

Das Geschäftsjahr 2008



*Wir übernehmen
FAIRantwortung*

ING  DiBa

Die ING-DiBa auf einen Blick

	2008	2007	Veränderung in %
Kundenkennzahlen			
Kundenanzahl gesamt	6.679.545	6.481.280	3
davon in Deutschland	6.315.152	6.124.064	3
davon in Österreich	364.393	357.216	2
Kundeneinlagen			
Anzahl Konten	6.486.160	6.024.818	8
Bestandsvolumen in Mio. Euro	64.365	62.767	3
Wertpapiergeschäft			
Anzahl Depots	763.132	660.801	15
Depotvolumen gesamt in Mio. Euro	10.103	12.942	-22
davon Fondsvolumen in Mio. Euro	3.753	4.977	-25
Ausgeführte Orders	5.886.749	6.234.668	-6
Baufinanzierung			
Anzahl Konten	482.067	417.534	15
Bestandsvolumen in Mio. Euro	42.504	36.155	18
Zugesagtes Neugeschäft in Mio. Euro	7.009	10.442	-33
Konsumentenkredite			
Anzahl Konten	305.432	310.558	-2
Bestandsvolumen in Mio. Euro	2.428	2.453	-1
Girokonto			
Anzahl Konten	521.867	309.909	68
Bestandsvolumen in Mio. Euro	829	579	43
Ergebniszahlen			
Zinsergebnis in Mio. Euro	938	938	0
Risikovorsorge in Mio. Euro	73	51	43
Provisionsergebnis in Mio. Euro	52	40	29
Verwaltungsaufwand in Mio. Euro	562	531	6
Ergebnis vor Steuern in Mio. Euro	412	469	-12
Bilanzzahlen			
Bilanzsumme in Mio. Euro	81.956	76.274	7
Kundeneinlagen in Mio. Euro	64.365	62.767	3
Kundenforderungen in Mio. Euro	52.827	45.776	15
Eigenkapital in Mio. Euro	4.595	4.559	1
Retail Balances* in Mio. Euro	119.508	113.282	5
Relative Kennzahlen			
Cost-Income-Ratio	54 %	51 %	3 Pp.
RAROC (Risk Adjusted Return on Capital)	22 %	27 %	-5 Pp.
Personal			
Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	2.794	2.740	2
davon Auszubildende	88	81	9

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

Die ING-DiBa im Profil

Die ING-DiBa gehört zu den wenigen Instituten in Deutschland, die sich 2008 in einem extrem schwierigen Markt sehr gut behauptet haben. Mit ihrem positiven Geschäftsergebnis rechtfertigt sie erneut das Vertrauen ihrer über 6 Millionen Kunden. Das Geschäftsmodell der Bank hat sich bewährt und gezeigt, dass sie auch in Krisenzeiten auf der Grundlage soliden Wirtschaftens und fairer Geschäftspraxis erfolgreich sein kann.

Die ING-DiBa vereint die Vorteile zweier Welten: Zum einen gibt sie die Kostenvorteile des filiallosen Direktbankings an ihre Kunden weiter, zum anderen bietet sie die Produkt- und Dienstleistungspalette einer Vollbank. Sie stellt kompetenten Service dort zur Verfügung, wo er dem Kunden Vorteile bringt, und schafft ihm dort Freiräume für Eigeninitiative, wo diese vertretbar und sinnvoll erscheint.

Die vielfach ausgezeichnete Service- und Dienstleistungsqualität der ING-DiBa ist nur durch das Engagement jedes einzelnen Mitarbeiters der Bank möglich. Dieses basiert nicht zuletzt auf einer Unternehmenskultur, die beständig die Balance zwischen Leistungsorientierung, offener Kommunikation, sozialem Bewusstsein sowie intelligentem und mutigem Handeln hält – zum Vorteil des Kunden!

INHALT

Vorstandsbrief	2
Basketball-Engagement	6
Geschäftsentwicklung	22
Bilanz	42
Gewinn- und Verlustrechnung	52

Frankfurt am Main, März 2009

*Sehr geehrte Reserin,
Sehr geehrtes Reser,*

wenn die Erde bebt, offenbaren sich die Qualität der Statik und die Stabilität der Fundamente. In den vergangenen Monaten erlebten wir ein Beben an den Finanzmärkten, das – ausgehend von seinem Epizentrum in den USA – mit heftigen Schockwellen schnell die weltweiten Märkte erschütterte. So kräftig fielen die Eruptionen aus, dass sogar Häuser, deren Fundamente wir bis zu diesem Zeitpunkt als solide erachteten, zusammenbrachen und die Finanzkrise zu einer beispiellosen wirtschaftlichen Vertrauenskrise eskalieren ließen.

Dieses Umfeld als „anspruchsvoll“ zu bezeichnen hätte gute Aussichten, als Untertreibung des Jahres in die Zitatensammlungen einzugehen. Für die Finanzbranche rund um den Globus war und ist die derzeitige Krise ein Härtetest. Aber eines sei an dieser Stelle bereits vorweggenommen: Krisen bewirken oft eine Katharsis, also eine Reinigung. Wünschenswert wäre eine Bereinigung der Märkte um die destruktiven Kräfte wie Gier, Verantwortungslosigkeit und mangelnde Fairness im Umgang mit Kunden. Nur wenn dieser Effekt tatsächlich eintritt, wird auf den Fundamenten, die dem Beben standgehalten haben, neues Vertrauen wachsen. Und das ist wichtig, denn ich bin überzeugt: Stabilität und Sicherheit sind immaterielle Renditen, auf die alle Bankkunden künftig mit besonderer Sensibilität achten werden.

Die ING-DiBa konnte im Geschäftsjahr 2008 nicht nur wieder einen respektablen Gewinn erwirtschaften, vielmehr ist es uns gelungen, bei der Kundenzahl erneut in sechsstelliger Größenordnung zuzulegen. Auch das Volumen der Kundeneinlagen nahm zu. Die Kunden vertrauen der Kompetenz unserer Direktbank – die ING-DiBa ist bilanziell solide und operativ modern. Und genau so werden wir auch in Zukunft stetig weiterarbeiten. Aber selbst eine erfolgreiche Bank mit sehr guten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern kann in einer Zeit, da große Namen aus der Finanzwelt einfach vom Markt verschwinden, nicht durchgehend mit Rekordzahlen aufwarten – auch die ING-DiBa nicht. Insgesamt war der Geschäftsverlauf unserer Bank im Jahr 2008 aber dennoch sehr zufriedenstellend. Die ING-DiBa ist profitabel und kapitalstark; dies hat uns nicht zuletzt die deutsche Wirtschaftspresse auf dem bisherigen Höhepunkt der Finanzkrise im vergangenen Herbst bescheinigt.

Wie schwierig sich das Umfeld darstellt, zeigt die Tatsache, dass unser Mutterkonzern – die ING Group – im Oktober 2008 eine Kapitalerhöhung durch den niederländischen Staat in Höhe von 10 Milliarden Euro als Sicherheit für die Krisenbewältigung nutzte. Dabei handelt es sich um eine sehr pragmatische Lösung, die einer einfachen und klaren Brückenfinanzierung mit einem flexiblen Ausstiegsszenario gleichkommt. Die ING Group hat die Möglichkeit, die vom niederländischen Staat erworbenen Kapitalanteile zu einem festgelegten Preis zurückzukaufen oder diese innerhalb von drei Jahren in normale Stammaktien umzuwandeln. In diesem Fall kann der Staat die Rückzahlung des Kapitals einem Umtausch vorziehen.

Die internationale Finanzpresse lobte diese für alle Beteiligten vorteilhafte und faire Lösung. Die ING-DiBa als deutsche Bank war von dieser Kapitalmaßnahme nicht tangiert.

Die erwähnte Stabilität der ING-DiBa ruht aus meiner Sicht auf drei soliden Säulen: Wir denken vom Kunden her, das heißt, wir wollen faire Lösungen für die Anlage-, Finanzierungs- und Vorsorgebedürfnisse bieten. Wir schnüren keine Pakete mit Überraschungseffekten, sondern wir breiten transparente Angebote aus. Wir handeln schon immer nach dem Motto, dass Kunden nur Anlageprodukte kaufen sollten, die sie verstehen. Daher bieten wir solide Anlageformen wie Tages- und Festgeld, die keine Haken und Ösen haben. Anlageberater, deren Gehalt von den Provisionen der verkauften Produkte abhängt, sucht man bei uns vergebens. Bei uns wählt der Kunde selbstbestimmt jene Produkte, die zu ihm und seinem Bedarf passen. Ihm wird kein undurchsichtiges und mit dem oft strapazierten Label „innovativ“ geschmücktes Finanzprodukt von provisionsabhängigen Anlageberatern oktroyiert.

Zweitens haben wir immer die Sicherheit und Stabilität als Teil unserer Qualitätsphilosophie verstanden. Alle Einlagen bei der ING-DiBa sind durch den Einlagensicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken bis zu einer Anlagesumme von 1,23 Milliarden Euro pro Kunde gesichert. Da kein Kunde mehr als diesen Betrag bei uns angelegt hat, sind alle Kundengelder zu 100 Prozent abgesichert – unabhängig von der Garantie durch die Bundesregierung. Eine optimale Absicherung erschien uns immer wichtiger, als mit Banken im fernen Ausland in einen Wettbewerb um einen Zinsvorteil von ein paar Zehntelprozentpunkten einzutreten. Diese Strategie wird, so scheint es, in schwierigen Zeiten honoriert. Dass wir erneut rund 200.000 Neukunden gewinnen konnten, kommt sicher nicht von ungefähr.

Drittens schließlich folgen wir konsequent einem Geschäftsmodell, das im besten Sinne des Worts konservativ und dennoch modern ist. Das scheint nur im ersten Moment ein Widerspruch zu sein. Konservativ bedeutet zum Beispiel, dass wir großen

Wert auf eine risikobewusste Anlagepolitik legen – und das mit erkennbarem Erfolg. Die ING-DiBa musste auch 2008 keine Abschreibungen auf ihren Wertpapierbestand vornehmen. Konservativ heißt nach unserer Sicht auch, ein klares, für den Kunden verständliches Produktportfolio anzubieten, das nicht auf vermeintliche Massentrends setzt. Die Mode sollte auf den Catwalks dieser Welt eine Rolle spielen, aber nicht im Bankgeschäft. Modern sind wir im operativen Geschäft, weil wir dem Kunden den größtmöglichen Komfort bieten. Das bedeutet eine telefonische Rund-um-die-Uhr-Erreichbarkeit mit persönlichem Ansprechpartner oder auch die ständige Weiterentwicklung unseres sehr übersichtlichen Online-Bankings, das viel mehr kann, als nur Überweisungen zu verarbeiten.

Dass wir den Härtetest des Jahres 2008 so überzeugend bestanden haben, ist aber sicher in erster Linie der Leistungsbereitschaft und dem Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu verdanken. Unsere Investitionen in diesem Bereich haben sich mehr als ausgezahlt.

Somit geht die ING-DiBa stark und selbstbewusst in ein für die gesamte Wirtschaft gewiss schwieriges Jahr 2009. Wir haben ein waches Bewusstsein für die Risiken, die in den nächsten Monaten auf die Finanzwirtschaft und andere wichtige Branchen zukommen werden. Aber unser Denken und Handeln ist nicht einseitig auf die Krise, sondern in erster Linie auf die Kunden ausgerichtet.

Herzliche Grüße
Ihr



Ben Tellings
Vorstandsvorsitzender ING-DiBa AG

*Bas Brouwers*

*Mitglied des Vorstandes
seit 2008, geboren 1972*

Herbert Willius

*Mitglied des Vorstandes
seit 2002, geboren 1952*

Ben Tellings

*Vorstandsvorsitzender
seit 2003, geboren 1956*

Klaus Oskar Schmidt

*Mitglied des Vorstandes
seit 2002, geboren 1960*

Martin Krebs

*Mitglied des Vorstandes
seit 2006, geboren 1968*



FAIRantwortung

Die ING-DiBa versteht Erfolg als Verpflichtung. Deswegen engagiert sie sich für die Bildung, den Sport, die Verbraucheraufklärung und die Umwelt. Verbunden werden diese unterschiedlichen Felder durch das persönliche Engagement vieler Mitarbeiter. Der Sport, und insbesondere Basketball, spielt dabei eine besondere Rolle. Basketball ist ein schnelles und direktes Spiel. Wie ganz wenige andere Sportarten hat Basketball durch Sprache, Kleidung oder Musik die Lebenswelt vieler Menschen geprägt.

Vielleicht ist es diese Verwandtschaft, welche die ING-DiBa letztlich dazu motiviert, sich seit vielen Jahren für diesen Sport zu engagieren – ob als Sponsor für den Deutschen Basketball Bund oder für Dirk Nowitzki, ob als Förderer des Rollstuhlbasketballs und vor allem des Nachwuchses. Denn auch die ING-DiBa hat über das Bankgeschäft hinaus Impulse in die Gesellschaft gegeben. Das Direktbanking erlaubt es heute vielen Menschen, schnell, unkompliziert und zeitsparend ihre Finanzen handzuhaben – und vielleicht dafür dem Sport ein wenig mehr Zeit widmen zu können.

Neugierde und Spaß

Die Beteiligung der Mitarbeiter an der **FAIRantwortung** des Unternehmens ist ein erklärtes Ziel der ING-DiBa. In jedem Jahr nehmen über 300 Banker am Programm „**We Care**“ teil, welches das gesellschaftliche Engagement fördert und unterstützt. Darunter befinden sich auch zahlreiche Sportbegeisterte, die in Vereinen Aufgaben übernommen haben. Diese Gruppe freut sich auf die „**ING-DiBa Juniorcamps**“. Bundesweit können sich Kids zwischen acht

und 17 Jahren für Trainings mit Bundesjugendtrainern wie Bernd Röder bewerben. Im letzten Jahr waren das 150 Mädchen und Jungen. Viele haben noch nie gespielt, andere sind bereits in Vereinen aktiv. „Der Spaß steht im Vordergrund“, so Röder bei der Auftaktveranstaltung in Hamburg. **Alexander Prechtl aus Bamberg**, neun Jahre alt und 1,40 Meter groß, hat eigentlich ganz andere Motive: „Ich hoffe, ich sehe Dirk Nowitzki.“ Er hat zwar noch

WISSENSWERTES ÜBER BASKETBALL:

Wer Basketball spielt, will Körbe werfen – und zwar so viele wie möglich. Da Basketball aber ein Mannschaftssport mit fünf Spielern und nur einem Ball ist, können nicht alle gleichzeitig auf den Korb werfen. Deswegen wurden mit der Zeit auch andere Fertigkeiten bewertet, etwa der Rebound. Eine der wichtigsten Kategorien ist heute der sogenannte „Assist“. Damit meint man den Pass zu einem Mitspieler, der dem erfolgreichen Korbwurf vorausgeht. Gute Passgeber gehören im Basketball zu den wichtigsten Spielern, etwa dem Quarterback beim Football vergleichbar.

wenig Erfahrung mit dem Sport, aber gehört, dass es nach dem Training – natürlich mit Hip-Hop-Musik – zum Supercup geht. Und da spielt der NBA-Star! Was übrigens kein Zufall ist, sondern zum Konzept der Juniorcamps gehört: Im Anschluss an die Übungen zu Grundtechniken wie Dribbeln und Passen und diverse Testspiele werden die Teilnehmer zu einem Länderspiel eingeladen. Im letzten Jahr tourte das Camp von Hamburg über Mannheim nach Bamberg. „Unsere Gruppe,“ erzählt Alexander, „hat sogar Besuch von zwei Nationalspielern bekommen.“ Keine Frage, dass es Tipps aus erster Hand – und Autogramme – gab.

