



Das Beste beider Welten

Über uns und unser Geschäftsjahr 2009



HSBC  Trinkaus

Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren.

Diese Haltung begleitet uns seit 1785
und ist heute zeitgemäßer denn je!

HSBC Trinkaus steht für persönliche Integrität
und Kundennähe, verbunden mit Internationalität
und Leistungskraft als HSBC in Deutschland.

Von diesen Werten profitieren Firmenkunden,
institutionelle Kunden und vermögende Privatkunden.

Zahlen des Konzerns im Mehrjahresvergleich in Mio. Euro

| IFRS-Konzernabschluss in Mio. € | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 | 2005* |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Bilanzsumme | 18.728,6 | 22.205,7 | 21.066,9 | 18.676,4 | 15.948,1 |
| Aktiva | | | | | |
| Barreserve | 177,0 | 139,5 | 332,3 | 436,3 | 798,6 |
| Forderungen an Kreditinstitute | 2.429,4 | 2.979,7 | 4.117,0 | 4.440,1 | 4.561,9 |
| Forderungen an Kunden | 2.687,5 | 4.082,6 | 4.272,9 | 3.173,1 | 2.554,0 |
| Risikovorsorge Kreditgeschäft | -42,9 | -21,4 | -16,2 | -17,0 | -26,1 |
| Handelsaktiva | 10.005,7 | 12.482,6 | 10.436,8 | 9.044,0 | 6.470,6 |
| Finanzanlagen | 3.126,1 | 2.118,8 | 1.568,2 | 1.437,6 | 1.472,2 |
| Anteile an at equity bewerteten Unternehmen | 10,6 | 10,1 | 15,2 | 1,5 | 0,0 |
| Sachanlagen | 83,3 | 81,1 | 196,3 | 80,4 | 78,0 |
| Immaterielle Vermögenswerte | 44,1 | 56,0 | 12,3 | 9,3 | 7,9 |
| Ertragsteueransprüche | 13,0 | 17,5 | 54,8 | 2,5 | 1,8 |
| laufend | 13,0 | 13,0 | 54,8 | 2,5 | 1,4 |
| latent | 0,0 | 4,5 | 0,0 | 0,0 | 0,4 |
| Sonstige Aktiva | 194,8 | 259,2 | 77,3 | 68,6 | 29,2 |
| Passiva | | | | | |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 2.697,6 | 2.709,1 | 2.532,7 | 1.495,7 | 1.424,7 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kunden | 9.062,1 | 11.592,8 | 10.283,2 | 8.861,4 | 7.139,6 |
| Verbriefte Verbindlichkeiten | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 29,8 | 34,6 |
| Handelspassiva | 5.196,7 | 6.152,9 | 6.488,4 | 6.683,6 | 5.883,9 |
| Rückstellungen | 152,2 | 117,4 | 112,4 | 113,0 | 103,5 |
| Ertragsteuerverpflichtungen** | 67,7 | 85,1 | 106,0 | 62,0 | 128,1 |
| laufend** | 61,1 | 81,5 | 48,4 | 25,7 | 80,7 |
| latent | 6,6 | 3,6 | 57,6 | 36,3 | 47,4 |
| Sonstige Passiva | 95,3 | 108,2 | 106,8 | 105,4 | 91,0 |
| Nachrangkapital | 384,4 | 458,7 | 458,7 | 440,6 | 308,1 |
| Eigenkapital** | 1.062,5 | 955,0 | 968,7 | 884,9 | 834,6 |
| Anteile in Fremdbesitz | 0,1 | 16,5 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Erfolgsrechnung | | | | | |
| Zinsüberschuss | 143,3 | 139,5 | 110,0 | 88,6 | 73,7 |
| Risikovorsorge im Kreditgeschäft | 22,4 | 4,5 | -3,5 | -5,2 | -9,7 |
| Ergebnis aus Anteilen an at equity bewerteten Unternehmen | 0,6 | 0,5 | 6,4 | 2,5 | 0,9 |
| Provisionsüberschuss | 346,2 | 347,6 | 318,1 | 281,8 | 264,4 |
| Operatives Handelsergebnis | 117,9 | 98,2 | 100,1 | 104,0 | 74,3 |
| Verwaltungsaufwand** | 400,8 | 384,2 | 334,0 | 298,6 | 287,6 |
| Sonstiges betriebliches Ergebnis | 11,6 | 3,5 | 1,3 | -1,0 | 0,8 |
| Betriebsergebnis | 196,4 | 200,6 | 205,4 | 182,5 | 136,2 |
| Ergebnis aus Finanzanlagen | -24,0 | -50,0 | 1,9 | 6,5 | 49,1 |
| Ergebnis aus Derivaten des Bankbuchs | 5,1 | -11,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Übriges Ergebnis | -13,8 | -1,3 | -0,1 | 0,5 | 8,2 |
| Jahresüberschuss vor Steuern | 163,7 | 138,2 | 207,2 | 189,5 | 193,5 |
| Ertragsteuern** | 54,5 | 48,6 | 63,2 | 74,9 | 76,1 |
| Jahresüberschuss | 109,2 | 89,6 | 144,0 | 114,6 | 117,4 |

* Bis einschließlich 2005 sind Liquiditätszu- und -abflüsse aus Pensions- und Wertpapierleihengeschäften unter Forderungen an Kreditinstitute oder Kunden beziehungsweise Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ausgewiesen.

** Im Jahr 2008 erfolgt eine retrospektive Anpassung der Vorjahreszahlen gemäß IAS 8 durch erstmalige Anwendung von IFRIC 11, Group and Treasury Share Transactions.



Kennzahlen des HSBC Trinkaus-Konzerns

| | 2009 | 2008 | Veränderung in % |
|--|----------|----------|------------------|
| Erfolgszahlen in Mio. € | | | |
| Operative Erträge | 619,6 | 589,3 | 5,1 |
| Risikovorsorge | 22,4 | 4,5 | > 100,0 |
| Verwaltungsaufwand | 400,8 | 384,2 | 4,3 |
| Betriebsergebnis | 196,4 | 200,6 | -2,1 |
| Jahresüberschuss vor Steuern | 163,7 | 138,2 | 18,5 |
| Ertragsteuern | 54,5 | 48,6 | 12,1 |
| Jahresüberschuss nach Steuern | 109,2 | 89,6 | 21,9 |
| Bilanzzahlen in Mio. € | | | |
| Bilanzsumme | 18.728,6 | 22.205,7 | -15,7 |
| Bilanzielles Eigenkapital | 1.062,5 | 955,0 | 11,3 |
| Kennzahlen | | | |
| Aufwand-Ertrag-Relation der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in % | 68,3 | 72,9 | - |
| Eigenkapitalrendite vor Steuern in % | 17,1 | 15,2 | - |
| Anteil Provisionsüberschuss an den operativen Erträgen in % | 55,9 | 59,0 | - |
| Funds under Management and Administration in Mrd. € | 99,1 | 87,2 | 13,6 |
| Mitarbeiter | 2.280 | 2.238 | 1,9 |
| Angaben zur Aktie | | | |
| Zahl der ausgegebenen Aktien in Mio. Stück | 26,1 | 26,1 | 0,0 |
| Dividende je Aktie in € | 2,50 | 2,50 | 0,0 |
| Ergebnis je Aktie in € | 4,12 | 3,49 | 18,0 |
| Börsenkurs der Aktie per 31.12. in € | 98,0 | 89,0 | 10,1 |
| Marktkapitalisierung in Mio. € | 2.557,8 | 2.323,9 | - |
| Bankaufsichtsrechtliche Kennzahlen* | | | |
| Kernkapital in Mio. € | 817 | 754 | 8,4 |
| Aufsichtsrechtliches Kapital in Mio. € | 1.160 | 1.151 | 0,8 |
| Risikoposition in Mio. € | 7.850 | 8.588 | -8,6 |
| Kernkapitalquote in % | 10,4 | 8,8 | - |
| Eigenkapitalquote im Verhältnis zur Risikoposition in % | 14,8 | 13,4 | - |

* nach Bilanzfeststellung

Über uns und unser Geschäftsjahr 2009

Datum der Herausgabe: April 2010

HSBC Trinkaus & Burkhardt AG Königsallee 21/23 40212 Düsseldorf Tel. +49 211 910-0 Fax +49 211 910-616
info@hsbctrinkaus.de www.hsbctrinkaus.de

04 ▶ Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren

06 ▶ Brief des Vorstands

08 ▶ Unternehmensprofil

10 ▶ Kunden und Märkte | Vermögende Privatkunden

12 Dr. Olaf Huth: Über Vertrauen

14 Individuelle und nachhaltige Betreuung von Vermögen

18 Family Office: Verstärkte Nachfrage nach spezialisierten Dienstleistungen

20 ▶ Kunden und Märkte | Firmenkunden

22 Andreas Schmitz: Über Kontinuität

24 Verlässlicher Partner mit globaler Kompetenz

28 Gut positioniert im deutschen M&A-Markt

32 Sicherheit bei internationalen Transaktionen

34 ▶ Kunden und Märkte | Institutionelle Kunden – Global Markets

36 Carola Gräfin v. Schmettow: Über Dynamik und Tatkraft

38 In stürmischen Zeiten behauptet

40 Retail-Private-Geschäft baut Marktanteile aus

44 ▶ Kunden und Märkte | Risikomanagement

46 Paul Hagen: Über Verantwortung

48 Risikomanagement hat sich in der Krise bewährt

50 ▶ Professionelle Dienstleistungen

52 Anhaltendes Wachstum im Bereich Securities Services

56 Stabiles Asset Management

58 Ein herausragendes Jahr im Institutional Sales

60 Ein Jahr voller Höhen und Tiefen für Aktien

62 Treasury Management: Individueller Beratungsansatz zahlt sich aus

64 Debt Capital Markets: Hervorragende Marktstellung

68 Emissionsgeschäft weiterhin auf hohem Niveau

70 Geschlossene Immobilienfonds – bisher größtes Fondsvolumen platziert

72 ▶ Organisation und Personal

74 Leistungsstarke Technologie und effiziente Prozesse

78 Moderne und verlässliche Informationstechnologie

80 Kompetent und engagiert: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

84 ▶ Corporate Responsibility

86 Verantwortlich handeln heißt nachhaltig handeln

Das Geschäftsjahr 2009

92 ▶ Die Bank in Zahlen

- 94 Das Geschäftsjahr 2009
- 99 Prognosebericht
- 102 Konzernbilanz
- 103 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 105 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 106 Segmentberichterstattung
- 107 Ausgewählte Erläuterungen zum Konzernabschluss
- 111 Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

113 ▶ Der Konzern

- 113 Aufbau und Leitung
- 116 Die Geschäftsbereiche
- 118 Aktionäre und Aktie
- 119 Strategische Ausrichtung
- 122 Bericht des Aufsichtsrats

125 ▶ Corporate Governance

130 ▶ Gremien

134 ▶ Nachruf: Dr. Otto Graf Lambsdorff (1926 – 2009)

136 ▶ Standorte

138 ▶ Impressum

139 ▶ Wichtige Termine

► Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren.

Das Jahr 2010 hat besondere Bedeutung für HSBC Trinkaus: Unsere Bank feiert ihr 225-jähriges Jubiläum.

Als Christian Gottfried Jäger 1785 in Düsseldorf seine Handels- und Bankgeschäfte aufnahm, war Deutschland noch in zahllose Fürstentümer unterteilt, die amerikanische Unabhängigkeitserklärung gerade einmal neun Jahre alt, und die Französische Revolution hatte noch gar nicht stattgefunden. Die Industrialisierung steckte noch in den Kinderschuhen, und vor Europa und der Welt, vor der Wirtschaft und den Banken lagen noch viele Kriege, Krisen und Herausforderungen.

Wer über einen solchen Zeitraum durch alle Wechselfälle der Geschichte hindurch erfolgreich besteht und seine Werte bewahrt, darf stolz darauf sein. Als unser Haus gegründet wurde, war der Begriff der Werte nicht auf Vermögenswerte beschränkt: Das Prinzip des ehrbaren Kaufmanns und der Verantwortung gegenüber der Gesellschaft galt als ebenso hohes Gut. Diese Haltung zu bewahren ist heutzutage wichtiger denn je.

Die globale Finanzkrise hat gezeigt, dass mit den Jahren scheinbar unerschütterliche Grundsätze verloren gegangen sind. Insbesondere wurde Vertrauen zerstört. Das betrifft nicht nur die Banken und Märkte, sondern sogar unsere gesellschaftliche Grundordnung als Ganzes. Doch ohne Vertrauen ist das Bankgeschäft nicht denkbar. Daher ist es fundamental wichtig, dass aus Fehlern und Verwerfungen die richtigen Lehren gezogen werden und Moral und Ethik wieder im Vordergrund stehen.

Für HSBC Trinkaus sind Werte seit jeher ein gelebter Teil unserer Unternehmenskultur und das Fundament unseres unternehmerischen Handelns. So lautet das Motto unseres Jubiläumsjahres: „Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren“.

Wir blicken jedoch nicht nur zurück, sondern haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gefragt, welche Werte heute für unsere Bank wichtig sind. Das Ergebnis

hat bestätigt, dass unser Wertefundament weiterhin stabil ist: Am häufigsten genannt wurden Verantwortung, Vertrauen und Ehrlichkeit, Dynamik, Tatkraft und Kontinuität. Diese Werte bestimmen unser tägliches Handeln. Unsere Kunden stellen wir dabei in den Mittelpunkt. Dies ist für uns der Schlüssel, ihr Vertrauen zu gewinnen und zu bewahren. Was unsere zentralen Werte konkret für uns bedeuten, erläutern die Mitglieder unseres Vorstands in ihren Beiträgen zu diesem Geschäftsbericht.

Banken halten den Geldkreislauf der Wirtschaft in Gang, sie spielen eine essenzielle Rolle in unserer Gesellschaft und dienen damit auch dem Gemeinwohl. Daraus leitet sich ihre Verantwortung gegenüber der Gesellschaft ab. Es gilt, sich erneut darauf zu besinnen, damit die Gesellschaft den Banken wieder ihr Vertrauen gewährt. Das Wort „Kredit“, daran sei erinnert, leitet sich von „credere“ ab, dem lateinischen Wort für „glauben“.

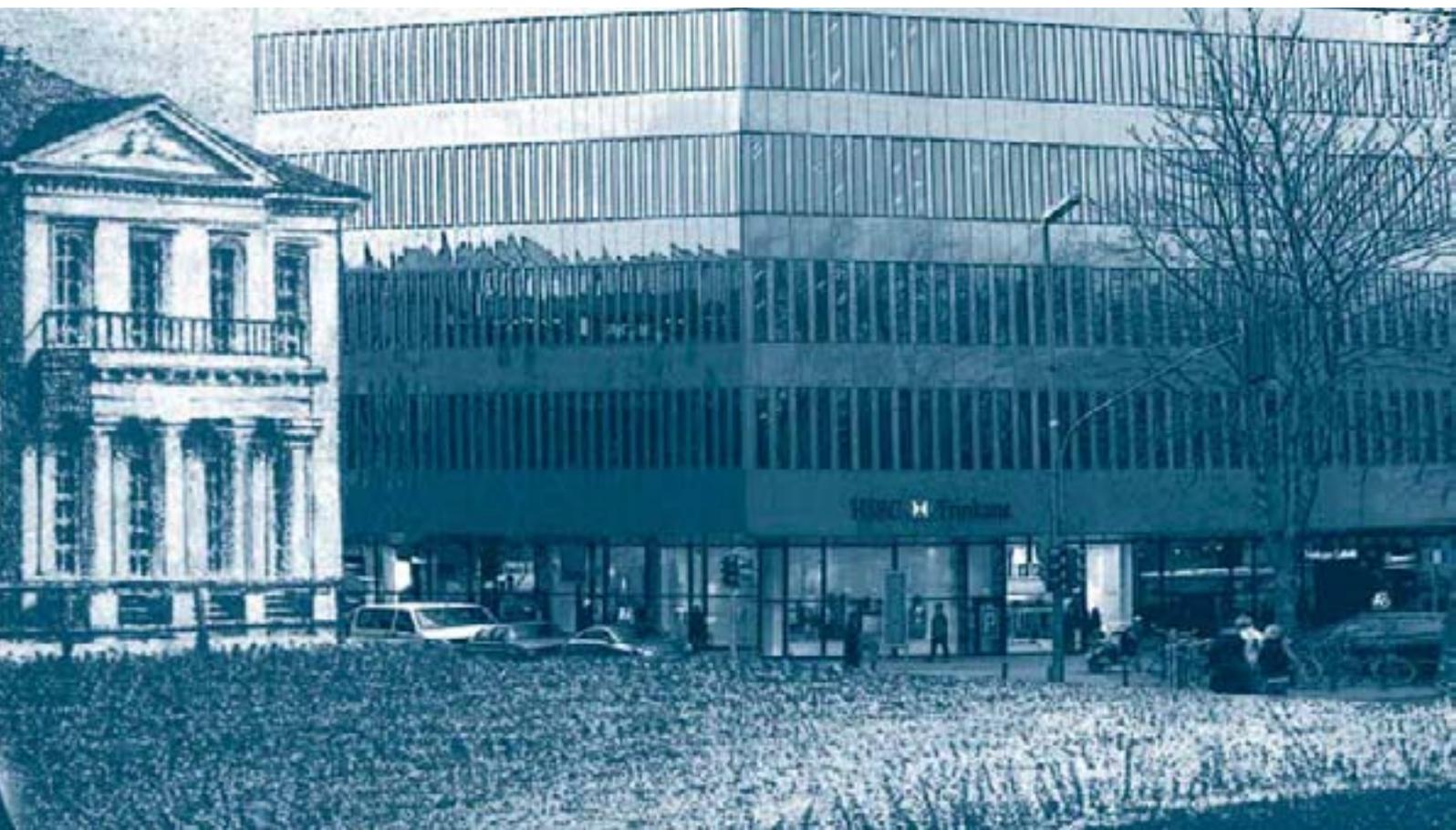


Wir wollen uns der Auseinandersetzung über Moral und Ethik stellen und die öffentliche Diskussion aktiv fördern. Im Jubiläumsjahr haben wir Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft, aus Kultur, Kirche, Wissenschaft und Medien eingeladen, sich mit uns und unseren Kunden darüber auszutauschen, was die „Werte der Zukunft“ sein werden. Darüber hinaus unterstützen wir die Ausstellung „Parallelprozesse“ der Kunstsammlung Nordrhein-Westfalen – eine Retrospektive auf das Lebenswerk des Künstlers Joseph Beuys, der sich sehr bewusst provozierend mit Werten auseinandergesetzt hat.

Damit knüpfen wir an die Tradition unseres Hauses an. Schon unsere Gründer und die persönlich haftenden Gesellschafter in der Geschichte unserer Bank waren sich nicht nur ihrer Verantwortung gegenüber ihren Kunden und Mitarbeitern bewusst, sondern auch gegenüber der

Gesellschaft. Mäzenatentum und bürgerschaftliches Engagement pflegen wir bis heute, vieles davon nunmehr unter dem Oberbegriff der Corporate Responsibility.

Zukunft braucht Herkunft – in diesem Sinne ist HSBC Trinkaus gut positioniert: Wir wissen, wo wir herkommen, und bewahren traditionelle Werte. Über die Jahrhunderte hinweg hat unser Haus aber auch die Fähigkeit kultiviert, sich auf Veränderungen frühzeitig einzustellen. Mit diesen Prinzipien ist es uns stets gelungen, zahllose Krisen nicht nur zu überstehen, sondern gestärkt aus ihnen hervorzugehen. Wir schauen weiter voraus, um unsere Bank nachhaltig weiterzuentwickeln.



Sehr geehrte Damen und Herren,

die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland war im vergangenen Jahr von der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise geprägt. Die Exporte der deutschen Industrie brachen dramatisch ein, und Deutschland musste einen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um etwa 5 % hinnehmen. HSBC Trinkaus konnte sich von dieser negativen Entwicklung abkoppeln und das Jahr mit einem zufriedenstellenden, im Vergleich zum relevanten Wettbewerb guten Ergebnis abschließen. Das Betriebsergebnis erreichte mit 196,4 Mio. Euro fast das Niveau des Vorjahres, der Gewinn nach Steuern konnte sogar um 21,9 % auf 109,2 Mio. Euro gesteigert werden. Mit unserem Return on Equity von 17,1 % vor Steuern heben wir uns wieder deutlich vom Branchendurchschnitt ab. Dieser Erfolg beruht auf dem soliden Geschäftsmodell der Bank, das sich insbesondere durch langfristige Beziehungen zu unseren klar definierten Zielkunden auszeichnet. Zugleich besitzt es ausreichend Flexibilität, sich auf veränderte Marktbedingungen rechtzeitig einzustellen.

Aufgrund unseres konsistenten, risikobewussten Geschäftsmodells, der daraus resultierenden Ertragsstärke und der Einbindung in die HSBC-Gruppe hat die Rating-Agentur Fitch unser hervorragendes AA-Rating Ende 2009 erneut bestätigt. HSBC Trinkaus besitzt damit weiterhin die beste Bewertung einer privaten Geschäftsbank in Deutschland.

Vor dem Hintergrund dieser guten Ergebnisse schlagen der Vorstand und der Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, wie in den Vorjahren eine Dividende von 2,50 Euro zu zahlen.

Insbesondere in der derzeitigen Situation, in der viele Banken sich aus einzelnen Geschäftsfeldern zurückziehen und nach einem tragfähigen Geschäftsmodell suchen, ist unser Ergebnis die beste Bestätigung für unsere Strategie. Die nachhaltige Ausrichtung und das ausgeprägte Risikobewusstsein der Bank haben sich in der Krise bewährt. Unsere Kunden honorieren es, dass sie mit uns einen Partner an ihrer Seite haben, auf den sie sich verlassen können. Die internationale Leistungs-

fähigkeit durch die Einbindung in die HSBC-Gruppe kombiniert mit der Kontinuität in Strategie und Kundenbetreuung einer Privatbank ist weiterhin eine einzigartige Symbiose in der deutschen Bankenlandschaft, die großen Zuspruch bei Kunden findet. Die enge Zusammenarbeit mit der HSBC führt dazu, dass wir für immer mehr Kunden eine der wenigen kompetenten Adressen für internationales Geschäft im deutschen Markt sind.

Auch die einzelnen Geschäftsbereiche können auf sehr gute Ergebnisse zurückblicken und bestätigen damit die Ausgewogenheit unseres Geschäftsmodells. Im Firmenkundengeschäft konnten wir uns für unsere Kunden weiter zu einer Kernbank entwickeln sowie neue Kunden gewinnen. Oftmals fungiert hier der Zugang zu unserem globalen Netzwerk als Türöffner zu neuen Geschäftsbeziehungen. Auch der Bereich Vermögende Privatkunden konnte sein Geschäft mit bestehenden Kunden ausbauen und Neukunden gewinnen. Deutliche Nettozuwächse in der Vermögensverwaltung zeigen, dass auch Privatkunden dem Haus in Zeiten der Finanzkrise großes Vertrauen entgegenbringen. Trotz eines Ertragsrückgangs infolge geringerer Umsätze blickt der Bereich insbesondere im Vergleich zur Konkurrenz auf ein erfolgreiches



Geschäftsjahr zurück. Im Segment Institutionelle Kunden konnten wir besonders im Geschäft mit Fixed Income-Produkten außergewöhnliche Erfolge erzielen. Dabei profitierten wir nicht zuletzt von einer gestrafften Organisation, die noch stärker auf unsere Kunden und deren Bedürfnisse ausgerichtet ist. Im Emissionsgeschäft kamen uns die etablierte Zusammenarbeit mit den globalen Debt Capital Markets-Zentren der HSBC und eine hervorragende Marktstellung in Deutschland und Österreich zugute; hier begleiteten wir eine Vielzahl von Transaktionen in federführender Position. Im traditionell starken Handel mit Retail-Derivaten konnten wir unsere Marktposition weiter verbessern; äußerst positiv entwickelte sich auch der Geldhandel.

In einem für das Asset Management schwierigen Marktumfeld konnten wir das von uns verwaltete Vermögen institutioneller Kunden auf einem stabilen Niveau halten. Neben unseren Liquidity Funds verzeichneten die Anlageklassen Emerging Markets Debt und Corporate Bonds deutliche Zuflüsse. Insbesondere hier überzeugten wir durch eine umfangreiche Expertise und eine starke Performance.

Im Jahr 2010 und darüber hinaus möchten wir die Chancen nutzen, die sich vor allem durch die Schwächen einiger Wettbewerber im Markt bieten. In enger Zusammenarbeit mit der HSBC und auf Basis unseres bewährten Geschäftsmodells ist es unser Ziel, im deutschen Markt deutlich zu wachsen. Unser Fokus wird hierbei auf dem gehobenen Mittelstand und vermögenden Privatkunden liegen. Mit dem Ansatz, unseren Kunden das „Beste beider Welten“ zu bieten, nämlich persönliche Integrität

und Kundennähe verbunden mit Internationalität und Leistungskraft, sind wir sicher, zahlreiche neue Kunden überzeugen zu können.

Die Basis für unsere Erfolge sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Kompetenz, das Engagement und die Initiative jedes Einzelnen bilden die Grundlage unserer Geschäftstätigkeit. Um diese noch zu erhöhen, planen wir auch in diesem Jahr wieder umfangreiche Investitionen in die Aus- und Weiterbildung. Während wir im Laufe der Krise darauf bedacht waren, unsere Mitarbeiterzahl konstant zu halten, möchten wir nun im Rahmen unserer Wachstumsziele die Zahl der Mitarbeiter deutlich ausbauen. In diesem Zusammenhang möchten wir auch den Austausch mit der HSBC-Gruppe weiter intensivieren: Zum einen wollen wir unseren Mitarbeitern damit globale Karrierechancen ermöglichen, zum anderen aber auch zunehmend Mitarbeiter aus dem HSBC-Netzwerk in die deutsche Organisation integrieren.

Zum Schluss danken wir unseren Kunden und Aktionären für das Vertrauen, das sie uns entgegengebracht haben, unseren Geschäftspartnern für ihre Unterstützung und unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die gute Zusammenarbeit und ihre große Loyalität.

Mit freundlichen Empfehlungen

Der Vorstand



▶ Das Beste beider Welten.
Wie der Name schon sagt.



