer Gebührenschichten sind diese Produkte besonders teuer.<sup>5</sup> Zudem korrelieren viele stark mit herkömmlichen Anlagen und erfüllen das Versprechen zusätzlicher Risikostreuung nicht. Viele diese Produkte

**Im Private Banking ist es zum Standard geworden, in der Beratung offen für Fremdprodukte dritter Anbieter zu sein. Das ist richtig und so ist es auch bei uns. Aber dieser Trend hat in den letzten 15 Jahren schleichend zu einer Verdoppelung der fondsinternen Kosten geführt. Der Grund liegt in den Vertriebskosten: Die Fondsgesellschaften müssen die Banken mit versteckten Bestandsprovisionen ködern. Dabei gehen bis zur Hälfte der Verwaltungsgebühren an die Bank des Kunden. Der sieht davon in der Regel nichts. Das ist branchenweite Praxis. Aber ist das fair?**

sind nur Mittel, um erhöhte Gebühren zu kassieren. Banken verweisen gerne darauf, dass aufgrund der offenen Produktarchitektur den Kunden sämtliche Produkte, die entsprechende Qualifikation und das passende Domizil des Kunden vorausgesetzt, auf Anfrage präsentiert würden.



Gemäß einem solchen Best-in-Class-Ansatz könnten Anlageberater jedes dem Kundenbedürfnis entsprechende Produkt wählen. Das ist kritisch zu hinterfragen. Der Best-in-Class-Ansatz wird zwar von vielen Banken öffentlich vorgegeben, aber sich nach ihm zu richten ist für den Berater immer eine Gratwanderung – besonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Denn der Arbeitsplatz und insbesondere der Bonus sind abhängig von der persönlichen Profitabilität. Den Kundenberatern werden beim Verkauf von Inhouse-Produkten mehr Erträge gutgeschrieben, das setzt entsprechende Anreize. Der Berater mutiert damit zum reinen Produktverkäufer. Zudem ist beim Best-in-Class-Ansatz die Frage zu stellen, welche Vertriebsprovisionen die Banken bei den Fremdprodukten erhalten. Sofern sich hier Unterschiede je nach Anbieter von Fremdprodukten ergeben, ist der Interessenkonflikt in keiner Weise eliminiert. Zu diesem Schluss kommt auch die österreichische Finanzmarktaufsicht: „Vertriebsziele, bei denen der Mitarbeiter für den Verkauf konkret genannter

Produkte höher honoriert wird als bei anderen vergleichbaren, stellen jedenfalls einen nicht aufzulösenden Interessenkonflikt dar.“<sup>6</sup>

**Unsere Berater haben lange diskutiert und sich anschließend für unser neues Modell entschieden. Nicht alle, aber die meisten. Daher sind auch welche gegangen. Ihnen war der Verkauf wichtiger als die Beratung. Und neue haben sich später beworben, weil sie von der vertriebsorientierten Finanzberatung genug hatten. Es ist ein Umdenkprozess. In die richtige Richtung, wie wir meinen.**

Unabhängige Finanzdienstleister bieten sich als Alternative an und betonen ihre Unabhängigkeit vom Vertrieb, da sie meistens keine eigenen Produkte emittieren. Aber auch ein unabhängiger Finanzdienstleister erhält Provisionen von der Depotbank und von den Emittenten, deren Produkte er verkauft. Diese Gesamtsituation ist im Übrigen für die Berater selber auf der emotionalen Ebene auch sehr belastend: Die Bank verfolgt das Ziel der kurzfristigen Gewinnmaximierung (insbesondere bei börsengelisteten Banken!), der Kunde wünscht eine langfristige Vermögensoptimierung. Dazwischen befinden sich die Private Banker und versuchen den unmöglichen Spagat.

## **Auf die Gleichschaltung der Anreize kommt es an**

Das ökonomisch wichtigste Kriterium bei der Beurteilung einer Bank ist die Anreizstruktur, welche auf die Berater wirkt. Sind die Anreize so gesetzt, dass die Eigeninteressen der Berater im Einklang mit den Interessen des Kunden stehen? Vertriebsprovisionen sind grundsätzlich nicht verwerflich, solange der Verwalter seinem Kunden alle Anteile an den Depot-, Transaktions-, Erwerbs- und Verwaltungsgebühren offenlegt, die er von den Banken erhält – zusätzlich zu den direkt mit dem Kunden vereinbarten Honoraren. Denn nur so kann sich der Kunde ein Bild davon machen, wie unabhängig und objektiv die Empfehlungen wirklich sind. Falls eine Bank wirklich den Kunden in das Zentrum aller ihrer Aktivitäten setzt, muss sie sich dieser Aufgabe stellen. Wer eine derartige Positionierung anstrebt, wird sich neben dem Verhältnis zu den eigenen Produkten auch mit der Frage der internen Anreizsysteme sowie des Profils der Kundenberater auseinandersetzen müssen. Auf europäischer

<sup>7)</sup> Richtlinie  
2004/39/EG  
vom 21. April  
2004, § 19,  
Abs 1.

<sup>8)</sup> Richtlinie  
2006/73/EG  
vom 10.  
August 2006,  
Abs 26.

Ebene regelt die MiFID-Richtlinie (Markets in Financial Instruments Directive, deutsch: Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente) diesen Themenkomplex. Im Bezug auf Interessenkonflikte hält sie fest, dass eine Wertpapierfirma bei der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen für ihre Kunden ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden handeln soll.<sup>7</sup>

Klingt im ersten Moment gut. Beim weiteren Nachdenken über diesen Satz sollte sich dem aufmerksamen Leser die Frage aufdrängen, was wohl die offene Formulierung „bestmöglich“ meinen könnte und warum diese Selbstverständlichkeiten eine spezielle Erwähnung finden müssen? Bezüglich der Anreize hält die EU-Durchführungsrichtlinie weiter fest: „über Anreize sollte davon ausgegangen werden, dass die Annahme einer Provision durch eine Wertpapierfirma im Zusammenhang mit einer Anlageberatung oder mit allgemeinen Empfehlungen eine qualitative Verbesserung der Anlageberatung gegenüber dem Kunden bezweckt, sofern die Beratung bzw. die Empfehlungen trotz der Annahme der Provision unvoreingenommen erfolgen.“<sup>8</sup>

<sup>9)</sup> Zuwendungen jeglicher Art, die Wertpapierfirmen im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen oder Nebendienstleistungen für den Kunden annehmen oder Dritten gewähren.

<sup>10)</sup> Richtlinie 2006/73/EG vom 10. August 2006, § 26.

<sup>11)</sup> Richtlinie 2006/73/EG vom 10. August 2006, § 26b Absatz ii.

<sup>12)</sup> Schweizerisches Bundesgericht, Zivilabteilung 4C.432/2005, Urteil vom 22. März 2006.

Weiters ist der Umgang mit Provisionen von Dritten (sogenannten Inducements<sup>9</sup> gemäß MiFID) geregelt: „Die Mitgliedstaaten sorgen dafür, dass Wertpapierfirmen nicht als ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Interesse eines Kunden handelnd gelten, wenn sie im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen oder Nebendienstleistungen für den Kunden eine Gebühr oder Provision zahlen oder erhalten oder wenn sie eine nicht in Geldform angebotene Zuwendung gewähren oder annehmen“.<sup>10</sup>

So weit, so gut, würde man denken. Doch leider geht der entsprechende Artikel weiter und hält u.a. fest, dass davon Zuwendungen zur Verbesserung der Qualität der Dienstleistung ausgenommen sind, wenn sie dem Kunden vor Erbringung der betreffenden Wertpapier- oder Nebendienstleistung unmissverständlich offengelegt werden, und „die Zahlung der Gebühr oder der Provision oder die Gewährung der nicht in Geldform angebotenen Zuwendung muss darauf ausgelegt sein, die Qualität

der für den Kunden erbrachten Dienstleistung zu verbessern, und darf die Wertpapierfirma nicht dabei behindern, pflichtgemäß im besten Interesse des Kunden zu handeln“.<sup>11</sup> Das sind die ganz zentralen Abschnitte der gesetzlichen Bestimmungen. Dabei bleiben sehr viele Fragen ungeklärt. Was z.B. genau die Offenlegung gegenüber dem Kunden beinhalten soll, ist heftig umstritten. Die bestehende Regelung lässt Spielraum für die Aufrechterhaltung des Status quo zu, solange die Frage der Qualität nicht unmissverständlich geklärt ist. Interessant ist in diesem Zusammenhang ein Bundesgerichtsurteil in der Schweiz, welches festhielt, dass Vermögensverwalter Provisionen, die sie von Banken erhalten, grundsätzlich ihren Kunden weitergeben müssen.<sup>12</sup>

In dem Grundsatzurteil ging es um die Frage, was bei einem Vermögensverwaltungsauftrag mit den sogenannten Retrozessionen und ähnlichen Vorteilen geschieht, die der Vermögensverwalter von Banken erhält. Von einer Retrozession wird in der Schweiz gesprochen, wenn eine Bank gestützt auf eine entsprechende Vereinbarung einem Dritten, zum Beispiel einem Vermittler im Vermögensverwaltungsgeschäft, einen Teil der Kommissionen weitergibt, die sie einnimmt.

Üblich ist auch die Zahlung von sogenannten Funder's Fees als einmaliger Entschädigung für die Zuführung neuer Kunden. Die Richter urteilten, dass ohne ausdrückliche Verzichtserklärung auf Rechenschaftsablegung und Ablieferung nicht auf die



Weitergabe von Retrozessionen und Finder's Fees an den Auftraggeber verzichtet werden dürfe. Aus dem bloßen Stillschweigen des Auftraggebers dürfe nicht auf einen solchen Verzicht geschlossen werden. In Österreich sind die einschlägigen Bestimmungen im Bundesgesetz über die Beaufsichtigung von Wertpapierdienstleistungen (Wertpapieraufsichtsgesetz 2007 – WAG 2007) sowie in einem erst kürzlich erschienenen präzisierenden Rundschreiben enthalten. Das WAG 2007 sieht bei Interessenkonflikten einen dreistufigen Ansatz vor – identifizieren, vermeiden, offenlegen: Erstens sind potenzielle Interessenkonflikte präventiv zu identifizieren, zweitens sind diese, soweit es möglich ist, zu vermeiden, und sollte drittens trotz aller Maßnahmen ein Interessenkonflikt nicht vermeidbar sein, so ist dieser dem Kunden gegenüber jedenfalls offenzulegen. Da diese Bestimmungen offensichtlich keine große Wirkungskraft entfalteteten (da zu allgemein formuliert), sah sich die FMA veranlasst, ein präzisierendes Rundschreiben zu veröffentlichen, welches explizit Missstände

anspricht und erläutert, wie Unternehmen bei der Erbringung ihrer Wertpapierdienstleistungen vorzugehen haben, um ehrlich, redlich und professionell im besten Sinn des Kunden zu handeln und die Wohlverhaltensregeln einzuhalten.

<sup>19)</sup>FMA,  
Rundschrei-  
ben der  
FMA zur  
Interessen-  
konfliktpro-  
blematik bei  
bestimmten  
Vergütungs-  
systemen,  
01.12.2009.

**Bis zur Hälfte der Kosten eines  
Fonds gehen also an den Ver-  
trieb. Das ist ein Systemfehler  
im Private Banking und wir  
haben uns entschieden, auch  
diesen zu lösen: Unser Berater-  
vertrag und der Portfolioverwal-  
tungsvertrag garantieren daher,  
dass wir diese Kick-backs,  
Retrozessionen, Trailer oder  
einfach Bestandsprovisionen  
zur Gänze an unsere Kunden  
überweisen. Auch Ausgabeauf-  
schläge bleiben beim Kunden.  
Das ist unsere „Unabhängig-  
keitsgarantie“. Damit werden  
wir nur mehr von einer Seite  
honoriert – vom Kunden. Das  
sichert eine echte Unabhän-  
gigkeit in der Beratung. Eben  
Beratung statt Vertrieb.**

Das „Rundschreiben der FMA zur Interessenkonfliktproblematik bei bestimmten Vergütungssystemen“<sup>13</sup> im Vertrieb von Anlageprodukten richtet sich an Kreditinstitute, Wertpapierdienstleistungsunternehmen, Versicherungsunternehmen sowie Kapitalanlagegesellschaften und betrifft Wertpapierdienstleistungen, Anlagetätigkeiten sowie Wertpapiernebenleistungen. Die Aufsicht erläutert darin, was bei Vertriebsanreizsystemen zu beachten ist, um mögliche Interessenkonflikte gemäß dem Paragraphen 34f Wertpapieraufsichtsgesetz (WAG 2007) zu managen. Es wird darin festgehalten, dass bei Vergütungssystemen (unternehmensinternen Vergütungs-, Provisionszahlungs- oder sonstigen Boni-Regelungen) die Unternehmen auf jeden Fall Verfahren zu entwickeln und Maßnahmen zu treffen haben, um Interessenkonflikte zu vermeiden. Grundsätzlich sei zu empfehlen, auf den Einsatz derartiger kritischer Vergütungssysteme zu verzichten. In der Praxis könne jedoch eine entsprechende Ausgestaltung und Einführung von Kontrollmechanismen ausreichend sein, um bestehende Modelle beizubehalten. Man staunt wieder als aufmerksamer Leser, insbesondere über den letzten Satz! Dem ganzen Rundschreiben kommt somit eher Empfehlungscharakter zu, welcher zudem die gängige Praxis de facto eher stützt als verhindert. Wie all diese Bestimmungen und deren praktische Umsetzung zeigen, kann das alleine nicht genügen, um den absoluten Schutz der Kundeninteressen zu gewährleisten.

<sup>44</sup> Die FMA definiert einen Interessenkonflikt als: Ein potenzieller Interessenkonflikt liegt vor, wenn die Interessen eines Rechtsträgers auf der einen Seite und seine Verpflichtungen gegenüber den Kunden auf der anderen Seite miteinander konkurrieren, wobei es nicht ausreicht, dass dem Rechtsträger ein Vorteil entstehen kann. Es muss gleichzeitig für den Kunden ein potenzieller Nachteil entstehen oder entstehen können. Durch Interessenkonflikte erhöht sich die Gefahr, dass derjenige, der für den Kunden handelt, eher zu dessen Nachteil tätig wird, wenn seine eigenen Interessen mit denen des Kunden in Widerspruch stehen. (Vgl. FMA, Rundschreiben der FMA zur Interessenkonfliktproblematik bei bestimmten Vergütungssystemen, 01.12.2009, S. 2.)

Es braucht mehr als ein paar gut gemeinte Worthülsen und verschleierte Pseudo-Regelungen. Banken, welche nicht nur die Minimalanforderungen des Gesetzgebers erfüllen möchten, sondern sich auch Gedanken machen, wie man Interessenkonflikte strukturell und damit endgültig bekämpfen kann, müssen weiter gehen in ihren Überlegungen. Anstatt die Symptome halbherzig zu bekämpfen, sollte die Finanzindustrie sich endlich vermehrt Gedanken zur nachhaltigen Prävention machen. Dies gilt umso mehr für das Private Banking, welches sich als hochqualitative und exklusive Alternative zur gemeinen Vermögensberatung sieht. Damit die Geldinstitute erst gar nicht in Versuchung geraten, ihre Pflichten zu vernachlässigen, muss über eine Änderung oder Anpassung des Geschäftsmodells nachgedacht werden. Nur so kann die Treuepflicht gegenüber dem Kunden erfüllt werden.

## Das Transparenz-Paradoxon

Als Lösung der oben skizzierten Systemfehler wird gemeinhin eine Erhöhung der Transparenz gesehen. Dies ist, wie die folgenden Überlegungen zeigen werden, eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung. In der Welt des Homo oeconomicus lässt sich menschliches Verhalten durch die Maximierung des Eigennutzens erklären. Vor diesem Hintergrund ist der Interessenkonflikt klar definiert: Ein Homo oeconomicus handelt zielgerichtet, um seine eigene Situation zu verbessern. Er handelt rational, indem er die Maximierung seines Nutzens als Ziel verfolgt.

Sobald also ein Berater ein Entgelt von Dritten erhält, kann er dazu verleitet werden, deren Interessen zu berücksichtigen und damit seine eigenen Interessen über diejenigen der Kunden zu stellen. Oder, um es etwas umgangssprachlich zu formulieren: Jeder, der zwei Herren dient, kommt früher oder später in einen Interessenkonflikt.<sup>14</sup> Im Kontext der Vermögensveranlagung ist der Interessenkonflikt folglich lediglich abhängig von der Frage, ob die Akteure Kenntnis über die Anreizstruktur der Gegenseite haben. Das Dilemma des Interessenkonfliktes reduziert sich somit auf ein Informationsproblem.

An dieser Stelle erfolgt der Ruf nach einer Erhöhung der Transparenz durch den Regulator, mit dem Ziel, die Informationsasymmetrie zwischen den Akteuren zu senken, wie im vorangehenden Abschnitt

**Vielleicht haben Sie sich schon gefragt: Was soll dieses Thema in einem Geschäftsbericht? Wir meinen, dass jeder Leser unseres Geschäftsberichtes erfahren sollte, was die Beweggründe der Bank für eine Änderung im Geschäftsmodell waren. Wer sich die Mühe macht, ihn zu lesen, wird es verstehen. Wer nicht, hat auch kein Problem. Denn auch er wird fair, ehrlich und professionell beraten. Auch wenn er es gar nicht bewusst wahrnimmt, er wird es spüren**  
**...**

<sup>19</sup> Vgl.  
Dembinski  
Paul, 2009,  
S. 34.

ausgeführt wurde. Allerdings wird dabei die ethische Dimension komplett ausgeblendet.

Das Informationsasymmetrie-Argument baut auf der Annahme auf, dass der Kunde (einer der Akteure) das Finanzwissen und all die Zeit besitzt, um die empfangene Beratungsdienstleistung zu verifizieren. In letzter Konsequenz würde sich sogar ein Paradoxon ergeben: Hätte der Kunde diese Fachkompetenz, müsste er ja sowieso nicht transparenter informiert werden bzw. er müsste gar keine Beratung in Anspruch nehmen (womit sich die Frage des Interessenkonfliktes erübrigen würde). Einen Kunden also mit zusätzlichen – teilweise hochtechnischen – Finanzinformationen zu konfrontieren, könnte sogar kontraproduktiv sein und die „Verständnisasymmetrie“ sogar erhöhen. Wenn wir berücksichtigen, dass der Bankberater für den Kunden häufig das einzige Zugangstor in die geheimnisvolle Welt der Finanzen darstellt, wie dies der Rechtsanwalt oder Arzt für die Juristerei oder Medizin ist, kann eigentlich nur die Einhaltung der Treuepflicht des Beraters zu seinem Kunden diesen vor einer Benachteiligung durch die Überlegenheit des Beraters schützen. In einer auf dieser Basis bestehenden Beziehung gibt es keinen Raum für Interessenkonflikte, da der Berater gerade für die im besten Interesse des Kunden gefällten Entscheidungen bezahlt wird. Wollen Banken demnach ihr verloren gegangenes Vertrauenskapital wieder aufbauen, benötigen sie eine öffentliche und glaubwürdige Verpflichtung zu hohen ethischen und professionellen Standards.<sup>15</sup>



## **Homo reciprocans – das bessere Menschen- und Bankenbild**

Es gibt viele Experimentalstudien, die eindeutig belegen, dass der Homo oeconomicus weitaus weniger universell ist als gemeinhin angenommen.

Die Mehrheit der Experimentalteilnehmer verhält sich reziprok, d.h., sie belohnt faires Verhalten und bestraft unfaires Verhalten, selbst wenn dies mit Kosten verbunden ist.

Der Nachweis reziproken Verhaltens hat weitreichende Konsequenzen für die ökonomische Lösung von Problemen. Dieser angeborene Gerechtigkeitssinn muss von den Banken im Umgang mit ihren Kunden berücksichtigt werden, andernfalls unterminieren sie auf lange Frist die eigene Existenzlegitimation. Banken, die ihren Kunden partnerschaftlich entgegentreten, schaffen auf diese Art sehr viel Goodwill.

Gerade im Private Banking sind dies die Eckpfeiler einer erfolgreichen

und langlebigen Beziehung zu den Kunden. Unfares Verhalten wird von den Kunden über kurz oder lang auch so empfunden werden und es verhindert die Entstehung einer Bank-Kunde-Beziehung, welche hohe Loyalität beinhaltet.