Für die ING-DiBa zählen die Juniorcamps zur Nachwuchsförderung, denn vor der Leistung und dem Erfolg stehen Neugierde und Spaß. Die Camps sollen auf den Sport neugierig machen und zeigen, dass Basketball Riesenspaß macht. Die Anmeldungen in Vereinen nach dem Camp geben der Initiative Recht. Für Alexander ist das allerdings Nebensache: Er zeigt stolz die Unterschrift von Nowitzki auf seinem T-Shirt.



WWW.JUNIOR-CAMPS.DE

*„Ich hoffe, ich sehe
Dirk Nowitzki.“*

ALEXANDER PRECHTL
JUNIORCAMP



Lernen und Spielen

Die Zone, der Bereich unter dem Korb, heißt im amerikanischen Basketball „The Paint“. Er ist der wichtigste und am meisten umkämpfte Teil des Spielfelds. Er heißt so, weil er zumeist farbig markiert ist. „The Paint“ ist ein Brennpunkt wie ein Boxring. Wer nicht alles gibt und dagegenhält, ist draußen und wird düpiert. „In the face“ nennt das **Manuel Steppert**. Manuel, 14 Jahre alt und 1,80 Meter groß, lebt in Bamberg und geht auf die Erlörschule, eine Hauptschule. Von montags bis freitags zwischen 15.30 und 17.30 Uhr

spielt er in der dortigen Turnhalle Basketball. Hin und wieder nur drei gegen drei, je nachdem, wie viele kommen. Seit zwei Jahren geht er dorthin. Vor dem Spiel hat er bereits seine Hausaufgaben gemacht. Eine Betreuung wird angeboten – und von den Schülern gerne angenommen. Die Kombination aus Lernen und Spaß haben gefällt Manuel und hilft ihm, sich in Schule und Viertel zu behaupten.

„Für Jugendliche gibt es zu wenig Angebote.“

MANUEL STEPERT
BASKETBALL



Das Projekt, das diese Verbindung von Sport und schulischer Unterstützung ermöglicht, heißt **BasKIDball**. Die Innovative Sozialarbeit, Verein für soziale Dienstleistungen, von der ING-DiBa substanziell unterstützt, will direkt und unkompliziert helfen – da, wo schulische und städtische Möglichkeiten nicht ausreichen. Schirmherr des Projekts ist Dirk Nowitzki. Das in Bamberg – und seit Kurzem auch in Nürnberg – erfolgreiche Konzept soll zukünftig auch in anderen Städten umgesetzt werden.

Für Manuel ist BasKIDball ein Glücksfall. Früher hat er draußen Fußball gespielt, aber „in der Halle ist es wärmer“, sagt er.

Sein Bruder Fabian ist 15 Jahre alt, schon 1,90 Meter groß und hilft inzwischen bei der Hausaufgabenbetreuung. Die Kids kommen aus aller Herren Länder, spielen und lernen zusammen und sind begeistert, wenn mal ein bekanntes Gesicht von den Bamberger Brose Baskets auftaucht. Dann üben sie noch mehr, verbessern ihre Rankings auf der Website und hoffen, dass sie zu den Besten gehören, die als Belohnung einmal in der Brose-Arena spielen dürfen.



WWW.BASKIDBALL.DE

WISSENSWERTES ÜBER BASKETBALL:

Basketball spielt man auf einem rechteckigen Spielfeld mit harter Oberfläche – 28 mal 15 Meter. Vor 50 Jahren trugen die Spieler Trikots aus Wolle, lange Stoffhosen und dazu Knie-, Ellbogen- und Schienbeinschoner. Von diesem Anblick bleibt der Zuschauer heute verschont. Dafür bewundert man bei den ersten fünf Spielern, die das Feld betreten, den Starting Five, die vielfältigen Tattoo-Landschaften. Es kann beliebig oft ein- und ausgewechselt werden. Das Team verändert sich ständig. Anders als beim Fußball wird beim Basketball die reine Spielzeit gezählt – 40 Minuten. Bei Spielunterbrechungen oder beim Spielerwechsel wird die Uhr angehalten.

Mut zur Perspektive

In Deutschland sind Schulbildung und Sportausbildung selten verzahnt. Oft viel zu spät werden Talente entdeckt und gefördert. Im Basketball gehört das zu den Ursachen, warum ausländische Spieler in den Ligen dominieren. Das Projekt „**Talente mit Perspektive**“ der ING-DiBa setzt hier an. Zusammen mit dem Deutschen Basketball Bund (DBB) und der persönlichen Unterstützung der Bundes-

trainer wird in Turnieren und Trainings der Nachwuchs früher gesichtet und gefördert als üblich. Mit dem noch fernen Ziel Olympiakader 2020 setzt das bislang einmalige Projekt auf das Potenzial junger deutscher Spielerinnen und Spieler, die nicht älter als 14 Jahre sind.

Zum Beispiel **Pia Dietrich**: 14 Jahre alt und 1,68 Meter groß, Aufbauspielerin beim TV

WISSENSWERTES ÜBER BASKETBALL:

Im Basketball heißen die Spieler, die ihre erste Saison absolvieren, Fresher. Nicht aus jedem Fresher wird ein Michael Jordan oder Dirk Nowitzki, aber jeder Star war einmal ein Fresher. Oder anders: Man muss früh anfangen, sich viel Zeit nehmen und eine Menge investieren, um nach oben zu kommen. Und wer richtig gut ist, bekommt auch seine Chance. Beim ING-DiBa Projekt „Talente mit Perspektive“ wurden aus jeweils 84 Mädchen und Jungen die 16 Besten ihres Jahrgangs ausgewählt. Pia Dietrich etwa gehört inzwischen zum Kreis der U-16-Nationalmannschaft.

Langen. Schon die Oma spielte Basketball, die Mutter war, die Schwester ist Nationalspielerin. Da möchte Pia auch einmal hin, an der U-17-Weltmeisterschaft teilnehmen – vielleicht sogar im eigenen Land! Dafür trainiert sie fünfmal die Woche: Mannschafts-, Individual- und Krafttraining – neben der Schule natürlich. Trotzdem genießt sie selbstverständlich ihre Jugend. „Das geht schon“, sagt sie, „man darf sich nur nicht verstellen.“

Also bleibt sie ganz cool, wenn sie beim Sichtungsturnier der ING-DiBa von den

Bundestrainern unter die Lupe genommen wird. „Egal, wer zuguckt“, meint Pia, „ich spiele so, wie ich immer spiele.“ Offensichtlich konnte sie damit Damennationaltrainer Imre Szittyá und seine Kollegen überzeugen: Das Jungtalent wurde vor Kurzem in den **Perspektivkader des DBB** berufen.

ING DiBa
Talente mit
Perspektive



WWW.TALENTE-MIT-PERSPEKTIVE.DE

„Man sollte sich nicht verstellen, egal, wer einem gerade zuguckt.“

PIA DIETRICH
AUFBAUSPIELERIN BEIM TV LANGEN



Intensität und Timing

Es ist vor allem ein Spiel, das dafür verantwortlich ist, dass **Sarah Austmann** als Shooting-Star der Damen-Nationalmannschaft bezeichnet wird. Es ging im letzten Jahr um die Qualifikation zur Europameisterschaft 2009. Beim entscheidenden Spiel in England, es sind noch wenige Sekunden zu spielen, kommt der Ball zu Sarah Austmann, die mit einem Dreier alles klar macht. Einige sagen, das sei genau ihre Stärke: Im entscheidenden Moment das Richtige tun – und

zwar mit voller Intensität. „Na ja“, sagt sie, „eigentlich war ich verletzt und das Spiel lief ziemlich an mir vorbei.“

Sarah Austmann, 24 Jahre alt und 1,79 Meter groß, Flügelspielerin, hat bislang 43 Länderspiele bestritten. Seit 2005, als sie zum „**Rookie of the Year**“ gewählt wurde, zur besten neuen Spielerin des Jahres, hat sie sich kontinuierlich nach oben gekämpft. In der Bundesliga spielt sie heute bei den New

„Bei der Talentsuche und -förderung sollte man so früh wie möglich anfangen.“

SARAH AUSTMANN
SHOOTING-STAR DER DAMEN-NATIONALMANNSCHAFT



Basket 92 in Oberhausen. Dort hat sie nicht nur Gelegenheit, sich mit Mitspielerinnen aus den USA und Osteuropa zu messen, sondern punktet auch im Duett mit Nationalmannschaftskollegin Lea Mersch von Jahr zu Jahr erfolgreicher.

Neben dem Basketball steht für sie die Ausbildung zur Industriekauffrau an erster Stelle. Nicht selten wird es eng: Vom Arbeitgeber wird sie zwar freigestellt, aber Liga, Nationalmannschaft und Job sind nicht leicht vereinbar. „Wenn ich dann höre, welche Möglichkeiten Topspielerinnen in den USA oder inzwischen auch in Russland haben,

wünschte ich mir schon, dass in Deutschland mehr getan würde“, erzählt Sarah. Am Potenzial liegt es nicht, ist sie sich sicher – eher schon am oft späten Einstieg. „Mit 16 sind die Spielerinnen im Ausland schon fertig ausgebildet.“ Deswegen gefällt ihr besonders das Programm „Talente mit Perspektive“. „Eigentlich müsste man noch früher anfangen!“, rät der Shooting-Star.



WWW.BASKETBALL-BUND.DE

WISSENSWERTES ÜBER BASKETBALL:

Die Geschichte des Basketballs in Deutschland verläuft nicht kontinuierlich. Erst in den 30er-Jahren des vorigen Jahrhunderts bringt der hessische Lehrer Hermann Niebuhr, der „Vater des deutschen Basketballs“, von einer Reise nach Istanbul erste Erfahrungen und Impulse mit. An seiner Wirkungsstätte Bad Kreuznach wird der erste Basketballverein gegründet, der VfL 1848 Bad Kreuznach. Vor allem Universitäten finden im Folgenden an dem Sport Gefallen. Gespielt wird damals auf den Tennisplätzen der Reichssportfelder. Zu den Olympischen Sommerspielen 1936 schafft man gerade noch die Anmeldung. Nach drei Niederlagen ist der erste Auftritt einer deutschen Nationalmannschaft allerdings beendet.

Ehrgeiz mit Ziel

Was Pia Dietrich noch vor sich hat, hat **Annika Zeyen** bereits erreicht. Sie spielt in der Bundesliga, beim RSV Lahn-Dill, dem, wie sie sagt, „Bayern München des Rollstuhlbasketballs“. Mit ihren 23 Jahren wurde die Flügelspielerin viermal deutscher Meister, zweimal gewann sie die Champions League und holte im letzten Jahr bei den Paralympischen Spielen in Peking die Silbermedaille.

„Da spielen auch nur Frauen“, sagt sie – im Gegensatz zur heimischen Liga, wo Teams aus Männern und Frauen am Start sind. „Fußgängerbasketballer“ nennt sie ihre springenden und laufenden Kollegen. Rollstuhlbasketball dagegen sei wie „Autoscooter“, man teilt kräftig aus und steckt kräftig ein. Der Sport sei „hip“, so unlängst der Verbandsvorsitzende Ulf Mehrens. Dafür

WISSENSWERTES ÜBER BASKETBALL:

Der Korb hängt beim Basketball hoch, jedenfalls für Menschen, die kleiner sind als Dirk Nowitzki, der immerhin 2,13 Meter misst. Der deutsche NBA-Star wäre sich allerdings klein vorgekommen, hätte er bei den Olympischen Spielen den Chinesen Zhang Juncai getroffen, der es auf 2,42 Meter bringt. Der Korb hängt beim Basketball für jeden Spieler gleich hoch – 3,05 Meter. Auch beim Rollstuhlbasketball, der heute in 80 Ländern gespielt wird und bereits seit 1960 paralympische Disziplin ist. Anstelle von Schritt- gibt es Schubfehler und das Spielfeld darf nicht mit dem Fuß berührt werden. Ansonsten sind die Regeln identisch. Zwei Mannschaften aus je fünf Spielern versuchen, den Ball so oft es geht von oben in den Korb zu werfen. Treffer zählen einen, zwei oder drei Punkte. Das Spiel dauert 40 Minuten und die Mannschaft, welche die meisten Punkte erzielt hat, gewinnt.

sprechen die Zuschauerzahlen: über 1.000 bei Ligaspielen, die Europameisterschaft 2007 in Wetzlar war ausverkauft! Trotzdem weist Annika Zeyen auf den fehlenden Nachwuchs hin: „Da fehlt es an frühzeitiger Förderung und finanzieller Unterstützung. Das **Engagement der ING-DiBa** gehört leider zu den wenigen Ausnahmen.“

Die Bank ist seit 2005 Hauptsponsor des deutschen Rollstuhlbasketballs. Auch hier wird durch das Projekt „Talente mit Perspektive“ versucht, herausragende junge

Spieler möglichst frühzeitig zu fördern. Für Annika Zeyen, der im Sommer ihre Prüfung zur Mediengestalterin bevorsteht, sind die Träume in Sachen Basketball noch nicht ausgeübt. Ein Studium in den USA reizt sie. „Ich bin ehrgeizig“, sagt sie, „und tue alles, um meine Ziele zu erreichen.“ Bislang hat sie das zumeist geschafft!