Vorstand

Andreas Schmitz, Sprecher

Carola Gräfin v. Schmettow

Paul Hagen

Dr. Olaf Huth

Düsseldorf

Baden-Baden Berlin Frankfurt am Main

Hamburg München Stuttgart



Bereichsvorstand

Florian Fautz

Manfred Krause

Trevor Gander

HSBC Trinkaus ist unter den deutschen Banken einzigartig positioniert: Global vernetzt als HSBC in Deutschland und lokal verbunden als Privatbank seit 1785.

Unseren Zielgruppen – vermögende Privatkunden, Firmenkunden und institutionelle Kunden – offerieren wir das „Beste beider Welten“. Wir zeichnen uns durch persönliche Nähe und individuelle Betreuung aus, geprägt durch unsere traditionellen Werte und die Erfahrung aus 225 Jahren Geschichte. Dies verbinden wir mit der finanziellen Sicherheit und der internationalen Bedeutung einer der bestkapitalisierten und ertragsstärksten Banken der Welt. In 88 Ländern gewährleisten wir Ihnen den Zugang zu anspruchsvollen Finanzdienstleistungen, exklusiven Marktinformationen und erstklassigen Kontakten.

Wir verfolgen ein nachhaltiges Geschäftsmodell, pflegen über Generationen hinweg langfristige Kundenbeziehungen und gehen mit Risiken äußerst verantwortungsbewusst um. Die in unserer Unternehmenskultur

gelebten Tugenden haben sich gerade in schwierigen Zeiten stets bewährt. Diese Philosophie lässt uns auch jetzt gestärkt aus der Finanzkrise hervorgehen. Darauf ruht das Vertrauen, das unsere Kunden in uns setzen.

Die Qualität unseres Angebots im klassischen Bankgeschäft zeichnet uns aus. Darüber hinaus erhalten Sie bei uns maßgeschneiderte Konzepte für komplexe Aufgaben, die wir mit innovativen Produkten und Dienstleistungen verbinden – und das weltweit. Der Garant für die Umsetzung dieses hohen Anspruchs sind unsere Mitarbeiter. Sie sind kreativ, hoch engagiert und lösungsorientiert, mit hervorragender Produkt- und Beratungskompetenz, die wir ständig fördern.

Unser Geschäftsmodell hat sich bewährt und ist zukunftsorientiert. In unseren Kerngeschäftsfeldern besitzen wir eine ausgezeichnete Expertise. Unser Ziel ist es, mit unseren Kunden weiter zu wachsen und unsere Marktposition kontinuierlich auszubauen. Wir gehen gut vorbereitet und zuversichtlich in die Zukunft.

▶ Kunden und Märkte | Vermögende Privatkunden



HSBC Trinkaus ist unter den deutschen Banken einzigartig: Wir sind Privatbank seit 1785 und zugleich Teil der weltweit tätigen HSBC-Gruppe. Dieses Geschäftsmodell hat sich seit vielen Jahren bewährt und wird von unseren Kunden geschätzt.

Wir betreuen bedeutende Vermögen sowohl von Privatpersonen als auch von Unternehmen, Familien und Stiftungen. Dabei handeln wir ebenso unabhängig wie professionell und bieten jedem Kunden das höchste Maß an Individualität. Die Maximen Stabilität, Sicherheit und Vertrauen bestimmen den täglichen Umgang mit unseren Kunden.

HSBC Trinkaus ist an acht Standorten vertreten. Neben dem Hauptsitz in Düsseldorf verfügen wir über sechs weitere Niederlassungen in Deutschland und über unsere Tochtergesellschaft in Luxemburg.

Unser oberstes Ziel ist es, die Erwartungen unserer anspruchsvollen Kunden zu erfüllen. Viele Familien sind uns schon seit mehreren Generationen verbunden. Der Verantwortung für die uns anvertrauten Gelder sind wir uns stets bewusst und bewerten Nachhaltigkeit als herausragende Tugend unseres Hauses. Unsere Beratung ist langfristig ausgerichtet und konsequent an den Bedürfnissen und Zielen unserer Kunden orientiert. Kontinuität zeigt sich auch darin, dass die meisten unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter seit mehr als zehn Jahren für unsere Kunden tätig sind.

Unsere Aufgabe geht weit über das Management der liquiden Teile des Vermögens hinaus. Wir verstehen uns als Institution, die ihre Kunden in allen Vermögensfragen umfassend unterstützen kann. Dabei arbeiten wir eng mit Spezialisten aus den unterschiedlichsten Bereichen unserer Bank zusammen, sodass wir unseren Kunden optimale Lösungen für sämtliche Aspekte ihres Gesamtvermögens bieten.

Dazu gehören insbesondere alle Dienstleistungen rund um das Family Office – strategische Vermögensplanung und geordnete Vermögensnachfolge ebenso wie Testamentsvollstreckung, Stiftungen und Vermögenscontrolling. Wir verstehen uns als Trusted Advisor, der seinem Kunden zur Seite steht und über das notwendige Augenmaß verfügt, um gemeinsam mit ihm die richtigen Entschlüsse zu fassen.

Unsere flachen Organisationsstrukturen ermöglichen schnelle Entscheidungen; gleichzeitig kooperieren wir eng mit der HSBC-Gruppe, die international zu den am besten kapitalisierten und ertragsstärksten Banken zählt. Dadurch können wir unseren Kunden jederzeit Zugang zu allen wichtigen Kapitalmärkten bieten und ihnen Chancen aufzeigen, ihre Anlagen noch besser zu diversifizieren und ihre Vermögensstrukturen zu optimieren.

Unsere Werte: Vertrauen

Vertrauen bildet die Grundlage unseres Geschäfts. Die Rahmenbedingungen dafür gestalteten sich im vergangenen Jahr jedoch so schwierig wie selten zuvor. Viele Banken haben aufgrund ihres kurzfristig angelegten Geschäftsmodells das Vertrauen ihrer Kunden verspielt; das öffentliche Ansehen der Banken insgesamt hat daher weiter gelitten.

Wir sind stolz darauf, dass unsere Kunden uns auch während der schwierigen Jahre unverändert ihr Vertrauen gewähren. Es ist unsere vorrangige Aufgabe, dieses immer wieder neu zu rechtfertigen, zu bewahren und zu stärken.

Unser Geschäftsmodell verbindet verschiedene Aspekte zu einem erfolgreichen Ganzen: Kontinuität im Hinblick auf die handelnden Personen, Professionalität im Umgang mit dem anvertrauten Vermögen sowie Individualität in der Betreuung. Es ist nicht zuletzt unser Selbstverständnis als klassischer Trusted Advisor, das uns von weniger erfolgreichen Marktteilnehmern unterscheidet. Auch im schwierigen Jahr 2009 haben unsere Kunden uns unverändert als verlässlichen Partner erlebt. Dadurch haben wir unsere Marktstellung ausgebaut und sogar neue Kunden für unser Haus gewonnen.

Zugleich haben wir das vergangene Jahr genutzt, um interne Prozesse weiterzuentwickeln und die Geschäftsstruktur noch besser an die Bedürfnisse unserer Kunden anzupassen. Zum kontinuierlichen, langfristig ausgerichteten Management von Vermögen gehört es, schnell handeln zu können, sobald neue Informationen und Bewertungen vorliegen. Unsere Berater überprüfen laufend die Struktur und die Entwicklung der Vermögensallokation ihrer Kunden, damit sie stets zu deren persönlicher Situation und den jeweiligen Marktbedingungen passen. Dank der flachen Hierarchien unseres Hauses treffen wir Entscheidungen rasch und zuverlässig.

Viele Komponenten wirken daran mit: die stets aktuellste Software ebenso wie mathematische Modelle und das umfangreiche Know-how unserer Spezialisten. Dabei legen wir größten Wert auf die ständige Weiterbildung unserer Mitarbeiter, nicht nur, um Präzision und Qualität sicherzustellen, sondern auch, um neue Ideen und kreative Lösungen für alle Bereiche der ganzheitlichen Vermögensverwaltung zu bieten.

Mit diesem Ansatz finden unsere Berater für jeden ihrer Kunden individuell die beste Lösung. Bei der Auswahl und Empfehlung von Finanzprodukten sind unsere Mitarbeiter objektiv und unabhängig. Sorgfalt und Integrität unserer Berater einerseits sowie nachhaltiger Erfolg des Vermögensmanagements andererseits sind wesentliche Bausteine für ein über viele Jahre, oft über Generationen hinweg, wachsendes Vertrauensverhältnis zwischen unseren Kunden und Beratern.

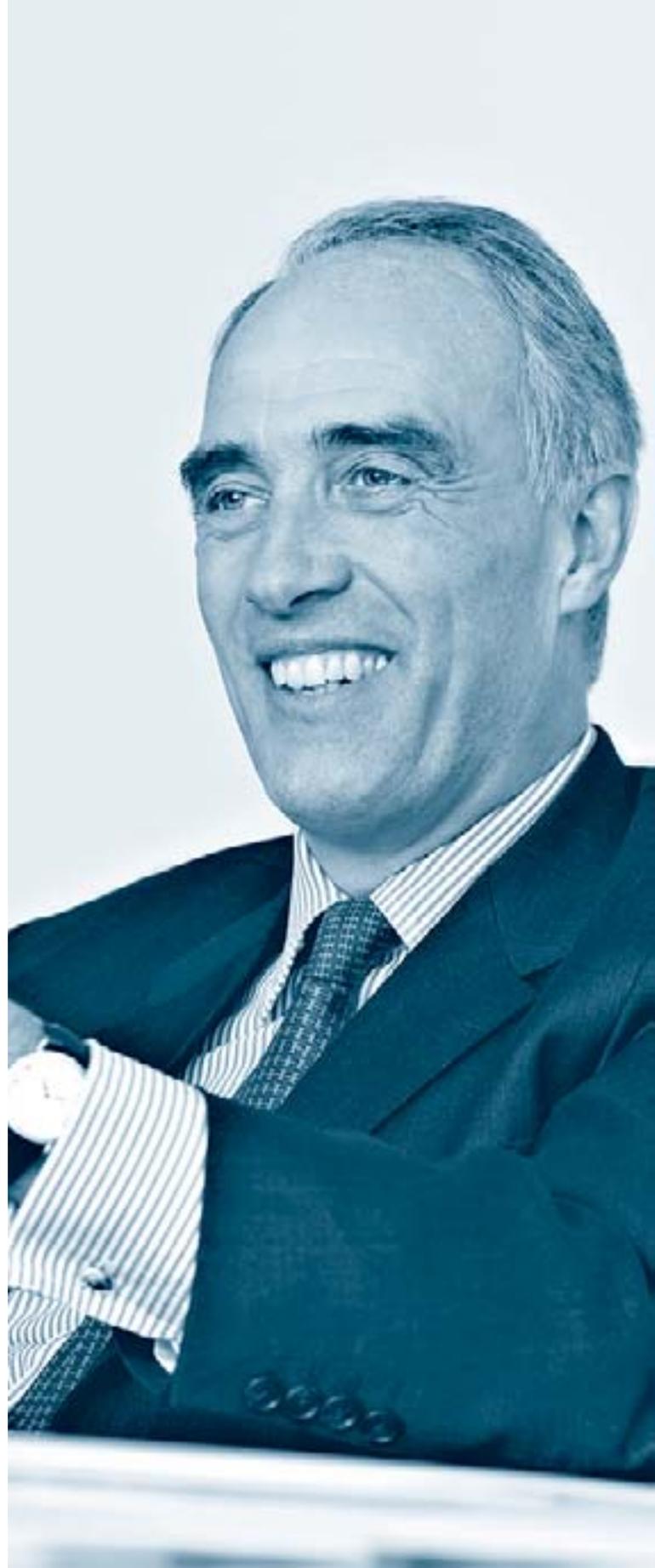
Es sind dies die Tugenden des klassischen Privatbankiers, die unser tägliches Handeln bestimmen und mit denen wir unseren Kunden auch in Zukunft ein verlässlicher und leistungsfähiger Partner sein werden. Wir bleiben diesen Werten verpflichtet.



*„Vertrauen bildet die
Grundlage unseres Geschäfts.“*

*Wir sind stolz darauf,
dass unsere Kunden
uns unverändert ihr
Vertrauen gewähren.*

*Wir werden dieses immer
wieder neu rechtfertigen,
bewahren und stärken.“*



Dr. Olaf Huth
Vorstand

► Individuelle und nachhaltige Betreuung
von Vermögen



Die Märkte haben sich auch im Jahr 2009 als äußerst turbulent erwiesen. Vor diesem Hintergrund haben wir für unsere Kunden das bestmögliche Ergebnis erzielt, konnten uns der allgemeinen Entwicklung jedoch nicht gänzlich entziehen.

Kundenbeziehungen ausgebaut

Unser stabiles und nachhaltiges Geschäftsmodell hat sich erneut bewährt. Wir haben uns weiterhin auf unser Zielsegment konzentriert und konnten nicht nur bestehende Kundenbeziehungen ausbauen, sondern auch neue Kunden hinzugewinnen. Dies beweist, dass unsere Solidität und gute Bonität angesichts der Turbulenzen im Geschäft mit vermögenden Privatkunden besonders hoch geschätzt wurden. Insbesondere im Vergleich mit den Wettbewerbern kann der Geschäftsbereich auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken. Das betreute Volumen stieg in diesem Zeitraum von 17,2 Mrd. Euro auf 19,7 Mrd. Euro.

Erneut über dem Durchschnitt

Während festverzinsliche Anlagen – mit Ausnahme von Unternehmensanleihen – 2009 keine überragenden Renditen brachten, haben Aktien deutlich zugelegt. Allerdings hat dieser Zuwachs größtenteils nicht ausgereicht, um die im Vorjahr auf den Aktienmärkten erlittenen Verluste auszugleichen. Unsere Vermögensverwaltungen haben 2009 wiederum deutlich bessere Ergebnisse als der deutsche Marktdurchschnitt erzielt. In den drei klassischen Strategien ergab sich folgendes Bild: Konservative Depots erzielten im Mittel 1,4 % mehr Rendite als der Markt, Balanced Management übertraf den Durchschnitt um 2,7 %, die Strategie Dynamisches Management lag um 2,5 % darüber. Ähnlich gut schnitten unsere Strategiefonds ab, die nach denselben Kriterien anlegen wie unsere Vermögensverwaltung.

Hingegen zeigten die von uns betreuten Beratungsdepots ein geteiltes Bild. Während im konservativen Segment die Ergebnisse der Vermögensverwaltung meist nicht erreicht wurden, schnitten die Beratungsdepots mit hohem Aktienanteil in vielen Fällen besser ab.

Auszeichnungen

Bestes Rating aller deutschen Geschäftsbanken:

Fitch Ratings AA

Vermögensmanagement für hohe Ansprüche:

Fuchs-Report 2010, 11/2009

Elite der Vermögensverwalter:

Elite Report 2004–2009

„Sehr gute Vermögensverwaltung“ beim Bankentest:

Focus Money/n-tv, 10/2009

Bestes Portfolio bei der „Studie Vermögensverwalter“:

Deutsches Institut für Servicequalität, 10/2009

Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren.



Persönlich und nachhaltig

Wer in Düsseldorf etwas gelten wollte, war Kunde bei C. G. Trinkaus. Bereits im 19. Jahrhundert gehörte das Konto bei der schon damals renommierten Privatbank zum guten Ton. Dies lag nicht zuletzt daran, dass C. G. Trinkaus bei der Auswahl seiner Privatkunden hohe Anforderungen stellte. 1875 betrug die Mindesteinlage für ein Girokonto 1.000 Reichsmark; das konnten sich nur vermögende Bürger sowie Kunden aus der Mittelschicht, dem Beamten-tum oder den freien Berufen leisten.

Mit der Wende zum 20. Jahrhundert änderten sich die Marktbedingungen. Der Wettbewerb unter den Banken wuchs. Aktienbanken, Sparkassen, Kreditge-nossenschaften und Hypothekenbanken umwarben die Privatkunden und stellten eine zunehmende Kon-kurrenz für die Privatbanken dar.

Die damalige Gesellschaftergeneration wählte die richtige Strategie, um sich von den erstarkenden Großbanken abzusetzen, indem sie betonte, dass die Verbindung des Privatbankiers zum Kunden eine besondere, persönliche Note hat. Um dieses Selbstver-ständnis zu verdeutlichen, wurden alle Korrespon-denzen der Bank – unabhängig von ihrem jeweiligen Verfasser – noch bis zum Börsengang 1985 mit „Ihr C. G. Trinkaus“ unterzeichnet.

Ganzheitliche Betreuung weiterhin stark gefragt

Ganzheitliche Beratung gewinnt im Geschäft mit vermögenden Privatkunden zunehmend an Bedeutung. Im schwierigen Jahr 2009 ist die Nachfrage nach Vermö-gensstrukturgutachten und umfangreicher Finanzplanung gestiegen. Kunden sehen unsere Analyse als grundle-genden Bestandteil einer strategischen Vermögensallo-kation. Sie wünschen zunehmend, dass ihr gesamtes Vermögen professionell koordiniert und gesteuert wird. Unsere Kompetenz in diesem Bereich ist anerkannt und hoch geschätzt.

Um optimale Lösungen zu finden, arbeiten unsere Ber-ater eng mit Spezialisten wie Rechtsanwälten und Steuer-experten zusammen. Nötig ist dies nicht zuletzt deshalb, weil die Zahl der regulatorischen Vorgaben beständig wächst und die gesetzlichen Rahmenbedingungen immer komplexer werden. Die detaillierte Vermögens-analyse berücksichtigt nicht nur die Parameter Rendite, Risiko und Liquidität, sondern legt zusätzliches Augen-merk auf Steuern und Nachfolge. Risikokontrolle bleibt das zentrale Element der Beratung.

Das detaillierte Bild der finanziellen Gesamtsituation bil-det die Basis für strategische Planung und ist deswegen eine Voraussetzung für nachhaltigen finanziellen Erfolg. Daher werden wir diese Analyse-möglichkeiten im kom-menden Jahr unverändert einem großen Kundenspek-trum anbieten und möchten sie weiter ausbauen.

Zugleich verfolgen wir in der Sparte Alternative Invest-ments den „Best in Class“-Ansatz. Wir haben, wie auch in allen anderen Jahren, unseren Kunden ausschließlich Drittprodukte angeboten, von deren Leistungsfähigkeit wir uns in einem aufwändigen Prüfungsprozess über-zeugt haben. Das ist Teil unserer Beratungsphilosophie. Auch in dieser Sparte haben wir zunehmende Nachfrage verzeichnet und erfreuliche Zuwächse erzielt.

Ausblick

Wir haben uns im schwierigen Marktumfeld des Jahres 2009 gut im Wettbewerb behauptet. Unsere Kunden schätzen die Stabilität und Sicherheit, die wir ihnen dank unseres soliden Geschäftsmodells bieten. Unser Erfolg in der Betreuung vermögender Privatkunden zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Das Jahr 2010 werden wir dem Wachstum widmen. Wir haben Strukturen und Prozesse entsprechend optimiert sowie neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hinzugewonnen.

Wir wollen gemeinsam mit unseren Kunden wachsen und Risiken in unseren Büchern vermeiden. Unser bewährtes Geschäftsmodell führen wir darum konsequent fort. Wir konzentrieren uns weiterhin auf unser Zielsegment und planen, unsere Marktstellung deutlich auszubauen. Zugleich sind Investitionen vorgesehen, die es uns ermöglichen werden, eine größere Kundengruppe als bislang mit den klassischen Tugenden des Privatbankiers zu erreichen. Wir verstehen uns als vertrauensvoller Berater unserer Kunden und werden ihnen trotz umfangreicher regulatorischer Dokumentationsvorgaben und somit gestiegener Kosten auch in Zukunft eine höchst individuelle Vermögensverwaltung bieten. Darin sehen wir den größten Nutzen für unsere Kunden.

Zusätzlich werden wir unseren guten Namen und unser Angebot in den Städten und Regionen unserer Niederlassungen noch bekannter machen. Unsere Standorte Baden-Baden, Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, München und Stuttgart wollen wir kontinuierlich ausbauen und stärken. Denn wir haben das klare Ziel vor Augen, in ganz Deutschland als bedeutender und zuverlässiger Vermögensverwalter wahrgenommen zu werden.

Facts and Figures

Vermögende Privatkunden

Aufgrund der schwierigen Rahmenbedingungen im vergangenen Jahr sind die Erlöse im transaktionsabhängigen Wertpapiergeschäft leicht zurückgegangen. Da sich die Märkte noch nicht vollständig erholt haben und die Anleger weiterhin eher zurückhaltend agieren, ist zudem unser volumenabhängiges Provisionsergebnis gegenüber dem Vorjahr um rund 15 % gefallen. Dies wird zum einen durch den gestiegenen Zinsüberschuss aufgefangen. Zum anderen hat die Bank der Kostendisziplin und -steuerung einen hohen Stellenwert beigemessen und ihre Aufwendungen reduziert.

| in Mio. € | 2009 | 2008 |
|------------------------------------|-------------|-------------|
| Zinsüberschuss | 14,4 | 13,6 |
| Risikovorsorge | 1,8 | 1,3 |
| Zinsüberschuss nach Risikovorsorge | 12,6 | 12,3 |
| Provisionsüberschuss | 83,1 | 96,7 |
| Handelsergebnis | 0 | 0 |
| Erträge nach Risikovorsorge | 95,7 | 109,0 |
| Verwaltungsaufwand | 64,4 | 67,9 |
| Betriebsergebnis | 29,1 | 41,1 |

- ▶ Family Office: Verstärkte Nachfrage nach spezialisierten Dienstleistungen



Wir beraten ganzheitlich und bieten mit unserem Spezialistenteam sämtliche Dienstleistungen an, um große Vermögen strukturell zu optimieren und im Interesse der Inhaber zu bewirtschaften. Dabei handelt es sich im Einzelnen um die strategische Vermögens- und Vermögensnachfolgeplanung sowie um die Analyse von Drittprodukten, insbesondere von geschlossenen Fonds im Bereich der Alternativen Investments. Hinzu kommen Testamentsvollstreckungen sowie die Errichtung und Verwaltung von Stiftungen. Unsere interne Spezialisteneinheit gliedert sich in die drei Bereiche Strategische Vermögensplanung, Fondsanalyse sowie Recht & Steuern. In allen Segmenten fragten unsere Kunden 2009 unsere Dienstleistungen verstärkt nach, besonders erfreuliche Zuwächse hat die Fondsanalyse erzielt.

Die HSBC Trinkaus Family Office GmbH, eine Tochtergesellschaft der Bank, bietet darüber hinaus die ganzheitliche Betreuung großer Familienvermögen an. Das bankenferne Betreuungskonzept hat sich auch im Krisenjahr 2009 bewährt und soll 2010 deutlich ausgeweitet werden. Die Family Office GmbH betreut große Vermögen und berät deren Inhaber rundum und aus einer Hand. Dabei kooperiert sie mit externen Spezialisten wie Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern. Die Family Office GmbH analysiert den Status quo des jeweiligen Vermögens, schreibt die Mandate für das Asset Management aus und kontrolliert die beauftragten Vermögensverwalter. Außerdem bietet sie dem Auftraggeber ein einheitliches Reporting und erstellt in diesem Rahmen einen jederzeit abrufbaren Bericht über alle Vermögensbestandteile.

Im Profil

Family Office

In schwierigen Zeiten ist guter Rat wertvoller denn je. Das Family Office von HSBC Trinkaus versteht sich als Trusted Advisor, der seine Kunden unabhängig und vertrauensvoll berät. Wir betreuen große Familienvermögen professionell in allen vermögentechnischen, rechtlichen und steuerlichen Zusammenhängen. Diese besonderen Dienstleistungen werden zunehmend nachgefragt. Das Alleinstellungsmerkmal unseres Family Office ist Unabhängigkeit, kombiniert mit dem Zugriff auf die gesamte in der Bank gebündelte Expertise.



Kunden und Märkte | Firmenkunden





HSBC Trinkaus bietet seinen Kunden alle gängigen Produkte und Dienstleistungen einer global agierenden Universalbank. Unsere besonderen Stärken sehen wir im Payments & Cash Management, Auslandsgeschäft, Devisenmanagement und Asset Management. Darüber hinaus profitieren unsere Kunden von dem einzigartigen internationalen Netzwerk der HSBC-Gruppe, die auf fünf Kontinenten in 88 Ländern vertreten ist.

Wir wenden uns insbesondere an international agierende Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand sowie an Großunternehmen aus den Branchen Produktion, Handel und Dienstleistung. Neben diesen klassischen Firmenkunden richten wir uns auch an kapitalanlegende Institutionen wie Versorgungswerke,

Pensionskassen und kirchliche Einrichtungen. Für diese Kundengruppe betreiben wir ein umfangreiches Direktgeschäft mit Wertpapieren. Außerdem verfügen wir hier über eine Reihe individueller und Benchmark-orientierter Mandate zur Betreuung mittel- und langfristiger Kapitalanlagen. Ergänzend kommt das Asset Liability/Overlay Management hinzu.

Erfahrene Berater betreuen unsere Kunden an unserem Hauptsitz in Düsseldorf und an fünf weiteren Standorten in Deutschland. Sie sind die zentralen Ansprechpartner und steuern den Einsatz der Produktspezialisten. Außerdem koordinieren sie die weltweiten Geschäftsbeziehungen der Kunden mit anderen Einheiten der HSBC-Gruppe.



*„Kontinuität bedeutet
für uns nicht Stillstand.“*



*Wir bauen unser Geschäftsmodell
stetig aus und wollen weiter
wachsen – gemeinsam mit unseren
bisherigen sowie mit neuen Kunden.“*

Andreas Schmitz
Sprecher des Vorstands

Unsere Werte: Kontinuität

Ein unruhiges Jahr liegt hinter der Finanzwirtschaft, und auch für 2010 ist noch nicht abzusehen, dass die Branche zum Business as usual zurückkehren kann. Viele Banken und Unternehmen werden auch in diesem Jahr weiter unter den Folgen der Krise leiden. HSBC Trinkaus hat die turbulenten Zeiten wohlbehalten überstanden, und wir erwarten, dass wir auch weiterhin gut durch die Ausläufer der Krise kommen werden. Der wesentliche Grund dafür liegt in unserem Geschäftsmodell, das auf Langfristigkeit ausgelegt ist – und dies nicht erst seit gestern.