<sup>160</sup> Vgl. Falk Armin, 2001, S. 4.

<sup>171</sup> Vgl. Bernet B., Zwischen Rendite und Risiko – Lektion 4: Grenzen der Vernunft, [http://www.sbf.unisg.ch/org/sbf/web.nsf/bf9b5a227ab50613c1256a8d003fo349/b7ef527b530f3b03c12574f2004892cf/\\$FILE/Zwischen%20Rendite%20und%20Risiko%20Grenzen%20oder%20Vernunft.pdf](http://www.sbf.unisg.ch/org/sbf/web.nsf/bf9b5a227ab50613c1256a8d003fo349/b7ef527b530f3b03c12574f2004892cf/$FILE/Zwischen%20Rendite%20und%20Risiko%20Grenzen%20oder%20Vernunft.pdf)

**Unsere Überzeugung ist, dass wir mit Fairness und Transparenz langfristig erfolgreicher sein werden. Darin liegt auch die Hoffnung, dass wir in einigen Jahren nicht mehr die einzigen sein werden, die sich diese Haltung leisten. Denn sie macht sich bezahlt. Und Eigeninitiative ist immer noch besser als auf den Gesetzgeber zu warten, der den Systemfehler endgültig beseitigt.**

Aus wissenschaftlichen Experimenten weiß man heute z.B., dass faires und unfaires Verhalten belohnt bzw. bestraft werden.

Eine Handlung bzw. ein Ergebnis wird jedoch nur dann als fair bzw. unfair eingeschätzt, wenn die handelnde Person hierfür tatsächlich verantwortlich ist, d.h., wenn die betreffende Person sich auch anders hätte entscheiden können. Dies bedeutet, dass nicht nur die Konsequenzen von Handlungen und Ergebnissen für eine Fairness-Beurteilung relevant sind, sondern auch Intentionen bzw. Verfahren.<sup>16</sup> Überaus interessant ist in diesem Kontext auch die Erkenntnis aus der Forschungsrichtung der Neuroökonomie, dass bei Anlageentscheidungen jene Hirnareale, in denen mathematisch-logische Fähigkeiten lokalisiert sind, kaum aktiv sind und somit so gut wie keinen Einfluss auf die Entscheidungen haben. Vielmehr werden Hirnregionen stimuliert, mit deren Aktivität soziale Fähigkeiten in Verbindung gebracht werden. Menschliche Interaktion spielt also eine nicht unbedeutende Rolle bei Investmententscheidungen.<sup>17</sup> Wenn die Wissenschaft schon erkennt, dass menschliches Verhalten weitaus komplexer funktioniert als die Steuerung über den Eigennutzen suggeriert, wäre es an der Zeit, dass auch die Bankenwelt Modelle umsetzt, welche diesen Gegebenheiten Rechnung tragen. Diese (reziproken) Verhaltensprinzipien sind die Basis für zukünftige Bank-Modelle im Private Banking.

## **Was ist also echte Qualität?**

Qualität im Private Banking definiert sich über den Anspruch, wirklich unabhängige Beratung anbieten zu können. Einen Anspruch, dem die wenigsten Anbieter in Wahrheit gerecht werden können, da sie kein entsprechendes Geschäftsmodell besitzen. Qualität ist folglich eine Frage des Geschäftsmodells. Private Banking-Kunden wünschen sich einen persönlichen Finanzexperten, der ausschließlich in ihrem Interesse agiert.

Bei ultrahochvermögenden Familien ist es heute üblich, die Finanzexperten im eigenen Family Office anzustellen. An diesem höchste Ansprüche stellenden Kundensegment muss sich die Branche orientieren. Dabei geht es um grundlegende Fragen der Organisation und Geschäftsstruktur einer Bank wie auch um Produkt- und Preisstrategien.

Vielen Geschäftsstrukturen ist ein latentes Potenzial für Interessenkonflikte gemeinsam, welches von Kunden und Aufsichtsbehörden

– wie ausgeführt wurde – zunehmend argwöhnisch betrachtet wird. Ein Überdenken der Geschäftsmodelle muss allerdings auch andere Fragen ansprechen, welche die Qualität im neuen Zeitalter ausmachen werden.

**Eine vertraglich zugesagte „Unabhängigkeitsgarantie“ kann eine faire Beratung sicherstellen. Um die richtige Anlage zu finden, gehört mehr dazu. Dazu haben wir einen internen Zertifizierungsprozess für die Anlageprodukte geschaffen. In einem zentralen Team werden Produkte, die wir empfehlen, auf Herz und Nieren geprüft. Auch hier können und wollen wir nicht warten, bis der Staat eine Qualitätsprüfung wie bei Medikamenten vorschreibt. Am Ende ist es aber bei den Anlageprodukten gleich wie bei den Arzneimitteln: Die Dosis muss stimmen. Daher fragen Sie Ihren Berater über Wirkung und unerwünschte Nebenwirkungen.**

Die Beherrschung der zunehmenden Komplexität der Finanzwelt (Produkte und Dienstleistungen) wird immer herausforderungsreicher. Dieser Trend wird zu einer Anpassung des Berufsbildes eines Anlageberaters führen und stellt hohe Anforderungen an die „lernende Organisation“. Wie kann die Bank sicherstellen, dass ihre Berater stets auf dem neuesten Wissensstand sind? Wie kann überhaupt in einer Welt des Informationsüberflusses der Berater dem Kunden einen Mehrwert liefern? Wie stellt die Bank sicher, dass sie die Fähigkeit besitzt, aus dem Information Overload die relevanten Informationen zu filtern?



Zudem gilt es, das Kundenbetreuungsmodell vor diesem Hintergrund weiterzuentwickeln. Ein Kundenberater alleine wird es immer schwerer haben, alle Produktbereiche kompetent abdecken zu können. Qualität im Private Banking wird sich in Zukunft vermehrt an solchen Fragen messen lassen. Eigentlich eine erfreuliche Tatsache. Banken, welche ein echtes Streben nach Verbesserung ihres Geschäftsmodells an den Tag legen, machen sich heute diese Gedanken. Dies sollte von den Kunden honoriert werden, stellt es doch ihnen gegenüber eine Respektbekundung dar. Gerade in der heutigen Zeit, in welcher Banken besonders kritisch von der Öffentlichkeit beobachtet werden, ist ein kohärentes Verhalten als Corporate Citizen im Einklang mit dem Zeitgeist und gesellschaftlichen Werten eine enorme Chance für eine Bank, Zeichen zu setzen und damit den Standard einer gesamten Branche neu zu definieren.

Zum Ausdruck kommt hierbei die klassische Spannung zwischen Legalität und Legitimität. Es ist nicht ausreichend für die

<sup>18)</sup> Roth/  
Hoffmann,  
2003; Bassen/  
Jastram/  
Meyer, 2005,  
S. 231-236;  
Habisch,  
2008.

Anerkennung unternehmerischen Handelns, dass es sich lediglich im Rahmen der Legalität bewegt; eine Unternehmung benötigt darüber hinaus die Zustimmung und damit die Legitimität der Mitarbeiter, Kunden, Aktionäre, Kapitalgeber und aller weiteren vom Unternehmen betroffenen Kreise (stakeholder). Legitimität wird durch Einhaltung der rechtlichen Anforderungen und über die rechtliche Pflicht hinausreichender ethischer Wohlverhaltensregeln erzielt. Nachhaltiges Unternehmertum wird etwa unter dem Begriff der Corporate Responsibility erfasst. Wesentlicher Bestandteil einer verantwortungsbewussten und nachhaltig wertorientierten Unternehmensführung ist deshalb die laufende Entscheidung darüber, was im Rahmen der Corporate Responsibility jeweils getan und unterlassen werden soll – und zwar jenseits des gesetzlich Gebotenen.<sup>18</sup> Dies braucht Mut und Durchhaltewillen, denn die Adaptionzeit der Kunden an ein völlig neues Modell kann erfahrungsgemäß länger dauern, als man sich vorstellt. Trotzdem – oder gerade deshalb – gilt: Wer die Zeichen der Zeit erkennt oder gar antizipiert hat, wer jetzt neue Chancen anpackt, wird gestärkt aus dieser Umbruchphase hervorgehen und als ein verantwortungsvoller und zuverlässiger Partner (an)erkannt werden.

**Das Jahr 2009 hat die Chance auf Veränderung mit sich gebracht. In unserem Umfeld meinen wir, dass wir diese genutzt haben. Doch heute sind wir damit noch lange nicht am Ziel angelangt. Denn es wird sicher ein wenig Zeit brauchen, bis jeder Kunde spürt, dass sich etwas geändert hat. Wir werden diese Geduld haben, wir hoffen, Sie auch. Denn wir sind überzeugt: Es lohnt sich!**

## **Konklusion**

Private Banking-Modelle haben eine vielversprechende Zukunft, wenn es gelingt, die immanenten Systemfehler zu beheben. Der Fokus der Kunden (und der Aufsichtsbehörden – MiFID war nur der Anfang) wird in Zukunft auf den wahren Qualitätsmerkmalen der Private Banking-Dienstleistung liegen. Dabei wird die Fähigkeit, unabhängige Beratung ohne jegliche Interessenkonflikte anzubieten, das prioritäre Kriterium sein. Der Wandlungsprozess hin zu einem neuen Private Banking 2.0, welches diese Unabhängigkeitsmerkmale hochhält, führt einerseits über eine Anpassung der Geschäftsmodelle (hard factors) wie auch andererseits über einen kulturellen Verhaltenswandel (soft factors).

Die hard factors sind der einfachere Teil des Wandlungsprozesses, wobei offenkundig ist, dass bereits hier viele scheitern werden. Der kulturelle Wandel hin zu einer neuen Berufsethik ist der wirklich herausfordernde Teil. Nicht zu vernachlässigen ist zudem die gegenseitige Beeinflussung der beiden Ebenen: Nur wer einen echten Veränderungswillen hat, wird in der Lage sein, sein Geschäftsmodell zu ändern. Und nur ein passendes Geschäftsmodell wird die Kräfte einer neuen Unternehmenskultur freisetzen können. Der Gesetzgeber fordert richtigerweise von den Banken, dass sie bei der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen für ihre Kunden redlich sein sollen. Redlich ist gemäß Lexikon der, welcher ohne jede List und Falschheit redet und handelt, dessen Tun und Reden mit seiner Gesinnung vollkommen übereinstimmt, der ohne versteckte Nebengedanken und versteckte Absichten handelt.<sup>19</sup>

<sup>19)</sup> Vgl. <http://www.textlog.de/38190.html>, Erläuterung der Begriffe „redlich“ und „aufrichtig“, hier synonym verwendet.

Jede Handlung der Bank ist darauf zu prüfen, ob sie dieser Maxime genügt: Jeder Banker sollte sich vorstellen, wie es wäre, wenn er sein eigener Kunde wäre. Das ist der wahre Lackmustest für das Private Banking 2.0.

Teodoro D. Cocca ist Professor für Asset Management an der Johannes Kepler Universität in Linz sowie Lehrbeauftragter für Private Banking an der Universität Zürich. Zudem ist der gebürtige Schweizer Mitglied der Executive-Education-Fakultät des renommierten Swiss Finance Institute.

CAPITAL BANK –  
GRAWE GRUPPE AG

# Entwicklung und Kennzahlen

## ENTWICKLUNG UND KENNZAHLEN CAPITAL BANK – GRAWE GRUPPE AG

	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2006
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Bilanzsumme	653.309	731.082	735.829	563.684
Forderungen an Kunden	121.106	143.447	173.657	133.356
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	215.326	236.553	234.691	240.445
Betriebsergebnis	9.260	11.781	22.558	21.901
EGT	5.451	175	17.663	16.840
Eigenmittel in % der Bemessungsgrundlage gemäß § 22 Abs 1 BWG	31,0 %	24,6 %	24,0 %	22,1 %
Kundendepotvolumen	4.676.609	3.900.318	5.143.665	4.170.209
Mitarbeiter (ohne Tochtergesellschaften)	161	187	171	141



**Organe der  
Capital Bank –  
GRAWE  
Gruppe AG  
im Geschäfts-  
jahr 2008**

**Vorstand**

Christian Jauk, MBA  
Vorsitzender des Vorstandes

Mag. Constantin Veyder-Malberg  
Mitglied des Vorstandes

**Aufsichtsrat**

Mag. Dr. Othmar Ederer  
Generaldirektor der Grazer  
Wechselseitige Versicherung AG  
Vorsitzender des Aufsichtsrates

Dr. Siegfried Grigg  
Generaldirektor-Stellvertreter der  
Grazer Wechselseitige  
Versicherung AG  
stellvertretender Vorsitzender des  
Aufsichtsrates

DDIng. Mag. Dr. Günther Puchtler  
Mitglied des Vorstandes der Grazer  
Wechselseitige Versicherung AG  
Mitglied des Aufsichtsrates

Dr. Franz Hörhager  
Geschäftsführer der Mezzanine  
Management GmbH  
Mitglied des Aufsichtsrats  
(seit 10. Juli 2009)

Dr. Dolf Stockhausen  
Industrieller  
Mitglied des Aufsichtsrates  
(bis 9. Juli 2009)

### **Vom Betriebsrat delegierte Mitglieder**

Rudolf Laudon

Harald Greimel  
(seit 28. November 2009)

Christina Zotter (geborene Wolf)  
(bis 27. November 2009)

### **Vertreter der Aufsichtsbehörde**

Mag. Peter Maerschalk  
Staatskommissär  
(seit 1. Oktober 2009)  
Staatskommissär-Stellvertreter  
(bis 30. September 2009)

MR Mag. Andrea Mörtl  
Staatskommissär  
(bis 30. September 2009)

Das Jahr 2009 war für die globale Bankenindustrie ein Jahr des Aufarbeitens bzw. Konsolidierens und für einige Marktteilnehmer auch ein Jahr der Neuausrichtung.

Im Jahr 2008 hatten die Industrienationen in einer noch nie dagewesenen Rettungsaktion gegen die drohende Systemkrise massiv in die Finanzmärkte sowie später – hineinreichend in das Jahr 2009 – vermehrt auch in die Realmärkte eingegriffen. Bis zum Frühjahr 2009 wurden nach Schätzungen mindestens 6.600 Mrd US-Dollar – das sind knapp 13 % des Welt-Bruttoinlandsprodukts – zur Finanzmarktstabilisierung und für Konjunkturprogramme beschlossen oder bereits investiert. Mehr als zwei Drittel davon flossen in das darniederliegende Finanzsystem und haben auf den Finanzmärkten vorläufig für eine deutliche Erholung gesorgt. Noch nie nach einer Rezession hat sich der Markt so schnell von einer Talsohle erholt, während die Wahrscheinlichkeit, dass die tatsächlichen Unternehmensgewinne in näherer Zukunft mit dieser Vorgabe Schritt halten

können, als gering einzustufen ist. Die Bankenindustrie blieb jedoch ein Sorgenkind: Obwohl die systematischen Schwächen des Bankensystems allseits als Auslöser und Hauptursache der Krise erkannt wurden, beschränkten sich die Sanierungsschritte auf Geldspritzen und eine erhebliche Aufweichung der Bilanzierungsregeln. Darüber hinaus standen im Fokus Überlegungen zur Eindämmung von Bonifikationen von Bankmanagern sowie, besonders im deutschsprachigen Raum, Maßnahmen zur Förderung der Steuerehrlichkeit im Zusammenhang mit Veranlagungen außerhalb des (Wohn-)Sitzlandes.

Während 2009 viele Institute auch am österreichischen Markt vor allem mit der Aufarbeitung von zu Tage getretenen Strukturmängeln und Risiken beschäftigt waren, konnte die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG („Capital Bank“), eine auf Private und Investment Banking fokussierte unabhängige Spezialbank, die Agilität und Innovationsbereitschaft ihrer Führungskräfte und Mitarbeiter zu einer Neuausrichtung auf die geänderten Rahmenbedingungen in wesentlichen Eckpfeilern nutzen. Wir haben somit die Weichen für eine veränderte Bankenlandschaft frühzeitig gestellt.

So ist der Geschäftsbereich Private Banking, das wesentlichste Geschäftsfeld der Bank, im Juni des Jahres mit einer Portfolioverwaltung neuen Zuschnitts gestartet: Unter der Leitung eines neu bestellten Chief Investment Officers und unter Mitarbeit sämtlicher Spezialisten im Haus wurde 2009 damit begonnen, Veranlagungsstrategien für zentral verwaltete Portfolios sowie grundsätzliche Empfehlungen für die Veranlagung zu erarbeiten. Gleichzeitig haben wir unseren Kunden angeboten, aus einem unserer neuen, transparenten Spesenmodelle zu wählen und so unsere Vergütung an den Veranlagungserfolg unserer Kunden gekoppelt. Diese Neuausrichtung trägt den Namen „Private Banking Neu“ und wir können uns über einen erfolgreichen Start des neuen Modells freuen. Ziel wird es nun sein, noch mehr Kunden von den Vorteilen des neuen fairen Modells zu überzeugen sowie Neukunden zu gewinnen, sodass durch deutliche Ausweitung des verwalteten Vermögens im Private Banking nachhaltig dessen Wachstum sichergestellt ist.

Abgesehen von dieser grundlegenden Neupositionierung wurden im Geschäftsbereich Private Banking einige Strukturmaßnahmen umgesetzt. So hat die Filiale Salzburg im Dezember neue Räumlichkeiten bezogen, die ein repräsentatives und modernes Umfeld für Kund und Mitarbeiter bieten. Neben der Filiale Salzburg unterhält die Capital Bank Filialen in Graz, Kitzbühel und Wien sowie eine Repräsentanz in Prag.

Auch weiterhin fokussiert sich die Capital Bank auf den Private Banking-Markt Österreich. Das Family Office blieb ihrem Kerngeschäft, der Betreuung von „Ultra High Net Worth Individuals“, Familienunternehmen und Privatstiftungen treu. Das im Geschäftsbereich Private Banking betreute Kundendepotvolumen ist trotz des schwierigen Umfeldes im ersten Halbjahr 2009 stabil geblieben. Die Erträge waren im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Marktgegebenheiten rückläufig.

Der Geschäftsbereich Investment Banking wurde, bedingt durch die bereits im Jahr 2008 erfolgten Strukturanpassungen und Kapazitätsverkleinerungen, in reduziertem Ausmaß weitergeführt. Im Bereich Leveraged Finance konnten, neben einem Bearbeiten von bestehenden Engagements, eingegangene Risikopositionen weiter abgebaut werden. Die Bereiche Equity Sales & Equity Trading wurden durch Zusammenlegung organisatorisch verschlankt, man konzentrierte sich auf das klassische Equity Sales mit institutionellen Kunden.

Der dritte Geschäftsbereich der Capital Bank, das sogenannte „Plattformgeschäft“, in dem die Bank die Rolle einer Depotstelle für Kunden freier Wertpapierdienstleistungsunternehmen (WPDLU) übernimmt, hat sich, vor allem bedingt durch die Erholung der Aktienmärkte und das Wiederanlaufen des Marktes der freien Finanzdienstleister im zweiten Halbjahr, höchst zufriedenstellend entwickelt.

Die Stabs- und Servicebereiche waren, nach einigen bereits im Jahr 2008 erfolgten Redimensionierungsschritten, von Konsolidierung und der Vorbereitung von Maßnahmen zur Integration in die Kreditinstitutsgruppe der Hypo Bank Burgenland, insbesondere der Schaffung einheitlicher Konzernbereiche, geprägt. Dazu zählten im Jahr 2009 etwa die Bereiche Kreditmanagement, der völlig neu aufgestellt wurde, sowie der neu strukturierte Bereich Recht und Compliance.

Medial war das Geschäftsjahr 2009 von den turbulenten Vorgängen im Zusammenhang mit der Hypo-Group Alpe Adria („HGAA“)

geprägt. Unsere Muttergesellschaft, die Hypo Bank Burgenland („Bank Burgenland“) hielt bis Ende des Jahres (indirekt) 20,48 % an der Hypo Alpe-Adria-Bank International AG, der Konzernobergesellschaft der HGAA, und musste aus dem Kreis der Aktionäre der HGAA ausscheiden. Aufgrund dieser Entwicklung war auch eine Totalwertberichtigung dieser Beteiligung erforderlich. Die Bilanz des Teilkonzerns der Capital Bank Gruppe ist durch diese Entwicklungen jedoch nicht betroffen.