WWW.DRS-ROLLSTUHLBASKETBALL.DE

„Vor allem Frauen werden in meinem Sport nicht genug gefördert. Wir brauchen mehr Engagements wie das der ING-DiBa.“

ANNIKA ZEYEN
FLÜGELSPIELERIN IN DER DEUTSCHEN NATIONALMANNSCHAFT



Verlässlichkeit durch Selbstverantwortung

Was macht ein Trainer? Er versucht, „Leistung auf hohem Niveau verlässlich und zum richtigen Zeitpunkt zu liefern“, sagt **Dirk Bauermann**, 51 Jahre alt, Basketball-Bundestrainer. Seit 2003 trainiert er die deutsche Herren-Nationalmannschaft. Wenn er es schafft, diese Leistung abzurufen, wie beispielsweise 2005, als Deutschland gegen überlegene Mannschaften Vizeeuropameister wurde, oder im letzten Jahr sich für Olympia zu qualifizieren, hat er einen guten Job gemacht – für den Augenblick. Denn da gibt es noch die andere Seite, die nichts mit dem Augenblick zu

tun hat, sondern mit langfristiger, zumeist mühsamer Kleinarbeit. Talente entdecken, fördern und entwickeln, Strukturen verbessern, Menschen für den Sport begeistern. Dazu braucht man starke Partner, die auch mit dem Herzen dabei sind. „Die ING-DiBa“, sagt Bauermann, „ist für uns nicht nur Sponsor. Die Ideen für neue Projekte werden häufig gemeinsam entwickelt.“

„Talente mit Perspektive“ ist für Bauermann ein Vorzeigeprojekt: „In Deutschland machen wir zu wenig zu spät. Und ohne

„Der deutsche Nachwuchs ist genauso talentiert wie der im Ausland. Man muss ihm nur eine Chance geben.“

DIRK BAUERMANN
BUNDESTRAINER DER DEUTSCHEN
BASKETBALLNATIONALMANNSCHAFT

Unterstützung aus der Wirtschaft geht es nicht.“ Die 14-Jährigen seien international schon längst leistungsstark, in Deutschland begänne die Förderung frühestens für 16-Jährige. „Es ist ja nicht so, dass der deutsche Nachwuchs weniger talentiert oder weniger hungrig ist. Das ist ein Vorurteil. Ich bin überzeugt, dass einige Talente, die wir jetzt ausgewählt haben, in ein paar Jahren die Liga ganz schön aufmischen werden.“ Deswegen stellt er sich auch gern für das ING-DiBa Projekt in die Turnhallen überall in Deutschland und trainiert mit den Talenten. Neue Gesichter, die auch die Nationalmannschaft beleben und später ihrerseits Motivation und Identifikation für die Jüngeren sein werden. Und die – Bauermanns größter Wunsch – das Ungleichgewicht durch ausländische Spieler in den Ligen zugunsten der deutschen Jugend verändern werden.

Hohes Potenzial ist allerdings kein Garant für langfristigen Erfolg, das gilt für den Sport ebenso wie für die Wirtschaft. Für Bauermann kommt es darauf an, das richtige Team zu finden. „Das müssen nicht immer die individuell Besten sein.“ Die Chemie muss stimmen und die Rollen müssen optimal besetzt sein: der Kämpfer, der Techniker, der Führungsspieler und der alte Haudegen. Das verlangt ein hohes Maß an Selbstverantwortung. „Nur wer seine Rolle versteht und akzeptiert, wird verlässlich sein können“, so der Bundestrainer.



WWW.BASKETBALL-BUND.DE



WISSENSWERTES ÜBER BASKETBALL:

Vielleicht das Schwierigste und Wichtigste im Basketball ist der Rebound. Nach einem Wurf prallt der Ball von Ring oder Brett zurück und landet wieder bei der angreifenden oder der verteidigenden Mannschaft. Diese hat bei gutem Reboundspiel eine hervorragende Chance, einen fast break – oder in der Fußballsprache: einen Konter – zu starten. Von einer defensiven zu einer offensiven Situation blitzschnell umschalten zu können gilt vielen Trainern als Krönung des Mannschaftsspiels. Denn um erfolgreich zu rebounden, muss die ganze Mannschaft konzertiert agieren: antizipieren, blocken, springen und fangen. Von einer defensiven in eine offensive Situation gelangen – ein Bild, dass für viele Lebenswelten und -situationen passt.

Vorbild durch Leistung

Die NBA ist der Olymp des Basketballs. In der National Basketball Association spielen die besten und teuersten Athleten, die heute aus aller Welt kommen. **Dirk Nowitzki** ist einer von ihnen – der erste Deutsche, der zum MVP, zum Most Valuable Player der NBA, gewählt wurde. In Deutschland ist Nowitzki für zahllose junge Basketballer ein Vorbild.

Nowitzki, 30 Jahre alt und 2,13 Meter groß, spielt seit 1998 bei den Dallas Mavericks. Mit 13 Jahren fing er in seiner Heimatstadt Würzburg mit dem Basketball an. In Holger Geschwindner, Teamkapitän der deutschen Basketballer bei den Olympischen Sommerspielen 1972 in München, fand er den idealen Mentor und Trainer. Bis heute stehen beide regelmäßig in kleinen und großen Hallen

WISSENSWERTES ÜBER BASKETBALL:

Übrigens: Auch wenn heute jeder Basketballfan in die USA blickt – erfunden hat das Basketballspiel ein Kanadier, und zwar 1891. Die erste Weltmeisterschaft fand in Argentinien statt, wo der Gastgeber auch noch gewann – gegen die USA. Am Anfang war der Paneelball, einem Volleyball ähnlich. Danach verwendete man geschnürte Bälle, die bereits die typischen Linien trugen. Heute ist der Basketball aus Leder, 650 Gramm schwer und hat einen Umfang von 78 Zentimetern. Für Basketballer sind nur zwei Marken erwähnenswert – Spalding und Molten. Und die wichtigste Regel lautet: Wer trifft, hat recht!



und versuchen, den Superstar noch stärker zu machen. „Ohne Disziplin“, sagt Nowitzki, „nützt das größte Talent nichts.“ Deswegen engagiert sich der NBA-Star auch unermüdlich für den Nachwuchs, unter anderem als **Schirmherr von BasKIDball**.

Die Partnerschaft mit der ING-DiBa ist für beide Seiten seit Jahren ein Gewinn. Zumeist wird die Bank in der Öffentlichkeit mit Nowitzki in Verbindung gebracht, zuletzt wieder in besonderem Maße, als er als Fahnenträger die deutschen Athleten bei Olympia anfüh-

ren durfte. „Ein Lebenstraum“, schwärmt er. Die Bank als Hauptsponsor des deutschen Basketballs und der Superstar passen perfekt zusammen – nicht nur in ihrem Bestreben, Topleistung mit Verantwortung und Seriosität zu verbinden, sondern auch in ihrer Liebe zu einem Sport, für den sich ein Engagement in Deutschland mehr lohnt denn je. Ein Sport, der ein „Talent mit Perspektive“ ist!



WWW.DIRK-NOWITZKI-STIFTUNG.ORG

*„Wenn du alles gibst,
brauchst du dir
nichts vorzuwerfen.“*

DIRK NOWITZKI
NBA-STAR, KAPITÄN DER DEUTSCHEN
NATIONALMANNSCHAFT



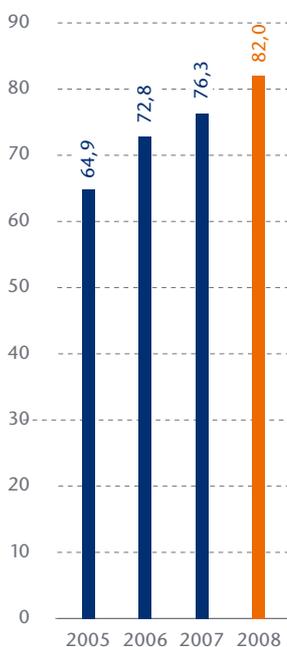
Retail Balances zum 31. Dezember
in Milliarden Euro

120

Wachstum: Die Angebote der ING-DiBa erfreuten sich auch 2008 großer Beliebtheit. Die Retail Balances, also die Summe aus Einlagen von Privatkunden, Krediten an Privatkunden sowie verwaltetem Depotvolumen, erhöhte sich um über 6 Milliarden Euro auf 120 Milliarden Euro.

Bericht über die Geschäftsentwicklung

Geschäftliche Entwicklung im Überblick

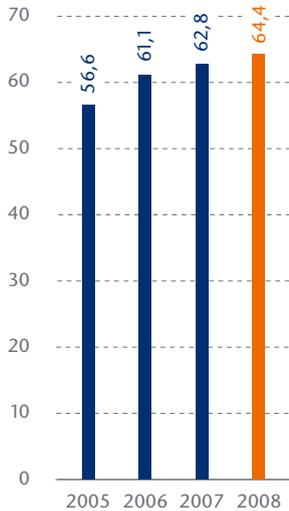


82,0 Mrd.

BILANZSUMME ZUM
31. DEZEMBER IN MRD. EURO

Das Jahr 2008 war für die internationale Finanzdienstleistungsbranche das schwierigste seit vielen Dekaden. Die tief greifende Finanzkrise, die ihren Anfang in den Vereinigten Staaten genommen hatte und sehr schnell auf andere Märkte übergriff, führte zum Zusammenbruch namhafter Banken. Andere Geldinstitute gerieten in gefährliche Schieflagen. Als Folge aus dieser Entwicklung, die erst nach dem konsequenten Eingreifen der Staaten und Notenbanken entschärft werden konnte, stand unversehens das Thema Vertrauen im Fokus von Kunden und Banken. Dank des besonnenen Handelns der meisten Marktteilnehmer und der weitgehend sachlichen und fundierten Berichterstattung der Medien stabilisierte sich jedoch die Situation zum Ende des Geschäftsjahres.

Auch die ING Group, der Mutterkonzern der ING-DiBa, nutzte eine Kapitalspritze des niederländischen Staats in Höhe von 10 Milliarden Euro als Sicherheit für die Krisenbewältigung. Obwohl die ING-DiBa als deutsche Bank von dieser Entwicklung nicht tangiert war, gab es dennoch kritische Fragen seitens der Kunden. Fragen, die offenkundig zur vollen Zufriedenheit beantwortet werden konnten, jedenfalls ist es Deutschlands führender Direktbank gelungen, wiederum in nennenswertem Umfang neue Kunden zu gewinnen. Das zeugt von dem großen Vertrauen, das die ING-DiBa bei den Verbrauchern genießt. So stieg die Zahl der Kunden in Deutschland und Österreich zum Stichtag 31. Dezember 2008 auf 6,7 Millionen. Das entspricht einem Zuwachs von 198.000 Kunden. Dieses Ergebnis ist umso bemerkenswerter, als sich der Wettbewerbsdruck im Geschäft mit privaten Bankkunden in den vergangenen Monaten nochmals erheblich verschärfte. Verschiedene Institute versuchten, im Zeichen der Finanzkrise Privatkunden zurückzugewinnen. Kunden und unabhängige Verbraucherjournalisten hingegen stellten der ING-DiBa erneut sehr gute Zeugnisse aus. Die Leser des Finanzmagazins „Euro“ wählten das filiallose Geldinstitut zu „Deutschlands beliebtester Bank“. Bereits zum fünften Mal wurde die ING-DiBa „Bester Online Broker“ („Börse Online“) und kurz vor Ende des Berichtsjahres „Beste Fondsbank“ („Focus Money“). Überdies empfehlen laut „puls Marktforschung“ mehr als zwei Drittel der Kunden die ING-DiBa weiter.



64,4 Mrd.

KUNDENEINLAGEN ZUM
31. DEZEMBER IN MRD. EURO

Die durchschnittliche Weiterempfehlungsquote aller deutschen Banken liegt bei nur 30 Prozent. Dass die ING-DiBa in einem insgesamt äußerst schwierigen Marktumfeld so erfreuliche Ergebnisse erzielen konnte, macht eines deutlich: Die Kunden vertrauen der Kompetenz der Direktbank und der deutschen Einlagensicherung.

Sieht man vom Wertpapiergeschäft ab, das für alle Banken im Zeichen der heftigen Turbulenzen an den weltweiten Finanzmärkten stand, konnte die ING-DiBa erneut bei allen Kernprodukten zulegen oder sich zumindest auf hohem Niveau behaupten. Einen weiteren Beleg für das schon erwähnte Vertrauen der Kunden in die Direktbank stellte ohne Frage der abermalige Zuwachs bei den Einlagen dar. Das Bestandsvolumen erhöhte sich von 62,8 Milliarden Euro Ende des Jahres 2007 auf 64,4 Milliarden Euro zum 31. Dezember 2008. Das entspricht einem Zuwachs von 3 Prozent. Die Verzinsung lag während des gesamten Berichtsjahres über den durchschnittlichen Konditionen aller Mitbewerber. Zwischen September und Jahresende 2008 räumte die ING-DiBa ihren Bestands- und Neukunden für zusätzliche Einlagen auf Tagesgeldkonten einen Zinssatz von 5 Prozent p. a. ein. Dieser lag somit deutlich höher als der Leitzins der Europäischen Zentralbank, der vor dem Hintergrund der akuten Finanzkrise im vierten Quartal dreimal gesenkt wurde und zum Ende des Berichtsjahres 2,5 Prozent ausmachte.

Der Markt für Baufinanzierungen war im Jahr 2008 für die gesamte Branche von einem rückläufigen Neugeschäft geprägt. Teilweise spürte man noch immer die Folgen der Vorzieheffekte im Zusammenhang mit der abgeschafften Eigenheimzulage, hinzu kamen Unsicherheiten über die Ausgestaltung der künftigen Förderung von selbst genutztem Wohneigentum – Stichwort „Wohn-Riester“. Ab dem dritten Quartal sorgten dann die stark eingetrübten Konjunkturaussichten für Zurückhaltung unter den potenziellen Bauherren und Immobilienkäufern. Auch wenn auf diesem schwierigen Markt das Neugeschäft der ING-DiBa hinter dem Ergebnis des Jahres 2007 zurückblieb, konnten sowohl die Zahl der Konten als auch das gesamte Baufinanzierungsvolumen gesteigert werden.

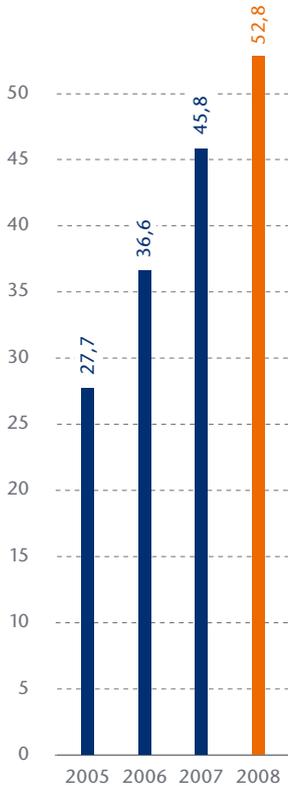
Im Bereich der Konsumentenkredite folgte die ING-DiBa ihrer Strategie der eher defensiven Vermarktung der entsprechenden Produkte. Dadurch soll vermieden werden, dass infolge von aggressivem Marketing Verbraucher in eine riskante Verschuldungssituation geraten. Die darin zum Ausdruck kommende verantwortliche Kreditvergabe wird von unabhängigen Fachjournalisten und Verbraucherschützern immer wieder positiv hervorgehoben. Dennoch sind und bleiben die Konsumentenkredite als Ertragsbringer ein stabiles Kernprodukt der ING-DiBa. Mit einem Volumen von 2,4 Milliarden Euro blieb das Ergebnis in diesem Bereich auf Vorjahresniveau.