Unsere Kunden wissen diese Kontinuität zu schätzen. Gerade jetzt sehen sie in uns nicht nur einen Produkthanbieter, sondern den verlässlichen Partner an ihrer Seite. Während andere Banken sich von Kunden getrennt und aus Geschäftsfeldern zurückgezogen haben, haben wir durch Aufrechterhaltung unseres Commitments zu unseren Kunden in einem schwierigen Markt bewiesen, dass wir uns durch eine klare Linie und Kontinuität auszeichnen und den bewährten Prinzipien unserer Geschäftstätigkeit unbeirrt treu bleiben.

Wir können in diesem Jahr stolz auf 225 Jahre Unternehmensgeschichte zurückblicken. Selbstverständlich hat sich unser Geschäftsmodell über viele Jahrzehnte hinweg entwickelt und wird fortlaufend kritisch hinterfragt, aber im Kern bleiben die wesentlichen Elemente unverändert:

Kontinuität im Management umfasst nicht nur die langjährige Loyalität zur Bank, sondern bedeutet auch, dass die grundlegende Geschäftsphilosophie von jeder Führungsgeneration an die nächste weitergereicht wird. Kontinuität in den Kundenbeziehungen heißt, dass wir unsere Kunden über viele Jahre hinweg begleiten, in den meisten Fällen durch denselben Berater. Kontinuität in der strategischen Ausrichtung umfasst das Bekenntnis zu unserer konservativen Grundhaltung, Risiken nur eng begrenzt einzugehen. Kontinuität in unseren Werten schließlich beschreibt unser Bekenntnis zu Verantwortung, Vertrauen, Dynamik und Tatkraft als grundlegende Maximen unseres Handelns.

Kontinuität bedeutet für uns nicht Stillstand. Getreu dem Leitsatz „Tradition ist nicht die Bewunderung der Asche, sondern die Erhaltung des Feuers“ betreiben wir aktiv den kontinuierlichen Ausbau unseres Geschäftsmodells und stellen uns für weiteres Wachstum auf. Wir intensivieren unsere bestehenden Geschäftsbeziehungen, suchen aber auch aktiv den Kontakt zu Zielkunden, die bislang noch nicht mit uns zusammenarbeiten. Zugleich werden wir neue Produkte einführen und so unsere Attraktivität als Kernbank weiter erhöhen. Mit der HSBC haben wir einen starken, weltweit agierenden Partner an unserer Seite, der es uns ermöglicht, unser Geschäft getreu unseren Prinzipien auszubauen, und uns den finanziellen Spielraum gibt, unser Wachstum nun zu beschleunigen.

Für unsere Kunden bedeutet dies, dass wir sie weiterhin mit einzigartiger Servicequalität betreuen werden. Wir bieten ihnen rund um den Globus die genau zu ihnen passenden individuellen Lösungen und damit die Gewissheit, dass sie sich auch in Zukunft auf unser kontinuierlich hohes Leistungsniveau verlassen können.

▶ Verlässlicher Partner mit globaler Kompetenz

Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren.



Früher Förderer der Region

In Düsseldorf siedelten sich seit den 1840er-Jahren immer mehr Unternehmen an, anfangs vor allem aus der Textilindustrie, später auch Metall verarbeitende Betriebe. Sie alle brauchten vor allem eins: Kapital. Viele der Unternehmen wurden Kunden des Bankhauses C. G. Trinkaus. Wie Trinkaus konzentrierten sich auch andere ehemalige Handelshäuser auf das Bankgeschäft, um den Finanzhunger der Unternehmen zu stillen, Bargeld für die Arbeiter auszuzahlen und den Geldwechsel für die unterschiedlichen Währungen der deutschen Länder zu betreiben.

Die Gründung des Deutschen Reichs 1871 und die Einführung einer einheitlichen Währung sorgten für viele Neugründungen. Doch bald darauf in der Gründerkrise brachen auch große Aktienbanken zusammen. C. G. Trinkaus behauptete sich dagegen gut und versorgte Unternehmen weiterhin verlässlich mit Kapital. Fast die gesamte lokale Metall- und Maschinenbauindustrie gehörte zur Kundschaft, zudem viele Betriebe aus dem Ruhrgebiet, deren Verwaltungen häufig in Düsseldorf saßen. Trinkaus knüpfte stabile Kundenbeziehungen, die zum Teil bis über den Zweiten Weltkrieg hinaus hielten. Nach 1945 deckte die Bank den Kreditbedarf des aufstrebenden Mittelstands sowie vieler Montanunternehmen. In Düsseldorf, dem wichtigsten Finanzplatz Nordrhein-Westfalens, war Trinkaus für das regionale Firmenkundengeschäft weiterhin bestens positioniert.

Das Jahr 2009 hat in eindrucksvoller Weise gezeigt, wie komplex die globalen Finanzmärkte sind. Das Tempo der Veränderung hat sich atemberaubend beschleunigt. In Deutschland ebenso wie international wurden viele angesehene Finanzinstitutionen mit bislang einwandfreier Bonität in kürzester Zeit zu Sanierungsfällen. Eine große Zahl von ihnen ließ sich nur durch umfangreiche staatliche Unterstützung vor dem Kollaps retten. Gerade unter diesen Rahmenbedingungen erwies sich unser bewährtes Geschäftsmodell als Schlüssel zum Erfolg – für unsere Kunden ebenso wie für uns selbst.

Das Beste beider Welten

Unser Geschäftsmodell ruht auf zwei Säulen: Dazu gehören zum einen unsere klare Ausrichtung auf unsere Kunden sowie unsere konservative und risikobewusste Grundhaltung. Nachhaltigkeit und Vertrauen prägen die Beziehung zu unseren Geschäftspartnern. Zum anderen profitieren unsere Kunden von der Einbettung des Hauses in die kapital- und ertragsstarke HSBC-Gruppe. Denn so können wir ihnen das „Beste beider Welten“ bieten: die persönliche Betreuung durch eine traditionsreiche Privatbank, kombiniert mit den Ressourcen einer der größten Bankengruppen der Welt. Dieses Modell hat sich bewährt, gerade in der Finanzmarktkrise.

Weiteres Wachstum im internationalen Geschäft

Obwohl sich das Wachstum der Weltwirtschaft im Jahr 2009 verlangsamt hat, wird der weltweite Handel weiter an Bedeutung gewinnen, angetrieben vor allem durch die Emerging Markets. Deutsche Großunternehmen ebenso wie der gehobene Mittelstand werden davon profitieren. Viele von ihnen agieren immer stärker international und sind schon heute als Exporteure oder mit eigenen Standorten in zahlreichen Ländern präsent.

Das gilt auch für HSBC Trinkaus. Dank unserer Zugehörigkeit zur HSBC-Gruppe mit ihren 8.000 Filialen auf fünf Kontinenten in 88 Ländern können wir unsere Kunden in alle bedeutenden Wirtschaftsregionen der

Welt begleiten. Den Zugang zu diesem weltumspannenden Netzwerk erhält jeder Kunde durch einen einzigen, ihm persönlich vertrauten Berater in Deutschland. Dieser wird dabei von erfahrenen Produktspezialisten unterstützt.

Diese Argumente überzeugen international agierende Großkonzerne ebenso wie gehobene Mittelstandsunternehmen und motivieren sie, aktiv den Kontakt zu uns zu suchen. Immer häufiger wählen sie uns als langfristigen Partner für ihr internationales Geschäft.

So einfach unser Geschäftsmodell im Kern ist, so anspruchsvoll sind unsere täglichen Aufgaben. Wir begleiten unsere Kunden in Märkte, die sich ständig wandeln. Auch wir müssen uns kontinuierlich verändern. Die Entwicklung neuer, auf die individuellen Kundenbedürfnisse zugeschnittener Finanzprodukte und Bankdienstleistungen ist eine unserer Stärken.

Vom Nischenanbieter zur Kernbank

Immer mehr Kunden sehen uns nicht mehr als Nischenanbieter, sondern als Kernbank. Diese positive Entwicklung hat ihre Ursache in der intensiven internationalen Betreuung der Kunden im HSBC-Netzwerk. Zugleich haben wir auch die Geschäftsverbindungen zu den Muttergesellschaften internationaler Konzerne in Deutschland gefestigt und ausgebaut. Ferner haben wir konsequent die Chancen genutzt, die sich durch den Wandel der deutschen Bankenlandschaft ergeben haben. Viele Unternehmen haben ihren Bankenkreis neu zusammengesetzt, weil sich eine Reihe ausländischer Institute aus Deutschland zurückgezogen hat und inländische Institute sich konsolidieren mussten.

Es ist unser erklärtes Ziel, für unsere Kunden Kernbank zu sein oder zu werden. Um dies zu erreichen, müssen wir weiterhin in der Betreuung des internationalen Geschäfts unserer Kunden erfolgreich bleiben. Gerade deutsche Firmen werden durch die Globalisierung weiter wachsen – wir können unsere Kunden dabei wirkungsvoll unterstützen.



Manfred Krause
Bereichsvorstand
Firmenkunden und Auslandsgeschäft

Umfassende Produktpalette

Unsere Ambition, als Kernbank aufzutreten, gründet sich nicht allein auf unsere internationale Leistungsfähigkeit, sondern auch auf unser umfassendes und hochwertiges Produktangebot. Das Rückgrat unseres Geschäfts bilden dabei neben unserer unveränderten Bereitschaft zur Kreditvergabe verlässliche Bankdienstleistungen und Produkte, beispielsweise der Zahlungsverkehr sowie das Auslands- und Devisengeschäft. Unsere bewährten und anerkannten Stärken liegen in der Wertpapierdirektanlage und im Asset Management. Ferner unterstützen wir unsere Kunden mit unserer Finanz- und Strategieberatung bei der Strukturierung ihrer Finanzierungen und Bilanzen.

Firmenkundengeschäft hat sich 2009 gut behauptet

Unser Firmenkundengeschäft hat insgesamt leicht gestiegene Erlöse erzielt und sich damit im harten Wettbewerb um unsere Zielkunden und im widrigen Marktumfeld des gesamten Jahres 2009 gut behauptet. Diese Entwicklung belegt erneut, dass wir dank unseres Geschäftsmodells mit seinem breit gestreuten und hochwertigen Angebot an Produkten und Dienstleistungen stabil aufgestellt sind. Die Ergebnisse in den verschiedenen Produktbereichen sind allerdings sehr unterschiedlich. Steigende Erlöse verzeichnen wir im Kreditgeschäft und durch die Zunahme unseres Wertpapierdirekt- und Anleiheemissionsgeschäfts. Demgegenüber standen Erlösminderungen, die durch die nachlassende Geschäftstätigkeit unserer Kunden und den substanziellen Verfall der Margen aus dem Einlagengeschäft entstanden sind.

Das Einlagenvolumen von Firmenkunden hat eine neue Rekordhöhe erreicht. Einer der Gründe dafür liegt sicherlich in der „Flucht zur Qualität“ und ist ein eindeutiger Vertrauensbeweis in die Kapitalstärke und Ertragskraft der HSBC-Gruppe.

Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft haben wir angesichts der teils dramatisch verschlechterten wirtschaftlichen und finanziellen Situation einiger Kunden deutlich erhöht.

Das von uns verantwortete Geschäft innerhalb der HSBC-Gruppe mit deutschen Firmenkunden im Ausland ist ebenfalls erneut stark gewachsen.

Facts and Figures

Firmenkunden

Im Geschäftsjahr 2009 lag der Erlös des Firmenkundengeschäfts mit 136,9 Mio. Euro leicht über dem Niveau des Vorjahres. Angesichts des konjunkturellen Marktumfelds und der erheblichen Erosion der Margen auf der Einlagenseite ist dies als Erfolg zu werten. Vor allem das Kreditgeschäft sowie das Wertpapierdirekt- und Anleiheemissionsgeschäft haben zum Anstieg der Erlöse beigetragen. Als Stütze erwiesen sich erneut unser traditionell starkes Auslandsgeschäft sowie das Asset Management. Die gute Entwicklung in diesen Geschäftsbereichen hat die marktbedingt rückläufige Tendenz im Einlagen- und Devisengeschäft mehr als ausgeglichen. Neben dem inländischen Ergebnisbeitrag ist auch das von uns verantwortete Geschäft mit deutschen Firmenkunden innerhalb der HSBC-Gruppe im Ausland erneut stark gewachsen. Die inländische Segmentberichterstattung bildet deshalb auch nur einen Teil der weltweiten Erlöse mit deutschen Firmenkunden ab.

| in Mio. € | 2009 | 2008 |
|------------------------------------|-------------|-------------|
| Zinsüberschuss | 44,8 | 43,6 |
| Risikovorsorge | 8,7 | 6,7 |
| Zinsüberschuss nach Risikovorsorge | 36,1 | 36,9 |
| Provisionsüberschuss | 92,4 | 91,4 |
| Handelsergebnis | -0,2 | 0,1 |
| Erträge nach Risikovorsorge | 128,3 | 128,4 |
| Verwaltungsaufwand | 74,3 | 76,7 |
| Betriebsergebnis | 54,0 | 51,7 |



Ausblick

Noch ist nicht genau abzusehen, wie sich die staatlichen Hilfen und die damit verbundenen Auflagen im Zuge der Krise auf die nationalen und internationalen Wettbewerbsbedingungen auswirken werden. Allerdings gibt es bereits Anzeichen dafür, dass sich die Bankenlandschaft nachhaltig verändern wird. Kennzeichnend dafür sind die Bemühungen zur Konsolidierung der Landesbanken, die Konzentration inländischer Wettbewerber auf das heimische Geschäft und der teilweise Rückzug von Auslandsbanken.

Auch deutsche Unternehmen stehen durch diese Entwicklungen vor einer massiven Herausforderung. Viele von ihnen müssen die Zusammensetzung ihres Bankenkreises überdenken und neu ausrichten. Dabei geht es auch darum, wie sie ihre Bankbeziehungen und -geschäfte in Zukunft steuern und ihre Liquidität sichern wollen.

HSBC Trinkaus hat den Sturm der Finanzkrise gut gemeistert, und mehr als das: Wir haben im vergangenen Jahr weiter kräftig an der Grundlage für zukünftiges Wachstum gearbeitet. Dies wird vor allem durch unser auf Nachhaltigkeit und Langfristigkeit angelegtes Ge-

schäftsmodell getragen. Zusammen mit der Stärke der globalen HSBC-Gruppe macht uns dies für unsere Zielkunden besonders attraktiv. Wir streben unverändert danach, die wichtigste Bank für das internationale Geschäft unserer Kunden zu sein.

Wir wollen die Chancen nutzen, die sich uns durch unsere hervorragende Position gerade im derzeitigen Marktumfeld eröffnen. Dabei verlieren wir aber nicht aus den Augen, dass das gesamtwirtschaftliche Umfeld besonders für einzelne Branchen schwierig bleiben wird. Wir werden unsere Kreditrisiken unverändert vorsichtig und vorausschauend steuern und managen. Hierbei werben wir wie bisher um das Vertrauen unserer Kunden und stehen bereit, mit ihnen darüber zu diskutieren, was wirtschaftlich machbar und möglich ist.

Während wir uns im Geschäftsjahr 2009 im Firmenkundengeschäft darauf konzentriert haben, zu unseren Kunden zu stehen und diese kompetent zu beraten, arbeiten wir nun zusätzlich wieder an Wachstumsstrategien für die Zukunft. Wir sind zuversichtlich, unsere Marktanteile deutlich steigern zu können.

▶ Gut positioniert im deutschen M & A-Markt



Florian Fautz
Bereichsvorstand
Investment Banking

Anzahl und Volumen der Transaktionen im deutschen M & A-Markt haben 2009 erneut abgenommen. Die Verwerfungen an den Finanzmärkten und die damit einhergehende Zurückhaltung der Banken bei der Finanzierung von Akquisitionen trugen ebenso zu diesem Rückgang bei wie die häufig noch sehr unterschiedlichen Bewertungsvorstellungen von Käufern und Verkäufern. Zahlreiche M & A-Prozesse wurden daher abgebrochen oder verschoben. Diese Entwicklung hat strategische Käufer und Finanzinvestoren gleichermaßen betroffen.

Mögliche Verkäufer warten noch ein besseres Umfeld und höhere Bewertungen ab, weil sie 2009 aufgrund der Marktgegebenheiten nur mit großen Abschlägen auf die tatsächlichen Unternehmenswerte hätten verkaufen können. Transaktionen, die dennoch durchgeführt wurden, benötigten häufig viel mehr Zeit und waren durch anhaltende Unsicherheit geprägt, ob es zum Vertragsabschluss kommt.

Auch unser Haus konnte sich den Auswirkungen dieser Marktbedingungen nicht ganz entziehen. Trotzdem ist es uns gelungen, die Erlöse im Geschäftsbereich Investment Banking (Advisory und Equity Capital Markets) gegenüber dem Vorjahr zu erhöhen.

Advisory baut strategische Kundenbeziehungen aus

Der Bereich Advisory hat 2009 die Position bei unseren Zielkunden aus den Bereichen der Großkonzerne und des gehobenen Mittelstands weiter gefestigt.

Insbesondere M & A-Mandate für zwei große deutsche Konzerne haben wir erfolgreich abgeschlossen. Dazu zählten zum einen die Beratung der Metro-Gruppe beim Verkauf der Adler-Modemärkte und zum anderen die Begleitung der EnBW (Energie Baden-Württemberg), die wir bei der Gründung eines Joint Ventures im Bereich erneuerbare Energien mit der türkischen Borusan-Gruppe unterstützt haben. Zu weiteren erfolgreich abgeschlossenen Mandaten kommt eine erhebliche Zahl von Transaktionen hinzu, bei denen wir Kunden intensiv beraten haben, die jedoch aus den unterschiedlichsten Gründen nicht realisiert werden konnten.

Auch 2009 sind wir den Veränderungen des Markts aktiv begegnet und haben unsere Palette an Dienstleistungen entsprechend angepasst. Beispielsweise ist uns dies mit der Erweiterung unseres Geschäftsfelds in Richtung M&A-Beratung für Unternehmen in Restrukturierungs- oder Insolvenzsituationen gelungen. Mit dem Verkauf der Geschäftsaktivitäten der insolventen Ruwel-Gruppe konnte ein erstes Mandat in diesem Segment erfolgreich abgeschlossen werden.

Unsere Kunden nehmen uns zunehmend als strategischen Partner auf allen Unternehmensebenen wahr. Dank des globalen Netzwerks und des umfassenden Produktportfolios der HSBC-Gruppe sind wir in der Lage, unsere M&A-Dienstleistungen weltweit zur Verfügung zu stellen und individuell auf den Kunden abzustimmen. Damit wir diese anspruchsvollen Beratungsleistungen auch künftig anbieten können, haben wir uns im Jahr 2009 abermals personell verstärkt und uns noch enger mit anderen Geschäftsbereichen bei HSBC Trinkaus und in der HSBC-Gruppe vernetzt.

Positive Erwartungen für das Jahr 2010

Wir gehen davon aus, dass sich die wirtschaftlichen Rahmendaten 2010 positiv entwickeln werden und sich dies auf unser Geschäftsfeld Advisory vorteilhaft auswirken wird. Im neuen Geschäftsjahr wird sich der Trend zu Konsolidierungen in einzelnen Branchen verstärken. Die Erfahrungen aus der aktuellen Konjunkturkrise haben gezeigt, dass große Unternehmen mit entsprechender Kapitalkraft und Liquidität deutlich besser mit Konjunkturschwankungen umgehen können als kleinere Wettbewerber. Wir erwarten auch für Investitionen von Private Equity-Fonds ein positiveres Umfeld, sobald sich die allgemeine Risikobereitschaft der Kreditinstitute zur Finanzierung dieser Art von Transaktionen erhöht hat.

Wir werden uns weiterhin auf unsere Zielkunden konzentrieren, die wir in enger Zusammenarbeit mit anderen Geschäftsbereichen von HSBC Trinkaus und der HSBC-Gruppe betreuen. Dabei nutzen wir unsere hervorragenden Beziehungen zu Kunden, die unserem Haus bereits verbunden sind, insbesondere in den Bereichen Firmenkunden und Global Banking and Markets.

Auch unsere Position als Berater für M&A-Transaktionen mit internationalem Hintergrund wollen wir stärken und von unseren Zielkunden entsprechend wahrgenommen werden. Die Basis hierfür legen unsere exzellenten Verbindungen zu M&A-Einheiten der HSBC-Gruppe in anderen Ländern; sie sind ein wesentlicher Faktor für ein erfolgreiches Jahr 2010.

Im Profil

Investment Banking

Der Geschäftsbereich Investment Banking besteht aus zwei Einheiten: Advisory und Equity Capital Markets.

Advisory bietet ein breites Spektrum anspruchsvoller Dienstleistungen im Investment Banking. Hierzu zählen sämtliche Leistungen im Zusammenhang mit Mergers & Acquisitions (M&A), insbesondere Beratung und Strukturierung bei Unternehmenskäufen und -verkäufen sowie bei Fusionen. Auch Privatisierungen, öffentliche Übernahmen oder Erwerbe von Minderheitsanteilen an börsennotierten Unternehmen gehören dazu. Außerdem unterstützen wir Familienunternehmer bei der Erarbeitung tragfähiger Nachfolgeregelungen.

Das Team Equity Capital Markets verfügt über ausgewiesene Expertise bei der Börseneinführung von Unternehmen. Gleiches gilt für die Organisation und Platzierung von Kapitalerhöhungen und Wandelanleihen bereits börsennotierter Firmen. Darüber hinaus beraten wir bei Aktienrückkäufen und Umplatzierungen. Die Einbettung in das globale Netzwerk der HSBC ermöglicht es uns, auch große und grenzüberschreitende Transaktionen jeglicher Art professionell zu begleiten.

Equity Capital Markets erweitert den Geschäftsfokus

Die Notierungen am Aktienmarkt gingen im ersten Quartal 2009 weiter deutlich zurück, erholten sich aber ab dem zweiten Quartal signifikant. Die Volatilität des Leitindex DAX hatte zu Anfang des Jahres 2009 ein historisch bisher nicht gekanntes Ausmaß erreicht, ist aber zum Jahresende auf ein Drittel ihrer Höchststände gesunken.

Obwohl zahlreiche institutionelle Investoren im Berichtsjahr noch sehr geringe Aktienquoten in ihren Portfolios ausweisen, haben sich die Nachfrage nach Aktien und die Aktivität auf dem Kapitalmarkt im Vergleich zum Vorjahr gesteigert. Die begrenzt zur Verfügung stehenden Mittel flossen überwiegend in Kapitalerhöhungen und Wandelanleihen. Das Marktumfeld für Börsengänge blieb weiterhin schwach. Abgesehen von einem kleineren IPO konnte 2009 keine Börseneinführung im regulierten Markt erfolgreich umgesetzt werden. So kam es auch bei den beiden geplanten Börsengängen, in denen unser Haus prominent im Konsortium vertreten war, nicht zu einer Notierungsaufnahme.

Der Bereich Equity Capital Markets hat seine Aktivitäten weiter ausgebaut und wurde hierfür auch personell verstärkt. Ein Schwerpunkt unserer Arbeit liegt weiterhin in der umfassenden Betreuung unserer Kunden in allen Kapitalmarktfragen.

Ausbau der Marktstellung

Für das Geschäftsjahr 2010 erwarten wir eine Verbesserung des Marktsentiments sowie einen weiteren, leichten Anstieg der Indexstände. Insbesondere die gefüllte Pipeline an Kandidaten für eine Börseneinführung bei Finanzinvestoren könnte bereits im ersten Halbjahr 2010 zu einer Belebung dieses Segments führen. Weiterhin hohe Anforderungen an die Bonität der Unternehmen sowie die Finanzierung von externem Wachstum sollten auch in diesem Jahr zu einer Steigerung der Kapitalerhöhungsaktivitäten führen. Durch die umfassende Strukturierungs- und Platzierungsexpertise sowie die Erweiterung des Geschäftsfokus erwarten wir, dass HSBC Trinkaus seine Marktstellung ausbauen kann.



► Sicherheit bei internationalen Transaktionen



Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren.

Grenzüberschreitende Verbindungen

Schon Christian Gottfried Jäger, der Gründer unseres Hauses, pflegte mit seinem ursprünglichen Handelshaus vielfältige Verbindungen ins Ausland. Seit 1785 handelte er unter anderem mit Farbhölzern und Kolonialwaren, die aus Südamerika oder Südostasien eingeführt wurden. Und selbst innerhalb Deutschlands mit seinen zahlreichen Ländern und Herrschaften betrieb das Haus grenzüberschreitenden Verkehr. Denn es bestanden hohe Zollschranken und es gab zahlreiche unterschiedliche Währungen. Bei Handlungsreisen war der Überblick über Preise, Einnahmen und Ausgaben nicht immer gewährleistet, und so konnte das Geschäft mit Bargeld schnell verlustreich enden. Zur Finanzierung des Handels waren daher Buchgeld bei Girobanken und Wechsel an der Tagesordnung. Das ursprüngliche Handelshaus – wie so viele weitere – entwickelte sich unter diesen Rahmenbedingungen schnell zu einer Bank.

Das Sicherheitsbedürfnis unserer Kunden war 2009 so groß wie lange nicht. Wir haben dem Rechnung getragen und strukturierte Trade Finance-Lösungen geboten, die individuell auf die entsprechenden Liefergeschäfte zugeschnitten waren. Unsere über Jahrzehnte gewachsene Erfahrung, insbesondere bei der Absicherung von komplexen Exportakkreditiven, hat unsere Kunden überzeugt. Sie schätzen uns als verlässlichen und leistungsfähigen Partner für alle ihre internationalen Transaktionen.

Fokus auf Asien

Die asiatischen Länder waren wie im Jahr 2008 unsere wichtigsten Märkte. China stand im Mittelpunkt, gefolgt von Indien, Südkorea und Thailand. Eine wichtige Rolle spielten ferner die Länder des Nahen und Mittleren Ostens.

Obwohl insbesondere auf der Importseite die Stückzahlen zurückgegangen sind, konnten wir unsere Erlöse leicht erhöhen, hauptsächlich aus der Absicherung schwieriger Länderrisiken. Wir haben im Supply Chain Business unser Geschäft ausgedehnt und mit dem neuen Produkt Internet Trade Services aus der HSBCnet-Welt den starken Wunsch unserer Kunden nach webbasierten Lösungen erfüllt. Dank unseres umsichtigen Risikomanagements hatten wir auch in diesem Jahr keine Ausfälle zu verzeichnen.