Die Capital Bank ist stets bemüht, den Bildungsstandard ihrer Mitarbeiter auf weiterhin sehr hohem Niveau zu halten. Im Private Banking wurde dieses Bestreben mittels eines wissenschaftlichen Universitätskurses „Fachliche und Soziale Kompetenz im Private Banking“ umgesetzt, der bereits im Herbst 2008 startete. Schwerpunktmäßig werden Themen wie internationale Finanzmärkte, Portfoliomanagement, steuerliche sowie rechtliche Aspekte im Private Banking behandelt. Ein besonderer Fokus wird auf social skills gelegt. Aufgrund der hohen fachlichen Qualifikation und Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter sowie einer regelmäßigen Investition in deren Aus- und Weiterbildung sehen wir der zukünftigen Entwicklung unserer Bank sowohl für das kommende Geschäftsjahr als auch längerfristig sehr zuversichtlich entgegen. Die Capital Bank zählt per 31.12.2009 161 Mitarbeiter.



Die Capital Bank ist sich als Teil der Gesellschaft ihrer sozialen Verantwortung bewusst. So wurden zahlreiche unentgeltliche Vorträge zu wirtschaftlichen Themen abgehalten. Bei Fachvorträgen an universitären Einrichtungen war es stets das vorrangige Ziel, Studierenden Fachwissen zu vermitteln und einen praxisnahen Einblick in die Bankenwelt zu gewähren. Zusätzlich fördert die Capital Bank zahlreiche soziale, aber auch universitätsnahe Einrichtungen.

## Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die internationale Finanz- und Wirtschaftskrise, die in den USA ihren Ausgang nahm, beherrschte auch 2009 das Geschehen an den globalen Kapitalmärkten. Aktuellen Zahlen des IWF zufolge brach die globale Wirtschaftsleistung 2009 um 0,8 % ein, wobei der Euroraum (-3,9 %) davon wesentlich stärker betroffen war als die US-amerikanische Wirtschaft (-2,5 %). Von den wichtigsten Industrieländern wurde Japan von der Wirtschaftskrise mit einem BIP-Rückgang von 5,3 % am stärksten mitgenommen. Selbst der Konjunkturmotor China verzeichnete einen leichten Rückgang des BIP, rangiert jedoch mit einem Wirtschaftswachstum von 8,7 % immer noch weltweit an der Spitze.

Eine Analyse der internationalen Finanzmärkte ergab, dass es auch im 1. Quartal 2009 noch zu starken Verwerfungen kam. Die Erholung in den drei Folgequartalen verlief jedoch beachtlich. Der für Europa maßgebliche Dow Jones EUROSTOXX 50 Index verlor im 1. Quartal rd. -15,4 %, konnte auf Jahresbasis jedoch eine positive Performance von +21,1 % erwirtschaften. Ähnliche Entwicklungen waren beim Dow Jones Industrial Average (Jahresperformance: +18,8 %) sowie beim NIKKEI 225 (Jahresperformance: +19,0 %) zu erkennen. Auf den österreichischen Aktienindex ATX umgelegt, konnte nach den starken Verlusten des Jahres 2008 im Jahr 2009 wieder eine äußerst positive Performance von +42,5 % beobachtet werden. Trotz dieser positiven

Entwicklung ist jedoch auch 2010 von Rückschlägen und einer weiterhin volatilen Situation an den Kapitalmärkten auszugehen.

Um der rezessiven Entwicklung im Euroraum entgegenzuwirken, wurden staatliche Konjunktur- und Bankenpakete in Milliardenhöhe geschnürt. Nach einem starken Einbruch der Wirtschaftsleistung im 1. Quartal 2009 stabilisierte sich die europäische Wirtschaft im 2. Quartal 2009 deutlich und wuchs im 3. Quartal 2009 laut Eurostat-Schätzungen sogar um 0,4 %. Für die Erholung des BIP waren laut Aufzeichnungen der OeNB neben dem starken Exportzuwachs vor allem die oben erwähnten staatlichen Interventionen verantwortlich. Eine detaillierte Analyse der BIP-Wachstumskomponenten ist laut OeNB noch ausständig, die vorlaufenden Indikatoren lassen jedoch erste Rückschlüsse auf die Impulse für die BIP-Entwicklungen zu. So stieg die Industrieproduktion im September zum dritten Mal in Folge (+0,3 %) und auch die Vorleistungs- und die Investitionsgüterproduktion erholte sich in den letzten

Monaten deutlich. Während sich die Produktions- und die Vertrauensindikatoren verbesserten, schlug sich die Wirtschaftskrise retardiert auf den Arbeitsmarkt nieder. Im Dezember 2009 betrug die saisonbereinigte Arbeitslosenquote in Österreich 5,4 % und ist im Verhältnis zum Vorjahr um 1,2 Prozentpunkte angestiegen. Insgesamt befindet sich Österreich trotz dieses Anstiegs der Arbeitslosigkeit an zweitbesten Stelle innerhalb der Europäischen Union. Nur die Niederlande haben mit 4,0 % eine geringere Arbeitslosigkeit als Österreich. Die EU27 weisen hingegen mit 9,6 % die höchste Arbeitslosigkeit seit Jänner 2000 auf. Nach Schätzung von Eurostat waren im Dezember 2009 in der EU27 rund 23 Millionen Menschen arbeitslos, wobei alle EU-Staaten über ein Jahr betrachtet einen Anstieg ihrer Arbeitslosenquote verzeichneten. Von einer Beruhigung am Arbeitsmarkt und einem damit verbundenen Rückgang der Arbeitslosigkeit ist auch 2010 nicht auszugehen.

Das europäische Leistungsbilanzdefizit verringerte sich 2009. So stiegen die Importe im Dezember 2009 gegenüber dem Vormonat zwar um 1,1 %, die Exporte erhöhten sich trotz der Aufwertung des Euros gegenüber dem Dollar aber wesentlich stärker um 5,5 %. Zusammen mit sinkenden Einkommensabflüssen führte die Verbesserung der Handelsbilanz zu einer Verringerung des saisonbereinigten Leistungsbilanzdefizits auf 6,7 Mrd Euro.

**Quellen:**

OeNB, Konjunktur  
Aktuell, Dezember  
2009  
EUROSTAT,  
Europäische Wirtschaft-  
schaftsindikatoren  
2009  
OECD, World  
Economic Outlook  
No. 86  
IMF, World Eco-  
nomic Outlook,  
Oktober 2009  
IMF, World  
Economic Outlook  
Update, Jänner 2010

Eurostat errechnete für das Jahr 2009 eine durchschnittliche Jahresinflation von 1,0 %, gegenüber 3,7 % im Jahr 2008. Für die kommenden Geschäftsjahre 2010 und 2011 ist laut Eurostat ebenfalls von einem moderaten Anstieg der Verbraucherpreise auszugehen. Die Bandbreite der Erwartungen beträgt für 2010 zwischen 0,8 % und 1,7 % und für 2011 zwischen 0,7 % und 2,0 %.

Um der nach wie vor angespannten wirtschaftlichen Lage entgegenzuwirken, senkte die EZB 2009 den Leitzinssatz insgesamt viermal bis auf ein historisch tiefes Niveau von 1,0 %. Wichtige Ziele dieser mone-

tärpolitischen Maßnahmen sind die Revitalisierung und Stabilisierung der Kredit- und Finanzmärkte. Die Interbankensätze, die nach der Insolvenz der US-Investmentbank Lehman sowohl in der EU als auch in den USA stark angestiegen waren, verengten sich im vergangenen Jahr und pendelten sich auf niedrigem Niveau ein. Ob diese Stabilisierung an den Interbankenmärkten und des damit wiedererlangten Vertrauens zwischen Banken nachhaltig sein wird, wird erst im Zeitablauf erkennbar sein.

#### **ZINSERHÖHUNGSZYKLUS**

---

keiner

#### **ZINSENKUNGSZYKLUS**

---



05.03.2009: 1,50 Prozent (-0,50 Prozentpunkte)

02.04.2009: 1,25 Prozent (-0,25 Prozentpunkte)

07.05.2009: 1,00 Prozent (-0,25 Prozentpunkte)

## Bilanz

Die Bilanzsumme der Capital Bank verkürzte sich im vergangenen Geschäftsjahr um rd. 10,6 % von 731 Mio EUR auf 653 Mio EUR. Dies kann hauptsächlich durch den Rückgang der Forderungen (Verbindlichkeiten) an (gegen) Kunden sowie durch die geringere eigene Emissionstätigkeit begründet werden. Die Forderungen (Verbindlichkeiten) an (gegen) Kunden sanken im Jahresvergleich um 15,6 % (8,97 %) von 143,5 Mio EUR (236,6 Mio EUR) 2008 auf 121,1 Mio EUR (215,3 Mio EUR) 2009. Das Volumen an eigenen Emissionen, das ausschließlich aus performance linked notes besteht, sank marktbedingt um 22,5 % von 263,4 Mio 2008 auf 204 Mio 2009.

Die anrechenbaren Eigenmittel gem. § 23 BWG erhöhten sich um 2,4 % von 122,92 Mio EUR 2008 auf 125,9 Mio EUR 2009. Die erforderlichen Eigenmittel gem. § 22 Abs 1 BWG sanken bedingt durch das den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen angepasste Investment Banking um rd. 18,9 % von 47,9 Mio EUR 2008

<sup>1)</sup> ROE = EGT im Verhältnis zu Eigenkapital exklusive Bilanzgewinn und Rücklagendotation  
<sup>2)</sup> ROA = EGT im Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme  
<sup>3)</sup> ROCE = EGT im Verhältnis zu den erforderlichen Eigenmitteln

auf 38,9 Mio EUR 2009. Demzufolge beträgt der Eigenmittelüberschuss rd. 87 Mio EUR und erhöhte sich im Berichtszeitraum um 16,0 % gegenüber dem Vorjahr. Die Eigenmittel in Relation zur Bemessungsgrundlage ausgedrückt blieben mit 31,0 % auf überdurchschnittlich hohem Niveau (2008: 24,6 %). Die Eigenmittel in % der erforderlichen Eigenmittel nach § 21 Abs 1 BWG erhöhten sich von 256,4 % 2008 auf überdurchschnittlich hohe 323,7 % 2009. In den ausgewiesenen Eigenmitteln sind keinerlei Ergänzungskapital-, Partizipationskapital- oder sonstige nachrangige Kapitalbestandteile enthalten.

Der Return on Equity<sup>1</sup> (ROE: 2008: 0,2 %; 2009: 4,7 %) konnte im Vergleich zum Vorjahresniveau um 4,5 Prozentpunkte erhöht werden. Der Return on Asset<sup>2</sup> konnte ebenso verbessert werden: Dieser erhöhte sich von 0,02 % 2008 auf 0,79 % 2009. Der Return on Capital Employed<sup>3</sup> konnte um 13,6 Prozentpunkte von 0,4 % im Geschäftsjahr 2008 auf 14,0 % 2009 bedingt durch das wesentlich höhere EGT deutlich verbessert werden.

Da der Fokus der Capital Bank auf dem Provisionsgeschäft liegt, ist die Entwicklung der Bilanzsumme und der Vergleich mit klassischen Retail-Banken für die Capital Bank von untergeordneter Bedeutung. Langfristiges Ziel der Capital Bank ist es, im Sinne des Eigentümers risikoadäquate Renditen zu erwirtschaften und somit die Rentabilität des Unternehmens künftig weiter zu steigern.



## **Kundendepotvolumen**

Das Kundendepotvolumen der Bank beträgt per 31.12.2009 4,7 Mrd EUR und konnte durch wichtige strategische Maßnahmen in Kombination mit den aufhellenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen um 19,9 % im Vergleich zu 2008 erhöht werden. Unsere Tochtergesellschaft, die Security KAG, konnte ihr Depotvolumen von 1,2 Mrd EUR 2008 auf 1,5 Mrd EUR 2009 steigern. Dies entspricht einer Erhöhung um 19,2 % im Jahresvergleich. Der Teilkonzern der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG konnte somit die gesamten Assets under Management inkl. eigener Emissionen von 5,6 Mrd EUR 2008 auf 6,5 Mrd EUR 2009 erhöhen (+15,8 %).

<sup>1)</sup> Cost Income Ratio  
= Betriebsaufwendungen im Verhältnis zu Betriebserträgen

## GuV

Sowohl das Private Banking als auch das Investment Banking der Capital Bank hatten 2009 weiter mit der Finanzkrise zu kämpfen. Trotz allem konnte das EGT von 175 TEUR 2008 sehr deutlich auf 5,5 Mio EUR gesteigert werden. Zwar brach der Nettozinsertrag der Capital Bank im Berichtsjahr 2009 um rd. 39,4 % von 9,4 Mio EUR 2008 auf 5,7 Mio EUR ein, das wesentlich höhere Finanzergebnis konnte diesen Effekt jedoch überkompensieren. Der geringere Zinsertrag lässt sich primär durch das weiterhin tiefe Zinsniveau erklären.

Die Betriebserträge verzeichneten einen geringen absoluten Rückgang von 1,1 Mio EUR im Vergleich zum Geschäftsjahr 2008. Die Betriebsaufwendungen erhöhten sich marginal von 21,5 Mio EUR 2008 auf 22,9 Mio EUR 2009 (+6,7 %). Der Personalaufwand konnte mit rd. 11 Mio EUR in etwa auf dem Vorjahresniveau von 11,1 Mio EUR gehalten werden. Der Sachaufwand erhöhte sich hingegen um rd. 15,6 % von 9,4 Mio EUR 2008 auf 10,9 Mio EUR 2009. Die Gründe sind höhere IT-Aufwendungen sowie höhere Aufwendungen für die reibungslose Abwicklung der Transaktionen auf der Fondsplattform. Die Capital Bank erwirtschaftete 2009 ein Betriebsergebnis von 9,3 Mio EUR. Dies entspricht einem Rückgang um rd. 21,4 % im Vergleich zum Betriebsergebnis von 11,8 Mio EUR 2008. Die Cost Income Ratio<sup>4</sup> erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr von 64,6 % auf 71,2 %. Dies ist auf gesunkene Betriebser-

träge und die höheren Betriebsaufwendungen zurückzuführen.

Dem Vorsichtsprinzip wurde dadurch Rechnung getragen, dass nur die am Abschlussstichtag verwirklichten Gewinne ausgewiesen werden, alle erkennbaren Risiken und drohenden Verluste wurden berücksichtigt.

Seit dem Bilanzstichtag sind keine besonderen und in weiterer Folge berichtenswerten Vorgänge eingetreten.

## **Vorgeschlagene Dividende**

Im Geschäftsjahr 2009 konnte ein EGT von 5,5 Mio EUR erzielt werden. Die Capital Bank wird nach erfolgter Beschlussfassung in der Hauptversammlung eine Dividende im Ausmaß von voraussichtlich 4 Mio EUR an ihren Eigentümer, die Hypo Bank Burgenland AG, ausschütten.

## **Ausblick**

Das Jahr 2010 bringt für die globalen Finanzmärkte wiederum viele Unsicherheiten. Das nach dem Tiefpunkt der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise im März 2009 unerwartet positive Börsenklima, getrieben durch die hohe Liquidität auf den Aktienmärkten sowie die staatlichen Konjunkturprogramme, mündete in regelrecht inflationären Tendenzen an den Börsen. Im Falle des ATX bedeutete das nach einem Tiefpunkt von rund 1.400 Zählern einen stetigen, nur durch kurze Rückfälle unterbrochenen Anstieg, der den ATX auf über 2.600 Punkte brachte. Unmittelbar nach dem Jahreswechsel ging die Aktienhausse durch das anhaltend positive Wirtschaftsklima weiter, bereits Ende Jänner 2010 sanken die Kurse jedoch kräftig, als Auslöser werden wieder die in den Fokus gerückten Strukturprobleme wie beispielsweise die hohe Verschuldung Griechenlands geortet. Die weitere Entwicklung der Märkte und Wirtschaft wird insbesondere davon abhängig sein, in welcher Form die enorme Geldmenge, die

von den Notenbanken in die Finanzmärkte gepumpt wurde, auch die Verbraucherpreise anheizen wird. Zu erwarten ist, dass die Notenbanken mittelfristig das Zinsniveau zur Eindämmung einer eintretenden Geldentwertung deutlich anheben werden.

Für die Geschäftsfelder der Capital Bank sehen wir darin deutliche Marktchancen, da in einem solchen Szenario eine erhöhte Nachfrage nach Qualität in der Anlageberatung und verstärkter Diversifizierung besteht, etwa auch nach Investments in Rohstoffe und Immobilien, die die Bank nunmehr verstärkt anbieten kann.

Der Geschäftsbereich Private Banking wird im Jahr 2010 von der Vollintegration des neuen Betreuungs- und Spesenmodells sowie insbesondere dem Gewinnen von Neukunden und neuem Volumen geprägt sein. Die aufgebauten Strukturen zur Stützung unserer Qualitätsanforderungen verpflichten die Capital Bank zum Wachstum. Der sich massiv im Umbruch befindliche Private Banking-Markt

in Österreich bietet hier hervorragende Chancen. Ein Thema, das die Capital Bank ebenfalls verstärkt aufgreift, sind aktuelle Entwicklungen mit dem Ziel der Förderung der Steuerehrlichkeit im Zusammenhang mit Veranlagungen außerhalb Österreichs.

Der Geschäftsbereich Investment Banking wird im Jahr 2010 defensiv positioniert sein.

Das Geschäftsjahr 2010 wird aus betriebsorganisatorischer Sicht ein Meilenstein für die Bank. Im zweiten Quartal soll mit der Vollausbaustufe der Integration der Banken in der Kreditinstitutsgruppe der Grazer Wechselseitigen Versicherung gestartet werden. Die Stabs- und Servicebereiche der Bank Burgenland, Capital Bank und Brüll Kallmus Bank werden dabei einheitlich in sogenannte Konzernbereiche zusammengefasst und unter einheitliche Führung gestellt. Wir erwarten uns dadurch eine optimierte Steuerung der Kreditinstitutsgruppe, die Vollnutzung von Kosten- und Geschäftssynergien sowie ein weiteres Heben der Qualität unserer Dienstleistungen.

## **Einleitung**

Das Risikomanagement in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG wird als arbeitsteiliger Prozess der Identifikation, Messung, Überwachung und Steuerung von definierten Risiken auf Konzernebene verstanden. Ein qualitativ angemessenes Risikomanagement wird als wesentlicher Erfolgsfaktor für die nachhaltig erforderliche Entwicklung des Unternehmens gesehen.

Im Jahr 2009 stellten vor allem der Ausbau des Konzernrisikomanagements sowie die damit verbundene Gesamtbanksteuerung wesentliche Aufgaben im Risikomanagement dar. Ziel war es, keine großen methodischen Änderungen in den Berechnungen durchzuführen, sondern die bereits eingesetzten Szenarien zu verfeinern, zu erweitern sowie einheitliche Bewertungs- und Berichtsmethoden im Konzern der HYPO Bank Burgenland AG festzulegen. Zudem ergaben sich durch die Einführung verfeinerter Risikomanagementtätigkeiten im Bereich Private Banking in der Capital Bank – GRAWE Gruppe

AG und die 2008 begonnene Implementierung der Tochter Brüll Kallmus Bank AG als Investmentbank weitere wesentliche Herausforderungen für das Risikomanagement im Jahr 2009.

## **Risikomanagement**

Zielsetzung im Bereich Risikomanagement ist es, sämtliche Risiken des Bankbetriebes (Kredit-, Markt-, Zins- und Liquiditätsrisiken und operationelle Risiken) zu identifizieren, zu quantifizieren sowie aktiv zu steuern. Gemäß den Bestimmungen des § 30 Abs 7 BWG ist die Hypo Bank Burgenland Aktiengesellschaft als Mutterkreditinstitut zur Erfüllung der ICAAP-Bestimmungen auf konsolidierter Ebene verpflichtet. Der Konsolidierungskreis der Hypo Bank Burgenland Aktiengesellschaft umfasst die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG inkl. Banktochtergesellschaften, die Bank Burgenland Leasing sowie die Sopron Bank als nachgelagertes Kreditinstitut im EU-Ausland.