Außerordentlich erfreulich entwickelte sich die Nachfrage der Kunden nach den mit sehr attraktiven Zusatzleistungen ausgestatteten Girokonten der ING-DiBa. Im Vorjahr führte die Bank erst 310.000 dieser Konten, bis zum Jahresende stieg die Zahl auf 522.000.

Die Finanzkrise und die Aussicht auf eine globale Rezession, über deren Schärfe und Dauer die Meinungen der Konjunkturexperten auseinandergehen, führten an den internationalen Finanzmärkten zu scharfen Korrekturen. Der deutsche Aktienindex DAX büßte im Laufe des Berichtsjahres mehr als 40 Prozent ein. Eine solche außergewöhnliche Entwicklung hinterläßt naturgemäß markante Spuren im Wertpapiergeschäft der Banken. Die Schwankungen der Volumina sind erheblich und der Einbruch im Zusammenhang mit der Finanzkrise ist deutlich zu erkennen. Dennoch lag die ING-DiBa sowohl bei den Depot- als auch bei den Fondsvolumina über ihrer am stärksten Wettbewerber orientierten internen Benchmark. Das Depotvolumen sank von 12,9 Milliarden Euro per 31. Dezember 2007 auf 10,1 Milliarden Euro zum Ende des Berichtsjahres. Dies entspricht einem Rückgang um lediglich 22 Prozent. Das Fondsvolumen ging im gleichen Zeitraum von knapp 5 Milliarden Euro auf 3,8 Milliarden Euro zurück.

Die Bilanzsumme der ING-DiBa lag zum Stichtag 31. Dezember 2008 bei 82,0 Milliarden Euro gegenüber 76,7 Milliarden Euro im Jahr zuvor. Die Retail Balances, die sich aus der Summe aus Einlagen von Privatkunden, Krediten an Privatkunden sowie von verwaltetem Depotvolumen ergeben, stiegen trotz des Rückgangs im Wertpapiergeschäft auf 119,5 Milliarden Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 5 Prozent. Das Zinsergebnis der Bank erreichte 938 Millionen Euro und das Provisionsergebnis 52 Millionen Euro. In diesem für alle Banken außerordentlich schwierigen Jahr erwirtschaftete die ING-DiBa ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 412 Millionen Euro (2007: 469 Millionen Euro). Die Cost-Income-Ratio machte im Berichtsjahr 54 Prozent aus. Die verstärkt beachtete Kernkapitalquote der ING-DiBa lag Ende 2008 bei 10,7 Prozent.

Zum 31. Dezember 2008 beschäftigte die ING-DiBa 2.794 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (2007: 2.740), darunter 88 Auszubildende. Der Verwaltungsaufwand der Bank lag im Berichtsjahr bei 562 Millionen Euro.



52,8 Mrd.

KUNDENFORDERUNGEN ZUM
31. DEZEMBER IN MRD. EURO

Entwicklung bei den Kernprodukten

Kundeneinlagen

Bis in die zweite Jahreshälfte 2008 hinein beließ die Europäische Zentralbank (EZB) den Leitzins bei 4,0 Prozent. Erst im Juli erfolgte eine Erhöhung um 25 Basispunkte auf 4,25 Prozent. Dies geschah angesichts zunehmender Inflationsrisiken, ausgelöst vor allem durch die drastisch verteuerten Energiepreise. Unter dem Eindruck der sich verschärfenden Finanzkrise und einer zu erwartenden weltweiten Rezession senkte die EZB von Oktober bis Dezember den Leitzins in drei Schritten auf 2,5 Prozent.

Einlagen auf dem Tagesgeldkonto verzinste die ING-DiBa bis September 2008 durchgängig und ab dem ersten Euro mit 3,25 Prozent. Dann erfolgte eine Erhöhung auf 3,5 Prozent für Bestands Guthaben. Bei diesem Zinssatz blieb es bis zum Ende des Berichtsjahres. Für neue Einlagen gewährte die Bank zwischen September 2008 und Jahresende einen Extra-Zinssatz von 5 Prozent. Dieses attraktive Angebot wurde von sehr vielen Neu- und Bestandskunden gleichermaßen angenommen. Tatsächlich verzeichnete die Bank im September 2008 Rekordzuflüsse an neuen Spargeldern und eine stabile Entwicklung in den folgenden Monaten, die üblicherweise als eher schwache Sparphasen gelten.

Neben dem täglich verfügbaren „Extra-Konto“, das seit Jahren zu den Bestsellern unter den ING-DiBa Produkten gehört, waren die Kunden besonders an den Festgeldangeboten der Direktbank mit Laufzeiten von sechs und zwölf Monaten interessiert. Für Einlagen auf diesen Konten zahlte die ING-DiBa ebenfalls sehr attraktive Zinsen. Viele Kunden nutzen beide Produkte, um ihre Spareinlagen im Hinblick auf Renditen und Fälligkeiten entsprechend dem persönlichen Bedarf zu strukturieren.

Das gesamte Einlagenvolumen der ING-DiBa stieg von 62,8 Milliarden Euro zum 31. Dezember 2007 auf 64,4 Milliarden Euro zum Ende des Berichtsjahres. Der Zuwachs lag somit bei 3 Prozent. Die Kunden unterhielten zum Stichtag 31. Dezember 2008 rund 6,5 Millionen Sparkonten bei der Direktbank. Im Jahr zuvor waren es noch 6,0 Millionen Konten (jeweils Festgeld-, Tagesgeld- und sonstige Sparkonten). Das bedeutet ein Plus von 8 Prozent. Angesichts des scharfen Wettbewerbs in diesem Sektor und des starken Wachstums, das die ING-DiBa in den vergangenen Jahren gerade bei den Kundeneinlagen verzeichnete, ist dieser unter ungünstigen Rahmenbedingungen erzielte neuerliche Zuwachs sicherlich respektabel.

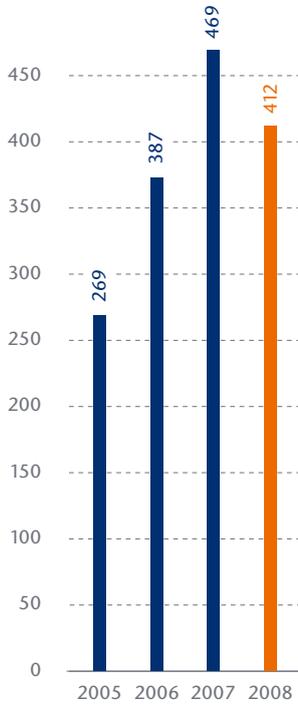
Baufinanzierung

Der Markt für Baufinanzierungen, der bereits 2007 deutlich schwieriger geworden war, wurde im Berichtsjahr von einem erneut deutlichen Rückgang des Neugeschäfts geprägt. Diese Entwicklung entspricht dem Trend an den Immobilienmärkten: Nach Angaben der Feri Real Estate Research wurden 2008 nur rund 190.000 Wohnungen fertiggestellt. Der Bedarf liegt Schätzungen zufolge bei 300.000 Wohnungen pro Jahr. Allein im ersten Halbjahr 2008 ging die Zahl der Baugenehmigungen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um rund 26 Prozent zurück. Zu den Gründen gehört unter anderem die abwartende Haltung vieler potenzieller Bauherren und Wohnungskäufer mit Blick auf die angekündigte staatliche Förderung von Wohneigentum. Die Eigenheimrente im Rahmen der sogenannten Riester-Verträge („Wohn-Riester“) war als Ersatz für die frühere Eigenheimzulage angekündigt, die Umsetzung dieses Vorhabens dauerte allerdings länger als erwartet. Im zweiten Halbjahr 2008 verunsicherten dann die Finanzkrise und die zu erwartende Rezession die Verbraucher. Wer unsichere Zeiten befürchtet, geht mit langfristigen Darlehensverpflichtungen besonders vorsichtig um. Für das laufende Jahr erwarten Experten ebenfalls ein weiter rückläufiges Neugeschäft, und zwar sowohl bei der Erst- als auch bei der Anschlussfinanzierung.

Die ING-DiBa konnte trotz dieser anspruchsvollen Rahmenbedingungen im Baufinanzierungsgeschäft weiter zulegen. Das zugesagte Neugeschäft belief sich zum Stichtag 31. Dezember 2008 auf 7,0 Milliarden Euro. Davon entfielen rund ein Fünftel auf die Erst- und vier Fünftel auf die Anschlussfinanzierung (Prolongationen). Daraus resultiert ein Bestandsvolumen an ausgereichten Baudarlehen in Höhe von 42,5 Milliarden Euro – gegenüber 36,2 Milliarden Euro im Jahr 2007. Insgesamt verwaltete die ING-DiBa am Ende des Berichtsjahres 482.000 Baufinanzierungskonten (2007: 418.000). Damit war die Direktbank abermals einer der erfolgreichsten Baufinanzierer in Deutschland. Einmal mehr ging das Geldinstitut neue Wege mit einem besonders für Anschlussfinanzierer interessanten Angebot. So verzichtete die ING-DiBa von Mitte Juni bis Ende November 2008 auf die Berechnung der sonst üblichen Zinszuschläge bei Forward-Darlehen („Darlehen auf Vorrat“) mit einer Vorlaufzeit von bis zu 36 Monaten. Dadurch konnten sich die Kunden günstige Zinskonditionen schon lange vor der fälligen Anschlussfinanzierung sichern, ohne einen mit der Länge der Vorlaufzeit steigenden Zinszuschlag akzeptieren zu müssen.

Wertpapiergeschäft

Im Berichtsjahr wurden die weltweiten Finanzmärkte von heftigen Turbulenzen infolge der Finanzkrise und der für das Jahr 2009 befürchteten Rezession erschüttert. Der deutsche Aktienindex DAX mit den 30 führenden Standardwerten sank bis zum letzten Börsentag des Jahres 2008 um rund 40 Prozent, der MDax als Kursbarometer



412 Mio.

ERGEBNIS VOR STEUERN ZUM
31. DEZEMBER IN MIO. EURO

für die Aktien mittelgroßer Unternehmen büßte 43 Prozent ein, der TecDax, in dem führende Technologiewerte enthalten sind, verlor sogar 48 Prozent. Das Minus beim EuroStoxx-50-Index lag bei über 41 Prozent. An den US-amerikanischen Börsen wurden die größten Kursverluste seit dem Wirtschaftskrisenjahr 1931 verzeichnet.

Diese Entwicklung setzte zu einer Zeit ein, da viele Privatanleger nach den Verlusten in den Jahren 2001/2002 als Folge der geplatzten New-Economy-Blase allmählich wieder Vertrauen in Wertpapier-Investments aufbauten. Vor allem die von der ING-DiBa vertriebenen Spitzenfonds mit 100 Prozent Rabatt auf den Ausgabeaufschlag standen und stehen bei den Kunden hoch im Kurs. Dennoch hat ein globales Börsenbeben wie im Jahr 2008 selbstverständlich Auswirkungen auf das Geschäft von Banken und Brokern. Auch bei der ING-DiBa wirkten sich die Börsenturbulenzen auf die Volumina aus. Nach einem Anstieg im ersten Halbjahr sank das Depotvolumen von 12,9 Milliarden Euro Ende 2007 auf 10,1 Milliarden Euro zum Stichtag 31. Dezember 2008. Davon entfielen rund 3,8 Milliarden Euro auf das Fondsvolumen. Ende 2008 verwaltete die ING-DiBa 763.000 Wertpapierdepots, das entspricht einem Zuwachs von 15 Prozent. Im Berichtsjahr wickelte die Direktbank 5,9 Millionen Wertpapierorders für ihre Kunden ab (2007: 6,2 Millionen).

Kurz vor Ablauf des Berichtsjahres wählte das Finanzmagazin „Focus Money“ die ING-DiBa zur besten deutschen Fondsbank.

Konsumentenkredite

Ihrem Geschäftsmodell entsprechend, bietet die ING-DiBa ihren Kunden eine bewusst überschaubar gehaltene Palette von einfach nachvollziehbaren und transparenten Konsumentenkrediten an. Dazu zählt der praktische Privatkredit. Hierbei handelt es sich um einen Rahmenkredit mit flexibler Rückzahlung als günstige Alternative zum „Dispo“, der üblicherweise auf das Girokonto eingeräumt wird. Der klassische Ratenkredit sowie die Aktionskredite Auto und Wohnen komplettieren das Produktportfolio in diesem Bereich.

In den vergangenen Jahren wurden die flexiblen und transparenten Kreditprodukte der Bank sowie die kundenfreundlichen Informationen von unabhängigen Experten gewürdigt und ausgezeichnet. Auch im Berichtsjahr lobte die Presse die fairen Kreditbedingungen der ING-DiBa sowie den Verzicht auf „Kleingedrucktes und Angebote mit Sternchen“.

Trotz der durch negative Wirtschaftsprognosen eingetretenen Verunsicherung der Verbraucher konnte sich die ING-DiBa auf dem Geschäftsfeld der Konsumentenkredite

etwa auf dem Niveau des Vorjahres behaupten. Die Anzahl der Konten lag bei 305.000 (2007: 311.000) und das Bestandsvolumen ging um 1 Prozent auf 2,4 Milliarden Euro nur unwesentlich zurück.

Die Entwicklung beim Kernprodukt Konsumentenkredit spiegelt im Übrigen die stagnierenden privaten Konsumausgaben wider, die das Jahr 2008 prägten.

Girokonto

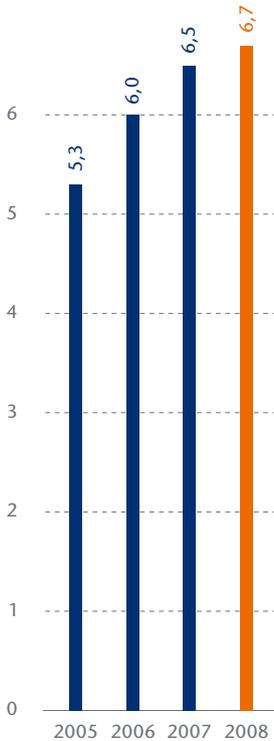
Außerordentlich positiv verlief die Nachfrage nach dem kundenfreundlichen Girokonto der ING-DiBa. Diese Konten sind gebührenfrei, ferner hat der Kunde die Möglichkeit, im gesamten Euro-Raum mit der VISA-Karte kostenlos über Bargeld zu verfügen. Hatte die Zahl der Girokonten noch Ende 2007 bei knapp 310.000 gelegen, so konnten Ende 2008 bereits 522.000 Konten gezählt werden – bei weiter deutlich steigender Tendenz.