Vereinzelt haben sich geplante Lieferungen von Investitionsgütern unserer Kunden an Unternehmen in den Emerging Markets wegen der wirtschaftlichen Situation verschoben oder wurden storniert. Dennoch konnten wir unsere Position bei ECA-gedeckten Bestellerkrediten ausbauen. Wir haben Geschäfte mit Abnehmern in Brasilien, Kasachstan, Mexiko und der Türkei realisiert und für 2010 bereits eine vielversprechende Deal-Pipeline.

Fundierte Wissen über Rohstoffmärkte

Zu unseren Kernkompetenzen gehört es, internationale Handelsunternehmen bei transaktionsbezogenen Im- und Exportgeschäften zu beraten und zu finanzieren. Wir können unsere Kunden mit fundiertem Wissen über die Rohstoffmärkte und hoher Servicequalität bei der Strukturierung von komplexen Streckengeschäften unterstützen.

Ausblick

Alle Experten sind sich einig, dass die Weltwirtschaft den Höhepunkt der Krise überschritten hat und sich die im vergangenen Jahr deutlich gesunkenen Import- und Exportzahlen wieder erholen werden. Besonders in den asiatischen Schwellenländern dürfte das Wachstum deutlich zu spüren sein, während in den meisten fortgeschrittenen Volkswirtschaften eher mit einem moderaten Aufwärtstrend gerechnet wird. Dies gilt nicht zuletzt deshalb, weil viele staatliche Stützungsmaßnahmen zeitlich begrenzt sind und spätestens Anfang 2011 auslaufen werden.

Obwohl wir die gesamtwirtschaftliche Lage immer noch eher pessimistisch einschätzen, sehen wir weiteres Wachstumspotenzial für unser Auslandsgeschäft, insbesondere in der Risikoabsicherung. Denn durch die globale Präsenz der HSBC-Gruppe und den kontinuierlichen Dialog mit unseren Kollegen sind wir stets über die Entwicklungen in den wichtigsten Trade-Märkten informiert und setzen dieses Wissen zum Vorteil unserer Kunden ein.

Im Profil Auslandsgeschäft

Der Geschäftsbereich Ausland umfasst die Segmente Trade and Supply Chain, Exportfinanzierung sowie die Auslandsbankenbetreuung.

Unser Trade-Bereich arbeitet mit den traditionellen Instrumenten zur Sicherung von Zahlungen und Lieferungen im internationalen Handel. Dazu gehören beispielsweise Dokumentenakkreditive, Inkassi und Auslandsgarantien. Supply Chain Business bietet Unternehmen mit hohem Importumsatz die Möglichkeit, ihr Dokumentengeschäft über HSBCnet schnell und kostengünstig online abzuwickeln.

Unsere Fachleute im Export Finance sind für strukturierte Formen der Risikoabsicherung zuständig. Dazu zählen zum Beispiel die Bestätigung von Exportakkreditiven, Forfaitierungen, Bestellerkredite oder Ankäufe von versicherungsgedeckten Forderungen.

Die Auslandsbankenbetreuung pflegt die Beziehungen zu Korrespondenzbanken in anderen Ländern und vermarktet unsere Expertise im Auslandsgeschäft.

Unsere Auslandskundenbetreuer akquirieren Firmenkunden und betreuen sie auf den Gebieten Trade Finance/Supply Chain Business, Exportfinanzierung und Risikomanagement.



Kunden und Märkte | Institutionelle Kunden – Global Markets

Im Bereich Global Markets betreuen wir institutionelle Kunden wie Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Asset Management-Gesellschaften, Banken und den Public Sector. Wir bieten ihnen die leistungsstarken Produkte aus dem umfassenden Spektrum der HSBC-Gruppe.

Dazu gehören sowohl die Origination als auch der Vertrieb klassischer Fixed Income-Produkte wie Anleihen, Pfandbriefe und Schuldscheindarlehen; hinzu kommt die Strukturierung von Produkten im Zins-, Kredit- und Aktienbereich. Wir beraten unsere Kunden im institutionellen Aktiengeschäft bei der Strukturierung und Positionierung ihrer Aktienanlagen. Darüber hinaus bieten wir eine strikt am Bedarf orientierte Betreuung rund um Alternative Investments und entwickeln dafür maßgeschneiderte derivative Strategien und individuelle Lösungen. Ferner unterstützen wir institutionelle Investoren mit unserer starken Marktposition im Währungsgeschäft – sowohl im Flow-Bereich als auch mit abgestimmten und integrierten Lösungen, wie beispielsweise unserem Currency Overlay Management.

Unsere Tochtergesellschaft HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH stellt für unsere institutionellen Kunden gemeinsam mit anderen Einheiten der HSBC-Gruppe eine breite Produktpalette bereit, die sowohl maßgeschneiderte Spezialfonds als auch anspruchsvolle Publikumsfonds umfasst. Alle wesentlichen Asset-Klassen sind hier abgedeckt. Darüber hinaus bieten wir individuelle Lösungen im Bereich Asset Liability/Overlay Management an.

Unser Global Custody-Team unterstützt institutionelle Kunden bei der Verwahrung und Verwaltung ihrer Wertpapiere und nutzt die Ressourcen der HSBC-Gruppe als global operierender Bank mit lokaler Expertise.



Unsere Werte: Dynamik und Tatkraft

Die internationalen Geld- und Kapitalmärkte, auf denen wir uns bewegen, sind seit jeher schnelllebig. In den vergangenen beiden Jahren haben Tempo und Ausmaß der Marktbewegungen jedoch noch einmal massiv zugenommen. Es kam zu fundamentalen Umbrüchen ganzer Marktbereiche, und wir mussten feststellen, dass grundlegendes Vertrauen und Stabilität vielerorts nicht mehr existent waren. Auch wenn sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen inzwischen spürbar verbessert haben, ist für 2010 abzusehen, dass sich die Märkte nur langsam stabilisieren werden.

HSBC Trinkaus ist hervorragend aufgestellt, um unter den genannten Marktbedingungen auch zukünftig erfolgreich zu bleiben. Wir agieren für unsere Kunden an allen bedeutenden Finanzplätzen der Welt und befinden uns am Puls der Märkte, nicht zuletzt in den Wachstumsregionen Asiens. Die enge Zusammenarbeit mit der HSBC-Gruppe sichert uns den direkten Zugriff auf die lokale Kompetenz von Experten, welche die Besonderheiten und die neuesten Entwicklungen vor Ort am besten beurteilen können. Auf diese Weise sind wir stets aktuell und detailliert informiert, erkennen Markttrends sofort und können schnell die bestmöglichen Entscheidungen im Sinne unserer Kunden treffen.

Diese Konstellation verleiht unserem Geschäftsbereich eine Dynamik, dank der wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr 2009 sehr gute Erfolge erzielen konnten. Wichtige Gründe für diese erfreuliche Geschäftsentwicklung sind zudem die Motivation, die Tatkraft und das unternehmerische Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort in Düsseldorf. Sie behaupten sich tagtäglich mit ihrer langjährigen Erfahrung und Souveränität im internationalen Finanzgeschäft. Davon profitieren unsere Kunden in hohem Maße.

Dynamik und Kontinuität bilden bei HSBC Trinkaus keinen Gegensatz, sondern ergänzen sich perfekt – Dynamik im Handeln, Kontinuität beim Personal und in den Kundenbeziehungen. Dieses Geschäftsmodell hat sich über Jahrzehnte und in den unterschiedlichsten Marktsituationen bestens bewährt. Die solide Basis unserer dynamischen Geschäftstätigkeit sind dabei unsere finanzielle Stärke und Stabilität. Diese werden durch das AA-Rating von Fitch Ratings bestätigt, der besten Bewertung einer privaten Geschäftsbank in Deutschland. Die finanzielle Verlässlichkeit stärkt gerade in turbulenten Zeiten das Vertrauen unserer Kunden, das sie uns im vergangenen Jahr sogar in ganz besonderem Maß geschenkt haben.

Auch für das Geschäftsjahr 2010 sind wir bestens positioniert. Wir haben unseren Geschäftsbereich organisatorisch und personell auf weiteres Wachstum ausgerichtet. Damit haben wir die Voraussetzungen geschaffen, die Geschäftsbeziehungen mit bestehenden Kunden zu intensivieren und neue Kunden von unseren leistungsstarken Produkten zu überzeugen. Wir sind zuversichtlich, dass es uns gelingen wird, in den zentralen Produktkategorien weitere Marktanteile zu gewinnen.



„Wir agieren für unsere Kunden an allen bedeutenden Finanzplätzen der Welt und befinden uns am Puls der Märkte.“

Die solide Basis unserer dynamischen Geschäftstätigkeit sind dabei unsere finanzielle Stärke und Stabilität.“



Carola Gräfin v. Schmettow
Vorstand

► In stürmischen Zeiten behauptet

Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren.



Das weltweite Netzwerk der HSBC

Das Gravitationszentrum der weltweiten Finanzwirtschaft verschiebt sich unaufhaltsam nach Asien. Die HSBC trägt dieser Entwicklung Rechnung: Mit dem Umzug ihres Group Chief Executive nach Hongkong Anfang 2010 unterstreicht die Bank den Anspruch, das weltweit führende Finanzinstitut für die dynamisch wachsenden Emerging Markets zu sein.

Für die HSBC ist dies die Rückkehr zu den eigenen Wurzeln. Noch heute liegt das asiatische Hauptquartier der Bank dort, wo es bei der Gründung 1865 angesiedelt worden war: Queen's Road 1, Hongkong. Schon damals ging es darum, Kapital und Finanzdienstleistungen für neue, aufstrebende Unternehmen bereitzustellen. Das HSBC-Netzwerk reichte schon früh bis nach Europa und Nordamerika, doch am dichtesten waren die Maschen im Fernen Osten geknüpft. Als Pionier der modernen Finanzwirtschaft setzte die HSBC überall in der Region Zeichen: Die Bank war beispielsweise an der Ausgabe von rund 80 % der Ende des 19. Jahrhunderts im Umlauf befindlichen Hongkong-Dollar beteiligt; in Thailand war das Unternehmen nicht nur die erste Bank überhaupt, sondern druckte auch die ersten Banknoten des Landes. Weltweit machte sich die HSBC durch die Platzierung von chinesischen Staatsanleihen einen Namen.

Getreu ihrem Selbstverständnis als „The world's local bank“ dehnte die HSBC in den folgenden Jahrzehnten ihre Präsenz weltweit aus. Unsere Kunden profitieren heute vom internationalen Netzwerk der HSBC mit Standorten in 88 Ländern und Territorien.

Wir blicken auf ein Jahr zurück, das wie schon 2008 von der Finanzmarktkrise geprägt war. Dennoch hat sich unser Geschäft mit institutionellen Kunden sehr positiv entwickelt. So haben wir erneut höhere Erlöse erzielt – nicht zuletzt dank unserer nachhaltigen Geschäftspolitik. Unsere Kunden honorieren die Stabilität von HSBC und HSBC Trinkaus, indem sie uns weiterhin ihr Vertrauen schenken. Neben der Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen ist es uns gelungen, ausgewählte Neukunden zu akquirieren. Dies beweist, wie überzeugend unser Leistungsspektrum ist.

Außergewöhnliche Erfolge im Fixed Income-Geschäft

Einmal mehr haben wir im Geschäft mit institutionellen Kunden davon profitiert, dass wir in London, New York, Hongkong, Paris und an unserem eigenen Standort Düsseldorf auf die globalen Handelsbücher der HSBC-Gruppe zugreifen können. Dadurch haben wir die Möglichkeit, unseren Kunden sowohl im Primär- als auch Sekundärmarkt das anspruchsvolle Produktspektrum einer weltweit führenden Großbank anzubieten.

Außergewöhnliche Erfolge konnten wir 2009 im Geschäft mit Fixed Income-Produkten erzielen. Nach einer Umstrukturierung im Vorjahr standen uns hier die Vorteile einer strafferen, noch stärker auf unsere Kunden und deren Bedürfnisse ausgerichteten Aufbauorganisation zum ersten Mal vollständig zur Verfügung. Dadurch konnten wir unsere Kunden noch effizienter ansprechen und betreuen. Insbesondere im klassischen Fixed Income-Geschäft mit Staats- und Unternehmensanleihen, Schuldscheinen, Pfandbriefen und Namensschuldverschreibungen verzeichneten wir deutlich gestiegene Erlöse. Strukturierte Produkte verloren dagegen an Bedeutung.

Im Emissionsgeschäft kamen uns eine hervorragende Marktstellung in Deutschland und Österreich sowie die etablierte Zusammenarbeit mit den globalen Debt Capital Markets-Zentren der HSBC zugute; hier begleiteten wir eine Vielzahl von Transaktionen in federführender Position, sowohl für Industrieunternehmen als auch Finanzinstitute und die öffentliche Hand.

Im Aktiengeschäft hat die verminderte Risikotragfähigkeit aufseiten unserer institutionellen Kunden dagegen zu einem Rückgang des Ergebnisses geführt.

Nähere Informationen zu den auf die einzelnen Produkte spezialisierten Bereichen finden Sie auf den Seiten 56 bis 67.

Asset Management weiterhin mit wichtigem Erlösbeitrag

Unser Asset Management war auch 2009 von großer Bedeutung für unsere institutionellen Kunden. Obwohl das Umfeld von Marktverwerfungen geprägt blieb, konnten wir die von uns gemanagten Assets im Vergleich zum Vorjahr stabil halten. Besonders interessiert zeigten sich unsere Kunden an Liquidity-Fonds sowie den chancenreichen Anlageklassen Emerging Markets Debt und Corporate Bonds. Dank unserer ausgezeichneten Expertise haben wir in diesen Asset-Klassen Zuflüsse verzeichnet und eine überzeugende Performance erzielt. Daneben profitierten unsere Kunden von unserem Asset Liability/Overlay Management.

2009 haben wir unsere Expansion in die Schweiz, nach Österreich und Osteuropa fortgesetzt und wichtige Meilensteine erreicht. Mehr hierzu finden Sie in der detaillierten Darstellung zum Asset Management auf den Seiten 56 und 57.

Custody mit Wachstum auf hohem Niveau

Der Custody-Bereich ist wie schon in den vergangenen Jahren auch 2009 gewachsen. Im Depotbankgeschäft haben wir unsere Kundenbasis ausgedehnt und unsere technische Infrastruktur weiter verbessert. HSBC Trinkaus gehört in diesem Geschäft zu den größten und professionellsten Anbietern im deutschen Markt. Für HSBCfast, eine weltweit führende Fondshandelsplattform, haben wir national wie international erneut viele Neukunden gewonnen. Weitere Informationen zum Thema Custody finden Sie auf den Seiten 53 bis 54.

Facts and Figures

Institutionelle Kunden

Wir blicken auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Unter Marktbedingungen, die uns vor äußerst hohe Herausforderungen gestellt haben, konnten wir unser Betriebsergebnis erneut verbessern: Es stieg um 9 % auf 67,1 Mio. Euro. Dies verdanken wir nicht zuletzt dem großen Engagement unserer Mitarbeiter. Zugleich sehen wir darin einen deutlichen Beleg für das Vertrauen, das unsere Kunden in unser Geschäftsmodell und die Stabilität von HSBC und HSBC Trinkaus setzen.

| in Mio. € | 2009 | 2008 |
|------------------------------------|-------------|-------------|
| Zinsüberschuss | 1,9 | 4,2 |
| Risikovorsorge | 1,3 | 0,8 |
| Zinsüberschuss nach Risikovorsorge | 0,6 | 3,4 |
| Provisionsüberschuss | 146,1 | 145,5 |
| Handelsergebnis | 11,0 | 3,5 |
| Erträge nach Risikovorsorge | 157,7 | 152,4 |
| Verwaltungsaufwand | 90,6 | 91,0 |
| Betriebsergebnis | 67,1 | 61,4 |



▶ Retail-Derivate-Geschäft baut Marktanteile aus

Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren.

Kapital für die Industrie



Nach der Gründung des Deutschen Reichs 1871 war schon bald die Gründerkrise in vollem Gange, als Christian Trinkaus im November 1874 gemeinsam mit Partnern die Düsseldorfer Börse ins Leben rief. Ziel der Gründer war es, die „Geschäftswelt [...] in Rheinland und Westfalen“ und den Nachbarländern zusammenzubringen und die heimische Industrie zu fördern, indem ihr kontinuierlich Kapital zugeführt wurde. Wirtschaft und Anleger sollten an einem Ort zusammenfinden und nach der Gründerkrise das Vertrauen in die Wirtschaft und das Finanzsystem wiedergewinnen.

In der ersten Sitzung des Börsenvereins wurde Christian Trinkaus zum Vorsitzenden gewählt, ein Amt, das er bis zu seinem Tod 1891 innehatte. Da Trinkaus' Mitgesellschafter Wilhelm Pfeiffer senior seit 1886 als Präsident der Handelskammer fungierte, waren die beiden wichtigsten Institutionen der Düsseldorfer Wirtschaft im ausgehenden 19. Jahrhundert von führenden Mitgliedern der Bank geprägt.

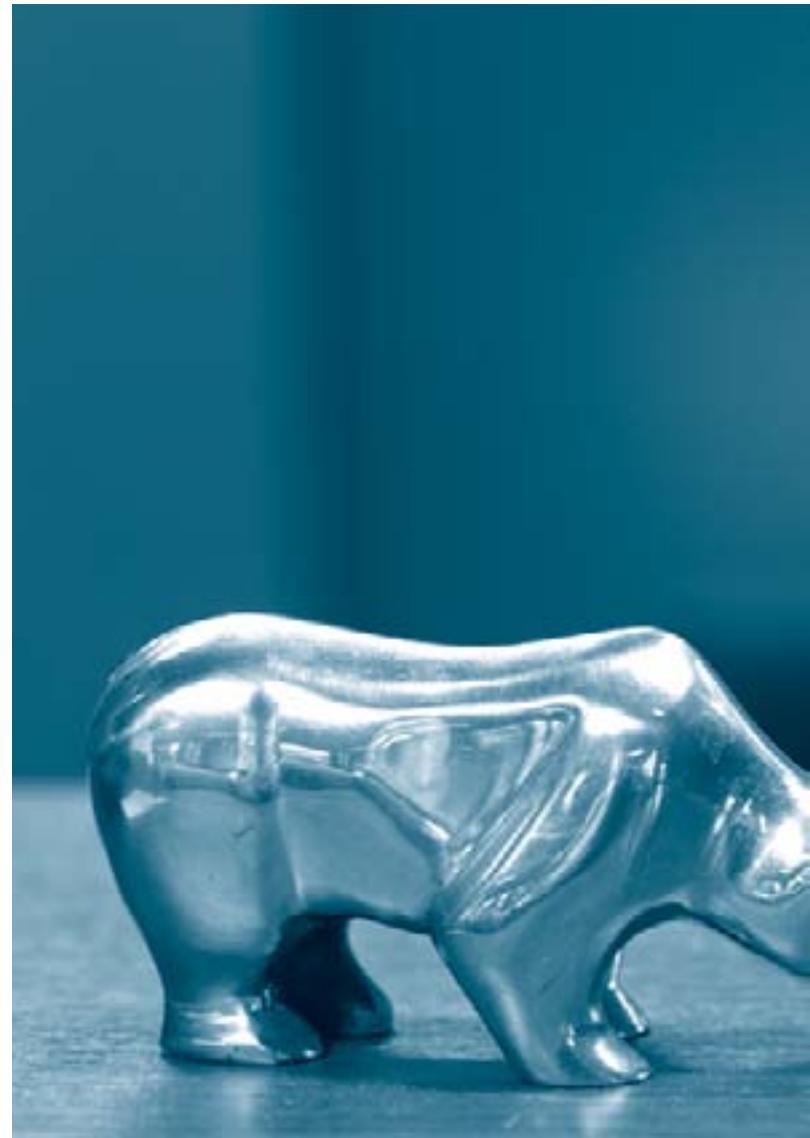
Das Börsengesetz von 1896 brachte viele Privatbanken in Nöte. Denn es ließ nur Gesellschaften mit einem Kapital von mehr als 1 Mio. Reichsmark zum Börsenhandel zu. C. G. Trinkaus zählte zu den wenigen zukunftsfähigen Privatbankiers, die diese Bedingung erfüllten.

Die enge Verbindung bestand fort: Seit den Anfängen der Börse wurden fast alle ihrer Präsidenten von Trinkaus gestellt – mit Andreas Schmitz auch der derzeitige.

Der Handel blickt auf ein zufriedenstellendes Jahr in einem herausfordernden Marktumfeld zurück. Neben dem bei HSBC Trinkaus traditionell sehr starken Aktien-Derivate-Geschäft konnte sich insbesondere der Geldhandel mit einem Rekordergebnis hervorheben.

Weitere Innovationen

Im Krisenjahr 2009 gab es auf dem deutschen Retail-Derivate-Markt eine zweigeteilte Entwicklung: Einerseits brach die Nachfrage nach Investmentzertifikaten im ersten Halbjahr fast vollständig ein und zeigte erst im zweiten Halbjahr wieder leichte Erholungstendenzen – dank des vermehrten Angebots transparenterer Strukturen.



Andererseits stiegen die Umsätze mit gehebelten Trading-Produkten im gesamten Jahresverlauf im Vergleich zu 2008 überdurchschnittlich stark an. Im Zuge dieser Entwicklung haben wir unseren Marktanteil bei börslichen Umsätzen mit Trading-Produkten auf eine Top-5-Position verbessert.

Auf der Grundlage unseres mehrfach ausgezeichneten Anlegerservices haben wir 2009 einige viel beachtete Produkt- und Prozessinnovationen in den deutschen Retail-Derivate-Markt eingeführt. Besonders hervorzuheben ist die Entwicklung eines Intraday-Emissionsprozesses für Knockout-Produkte. Ferner haben wir erstmalig Day Turbos angeboten. Ebenfalls von großer Bedeutung war

die Veröffentlichung unserer außerbörslichen Handelsumsätze und der Call/Put-Ratio von DAX-Knockout-Produkten auf unserer Website www.hsbc-zertifikate.de.

Im Zuge unserer bereits 2004 gestarteten Transparenzinitiative haben wir das Lehrbuch „Tradingstrategien mit Hebelprodukten“ entwickelt und veröffentlicht, das wir Interessenten kosten- und werbefrei zur Verfügung stellen. Es steht in einer Reihe mit den bereits erschienenen und viel beachteten Lehrbüchern für private Anleger „Zertifikate und Optionsscheine“ (2004) sowie „Fragen und Antworten zu Anlagezertifikaten und Hebelprodukten“ (2008). In fast 50 Seminaren mit insgesamt rund 4.000 Teilnehmern haben wir unseren persönlichen Kontakt zu Anlegern intensiviert.



Im Profil

Handel

Unser Equity Derivatives Trading emittiert derivative Wertpapiere und übernimmt das Market Making. Die Palette der angebotenen Wertpapiere umfasst Standard-Optionsscheine ebenso wie Discount-, Bonus-, Express- und Index-Zertifikate, hinzu kommen spekulative Knockout-Produkte. Darüber hinaus entwickeln wir maßgeschneiderte strukturierte Produkte für Vertriebspartner unserer Bank und institutionelle Kunden.

Die Wertpapierleihe stellt sicher, dass die Bank ständig Wertpapiere liefern kann, und bietet Kunden Wertpapierleihe und Repos zu Hedging- oder Finanzierungszwecken an.

Der größte Teil unseres Aktienhandels besteht in der Ausführung von Kundenaufträgen, zudem betreiben wir einen risikobewussten Eigenhandel. Die Hauptaufgabe des Designated Sponsoring ist es, Kurse für die Aktien unserer Vertragspartner zu stellen.

Der Geschäftsbereich Treasury managt die Risiken der Bank im Hinblick auf Liquidität, Zinsänderungen und Währungen. Zu diesem Bereich gehört zum einen der Short-Term Desk, bei dem der Geldhandel, die Nostro-Disposition und die Steuerung der Mindestreserve angesiedelt sind. Zum anderen zählt der FX-Desk dazu, der den Devisenhandel unseres Hauses lenkt.



Wir sind vom Magazin „Börse Online“ als „Zertifikateemittent des Jahres 2009“ ausgezeichnet worden und haben von der Zeitschrift „Capital“ als einer von nur fünf Emittenten die Bestwertung von fünf Sternen erhalten. Dies betrachten wir als Bestätigung für unseren Weg, Produkttransparenz, Anlegerbedürfnisse und Ertragsorientierung erfolgreich zu kombinieren.

Designated Sponsoring weiterhin auf hohem Niveau

Im herausfordernden Markt des Jahres 2009 hat unser Eigenhandel wieder zulegen. Zum Equity Trading gehört daneben das Designated Sponsoring, eine Leistung, mit der wir über 40 vorwiegend im MDAX, SDAX oder TecDAX gelistete Unternehmen betreuen. Unsere ausgezeichnete Servicequalität wurde durch das „AA“-Rating der Deutschen Börse bestätigt, die uns in ihrem Ranking auf Platz drei im deutschen Markt führt. Diese Qualität ist auch der Grund dafür, dass wir die Zahl unserer Mandate 2009 auf hohem Niveau halten konnten. Auch unsere Wertpapierleihe mit ihrem Schwerpunkt auf Aktien hat sich bestens behauptet und das Jahr mit großem Erfolg abgeschlossen.

Treasury mit Rekordergebnis

Im Treasury verfolgen wir grundsätzlich eine Strategie der Vorsicht. Unter dieser Prämisse haben wir den Zinsrückgang des Jahres 2009 ausgenutzt, sowohl direkt als auch durch Arbitrage-Möglichkeiten. Wir haben zudem von der hohen Volatilität der Zinsmärkte profitiert, indem wir Marktrisiken bewusst in leicht überdurchschnittlichem Maß eingegangen sind und uns flexibel positioniert haben.

Durch die enge Zusammenarbeit mit den Handelszentren der HSBC-Gruppe haben wir dazu beigetragen, die Liquidität gruppenintern effizient zu verwenden und dadurch insbesondere Kreditrisiken zu minimieren. Unsere Bank ist mit einer beeindruckenden Liquidität ausgestattet – dies belegt das Vertrauen, das uns unsere Kunden auch 2009 entgegengebracht haben. Unter dem Strich haben wir die Geschäftstätigkeit im Treasury auf einem sehr hohen Niveau gehalten und konnten die Erlöse gegenüber dem bereits starken Vorjahr noch einmal steigern.