Die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG ist ein auf das Private Banking und Investment Banking spezialisiertes Institut, das aber auch andere, mit diesen Bereichen im Zusammenhang stehende Geschäfte anbietet. Daneben bietet die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG eine Abwicklungsplattform für unabhängige Finanzdienstleister an. Ziel ist es, die Erträge bei gegebener Risikoauslastung zu maximieren. Das wird durch den Grundsatz unterstrichen,



dass bei jedem Bankgeschäft ein dem Risikogehalt angemessener Ertrag erwirtschaftet werden soll. Die Optimierung eines ausgewogenen Verhältnisses zwischen Risiko und Ertrag steht im Mittelpunkt der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG. Diese verfolgt das Ziel, die sich aus dem Bankbetrieb ergebenden Risiken frühzeitig zu erkennen und durch eine wirksame Risikosteuerung aktiv zu managen und zu begrenzen. Im Mittelpunkt dieser Risikosteuerungsaktivitäten steht dabei der möglichst effiziente Einsatz des verfügbaren Kapitals unter Berücksichtigung mittel- und langfristiger strategischer Ziele und Wachstumsaussichten.

Die Weiterentwicklung der Instrumentarien und Prozesse zur Risiko-identifizierung, -quantifizierung sowie -steuerung zur Gewährleistung eines adäquaten Risiko-Chancen-Verhältnisses wird als nachhaltig strategische Komponente erachtet. Die Risikoübernahme zur Ergebniserzielung stellt somit für die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG eine Kernfunktion der unternehmerischen Tätigkeit dar. Die Risikostra-

ategie im Konzern der HYPO Bank Burgenland AG ist es daher, bankübliche Risiken in einem definierten Rahmen einzugehen und die sich daraus ergebenden Ertragspotenziale zu nutzen. In diesem Sinn wird im Konzern der HYPO Bank Burgenland AG ein Risikomanagement aufgebaut, das die Grundlage für eine risiko- und ertragsorientierte Gesamtbanksteuerung bildet und somit ein selektives Wachstum fördert. Das Risikomanagement stellt in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG eine zentrale Einheit dar, welche neben den regulatorischen Rahmenbedingungen, basierend auf dem Bankwesengesetz (BWG) sowie diversen Richtlinien und Leitfäden, ebenso Art, Umfang und Komplexität der für die Bank spezifischen Geschäfte und die daraus resultierenden Risiken für die Bank berücksichtigt. Das Risikomanagement der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG ist in den Risikomanagementkreislauf der HYPO Bank Burgenland AG eingebunden.

Unter dem Begriff Risikomanagement wird ein arbeitsteiliger Prozess der Identifikation, Messung, Überwachung und Steuerung von verschiedenen Risiken verstanden. Die einzelnen Phasen im Risikomanagementprozess umfassen die

– Risikoidentifizierung – hierzu zählen die Erfassung, Messung und Analyse aller für die Bank relevanten Risiken.

– Risikosteuerung – die Risikosteuerung ist die Gesamtheit aller bewusst innerhalb der bewilligten Limite eingegangenen Risiken sowie der gezielte Einsatz von Maßnahmen zur Bewältigung der Risiken. Die Entscheidungsfindung erfolgt in den entsprechenden Gremien/Abteilungen unabhängig vom Markt.

– Risikodokumentation – darunter wird die schriftliche Dokumentation des internen Risikomanagements in Form eines Risikohandbuchs verstanden.

– Risikokommunikation – im Risikoreporting wird in einer für den jeweiligen Empfängerkreis geeigneten und nachvollziehbaren Form die Risikosituation transparent und nachvollziehbar aufbereitet und in regelmäßigen Intervallen zur Verfügung gestellt.

– Risikoüberwachung – die Risikoüberwachung erfolgt durch ein internes Kontrollsystem, welches die Einhaltung der im Risikohandbuch definierten Limite und Richtlinien gewährleistet.

## **Grundsätze des Risikomanagements**

Die Risiken der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG werden durch ein System von Risikogrundsätzen, Risikomessverfahren, Limitstrukturen sowie Überwachungsverfahren kontrolliert und gesteuert.

Einen wesentlichen Grundsatz im Rahmen des Risikomanagementprozesses stellt die Risikopolitik dar. Die Risikopolitik ist Teil der Unternehmensstrategie und definiert die Risikobereitschaft und -orientierung der Bank sowie die Rahmenbedingungen, innerhalb derer die Umsetzung der operativen risikopolitischen Ziele zu erfolgen hat. Die Risikopolitik wird in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG durch den Vorstand unter Beachtung der Konzernentwicklungen sowie -richtlinien und der Geschäftsstrategie bestimmt. Sie umfasst die geplante Entwicklung des gesamten Geschäftes nach mehreren Dimensionen, die Festlegung von Limiten für relevante Risiken sowie die Begrenzung von Klumpenrisiken in Form von Großveranlagungsgrenzen.

Einen weiteren Bestandteil der Grundsätze des Risikomanagements stellen die risikopolitischen Grundsätze dar. In der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG werden folgende risikopolitische Grundsätze in Abstimmung mit den Konzernrichtlinien definiert:

- Die Geschäftsleitung und alle Mitarbeiter sind den risikopolitischen Grundsätzen verpflichtet und treffen auch ihre Entscheidungen unter Einhaltung dieser Leitlinien.
  
- Um eine gewünschte Risiko-Rendite-Verteilung zu erhalten, erfolgt eine Limitierung der einzelnen Geschäftsbereiche mittels Risiko- und/oder Volumenvorgaben unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit des Unternehmens.
  
- Die Methoden der Risikobewertung und -messung werden gemäß dem jeweiligen Umfang, der Komplexität und dem Risikogehalt der Geschäfte ausgestaltet und eingesetzt. Es werden grundsätzlich nicht nur Risiken des Handelsgeschäfts erfasst, sondern auch jene, die sich aus einer Gesamtbankbetrachtung ergeben. Die Flexibilität in der Methodenauswahl soll sinnvolle Weiterentwicklungen ermöglichen.
  
- Um einen konsistenten und kohärenten Risikomanagementprozess zu gewährleisten, werden einheitli-

che Methoden zur Risikobeurteilung und Limitierung eingesetzt.

– Im Rahmen der Risikosteuerung ist ein geeignetes Limitsystem einzusetzen und laufend zu überwachen. Aus den Gesamtbanklimiten sind Limitsysteme sowohl für die einzelnen Teilrisiken als auch für die einzelnen Töchter abzuleiten bzw. zu definieren. Die festgelegten Risikolimits basieren auf dem Risikodeckungspotenzial. Das gesamte Risikodeckungspotential wird für die gemessenen Risiken nicht ausgenützt, womit eine Reserve für außergewöhnliche Szenarien und nicht gemessene Risiken vorbehalten wird.

– Risikosteuerungs- und Controllingprozesse entsprechen den aktuellen gesetzlichen Anforderungen und werden an sich ändernde Bedingungen angepasst. Zudem werden die Risikosteuerungsgrößen in ein System zur Gesamtbanksteuerung eingebracht.

– Bei den wesentlichen, gegebenenfalls existenzgefährdenden Risikoarten wird ein Risikomanagement auf dem Niveau angestrebt, welches zumindest jenem strukturell und größenmäßig vergleichbarer Institute entspricht („Best-Practice-Grundsatz“).

– Das Risikomanagement wird auf Konzernebene wahrgenommen. Ergänzend dazu ist jeder Mitarbeiter angehalten, Risikopotenziale zu erkennen und entsprechende Maßnahmen einzuleiten.

– Die Organisation des Risikomanagements unterliegt dem Grundsatz der Funktionstrennung zwischen Markt und Marktfolge und hat die Vermeidung von Interessenkonflikten auf allen Entscheidungsebenen zu gewährleisten.

– Für die laufende Risikosteuerung sind dem Vorstand bzw. den entscheidenden Gremien sowohl auf Konzern- als auch auf Einzelinstitutebene regelmäßig Berichte über die Risikosituation der Bank vorzulegen. Für die Risikodokumentation und -berichterstattung sind die jeweiligen Organisationseinheiten verantwortlich.

## **Neue Produkte, neue Märkte**

Die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG engagiert sich grundsätzlich in jenen Geschäftsfeldern, in denen Fachwissen sowie Experten vorhanden sind und in denen sie über eine entsprechende Überwachung bzw. Möglichkeit zur Beurteilung der spezifischen Risiken verfügt.

Der Aufnahme neuer Geschäftsfelder oder neuer Produkte geht eine adäquate Analyse der geschäftsspezifischen Risiken voraus. Zu diesem Zweck ist in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG ein Produktgenehmigungsprozess definiert. Dieser Produktgenehmigungsprozess definiert das ablauforganisatorische Regelwerk, welches die Vorgehensweise bei der Emission oder Investition in neue Produkte, dem Aufnehmen oder Eintreten in neue Märkte und Geschäftsbereiche bestimmt. Im Rahmen des Produktgenehmigungsprozesses sind vom Antragsteller des neuen Produktes Informationen vorzulegen, die sodann vom Risikomanagement, der Internen Revision, der Rechtsabteilung sowie dem Compliance-Verantwortlichen geprüft werden. Besteht die Notwendigkeit, auch andere Abteilungen in den Produktgenehmigungsprozess mit einzubeziehen, so werden diese von der Abteilung Risikomanagement über den Produktgenehmigungsprozess informiert und zu einer Stellungnahme aufgefordert. Wesentliche Voraussetzung für eine positive Stellungnahme des Risikomanagements ist dabei die Abbildbarkeit der Produkte in den Risikomanagementsystemen.



Erst nach Stellungnahme aller Parteien wird ein Schlussbericht an den Vorstand erstellt, der sodann über die Aufnahme oder Ablehnung des Produktes entscheidet.

## **Organisation und Dokumentation des Risikomanagements**

Grundlage für das Risikomanagement in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG bildet die strikte Trennung zwischen Markt und Marktfolge. Die Risikomanagementfunktionen sind bei dem für das Risikomanagement zuständigen Vorstandsmitglied zusammengefasst. Die Tätigkeiten der Risikomanagementeinheiten erfolgen gemäß den vom Vorstand festgelegten Leitlinien der Risikopolitik, welche die Risikosteuerung als auch die qualifizierte und zeitnahe Überwachung der Risiken im Zusammenspiel mit den einzelnen Unternehmensbereichen und der unabhängigen Risikofunktion definieren. Entsprechend dem Grundsatz der Proportionalität entspricht die Organisation des Risikomanagements qualitativ und quantitativ den betriebsinternen Erfordernissen, den Geschäftsaktivitäten, der Strategie und der Risikosituation. Die Verantwortung für die Risikosteuerung ist in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG auf mehrere Einheiten aufgeteilt. Die Organisationseinheit Marktrisiko ist verantwortlich für die konzernweite Risikosteuerung aller das Marktrisiko betreffenden Risiken sowie für die Risikoüberwachung im Private Banking-Geschäft der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG. Im Risk Controlling liegt die Verantwortung für die im Zusammenhang mit dem strategischen Kreditrisiko und den operationellen Risiken stehenden Risikomanagementtätigkeiten sowie die Gesamtbanksteue-

rung. Das operative Kreditrisikomanagement erfolgt in der Abteilung Kreditmanagement. Das Risikomanagement auf Konzernebene wird durch das Mutterkreditinstitut HYPO Bank Burgenland AG wahrgenommen. Das Risikomanagement der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG sowie deren Tochtergesellschaften wird weiterhin durch das Risikomanagement der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG durchgeführt. Im Rahmen der Umsetzung des Konzernrisikomanagements erfolgt eine enge Zusammenarbeit zwischen dem Risikomanagement der HYPO Bank Burgenland AG und der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG.

In ihren Aufgaben werden die Risikomanagementeinheiten durch folgende Gremien unterstützt:

– Gesamtbankrisikoausschuss

Die Risikosteuerung im Konzern der HYPO Bank Burgenland AG erfolgt im Gesamtbankrisikoausschuss unter der Leitung des Gesamtvorstandes sowie unter Einbeziehung der Vorstände der Tochtergesellschaften sowie von Vertretern der Risikomanagementeinheiten, des Treasury und der Internen Revision. Der Gesamtbankrisikoausschuss nimmt auf übergeordneter Ebene risikopolitische, strategische und strukturelle Grundsatz- bzw. Risikofragen, die unternehmensweite Risikopolitik sowie strategische Aufgaben der Gesamtbanksteuerung wahr. Ebenso erfolgt die Überwachung und Steuerung der Risikotragfähigkeit sowie die Festlegung der Risikolimiten auf Gesamtbankebene im Gesamtbankrisikoausschuss.

– Risk-Management-Komitee  
(RIMCO)

Das RIMCO stellt ein periodisch tagendes Gremium in der Capital Bank Gruppe dar, in welchem über spezielle Risikothemen der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG und deren Tochterinstitute berichtet wird. Entscheidungen im RIMCO werden immer unter Beachtung der Gesamtbankrisikosituation und der Entscheidungen des Gesamtbankrisikoausschusses getroffen. Es ist festzuhalten, dass das RIMCO für Risiken der gesamten Capital Bank Gruppe – d.h. für die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG, die Brüll Kallmus Bank AG sowie die Security KAG – zuständig ist.

– Investment-Komitee (IC)

Das IC übernimmt in der Capital Bank Gruppe die Funktion eines Veranlagungsausschusses, dessen Hauptaufgabe darin besteht, Entscheidungen zur Eigenveranlagung der Bank im Wertpapierbereich zu treffen, die über die Tätigkeiten des Treasury hinausgehen und nicht durch das Limitsystem geregelt sind.

- Um eine koordinierte und umfassende Risikosteuerung sicherzustellen,
- wird eine Gesamtbankrisikostrategie definiert,
  - werden ein Gesamtbankrisikohandbuch sowie Dienstanweisungen als Dokumentationsgrundlage verwendet und
  - Risikolimiten festgelegt.

Die Gesamtbankrisikostrategie definiert einerseits allgemeine Grundsätze des Risikomanagements (Prinzipien, Risikosteuerungsprozess, Organisation etc.) und andererseits Risikostrategien je Risikokategorie. Die Zielsetzung des Risikohandbuches ist es, den gesetzlichen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen zum Thema Risikomanagement gerecht zu werden. Es unterstützt das Risikomanagement bei der systematischen Auseinandersetzung mit Risiken und ermöglicht den Mitarbeitern und dem Management eine systematische Beschäftigung mit den einzelnen Bestandteilen des Risikomanagements. Dienstweisungen verfolgen ebenso wie das Risikohandbuch die Zielsetzung, den Mitarbeitern spezielle Risikothemen und deren Regelungen näherzubringen. Im Gegensatz zum Risikohandbuch weisen sie einen hohen Detaillierungsgrad auf und sind meist auf spezielle Einzelthemen beschränkt. Die Definition der Risikolimite erfolgt mind. ein Mal jährlich auf Basis der Risikotragfähigkeitsrechnung. Die Einhaltung der Risikolimite wird laufend über-

wacht und regelmäßig an das Management berichtet. Bei Erreichen der Frühwarnstufe bzw. bei Überschreiten eines Limits sind in Kooperation mit dem Vorstand und dem jeweiligen Bereichsleiter entsprechend dem jeweiligen Risiko Maßnahmen zur Begrenzung zu beschließen.

Das zentrale Instrument der Gesamtbankrisikosteuerung der Capital Bank Gruppe ist die Risikotragfähigkeitsrechnung. In dieser werden die Risikokennzahlen aus den einzelnen Risikoarten zu einem gesamten Verlustpotenzial aus Risikoübernahmen aggregiert und in einem Prozess den zur Deckung dieser potenziellen Verluste zur Verfügung stehenden Deckungsmassen (Ertragskraft, Reserven und Eigenkapital) gegenübergestellt. Das Ziel dieses Vergleichs ist es festzustellen, inwieweit die Bank in der Lage ist, potenzielle unerwartete Verluste zu verkraften (Risikotragfähigkeitskalkül). Dem Risikotragfähigkeitskalkül folgend ist es das Ziel, die Sicherung des Weiterbestandes des Kreditinstitutes zu gewährleisten.

Der Vorstand beschließt die Gesamtrisikostategie, welche die Allokation des Risikodeckungspotenzials auf die einzelnen Risikokategorien enthält. Hiermit wird festgelegt, in welcher Höhe Risiken in den einzelnen Geschäftsbereichen eingegangen werden können. Die Berechnung der Risikotragfähigkeit wirkt somit im Konzern als Begrenzung für alle Risikoaktivitäten. Die Berechnung der Risikotragfähigkeit erfolgt quartalsweise für die Capital Bank



Gruppe sowie für die Kreditinstitute Capital Bank – GRAWE Gruppe AG inkl. Security KAG sowie für die Brüll Kallmus Bank AG. Darüber hinaus erfolgt eine ständige Beobachtung der Risikopositionen, um bei auftretenden Abweichungen ad hoc risikominimierende Schritte setzen zu können. Die Berechnungen der Capital Bank Gruppe fließen ebenso in die Konzernrisikotragfähigkeitsrechnung der HYPO Bank Burgenland AG ein.

Die Risikotragfähigkeitsanalyse stellt das ökonomisch erforderliche Kapital für unerwartete Verluste den Risikodeckungsmassen gegenüber. Die Differenz daraus stellt die Eigenmittelreserve dar. Die Berechnung der Risikotragfähigkeit erfolgt durch zwei Methoden: die ökonomische Sichtweise, welche den Schutz der Gläubiger in den Mittelpunkt stellt, und die Going-Concern-Sichtweise, welche als Risikotragfähigkeit den reibungslosen Fortbetrieb der Bankgeschäfte definiert. Der Unterschied zwischen diesen beiden Methoden liegt in der

Anrechnung der Deckungsmassen sowie in der Bewertung der Risiken.

Das vom Konzern für das Eingehen von Risiken zur Verfügung stehende Kapital sind die Eigenmittel, welche sich aus dem TIER-I- und TIER-II-Kapital zusammensetzen. Zusätzlich wird für die Ermittlung der Risikodeckungsmassen ein Teil der Stillen Reserven sowie der erwartete Gewinn für das laufende Jahr berücksichtigt.

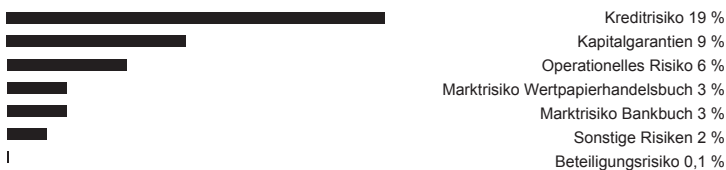
Die Methodik zur Berechnung der Risiken unterscheidet sich je Risikokategorie. Folgende Risikokategorien werden in der Risikotragfähigkeitsrechnung berücksichtigt:

- Kreditrisiko
- Risiken des Handelsbuches
- Marktrisiken des Bankbuches (Zinsänderungs- und Fremdwährungsrisiko)
- Kapitalgarantien
- Operationelles Risiko
- Beteiligungsrisiko
- Sonstige Risiken

Die Capital Bank Gruppe wendet zur Berechnung der Risiken in der ökonomischen Sichtweise im Kreditrisiko, im Marktrisiko des Wertpapierhandelsbuches und des Bankbuches sowie bei den Kapitalgarantien den Standardansatz an. Für die Betrachtung dieser Risiken in der Going-Concern-Sichtweise erfolgt eine Adaptierung der Werte aus dem Standardansatz, in dem die Werte statistisch auf ein Konfi-

denzintervall von 95 % korrigiert werden. Das operationelle Risiko wird aufsichtsrechtlich gemäß dem Basisindikatoransatz gemessen, welcher auch für die ökonomische Sichtweise herangezogen wird. Für die Betrachtung der operationellen Risiken in der Going-Concern-Sichtweise wird auf die Werte aus der internen Schadensfalldatenbank zurückgegriffen, wobei eine strikte Untergrenze von 15 % des Basisindikatoransatzes definiert wird. Zusätzlich fließt ein allgemeiner Puffer für andere Risikoarten ein, die nicht explizit quantifiziert werden können. Folgende Abbildung zeigt die Verteilung der Risiken am ökonomischen Kapital per Stichtag 31.12.2009.