Dieser Erfolg erscheint umso beachtlicher, als einige Dutzend Sparkassen in Deutschland ihre Geldautomaten für VISA-Karten der ING-DiBa und von anderen Geldinstituten sperrten. Bei den anschließenden gerichtlichen Auseinandersetzungen erwirkte die Direktbank zusammen mit anderen betroffenen Instituten mehrere einstweilige Verfügungen gegen die beteiligten Sparkassen. Zum Ende des Berichtsjahres stand das letzte Wort der Gerichte zwar noch aus, die ING-DiBa ist jedoch optimistisch, sich mit ihrer Rechtsauffassung durchzusetzen. Offenkundig sieht das manche Sparkasse ähnlich, jedenfalls haben einige dieser öffentlich-rechtlichen Geldinstitute in den letzten Wochen des Jahres 2008 die Sperre freiwillig aufgehoben.

Unabhängig davon baut die ING-DiBa ihr Netz an eigenen Geldausgabeautomaten weiter gezielt aus. So wurde 2008 mit der Elektrofachmarktkette Media Markt ein Kooperationsvertrag geschlossen. Danach kann die ING-DiBa in den Media Märkten Geldausgabeautomaten aufzustellen. Bargeldabhebungen sind dort für alle Bankkunden mit EC-, MasterCard- und Visa-Karten uneingeschränkt möglich. Zuvor war bereits ein ähnlicher Vertrag mit den Saturn-Elektromärkten geschlossen worden. Bis Ende 2008 waren in über der Hälfte aller Saturn-Märkte in Deutschland Geldausgabeautomaten der ING-DiBa installiert worden.

Strategie

Die seit Jahren stringent verfolgte Strategie der ING-DiBa hat sich in unterschiedlichen Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung bewährt. Das gilt insbesondere für das für die Finanzbranche insgesamt krisenhafte Jahr 2008. Die Direktbank verzichtet konsequent auf Filialen, Geschäftsstellen oder andere stationäre Vertriebsformen vor Ort



6,7 Mio.

KUNDENZAHL ZUM
31. DEZEMBER IN MIO.

und sichert auf diese Weise Kostenvorteile, die zum größten Teil in Form von dauerhaft fairen Konditionen an die Kunden weitergegeben werden.

Dabei geht es im Verständnis der ING-DiBa aber nicht darum, stets die bestmöglichen Zinsofferten zu machen und auf jedes „Lockvogelangebot“ des Wettbewerbs mit noch besseren Konditionen zu reagieren. Fairness bedeutet vielmehr, den Kunden gute Produkte zu günstigen Preisen und mit größtmöglicher Sicherheit zu bieten. Die optimale Absicherung der Kundeneinlagen, die sich aus der Tatsache ergibt, dass die ING-DiBa die Kundengelder konservativ verwaltet und dem Einlagensicherungsfonds des Bundesverbandes deutscher Banken angeschlossen ist, wissen die Kunden gerade in unruhigen Zeiten sehr zu schätzen.

Ebenso gehört es zur ING-DiBa Strategie, ein schlankes Produktportfolio anzubieten, das alle Bedürfnisse der Privatkunden abdeckt, ohne allerdings unübersichtlich zu werden. Ferner müssen alle Produkte im besten Sinne des Worts einfach, also für den Kunden verständlich, sein. Zum Prinzip der Einfachheit zählen ferner schnelle Entscheidungsprozesse sowie eine kompetente und freundliche Kommunikation mit den Kunden. Eine sehr wichtige Rolle spielt dabei der Bereich „Kundendialog“, dessen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für alle Kunden und Interessenten rund um die Uhr erreichbar sind.

Die ING-DiBa ist ferner darauf fokussiert, Kompliziertes und Bürokratisches einfacher und kundenfreundlicher zu machen. Das Erfolgsrezept besteht oftmals darin, einige der über Jahrzehnte von den Banken gepflegten Usancen einfach wegzulassen. So brachte die ING-DiBa zum Beispiel Spitzenfonds mit 100 Prozent Rabatt auf den Ausgabeaufschlag in großer Anzahl an den Markt. In der Baufinanzierung verzichtet sie auf Nebenkosten. Bei den erfolgreichen Girokonten differenziert sich die ING-DiBa ebenfalls durch eine Vielzahl von Kundenvorteilen vom Wettbewerb.

Um dauerhaft möglichst kundenfreundliche und vorteilhafte Lösungen bieten zu können, pflegt die Direktbank zudem bereits seit Jahren den Dialog mit Fachjournalisten, Verbraucherschützern und Wissenschaftlern. Auch dabei stehen Transparenz und Fairness im Vordergrund. Die ING-DiBa fördert die Aufklärung der Verbraucher im Allgemeinen und der Bankkunden im Besonderen durch unabhängige und kritische Medien. Beispielhaft sei an dieser Stelle der jährlich ausgeschriebene Helmut Schmidt-Journalistenpreis erwähnt, der im Berichtsjahr wiederum in Anwesenheit des früheren Bundeskanzlers in Hamburg vergeben wurde – nur wenige Wochen vor dem 90. Geburtstag von Helmut Schmidt.

Besondere Ereignisse im Berichtsjahr

Zum 31. August 2008 schied Hermann Zeilinger aus dem Vorstand der ING-DiBa aus. Sein Nachfolger wurde Bas Brouwers, bis zu seinem Wechsel in den Vorstand Bereichsleiter Controlling und Risk Management der ING-DiBa. Hermann Zeilinger wechselte in den Aufsichtsrat der Bank. Als Vorstandsmitglied verantwortet Bas Brouwers die Bereiche Controlling, Risk Management, Rechnungswesen und Compliance.

Risikosteuerung

Zielsetzung der Risikosteuerung

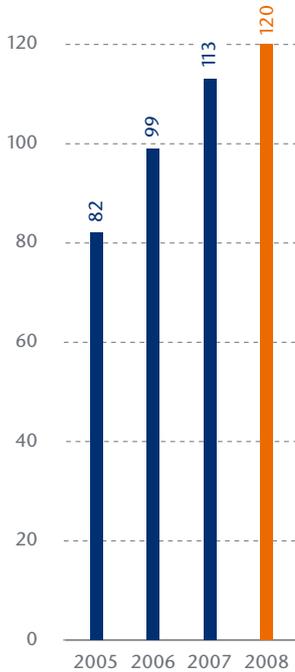
Das bewusste und kontrollierte Eingehen von Risiken innerhalb eines definierten Rahmens bei angemessener Vergütung des Risikos ist die Grundlage für die Gewinnerzielung einer Bank. Ziel aller Aktivitäten der ING-DiBa zur Risikosteuerung ist es, den Fortbestand der Bank auch unter adversen Bedingungen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

Entwicklungen in 2008

Der Bankenmarkt war im Jahr 2008 durch die Auswirkungen der US-Hypothekenkrise und der daraus resultierenden Folgewirkungen geprägt. Aufgrund ihrer konservativen Anlagepolitik sowie der starken Fokussierung auf die Refinanzierung durch private Spareinlagen waren die direkten Auswirkungen auf die ING-DiBa begrenzt.

Seit 2008 ist die ING-DiBa als IRBA-Bank seitens der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) für die Eigenmittelunterlegung der Adressenausfallrisiken zugelassen. Die Risikomessung und -steuerung sowie Eigenkapitalunterlegung der für die ING-DiBa wesentlichen adressenausfallrisikobehafteten Portfolien erfolgen nach fortgeschrittenen Ratingansätzen. Daneben wurde im Geschäftsjahr das Genehmigungsverfahren zur lokalen Nutzung des konzernweiten AMA (Advanced Measurement Approach) für die Ermittlung der aufsichtsrechtlichen Mindestkapitalanforderung zur Deckung der operationellen Risiken erfolgreich durchgeführt.

Darüber hinaus waren die Aktivitäten der ING-DiBa im Bereich des Risikomanagements im Berichtsjahr primär auf die Weiterentwicklung und Verfeinerung des verwendeten Instrumentariums ausgerichtet. Dies betrifft insbesondere die innerhalb des Konzerns



120 Mrd.

RETAIL BALANCES ZUM
31. DEZEMBER IN MRD. EURO

mittlerweile sehr weit fortgeschrittene methodische Integration der sog. „Non-financial Risks“, unter die neben dem operationellen Risiko auch das „Compliance Risk“ subsumiert wird.

Organisation des Risikomanagements

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

Das Risk Management der ING-DiBa gliedert sich organisatorisch in zwei Abteilungen. Beide sind als organisatorisch unabhängige Einheiten eingerichtet und unterstehen direkt dem zuständigen Fachvorstand. Die Abteilungen selbst sind entsprechend den einzelnen Risikoarten in unterschiedliche Funktionsbereiche gegliedert. Die Abteilung „Credit Risk Management“ unterteilt sich in die Teilbereiche „Retail Credit Risk“, „Institutional Credit Risk“ sowie „Collection“. Die Abteilung „Market, Operational & Compliance Risk Management“ setzt sich aus den Einheiten „Market Risk Management“, „Operational Risk Management“ und „Anti-FEC & Security“ zusammen.

Die Zuständigkeiten für das Risikomanagement wurden vom Vorstand im Rahmen seiner Gesamtverantwortung an Risikokomitees delegiert, welche mit der operativen Durchführung der entsprechenden Aktivitäten beauftragt werden.

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

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

Das „Operational Risk Committee“ (ORC) ist mit dem Management der operationellen Risiken bzw. der weiteren Non-Financial Risks beauftragt.

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

Steuerungsinstrumente des Credit Risk Management

Die ING-DiBa ist eine Direktbank mit Fokus auf das Privatkundensegment. Im Mittelpunkt des Kreditgeschäfts steht dabei das standardisierte Mengengeschäft und beinhaltet das Baufinanzierungs- sowie das Konsumentenkreditgeschäft (Raten- und Privatkredit sowie Girokonto mit Dispositionsrahmen).

Das institutionelle Kreditgeschäft betrifft die Eigenanlagen der Bank am Geld- und Kapitalmarkt sowie Geschäfte in derivativen Finanzinstrumenten zur Zinsänderungsrisikosteuerung im Rahmen von Hedging-Strategien. Die im institutionellen Geschäft angelegten Mittel dienen primär zur Anlage der Passivüberhänge und zur Liquiditätssteuerung.

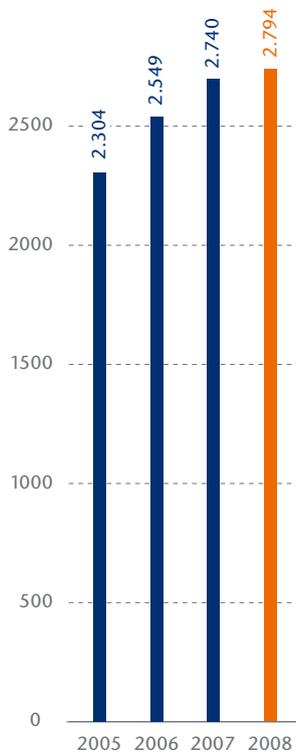
Aufgrund seiner besonderen Bedeutung stehen das Kreditgeschäft als Kernprozess der Bank und damit das Kreditrisiko im Mittelpunkt der Risikosteuerungs- und -überwachungsmaßnahmen der ING-DiBa.

Die Anlagepolitik der ING-DiBa zielt auf einen langfristigen stetigen Zinsertrag ab. Dieser Zielsetzung folgend, legt die Bank das Spektrum der erlaubten Geschäfte und die Bonitätskriterien an Kontrahenten, Emittenten bzw. Emissionen restriktiv fest. Die Bank hält keine Handelsbuchpositionen. Der Anlageschwerpunkt liegt in verzinslichen Wertpapieren von Finanzinstituten, Staaten sowie Pfandbriefen; Anlagen in Aktien oder Kreditderivaten erfolgen nicht. Derivative Finanzinstrumente dürfen grundsätzlich nur zu Absicherungszwecken abgeschlossen werden.

Grundsätzlich werden Emittentenlinien nur für neue Engagements eingeräumt, die mindestens mit der Bonitätsklasse A3/A-/A- extern geratet sind. Daneben bestehen keine Investments mit einem Fremdwährungsrisiko.

Die Bank hält mit dem ABS/MBS-Bestand zum Kerngeschäft Retail-Baufinanzierung vergleichbare Assets aus anderen Märkten zur weiteren Diversifikation des Anlageportfolios. Der Anteil von 99,74 Prozent mit einem Rating von AAA zeigt die sehr konservative Ausrichtung in diesem Segment.

Zur Risikobegrenzung hat der Vorstand der ING-DiBa AG ein Länderlimitsystem erlassen, das eine Mindestanlage von 75 Prozent in Ländern der Europäischen Union (ohne bestimmte osteuropäische Mitgliedstaaten) vorgibt. Insofern sind Länderrisiken für die Bank von untergeordneter Bedeutung.



2.794

MITARBEITERZAHL ZUM
31. DEZEMBER

Von den Turbulenzen auf den internationalen Kapitalmärkten blieb die Bank aufgrund ihrer insgesamt sehr konservativ ausgerichteten Investmentstrategie weitgehend unbeschadet. Da keine Mortgage Backed Securities (MBS) Investments in amerikanische Hypotheken, insbesondere keine Anlagen im Subprime-Segment, getätigt wurden, war die ING-DiBa von der US-Hypothekenkrise nicht tangiert. Der Zusammenbruch der amerikanischen Investmentbank Lehman Brothers im Zuge der weltweiten Finanzkrise hatte aufgrund der ausreichenden Besicherung der bestehenden Exposure ebenfalls keine Auswirkungen auf die ING-DiBa.

Vor dem Hintergrund der Finanzkrise wurden in 2008 neben den bereits bestehenden Risikoanalyse- und -reportingprozessen zusätzlich intensivierete Maßnahmen wie ein wöchentliches Reporting und Forecasting aller relevanten Zahlungsströme und das tägliche Monitoring der Marktpreise und Spread-Entwicklungen installiert. Investments mit tendenziell kritischer Entwicklung unterliegen als Bestandteil der Watchlist einer intensiven Überwachung und werden wöchentlich mit dem Vorstand erörtert.

Im Geschäftsjahr wurde kein Auslöser für einen „impairment test“ festgestellt. Die ABS-Transaktionen verfügen über genügend Kreditverstärkung (Credit Enhancement), um auch in Stressszenarios den vorgesehenen Tilgungsplan zu erfüllen. Diese Einschätzung gilt auch für die Engagements des gesamten institutionellen Portfolios.