Die Bewegungen an den Devisenmärkten waren 2009 etwas verhaltener, insbesondere das letzte Quartal fiel vergleichsweise ruhig aus. Im entsprechenden Vorjahreszeitraum hatten Kursbewegungen von historischem Ausmaß in zahlreichen Währungspaaren für ein Erlöspotenzial gesorgt, das unsere erfahrenen Devisenhändler nutzen konnten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hingegen haben wir in unserem im Wesentlichen kundenbezogenen Devisengeschäft leichte Rückgänge verbucht.

Facts and Figures

Handel

Unter schwierigen Marktbedingungen konnten unsere Handelsbereiche im Geschäftsjahr 2009 mit einem Rückgang um knapp 9 % ein zufriedenstellendes Betriebsergebnis erzielen. Belastend wirkte dabei insbesondere die angespannte Lage am deutschen Retail-Derivate-Markt. Im Vergleich zu unseren Mitbewerbern konnten wir hier jedoch zulegen und Marktanteile hinzugewinnen. Überaus positiv entwickelte sich der Geldhandel.

| in Mio. € | 2009 | 2008 |
|------------------------------------|-------------|-------------|
| Zinsüberschuss | 10,6 | 10,3 |
| Risikovorsorge | 0,2 | 0,3 |
| Zinsüberschuss nach Risikovorsorge | 10,4 | 10,0 |
| Provisionsüberschuss | 2,5 | 4,6 |
| Handelsergebnis | 105,4 | 112,9 |
| Erträge nach Risikovorsorge | 118,3 | 127,5 |
| Verwaltungsaufwand | 52,6 | 55,5 |
| Betriebsergebnis | 65,7 | 72,0 |

▶ Kunden und Märkte | Risikomanagement





Die risikopolitischen Grundsätze von HSBC Trinkaus sind von der Bereitschaft des Vorstands geprägt, Risiken verantwortungsvoll einzugehen. Diese Risiken müssen jedoch zur Risikotragfähigkeit der Bank passen und zudem mit angemessenen Entgelten verbunden sein. Der anhaltende Einklang von Risikoübernahme und -tragfähigkeit signalisiert, dass die Geschäftsleitung mit dem Eigenkapital der Bank verantwortungsvoll umgeht.

Dieses Verständnis der Ausgewogenheit von Risiko und Ertrag ist Teil der Geschäftsphilosophie der Bank, die sich in den Aktivitäten aller Geschäftsbereiche widerspiegelt und unverändert gültig ist.



„Verantwortung heißt zuallererst, dafür zu sorgen, dass unser Haus auch in turbulenten Phasen unter allen Umständen erfolgreich fortbesteht.“



Risikomanagement bedeutet für uns den Einsatz hoch entwickelter Systeme und Prozesse verbunden mit professionellem Management und gesundem Menschenverstand.“

Paul Hagen
Vorstand

Unsere Werte: Verantwortung

Verantwortung ist ein wesentlicher Pfeiler unseres Geschäftsmodells. Sie wirkt in zwei unterschiedliche Richtungen: zum einen gegenüber unseren Kunden und Aktionären, zum anderen gegenüber unseren Mitarbeitern und der Gesellschaft. Der damit verbundenen Verpflichtung sind wir uns stets bewusst.

Die Krisenzeiten der vergangenen beiden Jahre haben besonders augenfällig gezeigt, was verantwortungsvolle Führung bedeutet. Für uns heißt dies zuallererst, dafür zu sorgen, dass unser Haus auch in turbulenten Phasen unter allen Umständen erfolgreich fortbesteht. Dies ist die Grundvoraussetzung, um unserer Verantwortung gegenüber Kunden, Mitarbeitern und der Gesellschaft dauerhaft gerecht werden zu können.

Verantwortungsvolle Führung beruht auf bewusst getroffenen Entscheidungen, die wiederum Expertise und Urteilskraft voraussetzen. Dank unserer langjährigen Erfahrung und der hohen Kompetenz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besitzen wir diese Eigenschaften und nutzen sie, um auf der Basis aller verfügbaren Informationen den richtigen Kurs für die Bank zu definieren. Den Rahmen dafür bildet unser langjährig bewährtes Geschäftsmodell mit einer klaren, konservativen Risikostrategie.

Ein differenziertes Management-Informationssystem unterstützt uns bei der Entscheidungsfindung und hält den Vorstand kontinuierlich über die Rentabilität unserer Produkte, Kundenbeziehungen und organisatorischen Einheiten auf dem Laufenden. So erkennen wir Chancen wie Fehlentwicklungen bei unseren Geschäftsaktivitäten schnell und können umgehend reagieren.

Eine weitere wichtige Unterstützung bieten unsere hoch entwickelten Systeme und Prozesse für das Risikomanagement. Sie gewährleisten die kontinuierliche Überwachung und Steuerung aller Risiken der Bank.

Mithilfe unserer Risikostrategie bestimmen wir, welche Risiken wir vermeiden und welche wir bewusst und zu welcher Risikoprämie eingehen wollen. Dabei gilt ein zentraler Grundsatz, der wiederum unser Verständnis von Verantwortung verdeutlicht: Alles, was sich wider Erwarten negativ entwickeln kann, muss im Einklang mit der Risikotragfähigkeit der Bank stehen. Wenn unerwartete Entwicklungen eintreten, dürfen sie die Existenz der Bank nicht gefährden.

Wir sind davon überzeugt: Entscheidend für unseren Erfolg sind letztlich nicht die Chancen, die wir auslassen, sondern die Risiken, die wir vermeiden. Während zuletzt manche Institute nur fortbestehen konnten, weil sie durch staatliche Rettungsfonds oder andere Institute gestützt wurden, haben wir diesen einfachen Grundsatz zum Vorteil unserer Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre stets beherzigt.

Die Wirtschaftskrise wird uns im Jahr 2010 und darüber hinaus begleiten und die Banken weiter belasten. Wir werden deswegen weiterhin mit großer Vorsicht und besonderer Aufmerksamkeit handeln. Auf diese Weise stehen wir auch im Jahr 2010 zu unserer Verantwortung und sind überzeugt, ihr in jeder Hinsicht gerecht werden zu können.

► Risikomanagement hat sich in der Krise bewährt



Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren.

Gründerkrise 1873 erfolgreich überstanden

Königlich preußischer Kommerzienrat – mit dieser Auszeichnung durfte sich Christian Gottfried Jäger, der Gründer unseres Hauses, schmücken. Preußen verlieh den klingenden Titel erst nach eingehender Prüfung der Vermögensverhältnisse. Wer sich Kommerzienrat nennen konnte, dem wurde damit vom Staat offiziell Kreditwürdigkeit bescheinigt.

Auch in den folgenden Jahrzehnten setzte Trinkaus auf finanzielle Solidität. Ob ein Unternehmen von der Bank Kredit erhielt, war im 19. Jahrhundert weniger eine Frage der Bilanz als der persönlichen Einschätzung durch den Bankier. C. G. Trinkaus gelang diese Einschätzung offensichtlich sehr gut. In der Gründerkrise 1873 konnte sich die Bank behaupten und blieb einer der wichtigsten Finanziere für die kapitalhungrigen jungen Industrieunternehmen an Rhein und Ruhr.

HSBC Trinkaus ist unverändert dazu bereit, Markt- und Adressenausfallrisiken einzugehen, um zwei zentrale Ziele zu erreichen: Wir wollen weiterhin die volkswirtschaftliche Funktion einer Universalbank erfüllen und einen angemessenen Ertrag für die Aktionäre erwirtschaften, die das Risikokapital zur Verfügung stellen. Zugleich schließen wir Liquiditätsrisiken im Rahmen des Möglichen aus, auch um den Preis niedrigerer Erträge, und minimieren operationelle Risiken mit einem angemessenen Kostenaufwand.

Nachdem Handel und Marktrisikomanagement sich in der Feuerprobe des Vorjahres bewährt hatten, haben wir im Jahr 2009 die Berechnung von Liquiditätsrisiken und Stress-Szenarien weiter verfeinert. Unsere Ergebnisse im Handel für Kunden und im Handel auf eigene Rechnung beweisen, dass wir die Grenzen unserer Risikotragfähigkeit nie überschritten haben. Wir verdanken dies ebenso der Erfahrung unserer Händler wie der strikten Disziplin bei der Einhaltung von Limits und unserem integrierten Risikomanagement.

Im Kreditgeschäft halten wir auch in Zukunft an dem Grundsatz fest, dass die Rückzahlung von Engagements in der voraussichtlichen wirtschaftlichen Laufzeit gesichert sein muss. Wichtiger als die statische Bilanzanalyse ist für uns hierbei unsere Einschätzung der Markt- und Zukunftsfähigkeit unserer Kreditnehmer.

Risikogrundsätze bleiben bestimmend

Drei Ausschüsse der Bank sind für die Organisation des Risikomanagements besonders wichtig:

- das Asset and Liability Management Committee für Markt- und Liquiditätsrisiken,
- der Kreditausschuss für das Adressausfallrisiko sowie
- der Ausschuss für operationelle Risiken, der auch für rechtliche sowie für Reputationsrisiken zuständig ist.

In allen drei Ausschüssen sind Mitglieder des Vorstands vertreten. Sie werden weiterhin auf die Umsetzung der risikopolitischen Grundsätze der Bank achten. Die gesamten Risikopositionen unseres Hauses werden im Rahmen des „Internen Prozesses zur Sicherung der Risikotragfähigkeit“ (ICAAP) begrenzt.

Das Risikomanagement bleibt ein zentrales Steuerungselement der Bank. Wir werden auch in Zukunft die Risiken, die die Bank eingeht, sorgfältig mit der Tragfähigkeit des Konzerns und den erwarteten Chancen abstimmen.



Trevor Gander
Bereichsvorstand
Kredit & Operationelles Risiko

▶ Professionelle Dienstleistungen





So vielfältig wie die Anforderungen unserer Kunden sind auch unsere Dienstleistungen. Wir entwickeln individuelle Problemlösungen und maßgeschneiderte Produkte, für private wie institutionelle Anleger gleichermaßen.

Im Fokus steht dabei immer der Kunde. Ausgehend von einer sorgfältigen Analyse erstellen unsere Experten ganzheitliche Strategien, die den hohen Ansprüchen unserer Kunden entsprechen. Eine ganz persönliche Be-

treuung, wie wir sie in der Tradition einer 225-jährigen Privatbank pflegen, ist das Fundament unseres erfolgreichen Geschäftsmodells.

Dabei greifen wir auch auf das globale Netzwerk der HSBC-Gruppe zu. In 88 Ländern ist „The World’s Local Bank“ vor Ort, in rund 8.000 Filialen finden wir Partner, die uns bei nahezu jeder Aufgabe mit ihrer Expertise zur Seite stehen. Die Einbindung in eine der größten Banken der Welt bietet unseren Kunden die Internationalität, die sie für ihr Geschäft erwarten.

▶ Anhaltendes Wachstum

HSBC INKA

Im Geschäftsjahr 2009 hat die Internationale Kapitalanlagegesellschaft mbH (HSBC INKA) erneut große Mandate gewonnen. Ihr verwaltetes Investmentvermögen in Fonds und Investment-AGs ist netto um 5,4 Mrd. Euro auf 64,3 Mrd. Euro gestiegen. Zugleich ist die Zahl der Kundendirektanlagen deutlich gewachsen. Der anhaltende Zuspruch unserer Kunden bestätigt, wie wettbewerbsfähig unser Dienstleistungsangebot ist.

Die Fondsverwaltung für institutionelle Investoren ist wie in den Vorjahren hochkomplex. Dies gilt sowohl hinsichtlich der Asset-Klassen und Finanzinstrumente als auch mit Blick auf die Anlagestrategien. Allgemein hat sich das Risikobewusstsein 2009 wegen des eingetrübten Wirtschaftsklimas geändert. Viele Anleger haben vor diesem Hintergrund ihre Asset Allocation neu ausgerichtet. In diesem Prozess bietet HSBC INKA ihren Kunden durch die Zusammenarbeit mit etwa 120 Asset Managern eine maximale Flexibilität.

Ihre Services rund um Investment-Aktiengesellschaften hat HSBC INKA bereits im Vorjahr ausgebaut. Als erfahrener, etablierter Anbieter in diesem Segment ermöglichen wir es Anlegern, sich mit einem Teilgesellschaftsvermögen an der HSBC INKA Investment-AG TGV zu beteiligen oder uns als Verwaltungsgesellschaft für fremdverwaltete Investment-AGs einzusetzen. Zusammen mit unserer Luxemburger Schwestergesellschaft haben wir Kunden auch bei der Gründung einer luxemburgischen SICAV (Investmentvermögen in Satzungsform) unterstützt. Das Volumen der von HSBC INKA betreuten Investment-AGs belief sich Ende 2009 auf etwa 11,9 Mrd. Euro, verteilt auf 27 Teilgesellschaftsvermögen. Darüber hinaus ist HSBC INKA als Administrator für selbst verwaltete Investment-AGs tätig.

Wir haben 2009 wie in den vergangenen Jahren umfangreich in die nachhaltige Weiterentwicklung der IT-Infrastruktur investiert, um unsere Spitzenstellung in der Fondsbuchhaltung, im Reporting und insbesondere im Risikomanagement auszubauen. Der Grad der Automatisierung ist bei HSBC INKA im Marktvergleich weit fortgeschritten. Neben einer hohen Kostendisziplin und bereits erreichten Skaleneffekten trägt dies zu einer ausgezeichneten Wettbewerbsposition bei.

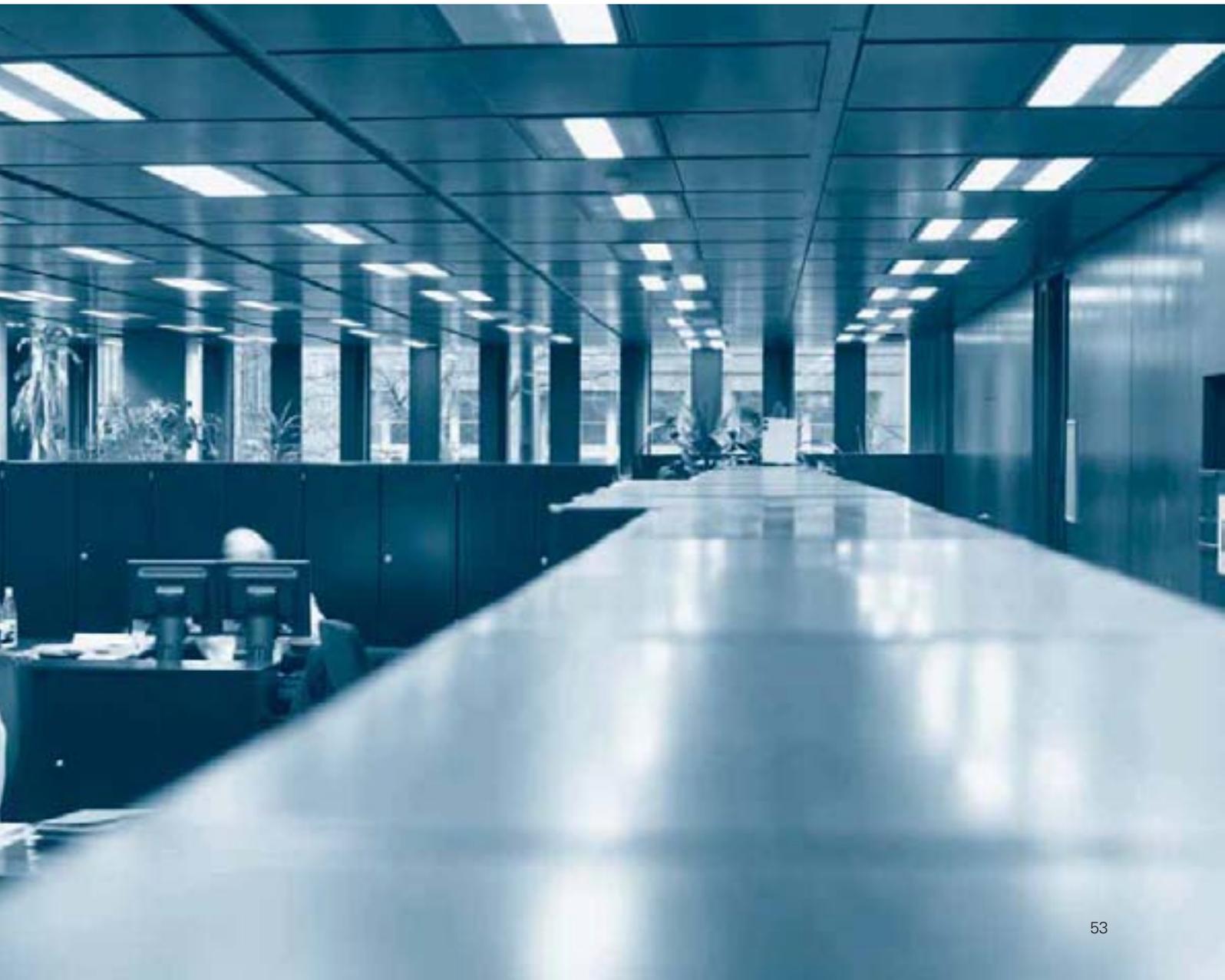
Für 2010 erwarten wir, dass sich die im letzten Quartal 2009 angezogene Nachfrage fortsetzt. Die Volumina sollten sich positiv entwickeln, sowohl durch Mittelzuflüsse von Bestandskunden als auch durch Mandate anspruchsvoller Neukunden. HSBC INKA ist als innovativer, flexibler und spezialisierter Dienstleister für Middle- und Back-Office-Services auch für 2010 gut aufgestellt.



Custody Services

Unsere Custody Services sind im Jahr 2009 weiter stark gewachsen. Im Bereich des German Sub-Custody haben wir im Jahresverlauf zweistellige Milliardenbeträge für unser Haus gewonnen und unser Angebot zum Beispiel durch die Erweiterung unserer SWIFT-Kapazitäten oder unser neues Collateral Management erheblich ausgebaut. Die internationale Fachpublikation ICFA hat unsere Leistungen gewürdigt und uns im Dezember 2009 zum zweiten Mal in Folge mit dem Preis „Custodian of the Year: Germany“ ausgezeichnet.

Dank exzellenter technischer und personeller Ressourcen hat sich HSBC Trinkaus auch im deutschen Depotbankmarkt als einer der führenden Anbieter etabliert. Insbesondere bei den großvolumigen Fondsvermögen haben wir unsere Marktstellung deutlich ausgebaut. Um den Service für unsere Kunden weiter zu verbessern, haben wir das für die operativen Anfragen



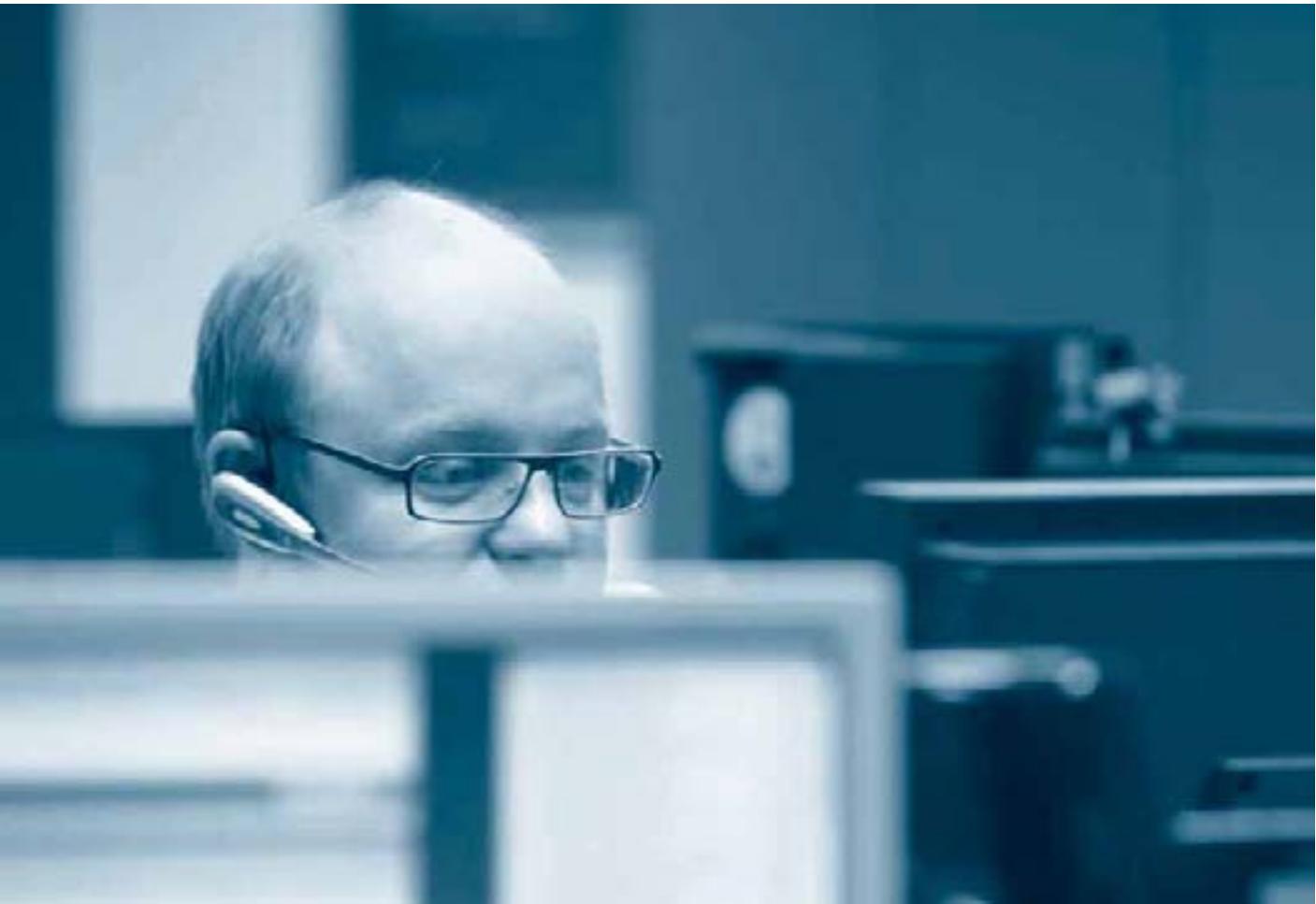
unserer Depotbank- und Custody-Kunden zuständige Account Management- und Client Service-Team personell verstärkt.

Umfangreiche Mandate, in Deutschland wie im Ausland, haben wir auch mit unserem Produkt HSBCfast akquiriert, einer internetbasierten Fondshandelsplattform mit integrierten Lösungen für Fondsorderrouting, Custody und Vertriebsfolgeprovisionen. Inzwischen ist HSBCfast das führende System in der HSBC-Gruppe und gehört zu den weltweit größten Fondssordersystemen. HSBCfast hatte nicht zuletzt deshalb Erfolg, weil wir uns auf den weiteren Ausbau des Kundenservice konzentriert und operative Risiken minimiert haben.

HSBC Transaction Services GmbH

Seit dem 1. Januar 2008 gehört die International Transaction Services GmbH (ITS) wieder vollständig zum HSBC Trinkaus-Konzern. Mit der Umfirmierung in HSBC Transaction Services GmbH im Frühjahr 2010 wird diese Zugehörigkeit auch im Namen deutlich. Der neue Name bekräftigt dabei den unveränderten Anspruch, unseren Mandanten höchste Servicequalität zu bieten und bester Dienstleister für Wertpapier(abwicklungs)services auf dem deutschen Markt zu sein.

Die HSBC Transaction Services GmbH bietet maßgeschneiderte Dienste rund um die Abwicklung, Verwaltung und Verwahrung von Wertpapieren und hat sich fünf



Jahre nach ihrer Gründung als führender Anbieter am Markt etabliert. Den Herausforderungen der Finanzkrise im Geschäftsjahr 2009 begegnete sie mit Erfolg.

In einem sehr schwierigen Markt hat HSBC Transaction Services 2009 rund 46,3 Mio. Transaktionen aus Handelsgeschäften und Lieferungen abgewickelt; das sind etwa 23 % weniger als im Vorjahr. Insbesondere am Jahresanfang und im Dezember 2009 hat sich die weiterhin spürbare Unsicherheit an den Finanzmärkten in relativ geringen Transaktionsmengen ausgedrückt.

Es hat sich als richtig erwiesen, dass wir die Prozesse im Wertpapierdepotgeschäft (Custody) bereits seit 2008 stärker auf Technik und Automatisierung ausgerichtet haben. Denn im Gegensatz zu Handel und Lieferungen stabilisierte sich hier die Anzahl der abgewickelten Termine und Ereignisse auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Allein im Dezember 2009, dem ereignisstärksten Monat seit Unternehmensgründung, lag die Zahl bei 27.150.

Wir entwickeln unser Produktspektrum konsequent weiter. Deswegen haben wir Anfang 2009 mehr als 70 Mitarbeiter aus dem Geschäftsbereich Wertpapierdienstleistungen von HSBC Trinkaus übernommen. Mit ihnen können wir unseren Service verstärken und ausbauen, getreu unserer Philosophie, dem Kunden alles aus einer Hand zu bieten. Unser bisheriges Produktportfolio haben wir beispielsweise um neue Dienstleistungen in der Depotbankbetreuung und bei Middle-Office-Services ergänzt.

Im Laufe dieses Geschäftsjahres hat es sich ausgezahlt, dass wir uns 2008 gut auf die gesetzlichen Anforderungen vorbereitet hatten, welche die Abgeltungsteuer an unsere Mandanten stellt. Damit verknüpft bieten wir unseren Kunden weitere Dienstleistungen an. Beispielsweise beziehen wir die steuerlichen Auswirkungen aus anderen Geschäftsfeldern wie Termingeldeinlagen oder derivativen Geschäften in eine Gesamtkundenbetrachtung ein.