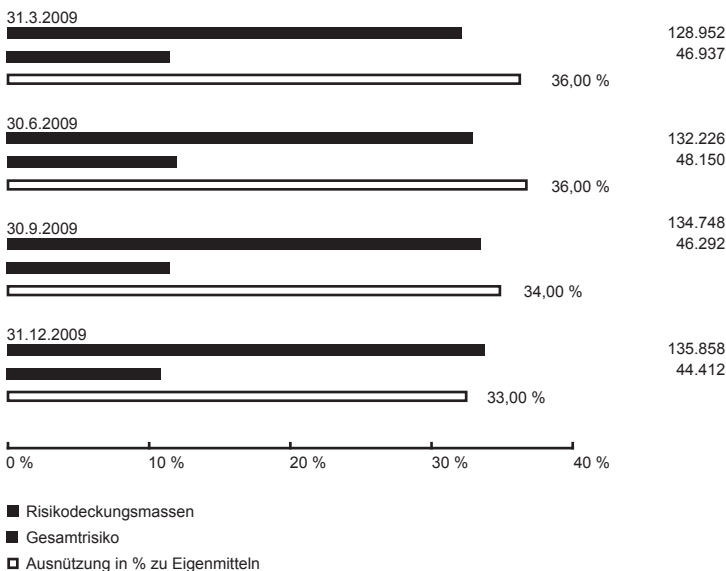
#### RISIKOARTEN



Zur Ermittlung des Gesamtrisikos werden die einzelnen Risikoarten ohne Berücksichtigung von Korrelationseffekten aggregiert. Die Ausnützung des Gesamtrisikos in % zu den Risikodeckungsmassen in der Capital Bank Gruppe beträgt zum Jahresultimo in der ökonomischen Sichtweise 33 %. Im Vergleich dazu betrug die Ausnützung in der ökonomischen Sichtweise per 31.12.2008 39 %.

### Risikotragfähigkeit 2009

Werte in TEUR



Dem zwingenden Abstimmungsprozess zwischen quantifiziertem Risikopotenzial und vorhandenen Risikodeckungsmassen der Bank wurde während des Berichtsjahres 2009 ständig Rechnung getragen. Um die Risiken extremer Marktentwicklungen abschätzen zu können, werden zusätzlich für bestimmte Risikokategorien Stressszenarien durchgeführt.

### **Risikomanagement spezieller Risikoarten**

Im Rahmen der Gesamtbankrisikosteuerung wird in der Capital Bank Gruppe zwischen folgenden Risikokategorien unterschieden:

- Marktrisiko
- Operationelles Risiko
- Kreditrisiko
- Liquiditätsrisiko
- Sonstige Risiken

Aufgrund der Spezialisierung in den Geschäftsbereichen Private und Investment Banking ergeben sich wesentliche Risiken vor allem im Bereich der Markt-, Operationellen und Rechtsrisiken, welche im

Rahmen des Überwachungs- und Steuerungsprozesses besondere Bedeutung finden.

### **Marktrisiko**

Marktrisiken entstehen durch mögliche Veränderungen von Marktpreisindikatoren wie Zinssätzen, Währungs- und Aktienkursen sowie aus der Veränderung von Credit-Spreads. Diese mit Marktrisiko behafteten Risikopositionen entstehen entweder durch Kundengeschäfte oder durch die bewusste Übernahme von Positionen in den Eigenbestand der Bank. Als Unterarten des Marktrisikos werden in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG das Zinsänderungs-, Fremdwährungs- sowie Credit-Spread-Risiko definiert.

Die Identifikation, Messung, Überwachung und Steuerung der Marktrisiken im Handels- und Bankbuch erfolgen durch die Organisationseinheit Marktrisiko. Neben der täglichen Überwachung der Marktrisiko- und Kontrahentenlimite stellen vor allem die Weiterentwicklung der Risikomesssysteme sowie Risikosteuerungsaspekte Hauptaufgaben im Marktrisiko dar. Zentrales Element zur Marktrisiko-steuerung in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG bildet das Limitsystem. Das Gesamt- sowie Einzellimit wird, unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit sowie der Konzernlimite, vom Vorstand festgelegt. Ein gewünschter Grad der Diversifizierung in den Portfolios und die Strategie des Handels

sind wichtige Einflussgrößen für die Entwicklung der Limitstruktur. Neben Volumens- und Positionslimiten werden auch Sensitivitätslimite sowie Länderlimite bei der Limitvergabe berücksichtigt. Die Capital Bank Gruppe hat in ihrer Risikostrategie die Grundlage für den Umgang mit Marktrisiken definiert. Das für das Eingehen von Marktrisiken zur Verfügung gestellte Limit begrenzt den Umfang der einzugehenden Marktrisiken auf ein für den Konzern verträgliches sowie erwünschtes Maß und führt zu einer unter Risiko-Rendite-Gesichtspunkten optimierten Risikomischung.

Die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG führt gem. BWG ein „großes Handelsbuch“. Das Marktrisiko des Handelsbuches der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG wird vorrangig vom Aktienkursrisiko sowie dem Zinsänderungsrisiko geprägt. Für die Ermittlung der erforderlichen Eigenmittel des Handelsbuches wendet die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG den Standardansatz nach § 220 Abs 2 BWG an.

Eine Value-at-Risk-Berechnung für Positionen aus dem Eigenbestand wird aktuell aufgrund der Geschäftsstrategie sowie aufgrund der aktuell gehaltenen Risikopositionen nicht durchgeführt. Im Zuge von Umstrukturierungen betreffend die Eigenhandelsaktivitäten der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG im Jahr 2010 ist die Aufnahme der Eigenpositionen der Capital Bank Gruppe in die Value-at-Risk-Berechnungen der Konzernmutter Hypo Bank Burgenland geplant. Damit wird in einem weiteren Schritt dem Grundsatz der Verwendung von einheitlichen Methoden zur Risikobewertung im Konzern Rechnung getragen.

Einen besonderen Schwerpunkt im Rahmen des Marktrisikos für die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG stellen die mit dem Wertpapiergeschäft im Zusammenhang stehenden gegebenen Garantien dar. Die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG hat für einige Produkte, die von der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG selbst gestaltet als auch vertrieben werden sowie für Produkte, die von Versicherungen vertrieben werden, Kapitalgarantien abgegeben. Diese Garantien beziehen sich darauf, dass bei negativer Wertentwicklung des Produktes die Bank für jenen Teil haftet, der den Unterschiedsbetrag zwischen dem aktuellen Kurswert und dem eingesetzten Betrag des Kunden darstellt. Dieser Unterschiedsbetrag stellt somit für die Bank Risiko dar. Im Rahmen des Risikomanagements werden deshalb das Management und die Wertentwicklung der Kapitalgarantien überwacht und allenfalls not-



wendige risikobegrenzende Schritte veranlasst. Im Zuge der Risikomanagementmaßnahmen erfolgen eine monatliche Überprüfung der Garantiesumme (Barwert) mit dem aktuellen Kurswert sowie eine Überprüfung der Plausibilität der Daten. Ebenso erfolgt im Risikomanagement eine ständige Beobachtung der Märkte, um bei Gefahr jederzeit Maßnahmen ergreifen zu können.

Ein besonderer Stellenwert kommt im Rahmen der Kapitalgarantien der „Prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge“ (PZV) zu, da die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG im Rahmen des Veranlagungsproduktes PZV die Kapitalgarantie nach den gesetzlichen Vorgaben (§108 Abs 1 Zi 3 EStG) übernommen hat. Im Rahmen dieser Kapitalgarantie garantiert die Bank, dass dem Kunden zumindest die eingezahlten Beträge zuzüglich der staatlichen Förderung ausbezahlt werden. Im Risikomanagement wird daher das Risiko aus der PZV verstärkt beobachtet. So erfolgte bereits vor Übernahme der Kapitalgarantie ein Genehmigungsprozess, in dem sowohl im Haus (Risi-

komanagement, Rechnungswesen, Recht) als auch mit Drittparteien (KPMG, FMA) der Produktablauf genau erläutert und verschiedene Problematiken aufgerollt und gelöst wurden. Im Rahmen des Kapitalgarantiemanagements der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG erfolgen einerseits eine monatliche Überwachung der Entwicklung der Garantien sowie der Performance des zugrundeliegenden Fonds sowie andererseits regelmäßig stattfindende PZV-Sitzungen, in denen wesentliche Veränderungen betreffend die PZV und den Fonds gemeinsam mit der Security KAG und der Grazer Wechselseitigen Versicherung AG diskutiert werden.

Zum Bilanzstichtag sind Garantien mit einer Gesamtgarantiesumme von rund 254 Mio EUR ausstehend. Dies ergibt eine Veränderung gegenüber dem Vorjahr von +19 %. Den Garantien stehen entsprechende werthaltige Positionen gegenüber.

Unter Zinsänderungsrisiko wird in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG das Risiko der Kurschwankungen verzinslicher Wertpapiere definiert, welche sich aus Veränderungen der Kapitalmarktzinsen ergeben. Zur Messung des Zinsrisikos fordert die Aufsichtsbehörde quartalsweise eine Zinsrisikostatistik, welche auf Basis von bilanziellen und außerbilanziellen Positionen sowie der Zuordnung von Laufzeitbändern entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen berechnet wird und einen 200-Basispunkte-Zinsshift unterstellt. Das auf diese Weise ermittelte Zinsänderungsrisiko in der Capital

Bank Gruppe beträgt zum Bilanzstichtag 31.12.2009 2 % der vorhandenen Eigenmittel.

**Zinsänderungsrisiko 2009 – 200-BP-Shift in TEUR**

	Vorjahr 31.12.2008	Max.	Durchschnitt	Ultimo
Zinsänderungsrisiko	656	3.161	2.748	2.499
in % zu Eigenmitteln	0,62 %	2,65 %	2,37 %	2,16 %

**Zinsänderungsrisiko 2008 – 200-BP-Shift in TEUR**

	Vorjahr 31.12.2007	Max.	Durchschnitt	Ultimo
Zinsänderungsrisiko	4.161	4.629	3.070	656
in % zu Eigenmitteln	4,22 %	4,11 %	2,58 %	0,62 %

Die Tabelle zeigt, dass das von der Aufsichtsbehörde definierte Limit von 20 % der Eigenmittel jederzeit eingehalten wurde sowie genügend Puffer vorhanden ist. Darüber hinaus ist ersichtlich, dass das Zinsänderungsrisiko in der Capital Bank Gruppe aufgrund der derzeitigen Geschäftsstrategie einen geringen Anteil am Gesamtbankrisiko aufweist.

## **Operationelles Risiko**

In der Capital Bank Gruppe wird das operationelle Risiko analog zu den bankgesetzlichen Vorschriften als das „Risiko von unerwarteten Verlusten, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren, Menschen und Systemen oder von externen Ereignissen einschließlich des Rechtsrisikos eintreten“ definiert. So sollen z.B. Ausfälle in IT-Systemen, Sachschäden, Fehlverarbeitungen, Betrugsfälle, Natur- oder sonstige Katastrophen sowie Änderungen im externen Umfeld in Hinblick einer genaueren und vor allem konsolidierten Risikomessung und -steuerung unterliegen.

Zur Identifikation von operationellen Risiken wird seit 2006 in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG eine Schadensfalldatenbank geführt, in welcher Schadenereignisse in strukturierter Form je nach Geschäftsprozess, Ereignistyp sowie Geschäftsfeld erfasst werden. Zielsetzung ist es, dem Risikomanagement sowie dem Management alle relevanten Informationen in Zusammenhang mit operationellen Risiken aufzuzeigen und eine genauere Quantifizierung des operationellen Risikos sowie eine bessere Steuerung und Schwachstellenanalyse von fehlerhaften Prozessen zu ermöglichen.

Das Management wird im Rahmen des vierteljährlichen ICAAP-Reports über die Entwicklung der operationellen Schäden informiert. Werden dabei Häufungen von bestimmten Schadensfällen festge-

stellt, wird unter Berücksichtigung von organisatorischen Zuständigkeiten ein Prozess gestartet, um aufgetretene Risiken zu reduzieren. Bei gravierenden Schadensfällen wird der Vorstand im Rahmen eines Ad-hoc-Reports unverzüglich über das Ausmaß und über die zugrunde liegende Ursache für diesen Schadensfall informiert.

Zur Minderung des operationellen Risikos werden in der Capital Bank Gruppe zudem interne Kontrollsysteme inkl. der Internen Revision, klare und dokumentierte interne Richtlinien („Arbeitsanweisungen“), Funktionstrennung („Vier-Augen-Prinzip“), Zuordnung und Limitierung von Entscheidungskompetenzen sowie eine laufende Qualifikationssicherung und -erhöhung der Mitarbeiter durch Aus- und Weiterbildung („Personalentwicklung“) eingesetzt. Diese in den Geschäftsprozessen integrierten internen Kontroll- und Steuerungsmaßnahmen sollen einen angemessenen und akzeptierten Risikolevel im Unternehmen sicherstellen.

Zur Sicherstellung eines konzernweit einheitlichen Vorgehens werden alle Maßnahmen zur Steuerung und Überwachung dieser Risiken durch den Bereich Risk Controlling koordiniert. Das zentrale Gremium zur Steuerung der operationellen Risiken ist das RIMCO.

Für die Eigenkapitalunterlegung des operationellen Risikos gem. BASEL II wendet die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG den Basisindikatoransatz an. Das Eigenmittelerfordernis für das operationelle Risiko betrug im Berichtsjahr 2009 für die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG und deren Tochtergesellschaften 7,239 Mio EUR.

## **Kreditrisiko**

Unter Kreditrisiko werden in der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG Ausfallsrisiken definiert, die aus nicht verbrieften Forderungen und verbrieften Forderungen (Wertpapieren) gegen Dritte entstehen. Das Risiko besteht darin, dass diese Forderungen gegenüber der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG nicht voll oder nicht termingerecht erfüllt werden können. Dies kann sowohl aus Entwicklungen bei einzelnen Vertragspartnern als auch aus allgemeinen Entwicklungen resultieren, die eine Vielzahl von Vertragspartnern betreffen. Ebenso können Kreditrisiken auch aus besonderen Formen der Produktgestaltung oder des Geschäftsfeldes resultieren. Die Verantwortung für die kompetente Handhabung sämtlicher Kreditrisiken obliegt dem Kreditmanagement sowie dem Risk Controlling. Das strategische Kreditrisikomanagement obliegt der Abteilung Risk Controlling und konzentriert sich auf die Identifikation, Messung, Zusammenfassung, Planung und Steuerung sowie Überwachung des Kreditrisikos.

Das operative Kreditrisikomanagement unterstützt den aktivseitigen Bankbetrieb durch die richtlinien-gemäße Risiko- und Bonitätsprüfung aller Finanzierungsanträge und deren Richtigkeit, die Überprüfung der Einhaltung der Bewertungsrichtlinien sowie das Erkennen von Frühwarnindikatoren. Das gesamte Kreditexposure (Kundenforderungen inkl. Wertpapiere) sowie die Verteilung des Risikovol- mens nach Währungen, Risikokategorien und Län- dern wird dem Vorstand regelmäßig berichtet. Zusätzlich wurden für Lombardkredite Stressszena- rien definiert, um Änderungen von Marktpreisen in den als Sicherheit gegebenen Wertpapieren aufzuzei- gen und um deren Auswirkung auf die Besicherung darzustellen. Darüber hinaus erfolgt ein laufender Abgleich mit den übrigen Risiken sowie die Einbin- dung der Kreditrisikodaten der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG in die Konzernkreditrisikobe- trachtung bzw. -analyse.

Das Kreditvolumen (vor EWB und §-57-Reserve) fiel im Geschäftsjahr 2009 zum Vergleichszeitraum 2008 um rund 9 % auf 143 Mio EUR.

Die Risikosteuerung im Kreditbereich erfolgt in der Capital Bank Gruppe nach den in den „Richtlinien für das Kreditgeschäft (RKG)“ festgelegten und vom Vorstand beschlossenen Grundsätzen. Diese Richtli- nien entsprechen den von der FMA ausgegebenen Mindeststandards für das Kreditgeschäft und werden bei Änderungen im Geschäftsfeld oder im juristi- schen Umfeld adaptiert. Zur Steuerung von Länder-



risiken werden Länderlimite sowohl auf Konzern- als auch auf Einzelinstitutsebene definiert. Zur Risikominimierung von Kontrahentenrisiken sind in der Capital Bank Gruppe Richtlinien zur Kontrahentengenehmigung definiert. Die Aufnahme neuer Handelspartner obliegt dabei dem Risikomanagement, welches nach internen Kriterien die Handelspartner prüft und genehmigt.

Zu den Grundsätzen des Kreditgeschäftes in der Capital Bank Gruppe gehört eine klare Kredit- und damit verbundene Risikopolitik. Kernpunkt dieser Politik ist es, Kredite in erster Linie gegen Herannahme von Sicherheiten zu vergeben. Als Sicherheiten dienen im Wesentlichen entsprechende Wertpapiere, deren Belehnssätze nach verschiedenen Kriterien differenziert werden. Neben der Betrachtung der Sicherheitensituation wird auch die wirtschaftliche Situation des Kreditnehmers näher betrachtet und bei der Kreditentscheidung miteinbezogen. Zur Einteilung der Kunden in verschiedene Risikokategorien bzw. -klas-

sen, bedient sich die Capital Bank Gruppe eines 10- bzw. 4-stufigen Systems.

### **Liquiditätsrisiko**

Das kurzfristige Liquiditätsrisiko repräsentiert die Gefahr, dass die Bank ihren anfallenden Zahlungsverpflichtungen nicht zeitgerecht oder nicht in vollem Umfang nachkommen kann. Das Refinanzierungsrisiko repräsentiert die Gefahr, dass zusätzliche Refinanzierungsmittel nur zu erhöhten Marktzinsen beschafft werden können.

Seit 2009 erfolgt die Steuerung der Liquidität durch das Konzerntreasury.

Gemäß den aufsichtsrechtlichen Anforderungen gilt die Liquidität eines Institutes als gesichert, wenn die gewichteten Zahlungsmittel die während eines Zeitraumes abrufbaren gewichteten Zahlungsverpflichtungen abdecken. Im Berichtsjahr 2009 lag die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG jederzeit über den aufsichtsrechtlich geforderten Kennzahlen. Die Vorsorge für einen unvorhersehbaren, erhöhten Liquiditätsbedarf bzw. eine kurzfristige Liquiditätsbeschaffung ist durch folgende Optionen gewährleistet: Außer der Ausnutzung von offenen Refinanzierungslinien bei anderen Banken kann ein eventuell zusätzlicher Liquiditätsbedarf (relativ) kurzfristig aus dem Verkauf von in den Büchern gehaltenen, nicht verpfändeten Wertpapieren gedeckt werden. Eine

Aufstellung über die aktuelle Ausnutzung der Interbanklinien sowie über die zurzeit am Buch gehaltenen, jederzeit liquidierbaren Wertpapiere erhält der Vorstand regelmäßig. Im Rahmen der Treasurylimite ist für den Fall eines unerwarteten Liquiditätsabflusses ein Portfolio mit freien EZB-fähigen Wertpapieren vorbehalten, das kurzfristig zur Liquiditätsbeschaffung genutzt werden kann.

Zur Begrenzung des Liquiditätsrisikos werden ebenso für bestimmte Geschäftsbereiche Liquiditätslimite vergeben.

Im Jahr 2009 befand sich die Capital Bank – GRAWE Gruppe AG – trotz der im Zuge der Finanzmarktkrise erschwerten Marktbedingungen – in einer Situation der Überliquidität.

## Zusammenfassung

In der Capital Bank Gruppe werden für alle wesentlichen Risiken Maßnahmen zu deren Begrenzung und Minimierung getroffen. Eine gesamtbankweite Zusammenfassung der messbaren Risiken wird im Rahmen der Risikotragfähigkeitsanalyse durchgeführt. Zudem werden durch ein adäquates Limitsystem und die Berechnung verschiedener Risikokennzahlen Maßnahmen zur Begrenzung von Risiken ergriffen. Die Risikotragfähigkeitsrechnung zeigt, dass die Risikotragfähigkeit der Capital Bank Gruppe nur zu einem Teil durch Risiken in Anspruch genommen wird und genügend Puffer zu den verfügbaren Risikodeckungsmassen vorhanden ist.