Die ING-DiBa fokussiert sich im Retail-Kreditgeschäft auf Kunden mit niedrigem, kalkulierbarem Risiko. Das Ziel ist ein homogenes Portfolio mit einem einheitlichen Kundenprofil. Es erfolgt eine starke Fokussierung auf die Baufinanzierung, das großvolumige Immobiliengeschäft bildet dabei die Ausnahme und wird bewusst auf sehr niedrigem Niveau gehalten. Des Weiteren steht die Finanzierung „eigengenutzter“ Wohnimmobilien im Mittelpunkt der Kreditvergabe.

Das Retailgeschäft umfasst weiterhin die Produkte Ratenkredit, Privatkredit (Rahmengkredit in Form einer revolving Kreditlinie) sowie das Girokontogeschäft inklusive Dispositionsrahmen.

Die Prinzipien für das Betreiben des Retail- sowie des institutionellen Kreditgeschäfts sind in der Kreditrisikostrategie vom Vorstand der ING-DiBa schriftlich fixiert. Im Rahmen des jährlichen Reviews der Kreditrisikostrategie erfolgte in 2008 die Bestätigung, die bestehende Ausrichtung beizubehalten.

Daneben bildet das Risikotragfähigkeitskonzept der Bank ein wesentliches Steuerungselement der Bank. Das Risikotragfähigkeitskonzept unterscheidet neben dem Standard-

risiko, das dem geplanten Geschäftsverlauf zugrunde liegt, zwei weitere Risikostufen für angespannte Risikosituationen sowie für Stresssituationen, die entsprechend limitiert sind.

Die zentrale Kennzahl im Rahmen der Risiko- und Ergebnissteuerung der ING-DiBa ist der RAROC (Risk Adjusted Return on Capital). Dabei wird das risikobereinigte Ergebnis ins Verhältnis zum notwendigen bzw. allokierten Risikokapital (Economic Capital) gesetzt. Das ermittelte Economic Capital fließt im Rahmen der Vor- und Nachkalkulation auf Produktebene und in die Gesamtbanksteuerung der ING-DiBa ein.

Im Rahmen der mehrjährigen Planung (MTP) und der Jahresplanung werden Volumen- und Margenziele für die Konsumenten- und Baufinanzierungskredite sowie Girokonten festgelegt.

Anhand des Planvolumens wird unter Anwendung der statistischen Modelle zur Risiko-früherkennung (Verhaltens-Scoring) der geplante Verlust errechnet. Dieser fließt in die Planungsrechnungen (MTP, Jahresplanung und Produktrechnung) als Risikokosten ein.

Die Grundlage für Risikomessung und -bewertung im Rahmen der regelmäßigen internen und externen Berichterstattung sowie zur Ermittlung der erwarteten (Expected Loss – EL) sowie der unerwarteten Verluste (Unexpected Loss – UL) der adressenausfallrisikobehafteten Positionen der Bank im Rahmen der ökonomischen und regulatorischen Eigenkapitalberechnung bilden die IRBA-Modelle. Diese sind auch die Basis für die Ermittlung der Risikovorsorge für die originären Kreditrisiken.

Das vierteljährliche Monitoring auf Basis der Ratingmodelle sowie die Durchführung von Stresstestszenarien ermöglichen eine zeitnahe Identifizierung von Veränderungen der Risikostruktur sowie von Frühwarnindikatoren in den Kreditportfolien. Darüber hinaus erfolgt eine monatliche Beobachtung der Entwicklung der Risikostruktur der Retail-Kreditportfolien, die in Form des Retail Risk Reports an den Vorstand berichtet werden. Darüber hinaus werden Vintage-Trends zur Langfristanalyse erstellt.

Die Sicherstellung einer dem Risikoappetit der Bank entsprechenden Kreditvergabe ist zentraler Bestandteil des Kreditrisikomanagements im Retail-Kreditgeschäft. Dieser wird über die IRBA-Modelle gemessen, überwacht und operativ über die Festlegung eines Cut-offs auf Basis von Antragsscorekarten gesteuert.

Die Steuerung des Adressenausfallrisikos im institutionellen Kreditgeschäft basiert auf einem Genehmigungsprozess, der in das konzernweite Credit Risk Management der

ING Bank N.V. eingebettet ist. Dieser umfasst sowohl die Bonitätsbeurteilung jedes Kunden unter Berücksichtigung der jeweiligen Branche als auch die Einschätzung der Angemessenheit des geplanten Geschäftsumfanges.

Zur Bestimmung des internen Ratings sowie zur Ermittlung der ökonomischen und regulatorischen Eigenkapitalanforderungen nutzt die ING-DiBa globale Basel-II-Modelle, die von der ING zentral für den konzernweit einheitlichen Einsatz entwickelt wurden (Ratingübernahme).

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

Steuerungsinstrumente des Market, Operational & Compliance Risk Management

Im Bereich Market Risk Management lag der Fokus im Jahr 2008 auf der Verfeinerung der verwendeten Konzeptionen sowie einer weitergehenden Automatisierung der bestehenden Prozesse. Die Aktivitäten im Bereich des Managements der Non-Financial Risks waren, neben einer turnusmäßigen Aktualisierung des Business Continuity Plan (BCP), insbesondere durch die Vorbereitung und Durchführung der AMA-Zertifizierung und die vorbereitenden Arbeiten zur Umsetzung der durch das Geldwäschebekämpfungsergänzungsgesetz (GwBekErgG) neu in deutsches Recht aufgenommenen Vorgaben der 3. EU-Geldwäscherichtlinie geprägt.

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

Aufgrund ihrer konsequenten „Non-Trading“-Strategie bildet das Zinsänderungsrisiko im Bankbuch das wesentliche Marktrisiko der Bank. Währungsrisiken und sonstigen Preisrisiken ist die ING-DiBa nicht ausgesetzt. Das Management des Marktrisikos wird vom Ressort „Market Risk Management“ innerhalb der Abteilung „Market, Operational & Compliance Risk Management“ verantwortet.

Bei der Quantifizierung des Zinsänderungsrisikos als Verlustgröße verfolgt die ING-DiBa einen dualen Ansatz, der die finanziellen Auswirkungen einer Veränderung der Marktparameter sowohl auf das Netto-Zinsergebnis als auch den Barwert des Zinsbuchs einschließt.

Zur Steuerung des Liquiditätsrisikos verfügt die ING-DiBa über einen „Liquidity Contingency Plan“ (LCP). Dieser geht von mehreren krisenartigen Liquiditätsszenarien aus und stellt dem Liquiditätsbedarf die tatsächlich vorhandene Liquidität gegenüber. Parallel hierzu gibt es einen internen Maßnahmenplan sowie interne und externe Kommunikationspläne, welche im Falle einer Liquiditätskrise zur Anwendung kämen.

Das Management der Non-Financial Risks ist auf die qualitativen Anforderungen von Basel II, die Einhaltung gesetzlicher bzw. aufsichtrechtlicher Vorgaben und innerhalb des Konzerns etablierter Verhaltensgrundsätze sowie die Gewährleistung einer hohen Informationssicherheit ausgerichtet. Es umfasst ein unternehmensweites Incident Reporting, die Beobachtung und Analyse von Key Risk Indicators, die Ausrichtung von Risk & Control Self-Assessments in kritischen Unternehmensbereichen und das systematische Abarbeiten von Anforderungen, die sich aus internen bzw. externen Prüfungen ergeben haben (Audit Findings Tracking). Aufgrund der definitorischen Nähe zum allgemeinen operationellen Risiko findet dieses Instrumentarium im Sinne einer methodischen Integration auch für das Management des Compliance Risk Anwendung. Die hohen Standards zur Informationssicherheit sind in ausführlichen IS-Richtlinien festgelegt. Ihre Einhaltung wird durch die Abteilung „Market, Operational & Compliance Risk Management“ laufend überwacht.

Ein besonderer Schwerpunkt lag in 2008 auf der Vorbereitung und Durchführung des Genehmigungsverfahrens zur lokalen Nutzung des konzernweiten AMA (Advanced Measurement Approach) für die Ermittlung der aufsichtsrechtlichen Mindestkapitalanforderung. Das Kapitalmodell der ING Group erfasst den gesamten Komplex der Non-Financial Risks und berücksichtigt diese bei der entsprechenden Ermittlung der ökonomischen und regulatorischen Kapitalanforderung.

Zur technischen Unterstützung der Erkennung und Prävention von „Financial Economic Crime – FEC“ (Geldwäsche- bzw. Betrugsbekämpfung und Embargoüberwachung) existiert bei der ING-DiBa ein automatisiertes Monitoring des Kundenstamms und der Transaktionen.

Zur Absicherung gegen rechtliche Risiken sieht die Bank grundsätzlich die Verwendung von standardisierten und von der Abteilung „Recht“ geprüften Basis- bzw. Rahmenver-

trägen vor. Pflichtbestandteil dieser Verträge sind entsprechende „Service Level Agreements“ (SLA).

Bei individuellen einzelvertraglichen Regelungen findet eine juristische Prüfung durch die Abteilung „Recht“ statt.

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

Alle Risikoarten sind mittels der über das Risikotragfähigkeitskonzept zugeteilten Deckungsmassen limitiert. Die Einhaltung der Limits wird durch Risk Management überwacht und monatlich den Entscheidungsträgern der Bank gemeldet.

Das Branchenumfeld

Die bereits seit mehreren Jahren anhaltenden Konzentrations- und Veränderungsprozesse in der Finanzbranche gewannen im Berichtszeitraum erheblich an Dynamik. Der Zusammenbruch der Investmentbank Lehman Brothers ließ die seit längerem schwelende Finanzkrise eskalieren und den Glauben an den lange Zeit propagierten Grundsatz „Too big to fail“ schwinden. Die sich in der Folgezeit zuspitzende Finanzkrise dürfte nicht nur, aber vor allem die Bankenbranche in den kommenden Monaten und Jahren grundlegend verändern. Der Einfluss des Staats auf die Geschäfte der Geldinstitute ist in vielen Fällen deutlich gewachsen, wengleich die von den Regierungen verabschiedeten Hilfspakete unterschiedliche Intentionen erkennen lassen.

In Deutschland sorgten in erster Linie die gefährliche Schieflage der Immobilienbank Hypo Real Estate sowie der hohe Abschreibungsbedarf vieler Landesbanken für Schlagzeilen. Zugleich stand das Jahr 2008 erneut im Zeichen von Bankfusionen. Das betraf die regionalen Institute (Sparkassen und Genossenschaftsbanken) ebenso wie private Großbanken. Mit der Übernahme der Dresdner Bank durch die Commerzbank und dem Einstieg der Deutschen Bank bei der Postbank entstehen neue große Retail-Institute. Allerdings zeigte die zum Jahresbeginn 2009 erfolgte faktische Teilverstaatlichung der Commerzbank, welche Risiken mit solchen Fusionen in turbulenten Zeiten verbunden sind.

Die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Nach der im Jahr 2007 relativ robusten Konjunktorentwicklung mit einem Zuwachs des Bruttoinlandsproduktes (BIP) von 2,5 Prozent begann das Berichtsjahr noch mit verhaltenem Optimismus, wenngleich die deutsche Wirtschaft aufgrund der allmählich nachlassenden Auslandsnachfrage und der hohen Energiekosten schon in den beiden ersten Quartalen Schwächesymptome erkennen ließ. Frühzeitig senkte die Bundesregierung daher ihre Wachstumsprognose von 2,5 auf 2 Prozent. Gleichzeitig schürten die hohen Energiepreise die Furcht vor höheren Inflationsraten. Tatsächlich stiegen die Verbraucherpreise 2008 gegenüber dem Vorjahr um 2,6 Prozent, was insbesondere auf den bis zum Herbst andauernden Höhenflug der Energie- und Kraftstoffkosten zurückzuführen ist. Die Europäische Zentralbank (EZB) antwortete auf diese zunehmenden Inflationsrisiken im Juni 2008 mit der Erhöhung der Leitzinsen um 25 Basispunkte auf 4,25 Prozent.

Ab dem dritten Quartal verschärfte sich die Finanzkrise dramatisch und griff schnell auf die Realwirtschaft über. Wie Seismometer reagierten die internationalen Finanzmärkte auf die sich abzeichnende Rezession. Der DAX-30-Index der deutschen Standardwerte fiel um rund 40, der Dow-Jones-Index um 34 und der japanische Nikkei-Index um 42 Prozent. Auch die Hoffnungen, die wachstumsstarken Schwellenländer könnten die Rezession in den klassischen Wirtschaftsnationen abfedern, sollten sich nicht erfüllen. An den dortigen Börsen fiel der Abwärtszog sogar noch kräftiger aus. Der Shanghai-Composite-Index büßte im Berichtsjahr 65 und der russische RTS-Index sogar 73 Prozent ein.

Zum Jahreswechsel 2008/2009 trübten sich die wirtschaftlichen Aussichten weiter ein. Das im Rahmen des ifo World Economy Survey erhobene Weltwirtschaftsklima sank im vierten Quartal 2008 auf den niedrigsten Stand seit mehr als 20 Jahren. Die Regierungen in den führenden Wirtschaftsnationen verabschiedeten Konjunkturpakete, deren Gesamtvolumen eine Größenordnung im Billionen-Euro-Bereich ausmachte. Gleichzeitig nutzten die Notenbanken die aufgrund der stark rückläufigen Energiepreise verringerten Inflationsrisiken, um die Leitzinsen kräftig zu senken. Die amerikanische Notenbank reduzierte den Leitzins Mitte Dezember 2008 auf das historisch niedrigste Niveau zwischen null und 0,25 Prozent.

Im Laufe der zweiten Hälfte des Berichtsjahres wurden die Wachstumsprognosen immer weiter zurückgenommen. Am Ende stieg das reale BIP in Deutschland im Jahresdurchschnitt 2008 um 1,3 Prozent. Positive Nachrichten gab es indessen vom Arbeitsmarkt. Die Zahl der Erwerbstätigen stieg zwischenzeitlich auf über 40,3 Millionen Personen

gegenüber 39,8 Millionen im Jahr 2007. Gleichzeitig sank die Arbeitslosenquote auf 8,4 Prozent (2007: 8,7 Prozent). Trotz dieser positiven Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt stagnierten die privaten Konsumausgaben. Ausschlaggebend hierfür waren die deutlich höheren Energie- und Nahrungsmittelkosten.

Die Verbraucherpreise schließlich stiegen um 2,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr, wobei sich dieser Auftrieb im vierten Quartal 2008 jedoch dank stark zurückgehender Energiepreise deutlich abschwächte.