Wir erwarten für das Jahr 2010, dass sich die Menge der Transaktionen aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Lage etwas oberhalb des Vorjahresniveaus bewegen wird. Besonders volatile Handelstage können aber bei isolierter Betrachtungsweise zu neuen Spitzen führen. Die Bewältigung solcher handelsaktiver Phasen gehört erfahrungsgemäß zu unseren großen Stärken. Grund dafür sind zum einen unsere hoch qualifizierten und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und zum anderen unsere leistungsfähige Abwicklungssoftware. Die technischen Vorzüge liegen vor allem in der durchgehenden Echtzeit-Fähigkeit der eingesetzten Systeme und im konsequenten Straight Through Processing (STP). Wir bleiben daher zuversichtlich, dass sich HSBC Transaction Services in enger Zusammenarbeit mit ihren Partnern besser als der Wettbewerb entwickeln wird.

Im Profil

Securities Services

Der Bereich Securities Services gliedert sich in die HSBC Internationale Kapitalanlagegesellschaft mbH (HSBC INKA), die Custody Services sowie die HSBC Transaction Services GmbH (vormals ITS).

HSBC INKA verwaltet als Kapitalanlagegesellschaft ein Volumen von 64,3 Mrd. Euro in Publikums- und Spezialfonds. In ihrem Kerngeschäft der Fondsverwaltung bietet sie Buchhaltung, Risikomanagement, Steueranalysen und Reporting. Sie verwaltet Einzel- und Masterfonds, Investment-AGs sowie Direktanlagen von institutionellen Anlegern.

Das Global Custody Team unterstützt Kunden bei der Verwahrung und Verwaltung ihrer Wertpapiere und nutzt dazu die Ressourcen der HSBC-Gruppe. Als Depotbank betreut HSBC Trinkaus Publikums- und Spezialfonds; zu den Kunden gehören Banken, Unternehmen und Versicherungen, Versorgungswerke und Pensionskassen, Family Offices, Kapitalanlagegesellschaften sowie Asset Manager.

HSBC Transaction Services bietet auf der Basis führender Technologien maßgeschneiderte Services rund um die Abwicklung, Verwaltung und Verwahrung von Wertpapieren. Als Business Enabler stellt sie ihren Mandanten über elektronische Schnittstellen alle Leistungen für wertpapierbezogene Middle- und Back-Office-Prozesse zur Verfügung. Dazu zählen vor allem Orderrouting, Geschäftsabwicklung und Depotservices.

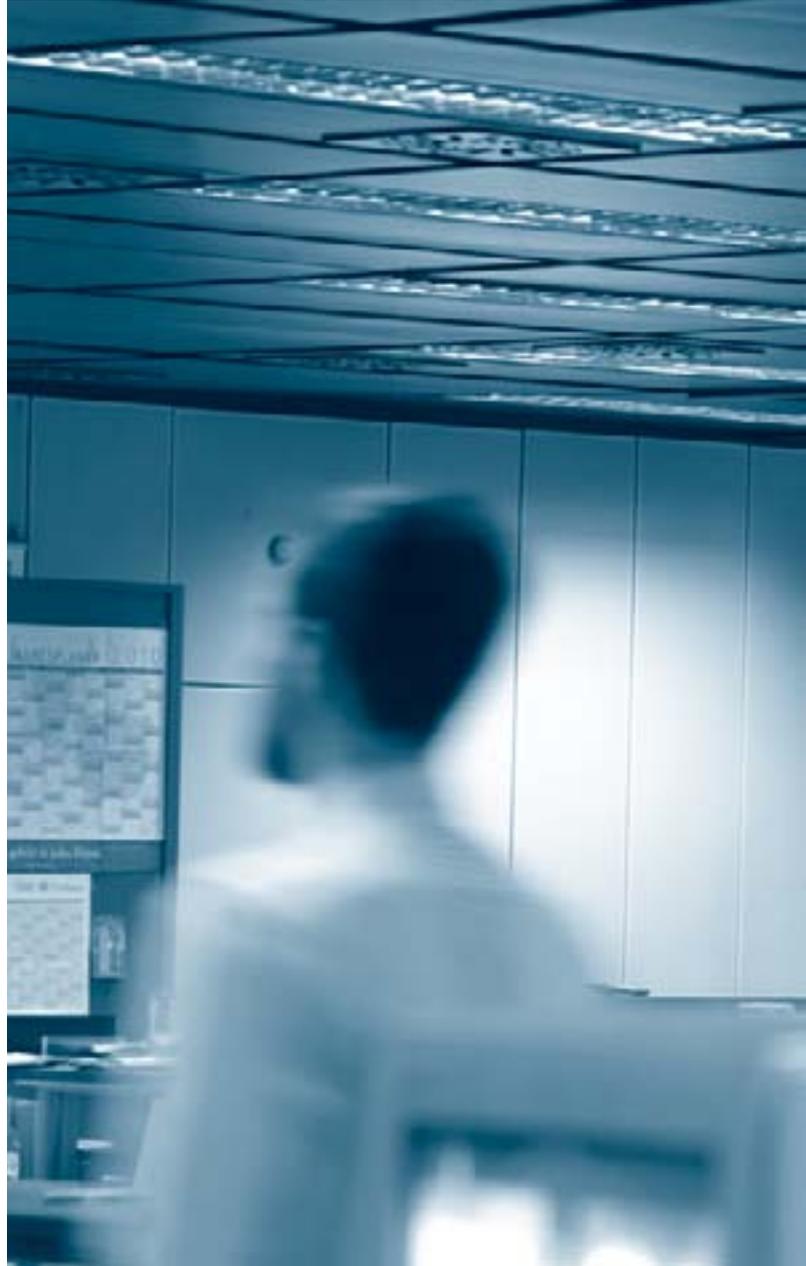
► Stabiles Asset Management

Trotz des unverändert schwierigen Marktumfelds ist es der HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH 2009 gelungen, die von ihr gemanagten Assets auf dem Niveau des Vorjahres zu halten. Unsere Liquidity-Fonds wurden von den Kunden wie schon 2008 als sichere Zuflucht wahrgenommen und haben signifikante Zuflüsse verzeichnet. Darüber hinaus waren institutionelle Investoren wieder zunehmend an ertragreichen Anlageklassen interessiert. Insbesondere Emerging Markets Debt und Corporate Bonds standen im Fokus. Sie waren dank unserer umfangreichen Expertise stark nachgefragt und haben dieses Interesse durch eine überzeugende Performance gerechtfertigt. Daneben profitierten unsere Kunden von unserem Asset Liability/Overlay Management.

Die Schweiz, Österreich und Osteuropa im Blick

Seit Anfang Oktober 2009 sind wir mit einer Gesellschaft in der Schweiz vertreten, nachdem wir bereits im April 2008 die HSBC Global Asset Management (Österreich) GmbH gegründet hatten. Unsere neue HSBC Global Asset Management (Switzerland) AG ist ein Joint Venture zwischen HSBC Global Asset Management (Deutschland) und HSBC Global Asset Management (France). Die Gesellschaft verfügt über Vertriebsteams in Zürich und Genf und konzentriert sich zum einen auf institutionelle Kunden, zum anderen auf Finanzintermediäre. Den Vertrieb in Osteuropa haben wir systematisch ausgebaut. Wir konnten dadurch unseren Marktanteil in Polen und Ungarn sowie der Tschechischen Republik, der Slowakei und im Baltikum deutlich steigern.

2009 war insgesamt ein zufriedenstellendes Jahr für die HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH. Sowohl in absoluten Zahlen als auch im Vergleich zum Wettbewerb haben wir uns gut behauptet. Wir führen dies insbesondere auf unser stabiles Geschäft mit Spezialfonds zurück. Zudem managen wir Kosten effizient und konzentrieren uns auf unsere Kernkompetenzen in Düsseldorf und der HSBC-Gruppe.



Ausblick

Für die Geschäftsentwicklung der HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH sind wir vorsichtig optimistisch. Vor allem institutionelle Investoren haben begonnen, sich wieder zunehmend in risikoreicheren Anlageklassen zu engagieren. Von diesem sich annahmegemäß fortsetzenden Trend sollten wir dank unserer



ausgezeichneten Expertise bei Spread-Produkten und Schwellenländer-Anleihen profitieren. Zudem gehen wir von einer steigenden Nachfrage nach unserem Multi Asset-Produkt aus, das dem ebenfalls gestiegenen Anlegerbedürfnis begegnet, stabile Erträge und ein begrenztes Risiko zu verbinden.

Im Profil

Asset Management

Unser Asset Management verknüpft globale Präsenz und lokales Know-how. Die Einbindung in die HSBC-Gruppe erlaubt es uns, auf ein weltweites Netzwerk zuzugreifen und dessen exzellente Expertise zu nutzen. Ein weiterer Vorteil ist das ausgereifte Produkt- und Leistungsportfolio. Kombiniert mit unserer detaillierten Kenntnis des Heimatmarkts, bildet dies die Grundlage für unseren Erfolg.

Die HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH übernimmt alle Aktivitäten rund um das Portfoliomanagement. HSBC Trinkaus hingegen übt die Funktion der Depotbank aus, während sich HSBC INKA auf die Fondsadministration konzentriert. Wir bieten unseren Kunden diese einzelnen Bestandteile des Asset Managements kombiniert, aber auch separat und zu wettbewerbsfähigen Konditionen an.

Von Düsseldorf aus betreuen wir institutionelle Kunden, Firmenkunden und Finanzintermediäre in Deutschland und Osteuropa. Unser Schwerpunkt liegt auf maßgeschneiderten institutionellen Spezialfonds und attraktiven Publikumsfonds. Die Produktpaletten der HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH und der anderen Asset Management-Gesellschaften der HSBC-Gruppe decken alle wesentlichen Anlageklassen ab. Wir entwickeln unsere Angebote stetig und konsequent weiter.



Ein herausragendes Jahr im Institutional Sales

Für den Geschäftsbereich Institutional Sales war das Jahr 2009 ein außergewöhnlich erfolgreiches Jahr. Unser Geschäft wurde durch die sogenannten Flow-Produkte getragen. Hierbei handelt es sich um klassische Fixed Income-Produkte wie Staats- und Unternehmensanleihen, Schuldscheine, Pfandbriefe und Namensschuldverschreibungen. Durch den stark gestiegenen Refinanzierungsbedarf der öffentlichen Hand und zahlreicher Unternehmen sowie die hervorragende Positionierung der HSBC als eines der weltweit führenden Neuemissionshäuser konnten insbesondere in diesem Geschäft, dem sogenannten Primärmarkt, exzellente Zuwächse erzielt werden. In diesen Produkten entwickelte sich ebenfalls das Sekundärmarktgeschäft positiv.

Während strukturierte Kreditprodukte – wie schon im Jahr 2008 – keine Rolle mehr spielten, verblieben strukturierte Zins-, Währungs- und Aktienprodukte erlösseitig etwa auf Vorjahresniveau, was mit Blick auf das schwierige Marktumfeld insbesondere im Bereich der strukturierten Produkte als Erfolg zu werten ist. Dies verdanken wir nicht zuletzt der Client Solutions Group, die mit hoher Kompetenz maßgeschneiderte Lösungen für institutionelle Anleger entwickelt. Ähnlich erfolgreich war die Alternative Investments Group: Zwar blieb unser Fundraising für Alternative Investment-Fonds unter dem Niveau der Vorjahre, aber insbesondere im Wettbewerbsvergleich ist die gelungene Platzierung zweier externer Fonds sowie des HSBC Environmental Infrastructure Funds als Erfolg zu werten. Letztgenannter investiert in Erneuerbare Energie-Projekte und passt damit auch sehr gut zur Nachhaltigkeitsstrategie der HSBC-Gruppe.

Besonders erfreulich war auch die Tatsache, dass bei den Private Equity- und Hedge-Fonds, die wir in den vergangenen Jahren platziert haben, keine überraschenden negativen Ereignisse auftraten. Es konnte eine erfreuliche Performance für unsere Kunden verzeichnet werden.

Strategische Initiativen beflügeln Wachstum

Verschiedene strategische Initiativen haben zum Erfolg des Geschäftsbereichs maßgeblich beigetragen und stehen auch in den nächsten Jahren für ein hohes Erlöspotenzial. So haben wir uns eine weitere Vertiefung der Geschäftsbeziehungen zu unseren wichtigsten Kunden ebenso wie eine grundsätzliche Ausweitung des Geschäfts mit den großen deutschen Fondsgesellschaften zum Ziel gesetzt. Diese strategischen Schwerpunkte trugen im vergangenen Jahr dazu bei, dass wir vor allem im Bereich der Flow-Produkte stark wachsen konnten. Gleichzeitig sehen wir uns hiermit für die nächsten Jahre bestens positioniert. Ähnlich erfreuliche Ergebnisse erwarten wir in den kommenden Jahren von der stärkeren weltweiten Vermarktung des deutschen Produkts Schuldscheindarlehen als mögliches Mittel zur Refinanzierung öffentlicher Haushalte. Im vergangenen Jahr waren wir hier schon äußerst erfolgreich und konnten unter anderem verschiedene spanische Regionen als Emittenten von Schuldscheindarlehen für deutsche Investoren gewinnen. Dabei wird die globale Präsenz der HSBC mit ihrer ausgezeichneten Neuemissions-Kompetenz genutzt. Die enge internationale Vernetzung innerhalb der HSBC-Gruppe ist hierbei ein wesentlicher Erfolgsfaktor für uns.

Greenwich-Studie erneut positiv

Die international sehr renommierte Greenwich-Studie 2009 hat für unseren Geschäftsbereich erneut gute Ergebnisse gezeigt. So konnten wir in allen wichtigen Rankings für Marktanteile zulegen; bei den Staatsanleihen zählen wir nun zu den Top 5 in Deutschland und Österreich. Bei Unternehmensanleihen erreichten wir erstmalig mit Platz zehn eine Top 10-Platzierung. Diese Erfolge gehen einher mit hervorragenden Platzierungen im Greenwich Quality Index: Platz sechs bei Staatsanleihen, Platz vier sowohl bei Emerging Markets als

auch bei Zinsderivaten und ein exzellenter zweiter Platz bei Unternehmensanleihen. Diese Ergebnisse belegen eindrucksvoll die Zufriedenheit unserer Kunden mit unserem Geschäftsmodell, das intensive Betreuung und Kundenservice in den Mittelpunkt stellt.

Ausblick

Wir blicken optimistisch und selbstbewusst in das Jahr 2010, wenngleich uns durchaus bewusst ist, dass das Jahr 2009 außergewöhnlich erfolgreich war und die Ergebnisse in dieser Form – zumindest in diesem Jahr – nicht zu wiederholen sein werden. Wir gehen davon aus, dass das Flow-Geschäft auch im Jahr 2010 dominieren und hierbei auch das Primärmarktgeschäft wieder einen sehr positiven Einfluss auf das Gesamtergebnis haben wird. Weiterhin sehen wir in diesem Jahr ein hohes Erlöspotenzial im Bereich der strukturierten Aktienprodukte und eine wieder erhöhte Nachfrage nach einfachen Zinsderivaten. Die Kompetenz der HSBC in Emerging Markets-Produkten wird mit der zunehmenden Bedeutung der Emerging Markets in der Weltwirtschaft im Jahr 2010 auf jeden Fall eine größere Rolle spielen.

Im Profil

Institutional Sales

Der Geschäftsbereich Institutional Sale vereint als Vertriebsplattform der HSBC-Gruppe für Deutschland und Österreich die Sales-Aktivitäten für Global Markets-Produkte bei deutschen und österreichischen institutionellen Kunden.

Das Spektrum umfasst klassische Fixed Income-Produkte wie Staats- und Unternehmensanleihen, Pfandbriefe und Schuldscheindarlehen, hinzu kommen Derivate sowie strukturierte Produkte. Des Weiteren bieten wir produkt- und assetklassenübergreifende Lösungen für die Kapitalanlage oder das Hedging, die auf regulatorische und bilanzielle Erfordernisse der Kunden zugeschnitten sind. Abgerundet wird das Angebot durch die Strukturierung und den Vertrieb alternativer Investments wie Hedgefonds, Private Equity und Infrastruktur-Investments.

Wir haben diesen Bereich organisatorisch auf die bedarfsgerechte und ganzheitliche Ansprache und Betreuung unserer Kunden ausgerichtet. Zur Verfügung stehen sowohl generalistische Kundenteams als auch produktorientierte Teams, speziell für liquide Produkte. Auf diese Weise können wir Synergien zwischen den Produktlinien umfassend nutzen.



► Ein Jahr voller Höhen und Tiefen für Aktien

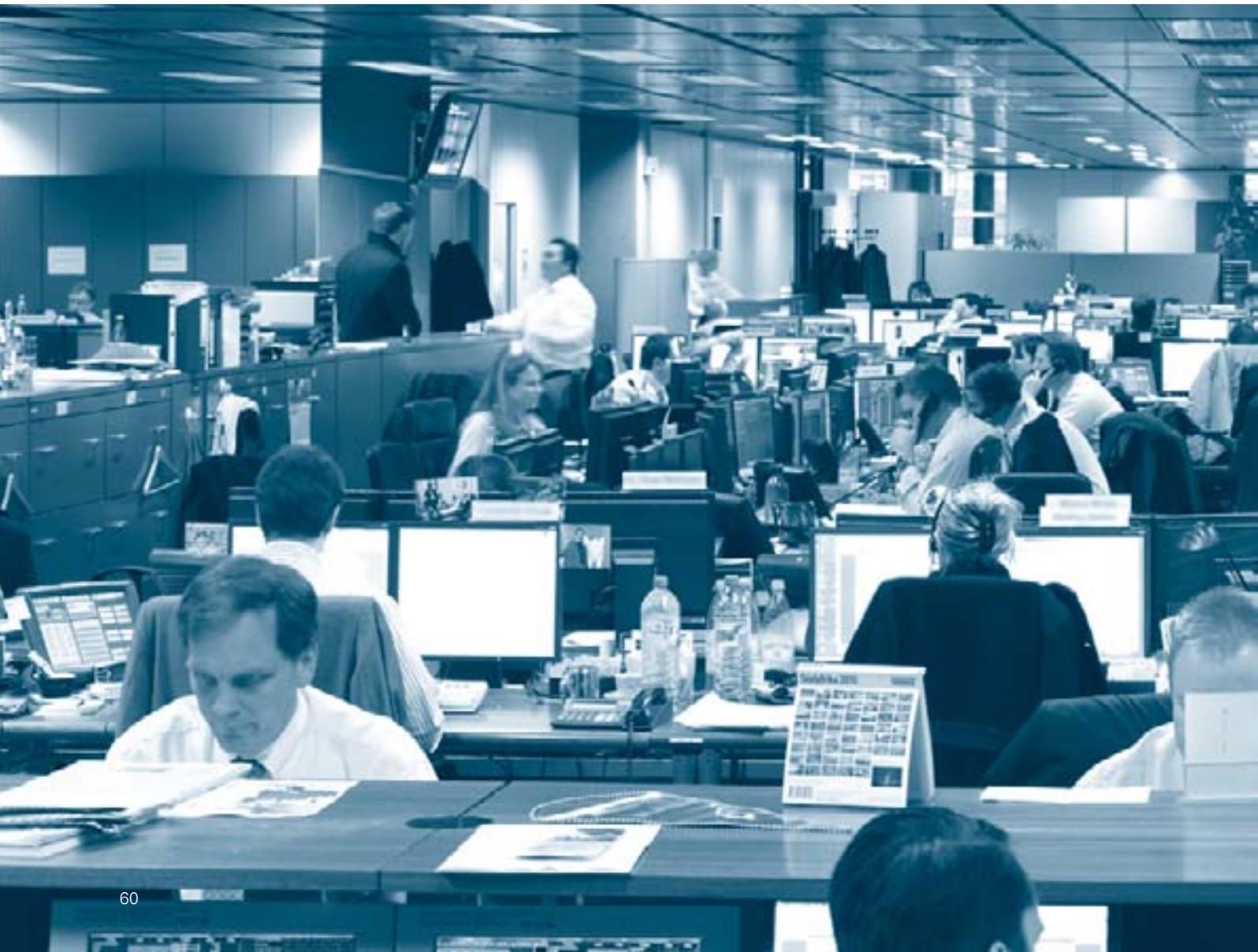
In allen bedeutenden Aktienmärkten haben wir bis zum Frühjahr 2009 starke Einbrüche beobachten können, gefolgt von teilweise rasanten Erholungstendenzen im weiteren Jahresverlauf. Licht und Schatten lagen in dieser Anlageklasse nah beieinander.

Research weiter gestärkt

In derart volatilen Zeiten ist ein verlässliches Aktien-Research für institutionelle Investoren entscheidend. Daher haben HSBC und HSBC Trinkaus in den letzten zwölf Monaten das Aktien-Research weiter gestärkt. Schwerpunkte der HSBC-Strategie waren vor allem der weitere Ausbau des Research in den Emerging Markets

sowie des Sektor-Research in Europa. Die Kernkompetenz unseres Equity Research-Teams in Düsseldorf liegt bei den deutschen Small- und Mid-Caps. Darüber hinaus bieten wir eine globale quantitative Aktienanalyse an, die wir 2009 inhaltlich ausgebaut und international vermarktet haben. Wesentlich für unsere Weiterentwicklung waren außerdem die Erweiterung der Coverage um ausgewählte größere Aktien in Deutschland sowie die Einführung von Analysen einer Reihe österreichischer Unternehmen.

Unser Equity Sales-Bereich in Düsseldorf vermarktet das globale Aktienprodukt der HSBC mit regionalen Schwerpunkten auf den Emerging Markets und Europa. Ein weiterer Fokus ruht auf der Betreuung in Small- und Mid-



Caps sowie speziellen Marktsegmenten wie SRI (Socially Responsible Investments). Die verminderte Risikotragfähigkeit aufseiten der Kunden hat 2009 unter dem Strich zu einem Rückgang des Ergebnisses im Aktiengeschäft geführt.

Beständiges Vertrauen der Kunden im Corporate Broking

Im Corporate Broking vermarkten wir aktiv die Aktien unserer Kunden. Wir haben 2009 rund 170 Roadshows durchgeführt und einige große Investorenkonferenzen veranstaltet, mit denen wir über 300 institutionellen Investoren den Kontakt zu interessanten und zukunftssträchtigen Unternehmen vermittelt haben. Hervorheben möchten wir besonders die Themenkonferenzen SRI, Real Estate und Health Care sowie die auf die Region bezogene Austria Conference.

Im Profil Aktiengeschäft

Das Aktiengeschäft gehört zu den Kernkompetenzen von HSBC Trinkaus. Gemeinsam mit der HSBC stellen wir unseren institutionellen Kunden durch den Bereich Equity Sales unser globales Research zur Verfügung und beraten sie bei der Strukturierung und Positionierung ihrer weltweiten Aktienanlagen.

Unser Equity Sales Trading unterstützt unsere Kunden bei der Orderausführung von europäischen Aktien.

Der Bereich Corporate Broking schließlich betreut börsennotierte Unternehmen bei allen Fragen des Sekundärmarkts und verantwortet das Designated Sponsoring.



► Treasury Management: Individueller Beratungsansatz zahlt sich aus



Die Zins-, Devisen- und Aktienmärkte waren 2009 hochvolatil. Wir haben unsere Kunden dabei unterstützt, Chancen zu nutzen und Risiken zu minimieren. Eine zentrale Rolle spielt dabei unser individueller und auf Nachhaltigkeit ausgerichteter Beratungsansatz, den wir stetig weiterentwickeln. Unser Produktspektrum umfasst verschiedene Asset-Klassen und alle Laufzeitsegmente; dies ermöglicht es uns, die Bedürfnisse unserer Kunden individuell zu bedienen. Dank der hervorragenden Bonität von HSBC und HSBC Trinkaus galten wir auch im abgelaufenen Jahr als bevorzugter Kontrahent bei Zins- und Devisensicherungsgeschäften und zudem als hoch geschätzter Emittent.

Sicherheit im Vordergrund

Im ersten Halbjahr stand im Zinsbereich Sicherheit für die Kunden an erster Stelle. Die globalen Handelskapazitäten der HSBC-Gruppe erlaubten unseren Kunden

trotz der in vielen Titeln deutlich reduzierten Liquidität den Zugriff auf Staats- und Unternehmensanleihen ebenso wie auf maßgeschneiderte Lösungen.

In der zweiten Jahreshälfte erholten sich die Märkte, und damit verlangten die Kunden wieder stärker danach, im Umfeld niedriger Zinsen Renditen zu erzielen. Unternehmensanleihen waren stark gefragt; daneben erfreuten sich insbesondere solche Handelsstrategien großer Beliebtheit, die nichtdirektional und nicht von allgemeinen Marktentwicklungen abhängig waren. Außerdem galt es, die historisch niedrigen Zinsen zu nutzen und bestehende Verbindlichkeiten frühzeitig zu optimieren.

Intensive Betreuung vor Ort

Bei den Devisen setzten viele Firmenkunden vor dem Hintergrund der wechselhaften weltwirtschaftlichen Entwicklung auf kurzfristige Sicherungsgeschäfte. Derivative

Lösungen spielten infolge des anhaltend teuren Euro insbesondere für Exporteure eine wichtige Rolle. Die Volatilitäten der Währungen, die den Optionen im Devisengeschäft unterliegen, erlebten eine regelrechte Achterbahnfahrt. Die gehandelten Jahresvolatilitäten von Euro/US-Dollar beispielsweise schwankten zwischen 11% und 20%. Die Nachfrage unserer Kunden nach nachhaltigen und konservativen Instrumenten blieb indes auch 2009 ungebrochen. Im Bereich Emerging Markets haben wir unser globales Netzwerk weiter geknüpft; wir eröffnen unseren Kunden hier den Zugang zu einer Vielzahl lokaler Währungsmärkte.

Im Bereich Devisen bieten wir Asset Management-Gesellschaften, Versicherungen und Banken die intensive Betreuung vor Ort, verbunden mit dem Zugriff auf globale Produkte und Preise sowie unser mehrfach prämiertes globales Währungs-Research. So tragen wir den Bedürfnissen unserer institutionellen Kundschaft umfassend Rechnung. Das Team FX Institutional Sales wird durch die langjährige Erfahrung der Kundenbetreuer in der Financial Institutions Group unterstützt. Unser integrierter Teamansatz stellt sicher, dass unsere Währungsspezialisten überall dort eingesetzt werden, wo ihre besondere Expertise für das Bilanz-Hedging, für interkontinentale Währungstransaktionen oder andere Sondergeschäfte gefragt ist.