Auch im kommenden Jahr 2010 wird die Capital Bank Gruppe ihre Geschäftstätigkeit entsprechend ihrer gewählten Risikostrategie weiterführen. Einer der Schwerpunkte in den Tätigkeiten des Risikomanagements wird in der weiteren Harmonisierung der Risikomethoden, der Risikosysteme und der Risikosteuerung mit dem Mutterkreditinstitut HYPO Bank Burgenland AG liegen. Darüber hinaus ergeben sich durch die Geschäftstätigkeit der Brüll Kallmus Bank AG neue Herausforderungen im Risikomanagement. Die Risikoüberwachung im Bereich Private Banking wird im Jahr 2010 ebenso im Mittelpunkt stehen. Hier geht es vorrangig um die Ausarbeitung neuer Auswertungen sowohl für das Management als auch für die einzelnen Private Banking-Leiter. Ziel dabei ist es, eine verbesserte

Darstellung der aus dem Private Banking-Geschäft resultierenden Risiken zu gewährleisten. Außerdem soll eine kontinuierliche Verbesserung im Reporting der Kreditrisiken erzielt werden. Neben diesen Projekten stellen der laufende Prozess des ICAAP, die Adaptierung des Reportingwesens sowie die ständige Verbesserung von bereits bestehenden Risikomanagementtätigkeiten weitere Aufgaben des Risikomanagements für das kommende Jahr dar. Der Aufbau von Steuerungsinstrumenten, die Weiterbildung der Mitarbeiter sowie die kontinuierliche Verbesserung der internen Risikoquantifizierungsmethoden bilden weitere Schwerpunkte des Jahres 2010.

Graz, am 10. März 2010

Der Vorstand



Vst.-Dir.  
Christian Jauk, MBA e.h.



Vst.-Dir. Mag.  
Constantin Veyder-Malberg e.h.



## 01. EGT IN TEUR

---

██	2003 : 13.904
██	2004 : 14.830
██	2005 : 15.961
██	2006 : 16.840
██	2007 : 17.663
I	2008 : 175
████████████████	2009 : 5.451

## 02. BILANZSUMME IN TEUR

---

████████████████████	2003 : 221.493
████████████████████	2004 : 225.975
████████████████████████████████████	2005 : 389.054
██	2006 : 563.684
██	2007 : 735.829
██	2008 : 731.082
██	2009 : 653.309

## 03. BETRIEBSERGEBNIS IN TEUR

---

██	2003 : 24.584
██	2004 : 26.666
██	2005 : 25.858
██	2006 : 21.901
██	2007 : 22.558
██	2008 : 11.781
████████████████████████████████████	2009 : 9.260





## 05. BETRIEBSERTRÄGE IN MIO EUR

---

██	2003 : 39,2
██	2004 : 42,9
██	2005 : 46,1
██	2006 : 45,5
██	2007 : 47,4
██	2008 : 33,2
██	2009 : 32,2

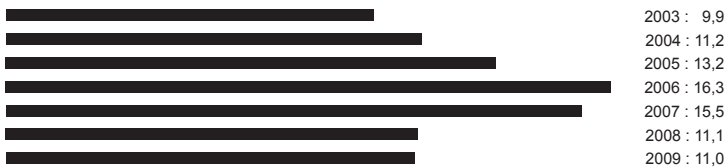
## 06. NETTOZINSERTRAG IN TEUR

---

████████████████████████████████████	2003 : 3.421
████████████████████████████████████	2004 : 4.462
████████████████████████████████████	2005 : 4.931
████████████████████████████████████	2006 : 7.440
████████████████████████████████████	2007 : 10.641
████████████████████████████████████	2008 : 9.426
████████████████████████████████████	2009 : 5.710

## 07. PERSONALAUFWAND IN MIO EUR

---





**Bericht des  
Aufsichts-  
rates**

Der Aufsichtsrat hat im Jahr 2009 aufgrund der in vier Aufsichtsratssitzungen vom Vorstand erstatteten Berichte und Unterlagen sowie durch wiederholte Führungnahme die Geschäftsführung überwacht und deren Maßnahmen gutgeheißen.

Der Jahresabschluss 2009 und der Geschäftsbericht, soweit er den Jahresabschluss erläutert, wurden von der KPMG Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH, 1090 Wien, geprüft. Diese Prüfung hat keinen Anlass zu Beanstandungen gegeben, sodass der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk erteilt wurde.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand vorgelegten Bericht mit dem Gewinnverteilungsvorschlag zur Kenntnis genommen und den Jahresabschluss zum 31. Dezember 2009 geprüft und gebilligt, der damit gemäß § 96 Absatz 4 des Aktiengesetzes festgestellt ist.

Der Aufsichtsrat spricht allen Kunden für ihr der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG entgegengebrachtes Vertrauen sowie dem Vorstand und allen Mitarbeitern für die im Jahr 2009 geleistete Arbeit seinen Dank aus.

Graz, im März 2010

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Othmar Ederer". The script is cursive and fluid.

Mag. Dr. Othmar Ederer  
Vorsitzender des Aufsichtsrates

**08. BILANZ DER CAPITAL BANK – GRAWE GRUPPE AG**  
**ZUM 31.12.2009**

AKTIVA	31.12.2009	31.12.2008
	EUR	TEUR
<b>1. Kassenbestand und Guthaben bei Zentralnotenbanken</b>	8.351.408,73	7.084
<b>2. Schuldtitel öffentlicher Stellen, die zur Refinanzierung bei der Zentralnotenbank zugelassen sind</b>		
Schuldtitel öffentlicher Stellen und ähnliche Wertpapiere	5.328.620,38	4.777
<b>3. Forderungen an Kreditinstitute</b>	210.628.681,98	236.260
a) täglich fällig	128.444.246,46	114.065
b) sonstige Forderungen	82.184.435,52	122.194
<b>4. Forderungen an Kunden</b>	121.105.595,03	143.447
<b>5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>	51.294.701,77	25.736
<b>6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>	99.618.248,51	119.010
<b>7. Beteiligungen</b>	9.318,42	9
darunter: an Kreditinstituten	8.575,38	9
<b>8. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>	23.972.255,30	23.972
darunter: an Kreditinstituten	22.900.925,13	22.901
<b>9. Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens</b>	105.678,70	250
<b>10. Sachanlagen</b>	2.435.204,45	2.603
<b>11. Sonstige Vermögensgegenstände</b>	129.829.953,34	167.158
<b>12. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	629.499,07	776
<b>SUMME DER AKTIVA</b>	<b>653.309.165,68</b>	<b>731.082</b>
<b>Posten unter der Bilanz</b>		
<b>1. Auslandsaktiva</b>	289.099.150,53	312.967

**PASSIVA****31.12.2009** **31.12.2008**  
**EUR** **TEUR**

<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>		63.345.802,82	80.951
a) täglich fällig	17.260.263,71		39.813
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	46.085.539,11		41.138
<b>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>		215.326.120,10	236.553
a) Spareinlagen	2.519.644,42		3.214
aa) täglich fällig	1.896.038,67		2.705
ab) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	623.605,75		509
b) sonstige Verbindlichkeiten	212.806.475,68		233.339
ba) täglich fällig	202.096.030,16		183.288
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	10.710.445,52		50.051
<b>3. Verbriefte Verbindlichkeiten</b>		203.996.271,72	263.366
andere verbrieftete Verbindlichkeiten	203.996.271,72		263.366
<b>4. Sonstige Verbindlichkeiten</b>		30.951.798,89	18.699
<b>5. Rechnungsabgrenzungsposten</b>		225.163,55	0
<b>6. Rückstellungen</b>		18.720.894,93	14.391
a) Rückstellungen für Abfertigungen	2.718.129,87		2.227
b) Rückstellungen für Pensionen	343.455,92		444
c) Steuerrückstellungen	212.751,56		213
d) sonstige	15.446.557,58		11.507
<b>7. Gezeichnetes Kapital</b>		10.000.000,00	10.000
Nennbetrag	10.000.000,00		10.000
<b>8. Kapitalrücklagen</b>		55.915.661,65	55.916
a) gebundene	35.082.987,22		35.083
b) nicht gebundene	20.832.674,43		20.833
<b>9. Gewinnrücklagen</b>		41.896.218,77	41.896
a) gesetzliche Rücklagen	1.504.504,45		1.505
b) andere Rücklagen	40.391.714,32		40.392
<b>10. Haftrücklage gemäß § 23 Abs 6 BWG</b>		8.827.000,00	8.827
<b>11. Bilanzgewinn</b>		4.104.233,26	484
a) Gewinnvortrag	484.059,50		274
b) Jahresgewinn	3.620.173,76		210
<b>SUMME DER PASSIVA</b>		653.309.165,68	731.082

**Posten unter der Bilanz****1. Eventualverbindlichkeiten**

Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Haftungen aus der Bestellung von Sicherheiten	275.464.432,10	281.740
---	----------------	---------

**2. Kreditrisiken**

darunter: Verbindlichkeiten aus Pensionsgeschäften	0,00	21.060
--	------	--------

**3. Verbindlichkeiten aus Treuhandgeschäften**

	18.742.191,00	21.556
--	---------------	--------

**4. Anrechenbare Eigenmittel gemäß**

<b>§ 23 Abs 14 BWG</b>	125.884.978,69	122.918
------------------------	----------------	---------

**5. Erforderliche Eigenmittel gemäß**

<b>§ 22 Abs 1 BWG</b>	38.885.960,40	47.932
-----------------------	---------------	--------

darunter: erforderliche Eigenmittel gemäß § 22 Abs 1 Z 1 und 4 BWG	38.492.960,40	46.488
---	---------------	--------

**6. Auslandspassiva**

	85.789.898,26	53.194
--	---------------	--------



**09. GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER CAPITAL BANK – GRAWE GRUPPE  
AG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2009**

	31.12.2009	31.12.2008
	EUR	TEUR
<b>1. Zinsen und ähnliche Erträge</b>	9.868.242,06	21.097
darunter: aus festverzinslichen Wertpapieren	1.109.026,01	2.292
<b>2. Zinsen und ähnliche Aufwendungen</b>	-4.158.183,47	-11.671
<b>I. NETTOZINSERTRAG</b>	5.710.058,59	9.426
<b>3. Erträge aus Wertpapieren und Beteiligungen</b>	2.226.603,18	6.976
a) Erträge aus Aktien, anderen Anteilsrechten und nicht festverzinslichen Wertpapieren	555.551,95	4.963
b) Erträge aus Beteiligungen	1.051,23	2
c) Erträge aus Anteilen an verbundenen Unternehmen	1.670.000,00	2.012
<b>4. Provisionserträge</b>	34.709.630,12	47.680
<b>5. Provisionsaufwendungen</b>	-19.098.543,00	-28.344
<b>6. Erträge/Aufwendungen aus Finanzgeschäften</b>	5.683.490,59	-4.285
<b>7. Sonstige betriebliche Erträge</b>	2.932.731,46	1.784
<b>II. BETRIEBSERTRÄGE</b>	32.163.970,94	33.238
<b>8. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>	-21.872.177,59	-20.510
a) Personalaufwand	-10.987.157,67	-11.092
aa) Löhne und Gehälter	-8.220.958,50	-7.734
ab) Aufwand für gesetzlich vorgeschriebene soziale Abgaben und vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	-1.794.017,65	-1.983
ac) sonstiger Sozialaufwand	-139.069,51	-164
ad) Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	-187.703,46	-265
ae) Dotierung der Pensionsrückstellung	100.571,08	234
af) Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeiter-vorsorgekassen	-745.979,63	-1.180
b) sonstige Verwaltungsaufwendungen (Sachaufwand)	-10.885.019,92	-9.418
<b>9. Wertberichtigungen auf die in den Aktivposten 9 und 10 enthaltenen Vermögensgegenstände</b>	-890.202,42	-937
<b>10. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>	-141.701,01	-11
<b>III. BETRIEBSAUFWENDUNGEN</b>	-22.904.081,02	-21.457

	31.12.2009 EUR	31.12.2008 TEUR
<b>IV. BETRIEBSERGEBNIS</b>	9.259.889,92	11.781
11. Wertberichtigungen auf Forderungen und Zuführungen zu Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten und für Kreditrisiken	-5.280.072,63	-31.786
12. Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen und aus Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten und für Kreditrisiken	1.777.606,40	14.784
13. Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Finanzanlagen bewertet sind, sowie auf Anteile an verbundenen Unternehmen	-306.306,77	-469
14. Erträge aus Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Finanzanlagen bewertet sind, sowie auf Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen	0,00	5.865
<b>V. ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	5.451.116,92	175
15. Steuern vom Einkommen	-1.766.246,14	430
16. Sonstige Steuern, soweit nicht in Posten 15 auszuweisen	-64.697,02	-68
<b>VI. JAHRESÜBERSCHUSS</b>	3.620.173,76	537
17. Rücklagenbewegung	0,00	-327
darunter: Dotierung der Hafrrücklage	0,00	-327
<b>VII. JAHRESGEWINN</b>	3.620.173,76	210
18. Gewinnvortrag	484.059,50	274
<b>VIII. BILANZGEWINN</b>	4.104.233,26	484

## 10. EIGENMITTEL UND EIGENMITTELERFORDERNIS IN TEUR

	Capital Bank – GRAWE Gruppe AG		
	2009	2008	2007
<b>Kernkapital (Tier 1)</b>	116.533	116.389	88.815
Eingezahltes Kapital	10.000	10.000	10.000
Kapitalrücklage	55.916	55.916	39.916
Gewinnrücklage	41.896	41.896	30.760
Hafrücklage	8.827	8.827	8.400
Konsolidierung gem. § 24 Abs 2 BWG	0	0	0
Immaterielle Anlagewerte	-106	-250	-261
<b>Ergänzende Elemente (Tier 2)</b>	9.352	6.529	24.506
Stille Reserven gem. § 57 Abs 1 BWG	7.540	6.058	24.000
Neubewertungsreserve	1.812	471	506
<b>Abzugsposten</b>	0	0	0
<b>Anrechenbare Eigenmittel</b>	125.885	122.918	113.321
<b>Bemessungsgrundlagen (Bankbuch)</b>	404.250	494.288	461.620
Kernkapitalquote (Bankbuch)	28,83 %	23,55 %	19,24 %
Gesamtkapitalquote (Bankbuch)	31,14 %	24,87 %	24,55 %
<b>Eigenmittelerfordernis (Bankbuch)</b>	32.340	39.543	36.930
<b>Eigenmittelerfordernis (Handelsbuch)</b>	393	1.444	2.647
<b>Eigenmittelerfordernis operationelles Risiko</b>	6.153	6.946	-
<b>Eigenmittelüberschuss</b>	86.999	74.985	73.744



**11. ANLAGESPIEGEL DER CAPITAL BANK PER 31.12.2009**

in EUR	Anschaffungs- und Herstellungskosten		
	Stand am 01.01.2009	Zugänge	Abgänge
Schuldtitel öffentlicher Stellen	1.649.042,74	586.432,34	0,00
Forderungen an Kreditinstitute (Wertpapiere)	0,00	0,00	0,00
Forderungen an Kunden (Wertpapiere)	0,00	0,00	0,00
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	7.071.072,00	34.073.069,63	0,00
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	16.706.923,19	0,00	0,00
Beteiligungen	9.334,89	0,00	0,00
Anteile an verbundenen Unternehmen	23.972.255,30	0,00	0,00
Immaterielle Vermögensgegenstände	688.046,45	13.742,40	11.500,24
Sachanlagevermögen	7.301.705,61	612.571,59	1.491.162,65
Geringwertige Wirtschaftsgüter	0,00	39.760,47	39.760,47
<b>GESAMTANLAGEVERMÖGEN</b>	<b>57.398.380,18</b>	<b>35.325.576,43</b>	<b>1.542.423,36</b>

	<b>Abschreibung</b>	<b>Buchwert</b>	<b>Buchwert</b>	<b>Abschreibung</b>
<b>Stand am</b>				
<b>31.12.2009</b>	<b>kumuliert</b>	<b>31.12.2009</b>	<b>31.12.2008</b>	<b>2009</b>
2.235.475,08	54.450,00	2.181.025,08	1.607.217,74	12.625,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
41.144.141,63	161.734,67	40.982.406,96	7.068.784,00	159.446,67
16.706.923,19	1.783.521,41	14.923.401,78	15.041.536,39	118.134,61
9.334,89	16,47	9.318,42	9.318,42	0,00
23.972.255,30	0,00	23.972.255,30	23.972.255,30	0,00
690.288,61	584.609,91	105.678,70	249.626,11	157.689,81
6.423.114,55	3.987.910,10	2.435.204,45	2.603.216,85	692.752,14
0,00	0,00	0,00	0,00	39.760,47
91.181.533,25	6.572.242,56	84.609.290,69	50.551.954,81	1.180.408,70

## **A. ALLGEMEINES**

Die CAPITAL BANK – GRAWE Gruppe Aktiengesellschaft (im Folgenden kurz Capital Bank) ist der Partner für alle Teilnehmer am Kapitalmarkt: vom privaten Monatssparer über das mittelständische Unternehmen bis zum institutionellen Anleger. Das Angebot umfasst sowohl die Vermögensanlage als auch die Kapitalbeschaffung.

Die Capital Bank ist eine Tochter der als übergeordnetes Kreditinstitut fungierenden Bank Burgenland. Unter der Capital Bank sind als wesentliche Töchter die Beteiligungen an der Brüll Kallmus Bank AG und der Security Kapitalanlage Aktiengesellschaft zu erwähnen.

Das Mutterunternehmen, das den Konzernabschluss für den größten Kreis von Unternehmen aufstellt, ist die Grazer Wechselseitige Versicherung AG, Graz. Die Offenlegung des Konzernabschlusses erfolgt am Sitz der Muttergesellschaft. Das Mutterunternehmen, das den Konzernabschluss für den Banken-Kreis von Unternehmen aufstellt, ist die

HYPO BANK BURGENLAND Aktiengesellschaft, Eisenstadt. Der Konzernabschluss der HYPO BANK BURGENLAND Aktiengesellschaft ist beim Landesgericht Eisenstadt hinterlegt.

Die angegebenen Vergleichszahlen stammen aus dem Jahresabschluss 2008 und wurden in Klammern gesetzt. Der Jahresabschluss der Capital Bank wurde nach den Vorschriften des Bankwesengesetzes in der geltenden Fassung sowie auch – soweit anwendbar – nach den Vorschriften des Unternehmensgesetzbuches aufgestellt. Die Gliederung der Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgte entsprechend den in der Anlage 2 zu § 43 BWG enthaltenen Formblättern.



## **B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden**

Die Jahresabschlüsse der Capital Bank und der Tochtergesellschaften wurden nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung und Bilanzierung unter Beachtung der Generalnorm, ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu vermitteln, aufgestellt. Bei der Erstellung des Jahresabschlusses wurde der Grundsatz der Vollständigkeit eingehalten. Bei den Vermögensgegenständen und Schulden kam der Grundsatz der Einzelbewertung zur Anwendung. Alle erkennbaren Risiken und drohenden Verluste, die im Geschäftsjahr 2009 oder in einem früheren Geschäftsjahr entstanden sind, wurden berücksichtigt. Die bisher angewandten Bewertungsmethoden wurden beibehalten.

Dem Vorsichtsprinzip wurde dadurch Rechnung getragen, dass nur die am Abschlussstichtag verwirklichten Gewinne ausgewiesen werden, alle erkennbaren Risiken und drohenden Verluste wurden berücksichtigt.

Für die Bewertung der Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten wurden die am 31. Dezember 2009 veröffentlichten Referenzkurse der EZB (Mittelkurse) herangezogen.

Die Wertpapiere wurden zu den Anschaffungskosten oder niedrigeren Marktwerten bewertet (strenges Niederstwertprinzip), unabhängig davon, ob sie dem Anlage- oder Umlaufvermögen angehören. Die Wertpapiere des Handelsbestandes wurden zu Marktwerten bewertet. Das Kriterium für die Zugehörigkeit zum Anlagevermögen war die nachhaltige Erzielung von Erträgen bzw. das Vorhandensein von Verfügungsbeschränkungen. Der Ausweis der Shortbestände an Wertpapieren erfolgt unter dem Bilanzposten Sonstige Verbindlichkeiten.

Die Forderungen an Kreditinstitute und Kunden wurden grundsätzlich mit Nennwerten bewertet. Allen im Kreditgeschäft erkennbaren Risiken wurde durch Bildung von angemessenen Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Darüber hinaus wurden Kundenforderungen mit Derivaten abgesichert und sie bilden somit mit diesen eine Bewertungseinheit. Seitens der Bank wurden zu diesen Absicherungsgeschäften gegengleiche Geschäfte mit Partnerbanken abgeschlossen, die zusammen eine Bewertungseinheit darstellen.