Ausblick

Zu Beginn des Jahres 2009 befand sich die Weltwirtschaft auf dem Weg in eine ausgeprägte Rezession. Die Ökonomen erwarteten für Deutschland einen Rückgang des BIP zwischen 2 und 4 Prozent und einen Anstieg der Arbeitslosenquote bis zum Jahr 2010 auf 9,2 Prozent (Prognose: ifo Institut). Nachdem der Finanzierungssaldo des Staats im Jahr 2008 ein moderat negatives Ergebnis aufwies, dürfte das Budgetdefizit schon 2009 wieder die in den Maastrichter Verträgen vereinbarte Höchstgrenze von 3 Prozent des BIP überschreiten. Insgesamt befindet sich die Weltwirtschaft in einer sehr angespannten Lage, was sich auf fast alle Branchen auswirkt – und somit natürlich auch auf die Finanzwirtschaft.

Dank ihres bewährten Geschäftsmodells hat die ING-DiBa gute Chancen, in diesem äußerst schwierigen Umfeld ihre Stellung als eine der führenden deutschen Banken für Privatkunden nachhaltig zu festigen. Der Wettbewerb um die Spareinlagen dürfte sich in den kommenden Monaten verschärfen und zu engeren Margen führen. Die ING-DiBa will daher ihre Kosteneffizienz weiter steigern. Auf einem allgemein weiter rückläufigen Markt für Baufinanzierungen möchte die Direktbank im laufenden Jahr weiter profitables Wachstum erzielen. Deutlich zulegen will die ING-DiBa bei der Zahl der Girokonten. Ziel ist es, den Bestand von über 500.000 Konten weiter signifikant zu steigern. Das Wertpapiergeschäft stand zum Beginn des Jahres 2009 natürlich noch stark unter dem Eindruck der heftigen Börsenturbulenzen in den Monaten zuvor. Da aber die Finanzmärkte bekanntlich einen Frühindikator für die weitere konjunkturelle Entwicklung darstellen, könnte sich die Situation im Laufe des Jahres entspannen und das Vertrauen der Anleger in eine langfristige Wertpapieranlage wieder zurückkehren. Mit ihrem kostenlosen Direkt-Depot und ihren Qualitätsfonds ohne Ausgabeaufschlag bietet die ING-DiBa den Anlegern attraktive Möglichkeiten, wieder vorsichtig Wertpapierpositionen auf- oder auszubauen.

Das laufende Jahr dürfte nach Lage der Dinge für alle Marktteilnehmer recht schwierig werden. Die ING-DiBa stellt sich dieser Herausforderung mit deutlich optimierten Kostenstrukturen, die der Filialkonkurrenz erkennbar überlegen sind. Die Cost-Income-Ratio der Bank kann sich schon heute sehen lassen.

Wir danken an dieser Stelle unseren 6.679.545 Kunden, die auf die Solidität und Qualität der ING-DiBa vertrauen, sowie unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die einmal mehr entscheidend zum Erfolg der Bank beigetragen haben.

Frankfurt am Main, im März 2009

Der Vorstand



Ben Tellings



Bas Brouwers



Martin Krebs



Klaus Oskar Schmidt



Herbert Willius

Bilanzsumme zum 31. Dezember
in Milliarden Euro

82,0

Topposition: Mit einer Bilanzsumme von 82,0 Milliarden Euro gehört die ING-DiBa zu den 25 größten Banken in Deutschland. Das Bilanzwachstum 2008 lag bei 5,7 Milliarden Euro.

Bilanzstruktur und Geschäftsvolumen

Der vorliegende Bericht bildet zusammenfassend den Konzernabschluss für das zurückliegende Geschäftsjahr 2008 ab, der auf der Grundlage der in europäisches Recht übernommenen International Financial Reporting Standards (IFRS) und der Accounting Guidelines der ING Group aufgestellt worden ist.

Zum 31. Dezember 2008 ergibt sich folgende Bilanzstruktur. Alle Angaben verstehen sich, sofern nicht anders bezeichnet, in Millionen Euro.

Bilanz

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €	Veränderung in %
Aktiva			
Barreserve	1.035	1.433	-28
Forderungen an Kreditinstitute	3.539	1.574	125
Forderungen an Kunden	52.827	45.776	15
Forderungen an Kunden vor Risikovorsorge	51.914	46.293	12
Marktwertveränderung Baufinanzierung	1.232	-252	-
Risikovorsorge	-319	-265	20
Positiver Marktwert Derivate	208	621	-67
Finanzanlagen	22.799	25.749	-11
Sachanlagen	72	78	-8
Sonstige Aktiva	1.476	1.043	41
Summe der Aktiva	81.956	76.274	7
Passiva			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	9.919	7.767	28
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	64.365	62.767	3
Negativer Marktwert Derivate	1.476	195	657
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	5	-100
Sonstige Passiva	1.601	981	63
Eigenkapital	4.595	4.559	1
Gezeichnetes Kapital	100	100	-
Kapitalrücklage	3.556	3.556	-
Neubewertungsrücklage	59	176	-66
Gewinnrücklagen	880	727	21
Summe der Passiva	81.956	76.274	7

Trotz des wirtschaftlich schwierigen Umfelds konnte das Geschäftsvolumen der ING-DiBa weiterhin signifikant gesteigert werden.

Die Bilanzsumme stieg im Vergleich zum Vorjahr um etwa 7 Prozent auf rund 82 Milliarden Euro an. Die Ausweitung des Kundengeschäfts wurde konsequent fortgesetzt.

Die unwiderruflichen Kreditzusagen gegenüber Kunden im Bereich der Immobilienfinanzierung haben ein Volumen von über 5 Milliarden Euro. Damit ist ein Rückgang gegenüber dem Spitzenwert von 2007 in Höhe von 7 Milliarden Euro eingetreten.

Erläuterungen zur Bilanz

Barreserve

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
Kassenbestand	91	76
Guthaben bei Zentralnotenbanken	944	1.357
Gesamt	1.035	1.433

Die Barreserve umfasst die Guthaben bei den Notenbanken des europäischen Zentralbankensystems sowie sämtliche Geldbestände des bundesweiten Geldausgabeautomatennetzes.

Forderungen an Kreditinstitute

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
Täglich fällig	1.634	70
Andere Forderungen	1.905	1.504
Gesamt	3.539	1.574

Vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise hat die ING-DiBa einen besonderen Schwerpunkt auf den Abschluss von Sicherungsgeschäften gesetzt. In diesem Zusammenhang waren bei den Geschäftspartnern Gelder zu hinterlegen. Diese erklären den Anstieg von 1.564 Millionen Euro der täglich fälligen Forderungen an Kreditinstitute in vollem Umfang.

Forderungen an Kunden

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
Immobilienfinanzierung inkl. Zwischenfinanzierungen	42.525	36.238
Marktwertveränderung Baufinanzierung	1.232	-252
Konsumentenkredite	2.428	2.453
Öffentliche Kredite und sonstige Forderungen	6.961	7.602
Forderungen an Kunden vor Risikovorsorge	53.146	46.041
Risikovorsorge	-319	-265
Forderungen an Kunden nach Risikovorsorge	52.827	45.776

Erfreulich hat sich weiterhin das Volumen der privaten Baufinanzierung entwickelt.

Das Niveau der sonstigen Konsumentenkredite wurde gewahrt.

Die Forderungen an Kunden werden gemäß den IFRS zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Sobald objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen, wird die Risikovorsorge angepasst.

**Positiver Marktwert
Derivate**

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
Positiver Marktwert Derivate	208	621

Entsprechend ihrer konservativ ausgerichteten Geschäftsstrategie, setzt die ING-DiBa Derivate ausschließlich zur Risikoabsicherung und Durationssteuerung ein. Ausnahmslos werden hierfür Zins-Swaps eingesetzt.

Nach IAS 39 werden sie zum Fair Value bewertet und unsaldiert in ihren positiven und negativen Marktwerten transparent gemacht.

Finanzanlagen

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere		
HtM-Finanzanlagen	10.828	12.374
AfS-Finanzanlagen	11.971	13.375
Gesamt	22.799	25.749

Auch Struktur und Volumen des Finanzanlageportefeuilles spiegeln die Solidität der ING-DiBa wider.

Die mit der Verordnung (EG) Nr. 1004/2008 der EU-Kommission am 15. Oktober 2008 europarechtlich eingeräumte Möglichkeit der Umwidmung von Finanzinstrumenten in bestimmte Bewertungskategorien wurde nicht in Anspruch genommen.

Impairments waren nicht zu verbuchen.

Sämtliche Rückgänge der zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten HtM-Finanzanlagen beruhen auf dem Eintritt von Endfälligkeiten.

Die zur Veräußerung verfügbaren AfS-Finanzanlagen werden zum Fair Value bilanziert. Die Differenzen zum Vorjahr werden bis zur Realisierung erfolgsneutral in der Neubewertungsrücklage geführt.

Aktien oder andere Wertpapiere ohne feste Zinszusage werden am Bilanzstichtag nicht gehalten. In der Position befinden sich ausschließlich börsenfähige Wertpapiere.

Sachanlagen

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
EDV-Anlagen	20	27
Büroeinrichtung	3	3
Immobilien, Einbauten und fest installierte Betriebsausstattung	49	48
Gesamt	72	78

Sonstige Aktiva

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
Latente Steueransprüche	596	189
Zinsabgrenzungen	756	781
Aktive Abgrenzungsposten	17	21
Software	26	27
Sonstige Vermögenswerte	81	25
Gesamt	1.476	1.043

Latente Steuern dienen als Ausgleichsposten bei temporären Differenzen zwischen bilanziellen Wertansätzen nach nationalem Steuerrecht einerseits und IFRS andererseits. Die Berechnung erfolgt mit den Steuersätzen, die zum Zeitpunkt des Ausgleichs erwartet werden. Die Unterschiede sind inhaltlich auf die Ausweitung der Hedge-Aktivitäten zurückzuführen.

Die Abweichung der sonstigen Vermögenswerte im Vergleich zum Vorjahr resultiert aus kurzfristig ausgleichenden Verrechnungsposten.

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
Täglich fällig	430	666
Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	9.489	7.101
Gesamt	9.919	7.767

Weiter ausgebaut wurden auch die Repogeschäfte im Interbankenbereich, die Bestandteil der Verbindlichkeiten mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist sind. Das Volumen beträgt nunmehr 5.066 Millionen Euro (Vorjahr: 3.629 Millionen Euro).

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
Extra-Konto und Festgeld	60.383	58.671
Sonstige Einlagen	3.982	4.096
Gesamt	64.365	62.767

Stärke und Stabilität der ING-DiBa zeigen sich nach wie vor im Vertrauen der Kunden. Nicht zuletzt deshalb konnten Extra-Konto und Festgeld selbst in krisenbehafteter Zeit um rund 1.712 Millionen Euro gesteigert werden. Guter Resonanz erfreut sich auch das erst im Geschäftsjahr 2007 neu ausgestaltete Girokonto.

Sämtliche finanziellen Verbindlichkeiten werden den Vorschriften des IAS 39 entsprechend zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Negativer Marktwert Derivate

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
Negativer Marktwert Derivate	1.476	195

Der negative Marktwert Derivate ist im Zusammenhang mit dem positiven Marktwert Derivate und den positiven Marktwertveränderungen der Baufinanzierung in Höhe von 1.484 Millionen Euro zu sehen. Die Abweichung zum Vorjahr ist mit der deutlichen Ausweitung der Hedge-Aktivitäten der ING-DiBa zu begründen.

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	5

Die hier bilanzierten Nachrangdarlehen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr planmäßig zurückgeführt.

Sonstige Passiva

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
Latente Steuerverbindlichkeiten	697	254
Zinsabgrenzungen	519	335
Sonstige Verbindlichkeiten und Abgrenzungsposten	327	342
Pensionsrückstellungen und kurzfristige Personalverbindlichkeiten	58	49
Gesamt	1.601	981

Entsprechend den Bewegungen der latenten Steueransprüche auf der Aktivseite der Bilanz, sind auch die passivischen latenten Steuerverbindlichkeiten vor dem Hintergrund der Sicherungsmaßnahmen zu sehen.

Kurzfristige Verbindlichkeiten, die hinsichtlich ihrer Höhe und Fälligkeit ungewiss sind, sind wesentlicher Bestandteil der sonstigen Verbindlichkeiten und Abgrenzungsposten. Sie setzen sich aus einer Vielzahl von Positionen des operativen Betriebsgeschehens zusammen.

Die Rückstellungen und Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich enthalten Pensionsverpflichtungen in Höhe von 42 Millionen Euro (Vorjahr: 39 Millionen Euro). Sie werden entsprechend den IFRS nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren ermittelt. Die Berechnung berücksichtigt die künftigen Verpflichtungen unter Einbeziehung erwarteter Gehalts- und Rentensteigerungen sowie der Inflationsrate. Der Abzinsungsfaktor orientiert sich am Kapitalmarktzins.

Entwicklung des Eigenkapitals

2008	Gesamt	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Neubewertungs-rücklage	Gewinnrücklagen
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
Stand 31.12.2007	4.559	100	3.556	176	727
Gewinnabführung	-169	-	-	-	-169
Veränderung der Neubewertungsrücklage	-117	-	-	-117	-
Anteilsbasierte Vergütungen	1	-	-	-	1
Übrige Veränderungen	0	-	-	-	-
Ergebnis nach Steuern 2008	321	-	-	-	321
Stand 31.12.2008	4.595	100	3.556	59	880

Die Kapitalrücklage besteht im Wesentlichen aus Zuzahlungen, die über das Grundkapital hinaus in das Eigenkapital geleistet wurden.

Zu rund 137 Millionen Euro bildet die Bewegung der Neubewertungsrücklage die Bewertungs- und Abgangsveränderungen der Finanzinstrumente Available for Sale ab. Auf die Neubewertungsrücklage aus Cashflow-Hedges, mit denen Schwankungen zukünftiger Zahlungsströme abgefangen werden, entfielen im Verlauf des Geschäftsjahres 20 Millionen Euro, die saldiert zu einer Minderung der Gesamtposition in Höhe von 117 Millionen Euro führten.

Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrages wurde der nach deutschem Handelsrecht ermittelte Gewinn des Geschäftsjahres 2007 an die ING Deutschland GmbH (vormals ING Bank Deutschland AG), Frankfurt am Main, übertragen.

Die ING Group gewährt leitenden Mitarbeitern anteilsbasierte Vergütungen. Gemäß IFRS 2 wird dieser Personalaufwand gegen das Eigenkapital gebucht.