Hohe Volatilitäten absichern

Unser Currency Overlay Management wird von institutionellen Investoren, international agierenden Unternehmen und vermögenden Privatkunden genutzt, um Währungsrisiken zu steuern. Die hohen Volatilitäten führten dazu, dass unser quantitativer Ansatz auf großes Interesse stieß. So haben wir bei den verwalteten Assets eine leichte Steigerung auf 9,5 Mrd. US-Dollar verzeichnet. Kapitalanleger bildeten weiterhin die größte Kundengruppe.

Precious Metals-Geschäft im Aufbau

Die HSBC ist weltweit einer der größten Händler von Edelmetallen und Weltmarktführer im physischen Goldhandel. Auf dieses Know-how hat unsere Treasury Management Group aufgebaut: Sie hat schrittweise und in Zusammenarbeit mit den Einheiten der HSBC damit begonnen, die einzelnen Edelmetalle für unsere Firmenkunden, institutionelle Investoren und vermögende Privatkunden handelbar zu machen. Von Metal Lease bis zu Investmentgold und ETFs soll hier künftig die gesamte Produktpalette der Precious Metals angeboten werden.

Im Profil

Treasury Management Group

Unsere Treasury Management Group ist als Produktspezialist des Firmenkundenbereichs zentraler Ansprechpartner für abgestimmte und integrierte Lösungen rund um Zinsen und Devisen. Zu unseren Kunden zählen darüber hinaus Organe der öffentlichen Hand, Stiftungen und vermögende Privatkunden. Abgerundet wird der Kundenstamm durch institutionelle Investoren, die wir im Devisengeschäft betreuen.

Wir analysieren und bewerten fortlaufend, wie sich die internationalen Zins- und Devisenmärkte entwickeln. Dabei nutzen wir auch die Kompetenz der Volkswirte aus dem Treasury Research. Für unsere Kunden schneiden wir Handlungsstrategien nach Maß, die zur jeweiligen Situation in den Märkten passen. Diese Strategien dienen beispielsweise dazu, Handelsgeschäfte abzusichern, Bilanzpositionen zu optimieren oder Gewinnchancen zu nutzen. Unser direkter Zugriff auf die Entwicklungs- und Handelskapazitäten der HSBC-Gruppe garantiert unseren Kunden, dass sie optimal betreut werden.

▶ Debt Capital Markets: Hervorragende Marktstellung

Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren.

Innovativ und dynamisch



Schon länger hatte die Bank ein reges Konsortialgeschäft betrieben. Doch Mitte der 1980er-Jahre verfolgte das Haus ein ehrgeizigeres Ziel und strebte die Konsortialführung bei Anleihenplatzierungen an.

Was heutzutage für kleinere Häuser ohne größere Partner nicht mehr möglich ist, war schon damals eine große Herausforderung: Denn Trinkaus & Burkhardt trat damit in den Wettbewerb mit Groß- und Landesbanken, die den Löwenanteil einer Anleihenemission auf dem Inlandsmarkt meist unter sich aufteilten. Bei D-Mark-Auslandsanleihen gehörten zudem Töchter ausländischer Banken zum Kreis der Wettbewerber. Unternehmen oder Körperschaften, die mittels Anleihen am Kapitalmarkt Geld aufnahmen, setzten auf traditionelle Bankverbindungen und erprobte Platzierungsmöglichkeiten.

Doch bereits 1986 debütierte Trinkaus & Burkhardt als federführendes Institut bei drei Anleihenemissionen. 1987 und 1988 war die Bank jeweils sieben Mal Konsortialführerin bei internationalen Anleihenplatzierungen. Damit hatte sie aus dem Stand Platz sechs unter den Emissionshäusern für D-Mark-Auslandsanleihen erobert. Das Erfolgsrezept hieß Innovation. Die Bank schmiedete neue Produkte wie Optionsanleihen, Anleihen mit variablem Zinssatz, Doppelwährungsanleihen und Anleihen mit Währungsoptionsscheinen. Ziel war es jeweils, Wertpapiere zu konstruieren, die sowohl dem Emittenten als auch den Anlegern Vorteile brachten. Dies ist der Bank gelungen: Alle Anleihen verkauften sich mit großem Erfolg.

Im Debt Capital Markets-Geschäft blicken wir auf ein äußerst erfolgreiches Jahr zurück. In den oft turbulenten Märkten zahlte sich unsere langjährige Erfahrung aus; unsere Kunden profitierten von unserer Marktexpertise und unserem hervorragenden Zugang zu Investoren in der ganzen Welt. Bestens bewährt hat sich die enge, etablierte Zusammenarbeit mit den Debt Capital Markets-Zentren der HSBC-Gruppe in London, Hongkong und New York.

Wir zählten auch im abgelaufenen Geschäftsjahr zu den führenden Arrangeuren für Fremdkapitalemissionen und wurden als Teil der HSBC-Gruppe mit zahlreichen Auszeichnungen der internationalen Finanzpresse geehrt, zum Beispiel mit dem Award „Best Global Debt House 2009“ der Fachzeitschrift „Euromoney“. Insgesamt arrangierten wir in Deutschland und Österreich 82 Emissionen mit einem Volumen von 60 Mrd. Euro für Industrieunternehmen, Finanzinstitute und die öffentliche Hand. Mit insgesamt 13 Benchmark-Transaktionen hat sich HSBC Trinkaus als das führende Emissionshaus für deutsche und österreichische Agencies positioniert.



Anleihen für Industrieunternehmen

2009 war ein Rekordjahr für Unternehmensanleihen mit der größten Emissionsaktivität seit Bestehen des Markts. Das Emissionsvolumen der Anleihen in Euro für Industrieunternehmen hat sich im Vergleich zum Vorjahr auf 280 Mrd. Euro nahezu verdoppelt. In diesem Umfeld profitierten wir von unserer hervorragenden Marktstellung und begleiteten eine Vielzahl von Transaktionen in federführender Position. Nicht zuletzt aufgrund unserer internationalen Ausrichtung haben wir zahlreiche Anleihen für namhafte deutsche Unternehmen in allen drei Hauptwährungen des Anleihemarkts arrangiert.

Im Euro-Segment waren wir im Jahresverlauf Bookrunner bei Anleihen von BASF, Henkel, ThyssenKrupp, Deutsche Lufthansa, EWE, Metro, GrenkeLeasing und BMW über ein Gesamtvolumen von rund 7 Mrd. Euro. Die Arrangierung der Anleihe für Evonik Industries über 750 Mio. Euro ist besonders hervorzuheben; mit ihr debütierte das Unternehmen am öffentlichen Kapitalmarkt.

Unsere Stärke im Sterling-Markt haben wir mit erfolgreich platzierten Anleihen über 1,05 Mrd. Britische Pfund für E.ON bewiesen. Diese in zwei Tranchen arrangierte Transaktion war eine der größten, die je

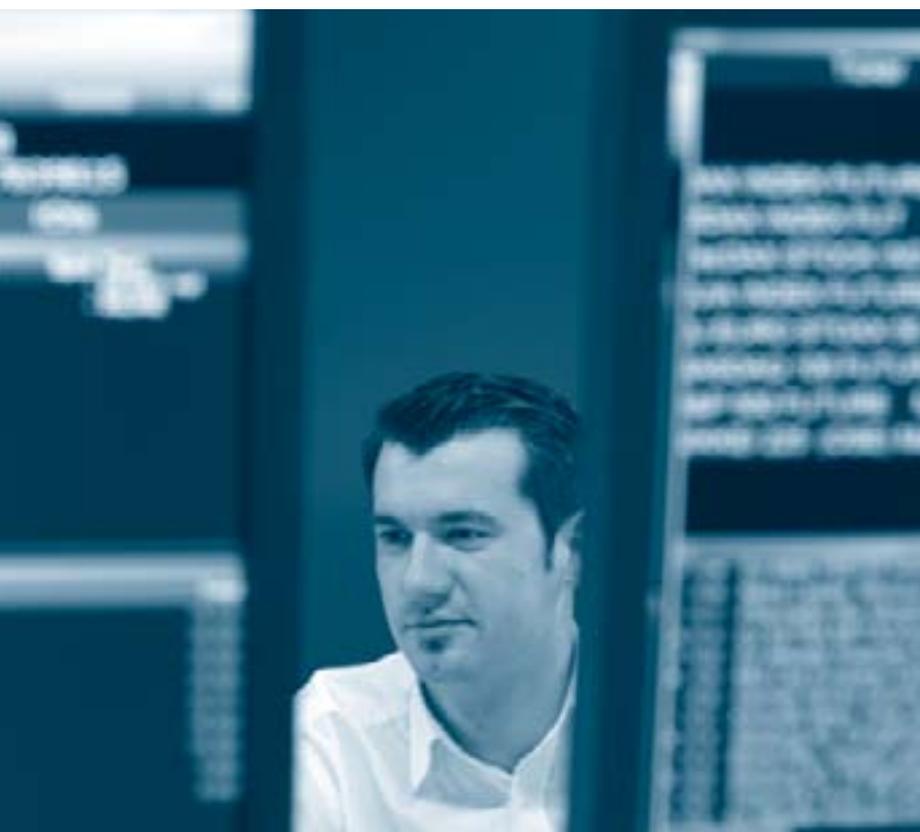
Im Profil

Debt Capital Markets

Der Bereich Debt Capital Markets – Corporates bietet Industrieunternehmen die gesamte Bandbreite der Finanzierungen am Fremdkapitalmarkt an. Wir beraten unsere Kunden beispielsweise bei Unternehmensanleihen auf europäischer und globaler Ebene. Hinzu kommen Schuldscheindarlehen, Privatplatzierungen in den USA und Asien, Hybridanleihen und syndizierte Kredite. Angeboten wird zudem die Strukturierung von Liability Management-Transaktionen. Das Spektrum reicht von 10 Millionen bis zu mehreren Milliarden Euro. Wir finden das bedarfsgerechte Emissionsinstrument, ob für Akquisitionen, Wachstumsfinanzierung oder die Refinanzierung bestehender Verbindlichkeiten.

Der Bereich Debt Capital Markets – Financial Institutions & Public Sector berät Banken und Finanzinstitute bei der Emission und Platzierung. Dazu zählen unter anderem (Jumbo-)Pfandbriefe, unbesicherte Anleihen und MTN-Ziehungen in diversen Währungen. Bankkapital- und Verbriefungslösungen runden unser Angebot ab. Öffentliche Kunden wie Bundesländer und Förderbanken profitieren von unserer Expertise bei der Emission von Benchmark-Anleihen und MTN-Ziehungen.

Beide Bereiche kooperieren eng mit dem Strategic Financing Advisory. Diese Zusammenarbeit ermöglicht es uns, die optimale Finanzierungsstruktur und Produktwahl für unsere Kunden zu erarbeiten.



im Sterling-Segment durchgeführt wurde. Außerdem haben wir die Sterling-Debütanleihe der BASF über 400 Mio. Britische Pfund betreut.

Auch im US-Dollar-Segment waren wir tätig und haben in vorderer Reihe eine Eurodollar-Anleihe von Linde über 400 Mio. US-Dollar begleitet.

Mehrere Platzierungen von Medium Term Notes in unterschiedlichen Währungen für DAX-Unternehmen bei asiatischen und europäischen Investoren rundeten unseren erfolgreichen Auftritt im öffentlichen Anleihemarkt ab.

In den Schuldscheinmarkt für Industrieunternehmen ist nach dem Rekordjahr 2008, in dem sich auch zahlreiche ausländische Emittenten dieses Instruments bedient hatten, etwas Ruhe eingeleitet. Den Markt haben nun vorwiegend Unternehmen aus deutschsprachigen Ländern genutzt. Unter vielen Schuldscheinen mittelständischer Unternehmen waren auch einige Debütanten zu verzeichnen. Wir haben erfolgreich Transaktionen für Palfinger, Wacker Chemie und Boehringer Ingelheim begleitet. Die letztgenannte Transaktion stellt mit einem Volumen von 900 Mio. Euro den größten Schuldschein 2009 für deutsche Industrieunternehmen dar. Darüber hinaus haben wir unter anderem Schuldscheine für Metro, GrenkeLeasing und Fraport arrangiert.

Emissionen für Finanzinstitute

Der Markt für Emissionen deutscher Kreditinstitute war Ende 2008 nahezu ausgetrocknet. 2009 zeichnete sich gleich von Beginn an ein anderes Bild ab. Das erste Halbjahr war weltweit geprägt von großvolumigen, staatsgarantierten Benchmark-Emissionen der Finanzwirtschaft. HSBC Trinkaus hat sich Bookrunner-Mandate für die SOFFIN-garantierten Titel der BayernLB, der Aareal Bank und der HSH Nordbank über ein Volumen von insgesamt 13 Mrd. Euro gesichert. Hinzu kam die vom Land Niedersachsen garantierte Emission der NordLB über 2 Mrd. Euro. Auch in Österreich konnten wir uns positionieren, mit Anleihen für die RZB und die Erste Bank über ein Gesamtvolumen von 4 Mrd. Euro. Beide wurden vom österreichischen Staat garantiert.

Mit der Einführung des EZB-Ankaufprogramms für Covered Bonds rückte die Refinanzierung mittels Pfandbriefen wieder ins Rampenlicht. Im Lauf des Jahres haben uns die Dexia Kommunalbank, die Deutsche Pfandbriefbank, die Deutsche Postbank und die Eurohypo mit Federführungen für Benchmark-Emissionen beziehungsweise Aufstockungen im Gesamtvolumen von rund 7 Mrd. Euro betraut. Gegen Ende des Jahres öffnete sich der Markt wieder für Bankkapital-Anleihen. In diesem Segment konnte sich HSBC Trinkaus die beiden einzigen Mandate aus Deutschland sichern: eine Hybrid Tier I-Transaktion über 500 Mio. US-Dollar für die NordLB sowie eine Nachranganleihe über 500 Mio. Euro für die Landesbank Berlin.

Anleihen für öffentlich-rechtliche Emittenten

Mit der weltweit auf ein Rekordniveau gestiegenen Staatsverschuldung hat auch die Emissionstätigkeit im öffentlich-rechtlichen Sektor 2009 einen Höhepunkt erreicht. Für die Republik Österreich haben wir jeweils eine Benchmark-Emission über 3 Mrd. Euro und eine über 1,5 Mrd. US-Dollar platziert. Eine weitere US-Dollar-Benchmark-Anleihe für die Bundesrepublik Deutschland belief sich auf 4 Mrd. US-Dollar.

Für die deutschen Bundesländer war HSBC Trinkaus Bookrunner bei fünf Benchmark-Anleihen. Den Anfang bildete zu Beginn des Jahres die bisher größte Anleihe eines Bundeslands mit 3,25 Mrd. Euro in zwei Tranchen (fünf und zehn Jahre) für das Land Baden-Württemberg, gefolgt von einem Mandat für Nordrhein-Westfalen. Weiter haben wir für die Gemeinschaftsanleihe der Bundesländer Nr. 32, für das Land Niedersachsen und erneut für Nordrhein-Westfalen mit einer US-Dollar-Benchmark-Anleihe die Funktion des Bookrunners übernommen.

Mit insgesamt 13 Benchmark-Transaktionen waren wir 2009 das führende Emissionshaus für deutsche und österreichische Agencies. Neben Anleihen für die deutsche KfW in Euro, US-Dollar und Britischen Pfund konnten Anleihen in allen drei Währungen für die L-Bank, NRW.Bank, OeKB und Asfinag emittiert werden. Die Sterling-Emission der NRW.Bank war für diesen Emittenten die erste Benchmark-Anleihe in dieser Währung.



► Emissionsgeschäft weiterhin auf hohem Niveau

Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren.

Pionier im jungen Derivatemarkt



Ende der 1980er-Jahre war der Markt für derivative Finanzprodukte noch jung. Trinkaus & Burkhardt erwies sich als besonders innovativer Emittent und sorgte für eine Reihe von Premierien. Erstmals in Deutschland brachte die Bank im Jahr 1989 zum Beispiel gedeckte Aktienoptionsscheine (Covered Warrants) sowie Zinsoptionsscheine heraus.

Die neuen Finanzinstrumente stießen bei den Anlegern

auf reges Interesse. Zudem führte Trinkaus & Burkhardt 1990 einen repräsentativen Performance-Index für traditionelle Optionsscheine ein, kurz: Tubos. Er beleuchtete den Markt für Optionsanleihen, die vorwiegend der Unternehmensfinanzierung dienten. Darüber hinaus zählte Trinkaus & Burkhardt zu den Gründungsmitgliedern der ebenfalls 1990 ins Leben gerufenen Deutschen Terminbörse (heute EUREX), des zentralen Handelsplatzes für Futures und Optionen.

Die Auszeichnung „Warrant House of the Year 1992“ unterstrich, dass das Know-how von Trinkaus & Burkhardt auf dem Feld der Finanzinnovationen seinesgleichen suchte. Als die Bank bereits eine führende Stellung im Geschäft mit Aktien- und Zinsoptionsscheinen erreicht hatte, kamen Zertifikate dazu, darunter 1995 das bundesweit erste Discountzertifikat und die ersten Multi-Discount-Zertifikate 1999. Der Name HSBC Trinkaus wurde zur Marke für innovative Finanzprodukte.

Im Jahr 2009 konnten wir fast ebenso viele strukturierte Wertpapiere emittieren wie im Vorjahr. Mit über 50.000 Optionsscheinen, Zertifikaten und strukturierten Anleihen (Vorjahr: etwa 55.000) liegt die Zahl der aufgelegten Produkte deutlich über den Werten in den Jahren 2007 (etwa 23.000) und 2006 (über 14.000). Die meisten Emissionen waren wie im Vorjahr Hebelprodukte sowie vergleichsweise einfach strukturierte Wertpapiere.

Auch für 2010 rechnen wir mit einer starken Emissionstätigkeit bei unseren Eigenprodukten.

Innovative Konzepte

Ein Schwerpunkt der Produktentwicklung lag 2009 auf innovativen Time-to-Market-Konzepten, ein weiterer auf der technischen Umsetzung von Produkten mit extrem kurzer Laufzeit.

So haben wir als erster Emittent mit großem Erfolg Intraday-Emissionen eingeführt. Dabei handelt es sich um Produkte, die sehr kurzfristig während des laufenden Tags angeboten werden können und dadurch aktuelle Marktbewegungen noch stärker berücksichtigen. Auch mit unseren börsennotierten Day Turbos mit nur einem Tag Laufzeit haben wir als erster Emittent Maßstäbe gesetzt.

Daneben haben wir unsere Produktpalette weiter ausgebaut. Hervorzuheben sind neue Angebote wie Barrier-Optionsscheine, Quanto Open End-Partizipationszertifikate auf Brent-Öl oder Memory Express Pro-Zertifikate.

Zudem haben wir den Bereich Marketing Retail Products dabei unterstützt, neue und richtungsweisende Tools für die Kundeninformation zu entwickeln. Dazu zählen Produktporträts für Discountzertifikate, die in Echtzeit alle wesentlichen Informationen sowie aktuellen Daten und Kennziffern wiedergeben. Wir planen, die Porträts, die wir in dieser Form als erster Emittent anbieten, auf andere Produktgruppen auszudehnen. So sind sie seit Anfang 2010 auch für Aktien- und Indexanleihen sowie Capped Bonus-Zertifikate verfügbar.

Die Zahl der Emissionen, die wir an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) für den öffentlichen Vertrieb in der Schweiz eingeführt haben, hat sich positiv entwickelt.

Hier konnten wir im vergangenen Jahr mit 1.058 Produkten (Vorjahr: 849) einen neuen Rekord erreichen. Die Emissionstätigkeit an der Pariser Börse (NYSE Euronext) haben wir eingestellt.

Strukturierte Schuldscheindarlehen

HSBC Trinkaus hat auch 2009 entsprechend den Bedürfnissen seiner Kunden strukturierte Schuldscheindarlehen begeben oder umstrukturiert, sei es bezogen auf die Laufzeit oder andere Gestaltungselemente. Außerdem konnten wir 2009 erneut diverse Namensschuldverschreibungen für die HSBC Bank plc arrangieren und unseren Kunden anbieten.

Aktienemissionen

Die Aktienkapitalmärkte haben sich im zurückliegenden Jahr zwar grundsätzlich positiv entwickelt, dennoch verlief das Geschäft auf dem Aktienprimärmarkt in Deutschland weiterhin schleppend. Das Marktumfeld für Börsengänge blieb schwach; leicht aufwärts strebende Tendenzen gab es bei Kapitalerhöhungen und Wandelanleihen. So konnten wir 2009 die Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht der K+S Aktiengesellschaft begleiten und erfolgreich umsetzen.

Es gibt erste Anzeichen, dass sich der Primärmarkt im Jahr 2010 erholt und das Geschäft mit Kapitalerhöhungen und Börsengängen damit wächst.

Im Profil

Emissionsgeschäft

Unser Emissionsgeschäft bietet vielfältige und qualifizierte Dienstleistungen rund um Kapitalmarktprodukte. Dabei handelt es sich beispielsweise um Produkte wie Aktien, Anleihen, Optionsscheine und Zertifikate, deren Ausgabe und Börseneinführung wir unter rechtlichen sowie wertpapierrechtlichen Gesichtspunkten strukturieren, koordinieren, dokumentieren und in enger Zusammenarbeit mit anderen Bereichen unseres Hauses realisieren.

Wir übernehmen darüber hinaus wesentliche Aufgaben im Emissionsfolgeschäft, sowohl bei eigenen als auch Fremdemissionen. Ferner befassen wir uns mit so unterschiedlichen Produkten wie Aktienoptionsprogrammen, Schuldscheindarlehen, Namensschuldverschreibungen, Übernahmeangeboten und Kapitalerhöhungen. Hinzu kommen Emissionsstellen-, Zahlstellen-, Hinterlegungsstellen- und Listing-Mandate.

- ▶ Geschlossene Immobilienfonds – bisher größtes Fondsvolumen platziert



Die HSBC Trinkaus Real Estate GmbH hat bereits 1996 die Trinkaus Europa Immobilien-Fonds-Reihe ins Leben gerufen. Sie umfasst geschlossene Fonds mit ausgewählten europäischen Immobilien. Ziel sind solide Immobilieninvestitionen an nationalen und internationalen Standorten. Dabei ist Diversifikation im Rahmen der Gesamtanlagestrategie ein wesentliches Element. Wir arbeiten mit deutschen und internationalen Immobilien-, Steuer- und Rechtsexperten zusammen, um die notwendigen Strukturen für die Investitionen zu definieren. Während der Bewirtschaftungsphase gewährleisten wir die professionelle Verwaltung der Objekte durch lokale Partner. Zu unseren bisher 14 Fonds zählt der Trinkaus Europa Immobilien-Fonds Nr. 10 Luxemburg KG, mit dem wir 2004 als erster Initiator im Großherzogtum Luxemburg aktiv waren. Im Jahr 2005 folgte der erste Fonds außerhalb Europas mit zwei Immobilien in Toronto, der wirtschaftlichen Hauptstadt Kanadas.

Mit dem Trinkaus Europa Immobilien-Fonds Nr. 12 Luxemburg/Airport GmbH & Co. KG haben wir 2008 – im 30. Jahr des Bestehens der HSBC Trinkaus Real Estate GmbH – einen Meilenstein unserer Geschichte gesetzt. Dieser Fonds ist mit seinen rund 81,5 Mio. Euro Gesamtinvestition (bisheriger Durchschnitt: rund 40 Mio. Euro) und einem Eigenkapital von circa 52,5 Mio. Euro unser bisher mit Abstand größter Fonds. In dem neu errichteten Bürogebäude hat im Wesentlichen die HSBC Trinkaus & Burkhardt (International) SA, eine Tochtergesellschaft der Bank, ihren Hauptsitz bezogen. Nach der sehr schnellen Platzierung von Anteilen im Wert von rund 20 Mio. Euro in nur sechs Wochen bis zum Jahresende 2008 haben wir die verbleibenden Anteile in Höhe von rund 30 Mio. Euro plangemäß 2009 platziert. Dies ist uns unter anderem durch unsere erstmalige Zusammenarbeit mit zwei führenden deutschen Großbanken gelungen.

Im Profil

Real Estate

Das Emissionshaus HSBC Trinkaus Real Estate GmbH, 100-prozentige Tochter der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG, bietet als Fonds-initiator die Beteiligung an sorgfältig ausgewählten geschlossenen Immobilienfonds an. Durch unsere eigene Fonds- und Objektverwaltung sichern wir unseren Anlegern höchste Qualität. Unsere Kriterien bei der Auswahl der Fondsimmobilen unterstützen konsequent mittel- bis langfristige Anlagestrategien. Wir investieren grundsätzlich nur an nachhaltigen Standorten. Außerdem muss die Substanz der Gebäude hochwertig und die Architektur anspruchsvoll sein. Zugleich verlangen wir marktgerechte Mietverträge mit Mietern erster Bonität.

Bisher haben wir insgesamt 14 Fonds aufgelegt. Sechs davon investierten in Immobilien in Deutschland, vier in den Niederlanden, einer in der Schweiz, zwei in Luxemburg und einer in Kanada. Nach zwei sehr erfolgreichen Fondsaufösungen verwaltete die HSBC Trinkaus Real Estate GmbH im Geschäftsjahr 2009 zwölf Fonds mit etwa 4.000 Zeichnungen von rund 3.000 Kunden und einem Investitionsvolumen von circa 540 Mio. Euro.



► Organisation und Personal

Wir sind uns der großen Verantwortung bewusst, die wir nicht nur gegenüber unseren Kunden, sondern auch gegenüber unseren Mitarbeitern haben. Gegenseitiges Vertrauen ist die Basis für unsere erfolgreiche Zusammenarbeit.

Die Auswahl und Bindung unserer Mitarbeiter sowie die Förderung ihrer individuellen Fähigkeiten sind uns besonders wichtig. Denn jeder Einzelne trägt durch Kompetenz, Offenheit, Serviceorientierung und Professionalität dazu bei, das außerordentlich hohe Niveau an Leistung und Qualität zu erreichen, das unsere Kunden von uns erwarten.

Ein weiterer Aspekt in einer Kundenbeziehung ist Zuverlässigkeit. Die ständige Verbesserung der Leistungsfähigkeit unserer IT-Systeme ist nicht nur notwendig, um den Bedürfnissen unserer Kunden zu entsprechen, sondern auch den steigenden Anforderungen von regulatorischer Seite. Eine unserer Stärken sind das Clearing- und das Transaktionsgeschäft, bei denen es auf ein hohes Maß an Perfektion und Flexibilität ankommt.