Die Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen wurden zu Anschaffungskosten bzw. bei dauerhafter Wertminderung gegebenenfalls mit ihrem niedrigeren Wert am Bilanzstichtag bewertet.

Die Gebäude sowie die Betriebs- und Geschäftsausstattung wurden zu Anschaffungskosten, vermindert um die planmäßige Abschreibung, bewertet. Die planmäßige Abschreibung wurde linear vorgenommen. Die geringwertigen Vermögensgegenstände wurden im Jahr der Anschaffung zur Gänze abgeschrieben.

Die Abschreibungssätze betragen bei den unbeweglichen Anlagen 2,5 % bis 10 % p.a., bei den beweglichen Anlagen 10 % bis 33,3 % p.a. Von den Zugängen in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres wurde die volle Jahresabschreibung, von den Zugängen in der zweiten Hälfte die halbe Jahresabschreibung verrechnet.

Die immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens beinhalten ausschließlich angeschaffte Software. Die Abschreibung erfolgte linear mit Abschreibungssätzen von 25 % bzw. 33,3 % p.a.

Die verbrieften Verbindlichkeiten enthalten Posten, deren Rückzahlungsbetrag vom Kurswert definierter Basisinvestments abhängt und die daher mit dem aktuellen Marktwert dieser Posten bewertet wurden. Diese verbrieften Verbindlichkeiten stellen mit den in verschiedenen Posten ausgewiesenen Aktiva und Derivaten eine Bewertungseinheit dar. Die verbrieften Verbindlichkeiten sind teilweise mit einer Kapitalgarantie ausgestattet.

Die restlichen Verbindlichkeiten wurden mit dem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Bei der Bemessung der Rückstellungen wurden den gesetzlichen Erfordernissen entsprechend alle erkennbaren Risiken und drohenden Verluste und der Höhe nach noch nicht feststehenden Verbindlichkeiten berücksichtigt.

Die Berechnung der Rückstellung für Abfertigungsverpflichtungen erfolgte nach anerkannten versicherungsmathematischen Grundsätzen unter Verwendung der AVÖ-2008-P-Rechnungsgrundlagen für die Pensionsversicherung Pagler & Pagler. Die Bewertung der Ansprüche erfolgte nach der Projected Unit Credit Method. Weiters wurde den Berechnungen ein Pensionseintrittsalter von 65 Jahren für

Männer und 60 Jahren für Frauen zugrunde gelegt. Als langfristiger Kapitalmarktzins wurden 4,5 % (im Vorjahr: 5,5 %) angesetzt.

Die Berechnung der Rückstellung für Pensionszusagen erfolgte ebenso nach anerkannten versicherungsmathematischen Grundsätzen unter Verwendung der AVÖ-2008-P-Rechnungsgrundlagen für die Pensionsversicherung Pagler & Pagler. Für die Bewertung der Ansprüche wurde die Projected Unit Credit Method herangezogen. Der Kreis der Berechtigten umfasst ausschließlich Pensionsempfänger. Der Berechnung wurde ein langfristiger Kapitalmarktzins von 4,5 % (im Vorjahr: 5,5 %) unterstellt.

Vom Wahlrecht des § 57 Abs 1 BWG wurde im Jahresabschluss 2009 wie schon im Vorjahr Gebrauch gemacht.

## **C. Erläuterungen zum Jahresabschluss**

### **Anlagevermögen**

Die Aufgliederung des Anlagevermögens und seine Entwicklung im Berichtsjahr sind im Anlagenspiegel angeführt (vgl. Anlage 1 zum Anhang). Zum Bilanzstichtag verfügt die Bank im Sachanlagevermögen wie im Vorjahr weder über bebaute noch über unbebaute Grundstücke.

### **Wertpapiere**

Der Gesamtbestand des Wertpapierportefeuilles (inkl. anteiliger Zinsen) beträgt zum Jahresende 281,5 Mio EUR (308,8 Mio EUR). Hievon dient ein Volumen von 202,0 Mio EUR als Basisinvestment für verbrieftete Verbindlichkeiten und Total Return Swaps, mit denen Bewertungseinheiten gebildet wurden. Von den Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren werden Nominale 26,8 Mio EUR (10,5 Mio EUR) in dem auf den Bilanzstichtag folgenden Jahr fällig.

Die Differenz aus den Anschaffungskosten und dem höheren Marktwert am Bilanzstichtag bei den zum Börsenhandel zugelassenen Wertpapieren, die nicht die Eigenschaft von Finanzanlagen haben, beträgt 1,3 Mio EUR (0,3 Mio EUR).

Im Anlagevermögen der Bank befinden sich zum 31. Dezember 2009 Wertpapiere mit einem Buchwert von 58,1 Mio EUR (23,7 Mio EUR). Der Unterschiedsbetrag zwischen Anschaffungskosten und höherem Marktwert beträgt 2,7 Mio EUR (0,6 Mio EUR).

Wertpapiere des Anlagevermögens sind in folgenden Posten enthalten:

- in A2 Schuldtitel öffentlicher Stellen 2,2 Mio EUR (1,6 Mio EUR)
- in A5 Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere 41,0 Mio EUR (7,1 Mio EUR)
- in A6 Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere 15,0 Mio EUR (15,0 Mio EUR)

Weiters wird auf den beiliegenden Anlagenspiegel Anlage 1 verwiesen.

Die Gesellschaft führt ein Handelsbuch gem. § 22n BWG. Positionen des Handelsbuches werden zu Marktpreisen bewertet. Zum 31. Dezember 2009 umfasst dieses 4,1 Mio EUR (27,1 Mio EUR).

Dem Handelsbestand gewidmete Wertpapiere befinden sich in folgenden Posten:

- in A4 Forderungen an Kunden 1,6 Mio EUR (1,3 Mio EUR)
- in A5 Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere 2,5 Mio EUR (6,7 Mio EUR)
- in A6 Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere nur im Vorjahr 19,1 Mio EUR

Die zum Börsehandel zugelassenen Wertpapiere setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	börsennotiert	nicht börsennotiert	hiev. im Anla- gevermögen	hiev. im Um- laufvermögen
<b>2008</b>				
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	30.514	3.242	8.676	17.097
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	18.915	100.095	15.042	84.821
<b>2009</b>				
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	56.623	1.942	43.163	11.330
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	12.469	87.149	14.923	64.542

Die Schuldverschreibungen beinhalten Vermögensgegenstände nachrangiger Art in Höhe von 7,4 Mio EUR (Vorjahr 7,1 Mio EUR).



## Beteiligungen

Die ausgewiesenen Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen sind nicht zum Börsenhandel zugelassen.

Die Bank hält per 31. Dezember 2009 bei folgenden Unternehmen direkte Beteiligungen von mindestens 20 % Anteilsbesitz<sup>1)</sup>

Beteiligung	Gesellschafts- kap. in TEUR	eigener Anteil	V/N	Eigen- kapital in TEUR <sup>2)</sup>	Jahreser- gebnis in TEUR <sup>3)</sup>	Bilanz
Brüll Kallmus Bank AG	6.000	100 %	V	13.194	770	2009
Security Kapitalanlage AG	4.362	100 %	V	17.499	1.031	2009
Corporate Finance – GRAWE Gruppe GmbH	1.000	100 %	N	10.887	-12	2008
CENTEC.AT Softwareentwicklungs und Dienstleistungs GmbH	35	67 %	N	50	-11	2008
CB Family Office Service GmbH	35	100 %	N	108	73	2008

V=Vollkonsolidierung; N = gem. § 249 Abs 2 bzw. § 263 UGB in Verbindung mit § 59 Abs 6 BWG nicht einbezogen

<sup>1)</sup> vom § 241 Abs 2 UGB wird Gebrauch gemacht

<sup>2)</sup> Die Ermittlung des Eigenkapitals erfolgte nach § 229 UGB unter Einrechnung der versteuerten Rücklagen; inkl. Bilanzgewinn.

<sup>3)</sup> Als Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag wurde nach § 231 Abs 2 Z 22 UGB jener vor Rücklagenbewegung herangezogen.

## Forderungen und Verbindlichkeiten an Kreditinstitute und Kunden

In den Forderungen an Kreditinstitute sind 0,4 Mio EUR (0,6 Mio EUR) nicht zum Börsehandel zugelassene verbriefte Forderungen enthalten, an Kunden sind 1,6 Mio EUR (2,7 Mio EUR) nicht zum Börsehandel zugelassene verbriefte Forderungen enthalten.

### Darstellung der Fristigkeiten

Nicht täglich fällige Forderungen/ Verbindlichkeiten Summe Kreditinstitute und Kunden (in TEUR)	Forderungen		Verbindlichkeiten	
	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2009
bis 3 Monate	114.128	80.592	39.948	15.249
mehr als 3 Monate bis 1 Jahr	89.761	34.392	59.885	37.708
mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre	44.038	46.106	491	429
mehr als 5 Jahre	20.945	8.343	2.238	1.844
<b>Gesamt</b>	<b>268.872</b>	<b>169.434</b>	<b>102.652</b>	<b>55.229</b>

Mit der CORPORATE FINANCE  
– GRAWE GRUPPE GmbH als  
auch mit der CENTEC.AT SOFT-  
WAREENTWICKLUNGS UND  
DIENSTLEISTUNGS GmbH  
besteht eine umsatzsteuerliche  
Organschaft.

Die Capital Bank ist Teil einer  
Unternehmensgruppe gem. § 9  
KStG, Gruppenträger ist die HYPO  
Bank Burgenland AG.

Die Offenlegung gem. § 26 BWG  
erfolgt durch das übergeordnete  
Kreditinstitut HYPO Bank Burgen-  
land AG.

## **Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen sowie gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht**

in TEUR	31.12.2009	31.12.2008
<b>Forderungen an Kreditinstitute</b>		
darunter an verbundene Unternehmen	207.110	219.139
darunter an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	8	8
<b>Forderungen an Kunden</b>		
darunter an verbundene Unternehmen	1.082	13.168
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>		
darunter an verbundene Unternehmen	55.695	61.501
darunter an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	32	794
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>		
darunter an verbundene Unternehmen	11.669	22.521

Zum 31. Dezember 2009 sind Mündelgeldspareinlagen von untergeordneter Bedeutung vorhanden.

## Sonstige Vermögensgegenstände

### Posten ab I Mio EUR (alle Werte in TEUR):

in TEUR	RLZ	31.12.2009	31.12.2008
Sonstige Anteile an Gesellschaften		122.253	155.503
Wertberichtigung gem. § 57 BWG		-4.435	-6.058
BW Sonstige Anteile an Gesellschaften	> 1 Jahr	117.818	149.445
Steuerverrechnung Gruppenträger	< 1 Jahr	1.652	1.625
Zinsabgrenzungen Wertpapiere	> 1 Jahr	1.085	412
Forderungen gegenüber verb. Unternehmen	< 1 Jahr	1.612	1.996
übernommene Lebensversicherungen		0	5.423
Verrechnungssalden auf Abwicklungskonten	< 1 Jahr	5.243	5.622
diverse Ausgangsrechnungen	< 1 Jahr	1.520	1.470

## **Sonstige Verbindlichkeiten**

Unter diesem Posten sind Finanzamtverbindlichkeiten in Höhe von 2.163 TEUR (Vorjahr 2.058 TEUR) und Verbindlichkeiten aus Wertpapierverrechnung in Höhe von 2.338 TEUR (Vorjahr 1.692 TEUR) sowie Verbindlichkeiten aus Sicherheitsleistungen für Total Return Swaps in Höhe von 20.141 TEUR (Vorjahr null) enthalten. Aufwendungen, die erst nach dem Bilanzstichtag zahlungswirksam werden, betreffen im Wesentlichen Personalaufwendungen in Höhe von 43 TEUR (Vorjahr 1.074 TEUR) sowie diverse Sachaufwendungen. Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten Verbindlichkeiten in Höhe von 20.141 TEUR mit einer Restlaufzeit von 1 – 5 Jahren. Die restlichen Verbindlichkeiten sind innerhalb eines Jahres fällig. In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 1.242 TEUR enthalten.

## **Verbriefte Verbindlichkeiten**

Im nächsten Geschäftsjahr werden verbiefte Verbindlichkeiten in Höhe von 8,1 Mio EUR (Vorjahr 17,2 Mio EUR) fällig.

## **Sonstige Rückstellungen**

In den sonstigen Rückstellungen sind vor allem Vorsorgen für Schadensfälle im Ausmaß von 5.321 TEUR (3.449 TEUR), für nicht konsumierte Urlaube im Ausmaß von 408 TEUR (435 TEUR), für sonstigen Personalaufwand im Ausmaß von 3.869 TEUR (2.732 TEUR) und für Provisionszahlungen im Ausmaß von 1.591 TEUR (1.704 TEUR) enthalten.

## **Aktienkapital**

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt unverändert 10,0 Mio EUR und ist in 1.376.030 Stückaktien zerlegt. Die Aktien sind in 729.030 Inhaberstückaktien und 647.000 Namensstückaktien unterteilt.

## **D. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung**

Eine Aufgliederung der Erträge nach geografischen Märkten gemäß § 64 (1) Z 9 BWG unterblieb, da sich die geografischen Märkte vom Standpunkt der Organisation des Kreditinstituts nicht wesentlich unterscheiden.

Im Posten Erträge aus Wertpapieren und Beteiligungen sind 1.670 TEUR (Vorjahr 2.012 TEUR) an Ausschüttung von verbundenen Unternehmen enthalten.

Im Posten Erträge/Aufwendungen aus Finanzgeschäften stehen Veräußerungsgewinne aus Wertpapiergeschäften in Höhe von 9.403 TEUR (Vorjahr 43.089 TEUR) Kursverluste aus diesem Bereich von 4.411 TEUR (Vorjahr 48.312 TEUR) gegenüber.

Der Posten Sonstige betriebliche Erträge beinhaltet im Wesentlichen die Erträge aus den Service Level Agreements in Höhe von 2.814 TEUR (Vorjahr 310 TEUR).

Im Posten Aufwand für Abfertigungen sind Aufwendungen an MV-Kassen in Höhe von 63 TEUR enthalten.



Die mögliche aktive Ertragsteuerabgrenzung gemäß § 198 Abs 10 UGB beträgt zum Bilanzstichtag 2,8 Mio EUR (Vorjahr 2,0 Mio EUR). Vom Aktivierungswahlrecht wurde kein Gebrauch gemacht.

**VERPFLICHTUNGEN AUS DER NUTZUNG VON IN DER BILANZ  
NICHT AUSGEWIESENEN SACHANLAGEN (OHNE WERTSICHERUNG):**

	TEUR	TEUR
Verpflichtungen 2010 (2009)	880	(940)
Verpflichtungen 2010-2014 (2009-2013)	4.890	(5.160)

Die Wertberichtigungen auf Forderungen und Zuführungen zu Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten und Kreditrisiken wurden im Rahmen der Bestimmungen des § 57 Abs 2 BWG angepasst.

Die aus steuerrechtlichen Gründen unterlassenen Zuschreibungen bei Wertpapieren betragen 1.169 TEUR (Vorjahr 343 TEUR). In den Folgejahren können sich dadurch steuerliche Belastungen von bis zu 292 TEUR ergeben.

Das Steuerergebnis gem. § 237 Z 6 lt b UGB betrifft zur Gänze das laufende Geschäftsjahr.

Die Angabe der auf das Geschäftsjahr anfallenden Aufwendungen für den Abschlussprüfer entfällt, da diese auf Ebene des Konzerns der Bank Burgenland durchgeführt wird.

## E. Ergänzende Angaben

Die Aktiva der Bilanz in fremder Währung betragen zum Stichtag 137,4 Mio EUR (Vorjahr 140,1 Mio EUR), die Passiva der Bilanz in fremder Währung 32,3 Mio EUR (Vorjahr 40,3 Mio EUR).

### AN NOCH NICHT ABGEWICKELTEN TERMINGESCHÄFTEN SIND ZUM BILANZSTICHTAG OFFEN:

in TEUR	Nominalbetrag		Marktwert positiv	
	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2008
<b>1. Zinssatzverträge</b>				
<b>OTC-Produkte:</b>				
Zinstermingeschäfte	-	-	-	-
Zinsswaps	2.100	(36.247)	-	-
Zinsoptionen	137.099	-	169	-
Andere vergleichbare Verträge	-	-	-	-
<b>Börsengehandelte Produkte</b>				
	-	-	-	-
<b>2. Wechselkursverträge</b>				
<b>OTC-Produkte:</b>				
Devisentermingeschäfte	171.203	(182.149)	1.511	(9.027)
Währungsoptionen	-	-	-	-
Währungsswaps	-	-	-	-
Andere vergleichbare Verträge	14.855	(15.377)	557	(751)
<b>Börsengehandelte Produkte</b>				
	-	-	-	-
<b>3. Wechelpapierbezogene Verträge</b>				
<b>OTC-Produkte:</b>				
Gekaufte Aktienoptionen	2.100	(18.840)	-	(1.477)
Verkaufte Aktienoptionen	-	(11.900)	-	-
Wertpapierswaps	50.141	(30.000)	1.659	(2.625)
Andere vergleichbare Verträge	-	-	-	-
<b>Börsengehandelte Produkte</b>				
Gekaufte Aktienoptionen	-	(4.852)	-	(2.412)
Verkaufte Aktienoptionen	-	(9.582)	-	-
<b>Gesamt</b>	<b>377.498</b>	<b>(308.946)</b>	<b>3.896</b>	<b>(16.293)</b>

Marktwert negativ		Buchwert	
31.12.2009	31.12.2008	aktiv	passiv
-	-	-	-
13	(147)	-	13
169	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
3.999	(987)	113	2.700
-	-	-	-
-	-	-	-
557	(751)	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	(527)	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	(31)	-	-
4.738	(2.443)	113	2.713

Die Bewertung der Devisentermingeschäfte und Währungsswaps erfolgt mit dem Devisenbewertungskurs der EZB zum jeweiligen Stichtag unter Berücksichtigung der Zinssätze der beteiligten Währung sowie der Restlaufzeiten. Für die übrigen Derivate werden externe Bewertungen herangezogen.

Positive Marktwerte werden nur dann angesetzt, wenn Derivate dem Handelsbestand zugeordnet sind oder sich in einer Bewertungseinheit mit eigenen Emissionen befinden.

Negative Marktwerte aus Total Return Swaps und Zinsoptionen werden nicht passiviert, da sie sich in einer Bewertungseinheit mit Derivaten befinden.

### **Haftungsverhältnisse**

In den Eventualverbindlichkeiten sind per 31. Dezember 2009 Kapitalgarantien für prämiengünstigte Zukunftsvorsorge in Höhe von 155,3 Mio EUR (115,2 Mio EUR) und sonstige Kapitalgarantien in Höhe

von 99,1 Mio EUR (154,7 Mio EUR) enthalten. Zum Bilanzstichtag bestehen keine Pensionsgeschäfte (Vorjahr: 18,4 Mio EUR).

Bei den unter dem Bilanzstrich ausgewiesenen Kreditrisiken handelt es sich um noch nicht in Anspruch genommene Kredite in Höhe von 24,3 Mio EUR (21,1 Mio EUR).

Weiters besteht eine Verpflichtung aus der gemäß § 93 BWG vorgeschriebenen Mitgliedschaft bei der Einlagensicherung der Banken & Bankiers Gesellschaft mbH. Im Falle der Inanspruchnahme der Einlagensicherung beträgt diese nach § 93a Abs 1 BWG für das Einzelinstitut höchstens 1,5 % der Bemessungsgrundlage zuzüglich des 12,5-Fachen des Eigenmittelerfordernisses für die Positionen des Handelsbuchs zum letzten Bilanzstichtag. Somit errechnet sich eine Obergrenze von 6,0 Mio EUR (4,8 Mio EUR).

Als Arrangementkaution sind Wertpapiere mit einem Buchwert von 5,0 Mio EUR (4,9 Mio EUR) hinterlegt. Barkautionen bestehen in Höhe von 50 TEUR (50 TEUR). Weiters entfällt auf Deckungswerte für Pensionsrückstellungen ein Volumen von 269 TEUR (269 TEUR).