**Finanzinstrumente nach
Berichtsklassen
gem. IFRS 7.6. i. V. m.
IFRS 7B1 – B3**

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
1) Finanzinstrumente, die zum Fair Value bewertet werden		
Kassenbestand	91	76
Guthaben bei Zentralnotenbanken	944	1.357
AfS-Finanzanlagen	11.971	13.375
Positiver Marktwert Derivate	208	621
Negativer Marktwert Derivate	-1.476	-195
Summe	11.738	15.234
2) Finanzinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden		
Forderungen an Kreditinstitute	3.539	1.574
Forderungen an Kunden (vor Risikovorsorge)	53.146	46.041
HtM-Finanzanlagen	10.828	12.374
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	9.919	7.767
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	64.365	62.767
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-	5
Summe	141.797	130.528
3) Außerbilanzielle Positionen, die ohne Ergebnis- oder Eigenkapitalauswirkung bewertet werden		
Unwiderrufliche Kreditzusagen	5.053	6.990
Summe	5.053	6.990
Gesamt	158.588	152.752

In dieser Übersicht sind die wesentlichen Finanzinstrumente nach Berichtsklassen im Sinne des IFRS 7.6. zusammengestellt. Die Zuordnungskriterien richten sich nach IAS 39.

Ergebnis vor Steuern 2008
in Millionen Euro

412

Neben dem quantitativen Wachstum konnte die ING-DiBa 2008 abermals beim Gewinn vor Steuern ein erfreuliches Ergebnis verbuchen. Die ING-DiBa erwirtschaftete im Jahr 2008 ein positives Ergebnis von 412 Millionen Euro.

Gewinn- und Verlustrechnung

	2008 Mio. €	2007 Mio. €	Veränderung in %
Zinserträge	3.664	3.125	17
Zinsaufwendungen	-2.726	-2.187	25
Zinsergebnis	938	938	0
Risikovorsorge im Kreditgeschäft	-73	-51	43
Zinsergebnis nach Risikovorsorge	865	887	-2
Provisionserträge	123	120	3
Provisionsaufwendungen	-71	-80	-11
Provisionsergebnis	52	40	30
Ergebnis aus dem Hedge Accounting	29	10	190
Ergebnis aus Beteiligungen, Bewertungen und Veräußerungen	28	63	-56
Verwaltungsaufwendungen	-562	-531	6
Ergebnis vor Steuern	412	469	-12
Steuern	-91	-52	75
Ergebnis nach Steuern	321	417	-23

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Zinsergebnis

	2008 Mio. €	2007 Mio. €
Zinserträge aus Kreditgeschäften	2.408	1.888
Zinserträge aus Wertpapieren	1.038	1.111
Sonstige Zinserträge	218	126
Zinserträge gesamt	3.664	3.125
Zinsaufwendungen aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	357	128
Zinsaufwendungen aus Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	2.339	2.037
Vermittlungsgebühren	30	22
Zinsaufwendungen gesamt	2.726	2.187
Zinsergebnis	938	938
Risikovorsorge aus dem Kreditgeschäft	73	51
Zinsergebnis nach Risikovorsorge	865	887

Die ING-DiBa AG hat auch im Geschäftsjahr 2008 ein stabiles Zinsergebnis erzielt.

Der Rückgang der Zinserträge aus Wertpapieren ist auf den Volumenrückgang bei den Wertpapieren zurückzuführen.

Die Risikoaufwendungen werden analog den Vorschriften nach Basel II ermittelt. Die Zuführungen zur Risikovorsorge, Auflösungen, Direktabschreibungen und Eingänge auf abgeschriebene Forderungen werden hierbei saldiert.

Bei notwendigen Anpassungen im Ausweis der IFRS-Zahlen wurden zur besseren Vergleichbarkeit die Vorjahreszahlen angepasst.

Provisionsergebnis

	2008 Mio. €	2007 Mio. €
Zahlungsverkehr	37	30
Wertpapiergeschäft	83	86
Sonstige Gebühren und Provisionen	3	4
Erträge aus Gebühren und Provisionen	123	120
Zahlungsverkehr	11	8
Wertpapiergeschäft	19	25
Sonstige Gebühren und Provisionen	41	47
Aufwendungen aus Gebühren und Provisionen	71	80
Provisionsergebnis	52	40

Insbesondere im Zahlungsverkehr konnten die Umsätze gesteigert werden und führten aufgrund einer moderaten Kostenentwicklung zu einer Ergebnissteigerung.

Insgesamt ist das Provisionsergebnis als solide zu bezeichnen.

Ergebnis aus dem
Hedge Accounting

	2008 Mio. €	2007 Mio. €
Fair-Value-Änderungen der Sicherungsgeschäfte	-1.738	248
Fair-Value-Änderungen der Grundgeschäfte	1.767	-238
Gesamt	29	10

Die Position zeigt die Ergebnisauswirkung der nach den Regeln des Hedge Accountings verbuchten Sicherungszusammenhänge.

Erfolgswirksam zu erfassende Marktwertänderungen von Derivaten, die nicht in solche Sicherungsgeschäfte eingebunden sind, werden unter dem sonstigen Ergebnis ausgewiesen.

Sonstiges Ergebnis

	2008 Mio. €	2007 Mio. €
Ergebnis aus der Veräußerung von Finanzinstrumenten	4	29
Ergebnis aus der Fair-Value-Bewertung von Derivaten	15	25
Sonstige Erträge	9	9
Gesamt	28	63

**Verwaltungs-
aufwendungen**

	2008 Mio. €	2007 Mio. €
Löhne und Gehälter	133	123
Aufwendungen für Pensionen und Vorruhestand	5	5
Sozialversicherungsabgaben	30	26
Sonstiger Personalaufwand	28	23
Personalaufwendungen	196	177
Telekommunikation und EDV-Aufwendungen	113	110
Aufwendungen für Büroausstattung	22	18
Raumkosten	23	19
Marketing	110	124
Rechts- und Beratungskosten	10	7
Sonstige betriebliche Aufwendungen	88	76
Sonstige Verwaltungsaufwendungen	366	354
Gesamt	562	531

Steuern

	2008 Mio. €	2007 Mio. €
Gesamte Steuern	-91	-52

Die Steueraufwendungen setzen sich aus Steuern aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit sowie aus latenten Steuern zusammen.

Die ING-DiBa steht mit der ING Deutschland GmbH in körperschaft- und gewerbesteuerlicher Organschaft. Bei der ING Deutschland GmbH bestehen steuerliche Verlustvorträge.

Sonstige Angaben

Das Aktienkapital der ING-DiBa AG wird am Bilanzstichtag zu 100 Prozent von der ING Deutschland GmbH, Frankfurt am Main, gehalten. Der Jahresabschluss der ING DiBa AG wird in die Konzernbilanz der ING Groep N.V., Amsterdam, aufgenommen.

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

Überleitung IFRS-Ergebnis der ING-DiBa AG auf den Beitrag zum Konzern- ergebnis der ING Group

	31.12.2008 Mio. €	31.12.2007 Mio. €
IFRS-Ergebnis ING-DiBa Gruppe vor Steuern	412	469
Verrechnungen von Verwaltungskosten mit Konzernunternehmen	19	14
Verrechnungen von Provisionskosten mit einer Schwestergesellschaft	4	0
Verrechnungen von Kapitalkosten mit der Muttergesellschaft	-125	-110
Ergebnis der ING-DiBa AG nach Kapitalkosten vor Steuern	310	373
Group adjustments	-18	-15
Beitrag des ING-DiBa Konzerns zum Ergebnis der ING Group vor Steuern	292	358

IMPRESSUM

Herausgeber: ING-DiBa AG, Theodor-Heuss-Allee 106, 60486 Frankfurt am Main

Kundenkontakt: ING-DiBa Kundendialog, Tel. 01802 – 29 29 29, info@ing-diba.de,
www.ing-diba.de

Pressekontakt: Dr. Ulrich Ott, ING-DiBa Pressesprecher, Tel. 069 – 27 222 66233,
u.ott@ing-diba.de, www.ing-diba.de/presse

Gestaltung, Konzeption und Realisation: DigitalAgentur mpm, Mainz

Fotos: Fritz Philipp, Bad Homburg

Druck: W.B. Druckerei GmbH, Hochheim am Main

ING-DiBa: Direktbank seit 1965

1965	Gründung der BSV: Bank für Sparanlagen und Vermögensbildung AG in Frankfurt am Main
1969	Einführung: Eigenheimfinanzierung aus einer Hand mit Beleihungen bis zu 100 Prozent
1975	Konsumentenkredite können auf dem Postweg beantragt und ausgezahlt werden.
1992	Einführung des Girokontos
1993	Homebanking via BTX
1994	Namensänderung in „Allgemeine Deutsche Direktbank“
1996	Erstmals Verleihung des Helmut Schmidt-Journalistenpreises
1998	Strategische Partnerschaft mit dem niederländischen Allfinanzkonzern ING Group
1999	Erwerb der Bank GiroTel in Hannover Markenkampagne „DiBa“
2001	Beginn der Wachstumsoffensive mit dem hochverzinsten Extra-Konto
2003	Kauf der Entrium Direct Bankers ING Group wird alleiniger Eigentümer der DiBa
2004	Einführung des neuen Markennamens „ING-DiBa“
2005	Baufinanzierungsgeschäft verdoppelt und Fonds-Absatz verdreifacht
2006	ING-DiBa begrüßt den sechsmillionsten Kunden.
2007	ING-DiBa übertrifft mit dem Depotvolumen sämtliche Direkt-Broker Deutschlands.
2008	ING-DiBa wird zu „Deutschlands beliebteste Bank“ gewählt.

Das Jahr 2008 in Bildern

ING-DiBa geschäftlich

Start ins SEPA-Zeitalter

SEPA, der einheitliche europäische Zahlungsverkehr, geht an den Start. Schon am ersten Tag verzeichnet unsere Bank 530 SEPA-Transaktionen.



JANUAR

Broker des Jahres

Erfolg in Serie: 42.000 Leser des Magazins „Börse Online“ wählen die ING-DiBa zum Online-Broker des Jahres 2007. Es ist bereits der fünfte Testsieg.



FEBRUAR

Rekordergebnis

In der Bilanzpressekonferenz berichtet Vorstandsvorsitzender Ben Tellings von deutlichen Zuwächsen bei Retail Balances, Bilanzsumme und Gewinn im Geschäftsjahr 2007.



MÄRZ

Deutschlands Liebling

Die ING-DiBa wird erneut zu „Deutschlands beliebteste Bank“ gewählt. Über 100.000 Bankkunden beteiligen sich an dieser „Euro“-Umfrage.



APRIL

Für „Schlaufinanzierer“

Eine neue Kampagne informiert Immobilieneigentümer über die unterschätzten Einsparpotenziale bei der Anschlussfinanzierung.



MAI

Lob von den Profis

„Finanztest“ nimmt die Beratung von 19 Banken mit Blick auf die Abgeltungsteuer unter die Lupe. Das Ergebnis lautet: mäßig. Die ING-DiBa Mitarbeiter hingegen erläutern „kompetent“.



JUNI

ING-DiBa intern



Azubis 50+

Die zweite Generation der Auszubildenden 50+ besteht die IHK-Prüfung „Servicekraft für Dialogmarketing“.



Capital

A Great Place to Work

Die ING-DiBa bleibt einer der besten Arbeitgeber in Deutschland. Damit festigt die Bank ihren in den vergangenen Jahren erworbenen guten Ruf auf dem Arbeitsmarkt.



Die perfekte Pause

„Pausenkonzepte sind in der Arbeitswelt die Ausnahme“, stellt die „Hannoversche Allgemeine“ fest – und lobt das Pausenkonzept der ING-DiBa.



Girls' and Boys' Day

Zahlreiche Schülerinnen und Schüler schauen beim Girls' and Boys' Day an allen drei Standorten Mitarbeitern der ING-DiBa über die Schultern.



Partynacht des Jahres

Die „Partynacht des Jahres“ feiern rund 2.200 Mitarbeiter von allen vier Standorten in der Frankfurter Alten Oper.



Familienfreundlich

Zum zweiten Mal erhält die ING-DiBa das Zertifikat der Gesellschaft „berufundfamilie“ der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung.

Vorsprung ausgebaut

Die ING-DiBa überspringt die Marke von 700.000 Wertpapierdepots. Sie vergrößert damit den Vorsprung gegenüber den Wettbewerbern.

Neuer Vorstand

Bas Brouwers (r.) tritt zum 1. August die Nachfolge von Hermann Zeilinger an, der in den Aufsichtsrat wechselt.



JULI



Die Nowitzkis von morgen?

Das neue Nachwuchsförderprojekt „Talente mit Perspektive“ sichtet die Basketball-Talente von morgen. Die Jungen und Mädchen vom neuen U14-Perspektivkader treffen die Nationalmannschaften.

Zehn Jahre Ausbildung

Start ins Berufsleben: 36 junge Menschen beginnen ihre Ausbildung bei der ING-DiBa. Die Direktbank bildet seit 1998 in verschiedenen Berufen aus.



AUGUST

Deutliche Worte

Ben Tellings kritisiert auf der „Handelsblatt“-Bankenkonferenz das Sperren von Geldautomaten durch einzelne Sparkassen und spricht über die Wünsche der Bankkunden.



SEPTEMBER



Spendenrekord

Rund 340 Mitarbeiter bewerben ihren Verein beim ING-DiBa Programm „We care“. Jede Organisation erhält eine Spende in Höhe von 1.000 Euro.

500.000 Girokonten

Ein Jahr nach dem „Relaunch“ des nun kostenlosen ING-DiBa Girokontos wird die Marke von einer halben Million Konten geknackt.



OKTOBER



Helmut Schmidt-Journalistenpreis

In Anwesenheit des Namenspatrons und Ex-Bundeskanzlers, der wenige Wochen später seinen 90. Geburtstag feiern wird, verleiht die ING-DiBa den Helmut Schmidt-Journalistenpreis.

Neues Partnerportal

Dank des überarbeiteten Partner-Online-Portals können sich die freien ING-DiBa Baufinanzierungs-Vermittler fortan noch einfacher informieren und Anträge bearbeiten.



NOVEMBER



Plant a tree

FAIRantwortung für ihre Umwelt zeigen 77 Mitarbeiter mit einer ING-DiBa Baumpatenschaft in Frankfurt am Main, Hannover und Nürnberg.

Geldautomaten-Kooperation

Durch Kooperationen mit den Elektrofachmarktketten Saturn und Media Markt wächst die Zahl der ING-DiBa Geldautomaten auf über 1.200.



DEZEMBER



Spenden statt Schenken

ING-DiBa Vorstand Martin Krebs übergibt einen Scheck über 55.000 Euro an UNICEF-Vorstand Ann Kathrin Linsenhoff für die Initiative „Spenden statt Schenken“.

ING-DiBa AG
Theodor-Heuss-Allee 106
60486 Frankfurt am Main

ING  DiBa