## F. Sonstige Angaben

Während des Geschäftsjahres 2009 waren durchschnittlich 141 (159) Angestellte und 11 (6) Arbeiter beschäftigt.

In den Forderungen an Kunden per 31. Dezember 2009 sind Kredite an Mitglieder des Vorstandes in Höhe 2 TEUR (3 TEUR) und des Aufsichtsrates in Höhe von 1 TEUR (Vorjahr 3 TEUR) enthalten. Die Verzinsung und sonstigen Bedingungen (Laufzeit und Besicherung) sind branchenüblich.

Der Aufwand für Abfertigungen und Pensionen inklusive der Rückstellungsdotations beträgt für aktive Mitglieder des Vorstandes und für leitende Angestellte 104 TEUR (105 TEUR) und für andere Arbeitnehmer 458 TEUR (1.141 TEUR).

Der Aufwand für Pensionen an ehemalige Mitglieder des Vorstandes beträgt 45 TEUR (115 TEUR). Bezüge der Mitglieder des Vorstandes:

Die Bestimmung gem. § 24I (4) UGB wurde in Anspruch genommen. Die im Geschäftsjahr tätigen Mitglieder des Aufsichtsrates haben keine Bezüge erhalten.



**Bestätigungs-  
bericht**

**Dem un-  
gekürzten  
Jahresab-  
schluss der  
Capital Bank  
– GRAWE  
Gruppe AG  
zum 31.12.2009  
wurde vom  
gewählten Ab-  
schlussprüfer  
folgender un-  
eingeschränk-  
ter Bestäti-  
gungsvermerk  
erteilt:**

Wir haben den beigefügten Jahresabschluss der Capital Bank – GRAWE Gruppe AG, Graz, für das Geschäftsjahr vom 1. Jänner 2009 bis 31. Dezember 2009 unter Einbeziehung der Buchführung geprüft. Dieser Jahresabschluss umfasst die Bilanz zum 31. Dezember 2009, die Gewinn- und Verlustrechnung für das am 31. Dezember 2009 endende Geschäftsjahr sowie den Anhang.

**Verantwortung der gesetzlichen  
Vertreter für den Jahresabschluss und  
die Buchführung**

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind für die Buchführung sowie für die Aufstellung eines Jahresabschlusses verantwortlich, der ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmens- und bankrechtlichen Vorschriften vermittelt. Diese Verantwortung beinhaltet: Gestaltung, Umsetzung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems, soweit dieses für die Aufstellung des Jahresabschlusses

ses und die Vermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft von Bedeutung ist, damit dieser frei von wesentlichen Fehldarstellungen ist, sei es aufgrund von beabsichtigten oder unbeabsichtigten Fehlern; die Auswahl und Anwendung geeigneter Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden; die Vornahme von Schätzungen, die unter Berücksichtigung der gegebenen Rahmenbedingungen angemessen erscheinen.

### **Verantwortung des Bankprüfers und Beschreibung von Art und Umfang der gesetzlichen Abschlussprüfung**

Unsere Verantwortung besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Jahresabschluss auf der Grundlage unserer Prüfung. Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der in Österreich geltenden gesetzlichen Vorschriften und Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung durchgeführt. Diese Grundsätze erfordern, dass wir die Standesregeln einhalten und die Prüfung so planen und durchführen, dass wir uns mit hinreichender Sicherheit ein Urteil darüber bilden können, ob der Jahresabschluss frei von wesentlichen Fehldarstellungen ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen hinsichtlich der Beträge und sonstigen Angaben im Jahresabschluss.

Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Bankprüfers unter Berücksichtigung seiner Einschätzung des Risikos eines Auftretens wesentlicher Fehldarstellungen, sei es aufgrund von beabsichtigten oder unbeabsichtigten Fehlern.

Bei der Vornahme dieser Risikoeinschätzung berücksichtigt der Bankprüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung des Jahresabschlusses und die Vermittlung eines möglichst getreuen Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft von Bedeutung ist, um unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen geeignete Prüfungshandlungen festzulegen, nicht jedoch um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit der internen Kontrollen der Gesellschaft abzugeben.

Die Prüfung umfasst ferner die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und der von den gesetzlichen Vertretern vorgenommenen wesentlichen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Jahresabschlusses.

Wir sind der Auffassung, dass wir ausreichende und geeignete Prüfungsnachweise erlangt haben, sodass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unser Prüfungsurteil darstellt.

### **Prüfungsurteil**

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt. Aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss nach unserer Beurteilung den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt ein möglichst getreues Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2009 sowie der Ertragslage der Gesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Jänner 2009 bis zum 31. Dezember 2009 in Übereinstimmung mit den österreichischen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung.

## Aussagen zum Lagebericht

Der Lagebericht ist aufgrund der gesetzlichen Vorschriften darauf zu prüfen, ob er mit dem Jahresabschluss in Einklang steht und ob die sonstigen Angaben im Lagebericht nicht eine falsche Vorstellung von der Lage der Gesellschaft erwecken. Der Bestätigungsvermerk hat auch eine Aussage darüber zu enthalten, ob der Lagebericht mit dem Jahresabschluss in Einklang steht.

Der Lagebericht steht nach unserer Beurteilung in Einklang mit dem Jahresabschluss.

Wien, am 10. März 2010

KPMG  
Wirtschaftsprüfungs- und  
Steuerberatungs GmbH



Mag. Bernhard Gruber  
Wirtschaftsprüfer



Mag. Thomas Smrekar  
Wirtschaftsprüfer

Die Veröffentlichung oder Weitergabe des Jahresabschlusses mit unserem Bestätigungsvermerk darf nur in der von uns bestätigten Fassung erfolgen. Dieser Bestätigungsvermerk bezieht sich ausschließlich auf den deutschsprachigen und vollständigen Jahresabschluss samt Lagebericht. Für abweichende Fassungen sind die Vorschriften des § 281 Abs 2 UGB zu beachten. Der Jahresabschluss wird beim Firmenbuch des Landesgerichtes für ZRS Graz unter der FN 112471Z eingereicht und im Amtsblatt der Wiener Zeitung veröffentlicht.



**Der folgende  
Teilkonzern-  
abschluss nach  
UGB/BWG  
der Capital  
Bank – GRAWE  
Gruppe AG  
soll dem Leser  
als Orientie-  
rung über die  
wirtschaftliche  
Entwicklung  
der Capital  
Bank und ihre  
Tochtergesell-  
schaften dienen.  
Der Teilkon-  
zernabschluss  
nach UGB/  
BWG wurde  
im Rahmen der  
Konzernprü-  
fung der HYPO  
Bank Burgen-  
land AG vom  
Wirtschaftsprü-  
fer geprüft.**

## **TEILKONZERN DER CAPITAL BANK – GRAWE GRUPPE AG**





**12. TEILKONZERN DER CAPITAL BANK – GRAWE GRUPPE**  
**KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2009**

AKTIVA	31.12.2009 EUR	31.12.2008 TEUR
1. Kassenbestand, Guthaben bei Zentralnotenbanken	8.431.408,73	7.144
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen, die zur Refinanzierung bei der Zentralnotenbank zugelassen sind		
Schuldtitel öffentlicher Stellen und ähnliche Wertpapiere	5.328.620,38	4.777
3. Forderungen an Kreditinstitute	210.505.865,01	237.676
4. Forderungen an Kunden	121.251.541,39	143.594
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	53.330.506,90	25.736
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	115.001.933,49	133.143
7. Beteiligungen	9.418,42	9
darunter: an Kreditinstituten	8.575,38	9
8. Anteile an verbundenen Unternehmen	1.191.330,17	1.156
9. Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	115.002,70	261
10. Sachanlagen	5.742.892,23	6.048
11. Sonstige Vermögensgegenstände	130.516.494,09	169.413
12. Rechnungsabgrenzungsposten	747.365,55	857
<b>SUMME DER AKTIVA</b>	<b>652.172.379,06</b>	<b>729.813</b>
<b>Posten unter der Bilanz</b>		
1. Auslandsaktiva	290.285.008,65	313.150
2. Sondervermögen verwalteter Kapitalanlagefonds	1.458.028.060,86	1.230.383

PASSIVA	31.12.2009 EUR	31.12.2008 TEUR
<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>	45.876.904,15	68.195
<b>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>	218.120.489,86	236.884
a) Spareinlagen	2.519.644,42	3.797
b) sonstige Verbindlichkeiten	215.600.845,44	233.086
<b>3. Verbriefte Verbindlichkeiten</b>	203.996.271,72	263.366
andere verbrieftete Verbindlichkeiten	203.996.271,72	263.366
<b>4. Sonstige Verbindlichkeiten</b>	34.050.693,71	21.391
<b>5. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	225.163,55	0
<b>6. Rückstellungen</b>	22.968.155,79	17.464
a) Rückstellungen für Abfertigungen	2.990.387,38	2.496
b) Rückstellungen für Pensionen	343.455,92	444
c) Steuerrückstellungen	212.751,56	1.013
d) sonstige	19.421.560,93	13.511
<b>7. Eingezeichnetes Kapital</b>	65.915.661,65	65.916
<b>8. Erwirtschaftetes Kapital</b>	61.019.038,64	56.598
<b>9. Fremdanteile</b>	0,00	0
<b>SUMME DER AKTIVA</b>	652.172.379,06	729.813

**Posten unter der Bilanz**

<b>1. Eventualverbindlichkeiten</b>		
<b>Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten</b>	275.464.432,10	281.740
<b>2. Kreditrisiken</b>	24.532.000,00	21.779
hv. aus Pensionsgeschäften	0,00	9.200
<b>3. Verbindlichkeiten aus Treuhandgeschäften</b>	18.742.191,00	21.556
<b>4. Anrechenbare Eigenmittel gemäß § 23 Abs 14 BWG</b>	131.372.613,99	127.804
<b>5. Erforderliche Eigenmittel gemäß § 22 Abs 1 BWG</b>	38.912.960,40	47.831
darunter: erforderliche Eigenmittel gemäß § 22 Abs 1 Z 1 und 4 BWG	38.519.960,40	46.387
<b>6. Auslandspassiva</b>	88.668.132,37	36.684

**13. TEILKONZERN DER CAPITAL BANK – GRAWE GRUPPE**  
**KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2009**

	31.12.2009 EUR	31.12.2008 TEUR
<b>1. Zinsen und ähnliche Erträge</b>	9.909.874,38	21.204
darunter: aus festverzinslichen Wertpapieren	1.131.993,31	2.318
<b>2. Zinsen und ähnliche Aufwendungen</b>	-4.099.434,70	-11.158
<b>I. NETTOZINSERTRAG</b>	5.810.439,68	10.047
<b>3. Erträge aus Wertpapieren und Beteiligungen</b>	1.342.170,06	5.817
a) Erträge aus Aktien, anderen Anteilsrechten und nicht festverzinslichen Wertpapieren	1.122.118,83	5.559
b) Erträge aus Beteiligungen	150.051,23	2
c) Erträge aus Anteilen an verbundenen Unternehmen	70.000,00	257
<b>4. Provisionserträge</b>	49.714.078,69	59.077
<b>5. Provisionsaufwendungen</b>	-26.196.704,86	-34.817
<b>6. Erträge/Aufwendungen aus Finanzgeschäften</b>	5.683.579,73	-4.285
<b>7. Sonstige betriebliche Erträge</b>	3.011.573,31	1.884
<b>II. BETRIEBSERTRÄGE</b>	39.365.136,61	37.723
<b>8. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>	-27.332.362,43	-23.715
a) Personalaufwand	-14.948.664,75	-13.689
aa) Löhne und Gehälter	-11.648.255,82	-9.734
ab) Aufwand für gesetzlich vorgeschriebene soziale Abgaben und vom Entgelt abhängige Abgaben und Pflichtbeiträge	-2.271.178,40	-2.350
ac) sonstiger Sozialaufwand	-175.531,17	-204
ad) Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	-190.457,93	-309
ae) Dotierung der Pensionsrückstellung	100.571,08	234
af) Aufwendungen für Abfertigungen und Leistungen an betriebliche Mitarbeiter-vorsorgekassen	-763.812,51	-1.326
b) sonstige Verwaltungsaufwendungen (Sachaufwand)	-12.383.697,68	-10.026
<b>9. Wertberichtigungen auf die in den Aktivposten 9 und 10 enthaltenen Vermögensgegenstände</b>	-1.055.584,26	-1.112
<b>10. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>	-146.701,01	-11
<b>III. BETRIEBSAUFWENDUNGEN</b>	-28.534.647,70	-24.838

	31.12.2009 EUR	31.12.2008 TEUR
<b>IV. BETRIEBSERGEBNIS</b>	10.830.488,91	12.885
11. Wertberichtigungen auf Forderungen und Zuführungen zu Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten und für Kreditrisiken	-5.280.072,63	-31.786
12. Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen und aus Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten und für Kreditrisiken	1.780.403,43	14.828
13. Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Finanzanlagen bewertet sind, sowie auf Anteile an verbundenen Unternehmen	-307.806,77	-728
14. Erträge aus Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Finanzanlagen bewertet sind, sowie auf Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen	18.351,20	5.871
<b>V. ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT</b>	7.041.364,14	1.071
15. Steuern vom Einkommen	-2.539.776,44	-238
16. Sonstige Steuern, soweit nicht in Posten 15 auszuweisen	-80.345,74	-85
<b>VI. KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS/-FEHLBETRAG (vor Anteilen fremder Gesellschafter)</b>	4.421.241,96	748
17. Fremdanteile am Jahresüberschuss	0,00	0
<b>VII. KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS</b>	4.421.241,96	748

## Quellenverzeichnis:

Bahar Rashid und Thévenoz Luc, Conflicts of Interest: Disclosure, Incentives, and the Market, in: Conflicts of Interest: Corporate Governance & Financial Markets, Luc Thévenoz und Rashid Bahar, eds., Kluwer Law International und Schulthess, 2007.

Bassen, A./Jastram, S./Meyer, K., Corporate Social Responsibility – Eine Begriffserläuterung, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 2005, Jg. 6, Nr. 2, S. 231-236.

Bernet Beat, Zwischen Rendite und Risiko – Lektion 4: Grenzen der Vernunft, [http://www.sbf.unisg.ch/org/sbf/web.nsf/bf9b5a227ab50613-c1256a8d003f0349/b7ef527b530f3b03c12574f2004892cf/\\$FILE/Zwischen%20Rendite%20und%20Risiko%20Grenzen%20oder%20Vernunft.pdf](http://www.sbf.unisg.ch/org/sbf/web.nsf/bf9b5a227ab50613-c1256a8d003f0349/b7ef527b530f3b03c12574f2004892cf/$FILE/Zwischen%20Rendite%20und%20Risiko%20Grenzen%20oder%20Vernunft.pdf)

Blahusch Marc Oliver, Preismanagement im Privatkundengeschäft der Banken, Doktorarbeit, Universität Linz, 2010 (noch nicht veröffentlicht).

Boltona Patrick, Freixas Xavier und Shapiro Joel, Conflicts of interest, information provision, and competition in the financial services industry, *Journal of Financial Economics*, 85, 2007, S. 297-330.

Chen Li-Wen und Chen Fan, Does concurrent management of mutual and hedge funds create conflicts of interest?, in: *Journal of Banking & Finance* 33, 2009, S. 1423-1433.

Cocca Teodoro und Geiger Hans, The International Private Banking Study 2007, Swiss Banking Institute, University of Zurich, 2007.

Dembinski Paul, When loyalty conflicts with interest, in: *Denaris*, April 2009, S. 33-34.

Falk Armin, Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein neues Wirtschaftspolitisches Leitbild?, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 2003, 4 (1), S. 141-172.

FMA, FMA veröffentlicht Rundschreiben zu Interessenkonflikten bei Anreizsystemen im Vertrieb von Anlageprodukten, Pressemitteilung, Wien, 8. Dezember 2009.

Habisch, A./Neureiter, M./Schmidpeter, R., *Handbuch Corporate Citizenship – Corporate Social Responsibility für Manager*, Springer Verlag, Berlin, Heidelberg, 2008.

Horn Carsten, *Qualitätsmessung im Private Banking*, Josef Eul Verlag, Lohmar, Köln, 2009.

Howald Bettina, *Kundenwert im Private Banking*, Haupt Verlag, Bern, Stuttgart, Wien, 2007.

Ingo Walter, Conflicts of Interest und Market Discipline Among Financial Service Firms, in: *European Management Journal* Vol. 22, No. 4, 2004, S. 361-376.

Krausz Miriam und Paroush Jacob, Financial advising in the presence of conflict of interests, in: *Journal of Economics and Business* 54, 2002, S. 55-71.

Kruthof Marc, Conflicts of Interest in Institutional Asset Management: Is the EU Regulatory Approach Adequate?, in: *Conflicts of interest: Corporate Governance & Financial Markets*, Luc Thévenoz und Rashid Bahar, eds., Kluwer Law International und Schulthess, 2007.

Ljungqvist Alexander, Marston Felicia C., Yan Hong, Starks Laura T. und Wei Kelsey D., Conflicts of Interest in Sell-side Research and the Moderating Role of Institutional Investors, in: *Journal of Financial Economics*, 85, 2007, S. 420-456.

Mehrana Hamid und Stulz René M., The economics of conflicts of interest in financial institutions, *Journal of Financial Economics* 85, 2007, S. 267-296.

Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 21. April 2004 über Märkte für Finanzinstrumente.

Richtlinie 2006/73/EG der Kommission vom 10. August 2006 zur Durchführung der Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlaments und des Rates.

Roth, U. P./ Hoffmann, S., Bankgeheimnis und Ethik, in: *Ethik für den Kapitalmarkt? Orientierungen zwischen Regulierung und Laissez-faire*, hrsg. von Scherer, A.G./Blickle, K.-H./Massmann, L., Die Schriftenreihe des DNWE, Folge 10, Rainer Hampp Verlag, München und Mering, 2003.

Schweizerisches Bundesgericht, Zivilabteilung 4C.432/2005, Urteil vom 22. März 2006.

Spiegel Online, Deutsche Manager für Bankenzerschlagung, 18.2.2010, <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/0,1518,678709,00.html>

Thévenoz Luc und Bahar Rashid, eds., *Conflicts of Interest: Corporate Governance & Financial Markets*, Kluwer Law International und Schulthess, 2007.

Triebe Benjamin, Banker im Spagat zwischen Beraten und Verkaufen, 22. Januar 2010, *Neue Zürcher Zeitung*, S. 22.

Wymeersch Eddy, Conflicts of Interest, Especially in Asset Management, in: *Conflicts of interest: Corporate Governance & Financial Markets*, Luc Thévenoz und Rashid Bahar, eds., Kluwer Law International und Schulthess, 2007.

# IMPRESSUM

**Herausgeber**

Capital Bank – GRAWE Gruppe AG  
Burgring 16  
A-8010 Graz  
Tel.: +43.316.8072.0  
Fax: +43.316.8072.390  
office@capitalbank.at  
www.capitalbank.at

*Standort Salzburg:*

Linzergasse 4  
A-5020 Salzburg  
Tel.: +43.662.870810  
Fax: +43.662.870810.17  
office.salzburg@capitalbank.at

*Standort Wien:*

Palais Esterházy  
Wallnerstraße 4  
A-1010 Wien  
Tel.: +43.1.31614  
Fax: +43.1.31614.11  
office.wien@capitalbank.at

*Standort Kitzbühel:*

Kitzbühler Hof, Franz Reisch Str. 1  
A-6370 Kitzbühel  
Tel.: +43.5356.66309  
office.kitzbuehel@capitalbank.at

*Repräsentanz Prag:*

Dlouhá trída 16  
CZ-110 00 Praha 1  
Tel.: +42.222.311.799  
Fax: +42.222.311.997  
office.prag@capitalbank.at

**Für den Inhalt verantwortlich**

Mag. Constantin Veyder-Malberg, Eva Sallmutter  
Dr. Christoph Mitterer, Mag. Michael Vollmann

**Konzeption, Gestaltung und Produktion**

XACT Werbeagentur GmbH, www.xact.at  
Konzeption: Ekkehard Schitter  
Texte: Teodoro D. Cocca, Hannes Luxbacher, Constantin Veyder-Malberg  
Lektorat: ad literam  
Grafik und Reinzeichnung: Philipp Gruber  
Titelbild: © Dan Talson (fotolia)

**Druck**

1. Aichfelder Druck GmbH, 8750 Judenburg