▶ Leistungsstarke Technologie und effiziente Prozesse

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden die IT-Systeme weiterentwickelt, neue Funktionen geschaffen und Arbeitsabläufe verändert, um den vielfältigen Anforderungen unserer Kunden, aber auch des Gesetzgebers gerecht zu werden. Ein Schwerpunkt lag auf der Einführung neuer Produkte und der Optimierung von Prozessen, um die Quote für eine vollautomatische Verarbeitung von Transaktionen weiter zu erhöhen.

Service im Zahlungsverkehr und Cash Management

Um einen professionellen Service im Zahlungsverkehr und Cash Management zu bieten, wurde unser Angebot im abgelaufenen Geschäftsjahr ausgebaut und optimiert. Zum November 2009 haben wir den europäischen Lastschriftverkehr (SEPA Direct Debit) eingeführt



und darüber hinaus für die Kommunikation mit unseren Kunden und Kontrahenten weitere vollautomatische Verfahren implementiert, die alle gängigen nationalen und internationalen Datenformate umfassen.

Die IT-Systeme und -Abläufe bewältigen damit auch außerordentliche Anforderungen, wie wir im abgelaufenen Jahr beweisen konnten: Für ein führendes Internetversandhaus haben wir erfolgreich die Lastschriftabwicklung innerhalb Deutschlands mit monatlich 2 bis 3 Millionen Transaktionen durchgeführt.

Wir haben unser Produktportfolio im Electronic Banking um ein neues Internetportal ergänzt; darüber hinaus haben wir für unsere international tätigen Firmenkunden zahlreiche Cash Management-Projekte individuell geplant und termingerecht realisiert. Unsere in Asien sowie in Nord- und Südamerika vor Ort tätigen HSBC-Kollegen unterstützten uns dabei.

2009 waren wieder diverse Änderungen in den Daten- und Kommunikationsformaten zu beachten, zum Beispiel im SWIFT-Umfeld. Gleiches gilt für neue gesetzliche Vorgaben wie die Einführung der EU-Zahlungsdienstrichtlinie (Payment Service Directive) zum 1. November 2009. Sämtliche Änderungen hat unser Haus erfolgreich umgesetzt.

Auf den Notfall vorbereitet

Im Rahmen des Risikomanagements der Bank haben wir uns systematisch darauf vorbereitet, den Geschäftsbetrieb auch in einem Notfall technisch und organisatorisch aufrechterhalten zu können, beispielsweise nach einem möglichen Brand in unseren Geschäftsräumen.

Wir haben unter anderem die schnelle Evakuierung von Gebäuden und die rasche Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebs in unseren so genannten „Hot Stand-by“-Ausweichräumen geübt. Hinzu kam die Simulation unterschiedlicher Notfallszenarien für die bereichsübergreifenden Krisenstäbe.

Die drohende Schweinegrippewelle im zweiten Halbjahr 2009 war eine erfolgreich bestandene Bewährungsprobe für unsere Vorkehrungen, mit denen wir dem Ausfall von Personal durch eine Pandemie begegnen können.

Zuverlässig und flexibel im Treasury Clearing

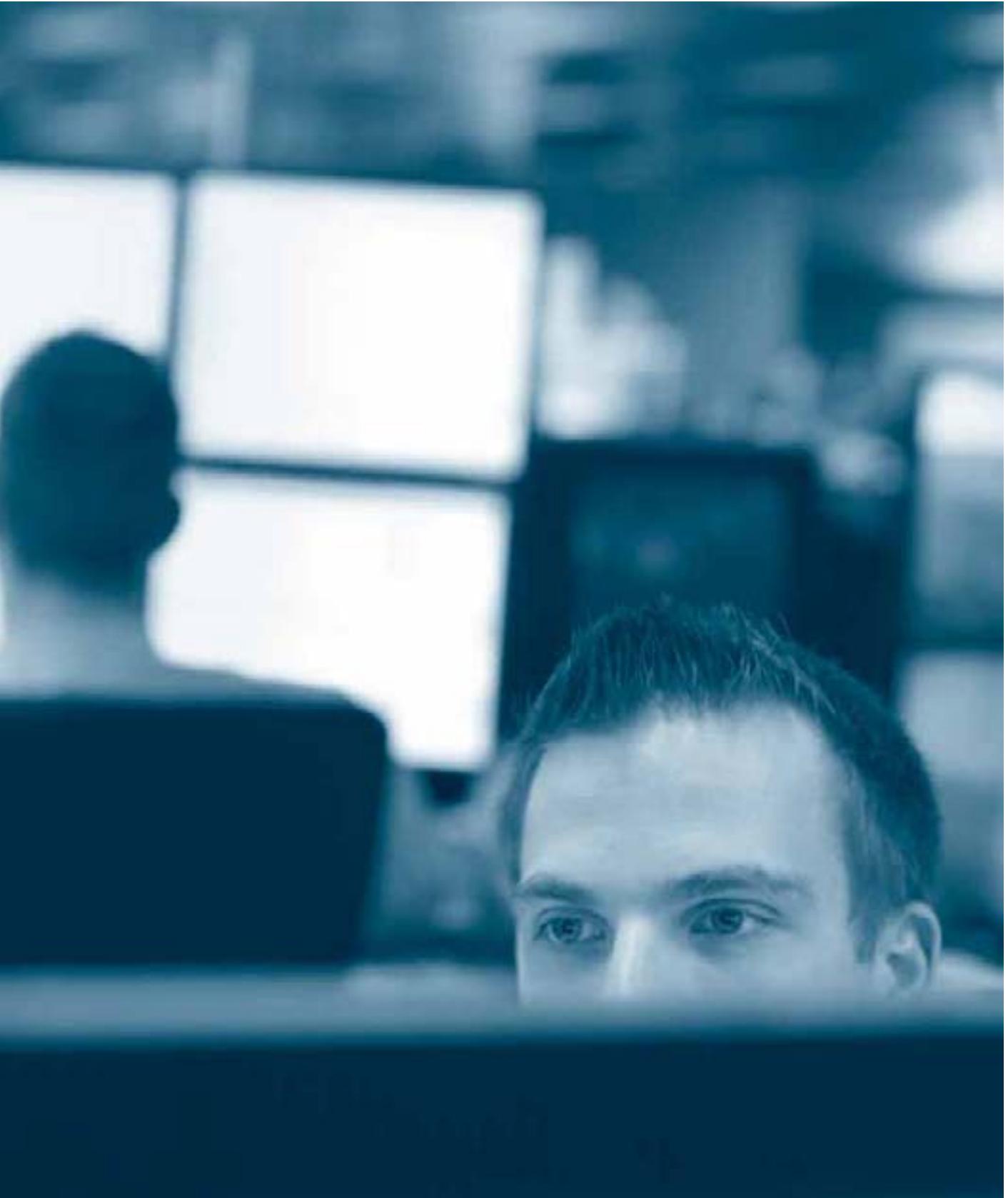
Das Treasury & Derivate-Team – traditionell ein starker Partner und flexibler Dienstleister für unseren Handel und alle Kundenbereiche – hat im Jahr 2009 knapp 200.000 Devisenhandelsgeschäfte in allen globalen Währungen abgewickelt. Auch die nichtkonvertiblen Währungen Asiens und Südamerikas sind gängige Treasury-Produkte für unsere internationalen Kunden.

Unser Geschäft hat sich in der Finanzmarkt-Krise der letzten beiden Jahre als robust erwiesen, und wir erwarten, dass sich unser Wachstum gerade im Devisen- und Treasury-Umfeld fortsetzt. So haben wir für unsere Firmenkunden im vergangenen Geschäftsjahr eine dreistellige Anzahl von revolving Kreditlinien zuverlässig geführt und bedient. Auch im Geldhandel ist die Bank traditionell eine gute Adresse. Wir nutzen inntägige SWIFT-Bestätigungen für diese Geschäfte und haben uns damit erfolgreich auf die Anforderungen unserer anspruchsvollen institutionellen Kunden eingestellt.

Dynamik und Wettbewerb im Derivate-Settlement

Das Aufsichtsrecht entwickelt sich als unmittelbare Reaktion auf die Finanzkrise dynamisch, besonders im Bereich der OTC-Derivate. Die Regulierungen führen zwar zu höherem Aufwand für IT und Organisation, erfreulicherweise aber auch zu mehr Betriebssicherheit und sogar zu schlankeren Prozessen. So vereinfacht das Gesetz zur Bilanzmodernisierung die Bilanzierung von Derivaten.

Das Leitbild für Regulierungen sind die Abläufe bei den Börsenderivaten. Hier vereint HSBC Trinkaus beispielhaft das Beste beider Welten. Denn unser Haus bietet für alle Eurex-Produkte die hohe Flexibilität eines lokalen Clearers und ist dank der weltweiten Terminbörsen-Mitgliedschaften der HSBC-Gruppe zugleich in der Lage, alle Geschäfte der globalen Futures & Options-Börsen nahtlos abzurechnen. Im Geschäftsjahr 2009 wurden mehr als 4 Millionen Handelsgeschäfte mit Futures und Optionen abgewickelt. Im laufenden Geschäftsjahr wird die Erweiterung der Eurex-Aktivitäten auf die US-amerikanischen Optionsbörsen eine wichtige Rolle spielen.



Kontinuierliche Optimierung des Angebots

Auf dem Feld der Börsenderivate ist es bereits heute üblich, Execution und Clearing Broker voneinander zu trennen – das globale Handelsgeschäft mit Devisen geht in die gleiche Richtung. Unser Haus trägt diese Entwicklung im Sinne seiner institutionellen Kunden mit. Wir betreiben einerseits als Depotbank für mehrere Hundert Fund-Segmente ein aktives Clearing Only-Geschäft und sind auf der anderen Seite für viele Kunden der Execution Broker ihrer Wahl.

Hier bestätigt sich täglich, wie richtig unsere strategische Entscheidung war, unseren Kunden sowohl höchst wettbewerbsfähiges Brokerage als auch leistungsfähige lokale Abwicklungsprozesse zur Verfügung zu stellen. Die ständige Optimierung dieses Angebots erfordert permanente Investitionen in unsere IT-Prozesse, in die Kompetenz unserer Mitarbeiter sowie in unsere Innovationsfähigkeit. Damit bleiben wir unseren Werten beständig verpflichtet, wie es unserer gelebten Tradition entspricht.

Im Profil

Betriebsbereiche

Die Betriebsbereiche wickeln IT-gestützt Transaktionen vom Zahlungsverkehr bis hin zum Wertpapier- und Derivategeschäft ab. Dieses Tätigkeitsfeld wandelt sich kontinuierlich durch Veränderungen der Technologie, der Märkte sowie der gesetzlichen Regelungen. Dadurch stehen sowohl die Mitarbeiter als auch die Technik vor großen Herausforderungen.

Wir verfügen über langjährige Erfahrung im Electronic Banking und kombinieren hier industrieweit gültige Standards mit individuellen Speziallösungen. Aufgrund der weltweit einzigartigen Möglichkeiten der HSBC-Gruppe bieten wir unseren Kunden eine umfangreiche Produktpalette.

Zugleich sind wir als Depotbank, Clearing House der Terminbörse und Kapitalmarkt-Kontrahent tätig. Voraussetzungen für unseren Erfolg sind Perfektion und Verlässlichkeit bei der Ausführung und Bestätigung unserer Handelsgeschäfte.

Zudem konzentrieren wir uns bei allen Aktivitäten darauf, mögliche Auswirkungen auf die Umwelt zu bedenken, Ressourcen zu schonen und negative Effekte so weit wie möglich zu vermeiden. Wir sind an den zahlreichen, als vorbildlich geltenden Umweltschutzprogrammen der HSBC beteiligt.

► Moderne und verlässliche Informationstechnologie

Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren.

Der Schritt ins Informationszeitalter

Zehn Megabyte – diesen Umfang kann heute ein einziges Digitalfoto haben. 1983 hätte ein solches die komplette Festplatte des ersten Personal Computers beansprucht, den Trinkaus & Burkhardt kaufte – und das auch noch zu einem stolzen Preis: 30.000 D-Mark kostete das IBM-Gerät.

Die ersten Schritte in das neue Informationszeitalter hatte Trinkaus zu diesem Zeitpunkt bereits hinter sich. Gemeinsam mit den Experten der amerikanischen Citibank, die in den 1970er-Jahren die Mehrheitseigentümerin der Bank war, entwickelten die Spezialisten von Trinkaus & Burkhardt ein völlig neues, maßgeschneidertes EDV-System. Dessen Leistungsfähigkeit war damals beispiellos; auch die Citibank selbst übernahm es teilweise.

Die EDV erleichterte nicht nur die Buchhaltung. Sie führte in einigen Bankbereichen wie dem Devisenhandel zu einem erheblichen geschäftlichen Aufschwung. Parallel zur neuen EDV richtete Trinkaus die Abteilung Abwicklungskontrolle ein, die sich bis heute als Prüfungsinstanz der gesamten Kontenführung und Buchhaltung bewährt.

Dem ersten PC folgten viele weitere; Trinkaus baute Netzwerke und Systemlandschaften auf und experimentierte mit den neuen Möglichkeiten. Die traditionsreiche Privatbank entwickelte sich zur technischen Avantgarde. So bot das Haus seinen Kunden mit TransCash bereits 1985 das bundesweit erste Electronic Banking-System an.

Geschäftsprozesse hängen zunehmend von der Sicherheit und Verfügbarkeit der IT-Systeme ab. Vor diesem Hintergrund sind wir bei unserer Strategie geblieben und haben auch 2009 unsere IT-Prozesse, -Werkzeuge und -Infrastruktur modernisiert und ausgebaut. Außerdem haben wir zusätzliche Infrastrukturkomponenten hochverfügbar ausgelegt.

Bereits 2008 hatten wir mit der Verlagerung unserer beiden Rechenzentren an neue Standorte begonnen, die modernsten Sicherheitsstandards entsprechen. Damit



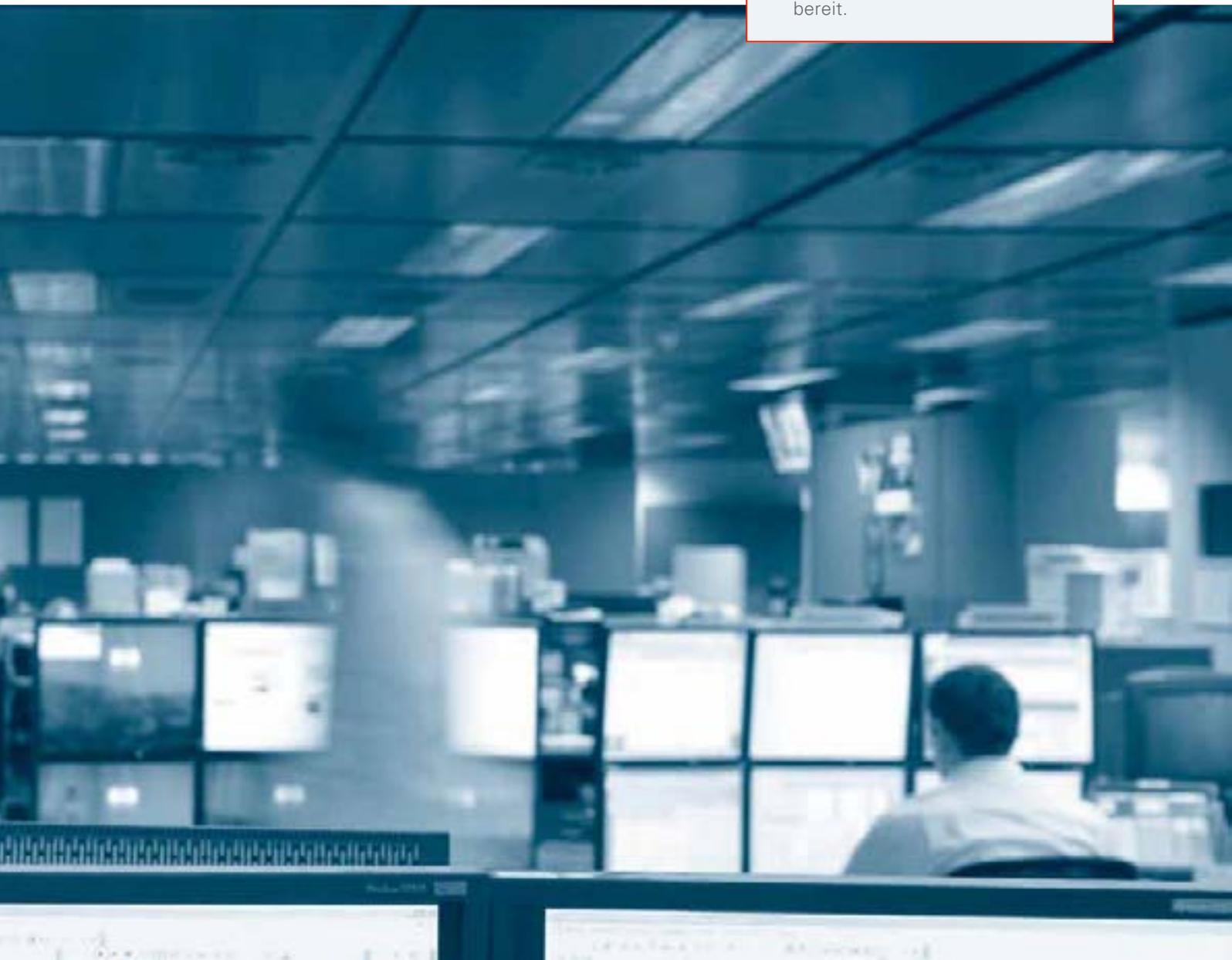
wollen wir die Verfügbarkeit der IT-Systeme sicherstellen und operative Risiken vermeiden. Mit der Verlagerung unseres zweiten Rechenzentrums ist dieses Projekt nun abgeschlossen.

Unsere IT-Anwendungssysteme haben wir vor allem neuen gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen angepasst. Beispiele dafür sind das Bilanzmodernisierungsgesetz, die Umsatzsteuerverordnung sowie die Maßnahmen zur Unterstützung der Single European Payment Area. Darüber hinaus haben wir neue Konzepte und Anwendungen erstellt, mit denen wir Geschäftsfelder erweitert und Geschäftsprozesse optimiert haben.

Im Profil

Information Technology

Der Bereich Information Technology (IT) gliedert sich im Wesentlichen in IT Development und IT Operations. IT Development entwickelt effiziente Individualsoftware und verbindet Standard-Software mit Inhouse-Lösungen. IT Operations betreibt die Anwendungssysteme – dazu zählen individuelle und Standard-Software – und stellt die erforderliche Infrastruktur bereit.



Kompetent und engagiert: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren.



Von der Bank in die Schulbank

Ständige Weiterbildung ist bei HSBC Trinkaus bereits seit Jahrzehnten nicht nur Anspruch, sondern gelebte Wirklichkeit. Denn der geschäftliche Erfolg des Hauses beruht wesentlich auf der Kompetenz und dem Fachwissen der Menschen, die in der Bank arbeiten.

1986 gründete die Bank die Trinkaus-Akademie, die mit individuellen, bedarfsgerecht ausgerichteten In-house-Veranstaltungen noch bis heute das Zentrum der betrieblichen Fortbildung ist. Erstmals vermittelten hier hauseigene Spezialisten den als Generalisten fungierenden Kundenbetreuern der Bank regelmäßig aktuelles Wissen zu Themenfeldern wie Handel, Steuern oder innovativen Produkten.

Darüber hinaus entwickelte die Bank einen teamorientierten Betreuungsansatz. Das Wissen von Kundenbetreuern und Produktspezialisten wurde gebündelt, sodass eine noch umfangreichere und kompetentere Betreuung der Kunden gewährleistet werden konnte.

Fortbildung zahlte sich schon damals für die Beschäftigten aus, eröffneten sich damit doch berufliche Freiräume und Karrierechancen. Gleichzeitig übergab die Bank ihren Mitarbeitern mehr Verantwortung und Selbstständigkeit. Eigenverantwortliche Arbeitsbereiche und die Möglichkeit, Ideen zu verwirklichen, wurden zu zentralen Merkmalen der Personalpolitik bei Trinkaus & Burkhardt.

Ende 2009 beschäftigte HSBC Trinkaus insgesamt 2.280 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit einem unverändert gebliebenen Durchschnittsalter von 38 Jahren. Die Altersstruktur unserer Bank ist damit weiterhin ausgewogen und trägt den Erfordernissen des Markts Rechnung.

Unser Personal zeichnet sich durch eine hohe fachliche Kompetenz, eine sorgfältige Arbeitsweise und eine ausgeprägte Servicementalität aus. Verbunden ist dies mit einer äußerst hohen Motivation. Dies alles macht uns seit Langem zum geschätzten Geschäftspartner unserer anspruchsvollen Kunden und ist eine wichtige Voraussetzung für die Erfüllung unseres hohen Qualitätsanspruchs.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind erwiesenermaßen außergewöhnlich engagiert und loyal. Dies zeigt uns, dass wir bei der Rekrutierung und der Personalentwicklung erfolgreich vorgehen. Die niedrige Fluktuation bei HSBC Trinkaus verringerte sich 2009 erneut und liegt nun bei 4,6%. Dies sowie die mit 8,5 Jahren äußerst lange durchschnittliche Zugehörigkeit der Mitarbeiter zu unserem Haus ermöglichen der Bank die angestrebte Kontinuität bei der Betreuung der Kunden. Je länger und besser die Mitarbeiter unsere Kunden kennen, umso leichter fällt es ihnen, individuell die optimalen Lösungen für jeden Einzelnen zu finden und umzusetzen.

HSBC Trinkaus legt großen Wert auf die jährliche Mitarbeiterbefragung. Schließlich sollen deren Ergebnisse zu konkreten und spürbar positiven Veränderungen führen. Sehr erfreulich ist daher, dass eine überwältigende Mehrheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von HSBC Trinkaus der Ansicht ist, dass die Ergebnisse der vergangenen Mitarbeiterumfragen intensiv nachgehalten wurden und die darauf aufbauenden Verbesserungsmaßnahmen uns zu einem noch attraktiveren Arbeitgeber machen.

Nachhaltige Personalentwicklung

Unsere Mitarbeiter sichern den Unternehmenserfolg mit ihrer Kompetenz und Leistungsbereitschaft. Eine unserer Stärken ist es, schnell und flexibel auf veränderte Anforderungen in unserem höchst spezialisierten und wettbewerbsintensiven Marktumfeld zu reagieren. Dies gelingt uns aber nur dann, wenn unsere Mitarbeiter optimal

vorbereitet sind. Deshalb sind eine intensive Förderung und eine qualifizierte Weiterbildung seit Jahren wesentliche Bestandteile unserer Personalpolitik.

Im vergangenen Jahr haben insgesamt 3.883 Teilnehmerinnen und Teilnehmer 706 interne und externe Fortbildungen besucht. Wir haben das vorhandene Know-how unserer Experten im Haus ebenso genutzt wie die Kompetenz externer Trainer. Neben den kontinuierlich angebotenen PC- und IT-Schulungen, den Akquisitionstrainings sowie der fremdsprachlichen Weiterbildung haben wir 2009 wiederum interne produktspezifische Weiterbildungen im Firmen- und Privatkundengeschäft sowie Schulungen für Spezialisten in den Bereichen Kredit, Finance sowie Sales und Handel organisiert.

Zu einem festen Bestandteil unseres Weiterbildungsangebots haben sich die Führungskräfte trainings entwickelt. Sie sind auf die Anforderungen der unterschiedlichen Führungsebenen abgestimmt. Individuell zugeschnittene Trainings und Coachings widmen sich Themen wie Kommunikation, Präsentation, Verhandlungskompetenz sowie der Persönlichkeitsentwicklung und der Optimierung der Führungskompetenz. Diese Angebote verbessern die Qualifikation und die Karrierechancen unserer Mitarbeiter.

Wichtige Partner für die Fortbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind nach wie vor die Frankfurt School of Finance & Management, die European Business School (ebs), die Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA), das CFA-Institute, die Deutsche Börse sowie weitere spezialisierte Veranstalter und Hochschulen.

2009 haben wir neben verschiedenen berufsbegleitenden Bachelor- und Master-Studiengängen wiederum die breit gefächerten praktischen Ausbildungsgänge der Frankfurt School vom Bankfachwirt (IHK) bis zum diplomierten Bankbetriebswirt angeboten. Hinzu kam eine Reihe von Spezialausbildungen zum International Certified Accountant (ICA), Certified Internal Auditor (CIA) und Certified Investor Relations Officer (CIRO) sowie zum Certified Alternative Investment Analyst (CAIA) und Certified Credit Analyst (CCrA). Die hier aufgeführten Titel machen deutlich, wie wichtig es unserer Bank ist, unsere Mitarbeiter aufgabenbezogen auszubilden und renommierte Vertragspartner damit zu beauftragen.

Insgesamt 84 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben im vergangenen Jahr Seminare und globale Weiterbildungsveranstaltungen der HSBC an verschiedenen Standorten im Ausland besucht.



Darüber hinaus setzen wir im Rahmen der weiterhin wachsenden internationalen Zusammenarbeit einige Kräfte unseres Hauses befristet an HSBC-Standorten in Großbritannien, der Schweiz, Frankreich, Luxemburg, Spanien, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Hongkong und China ein. Die Dauer dieser Aufenthalte variiert zwischen einigen Wochen und mehreren Jahren.

Perspektiven für unseren Nachwuchs

Die Ausbildung zählt für uns zu den strategischen Aufgaben der Personalarbeit. Uns ist es wichtig, jungen Menschen eine fundierte Ausbildung und gute berufliche Perspektiven zu bieten. Insgesamt 35 hoch motivierte Auszubildende qualifizieren sich derzeit bei uns zu Bankkaufleuten, Kaufleuten für Bürokommunikation sowie Fachinformatikern. Außerdem werden bei unserer Tochtergesellschaft HSBC INKA sechs Auszubildende zu Investmentfondskaufleuten und weitere sechs bei der HSBC Transaction Services zu Kaufleuten für Bürokommunikation qualifiziert. Wir sind stolz darauf, dass auch in diesem Jahr 20 Auszubildende im HSBC Trinkaus-Konzern überwiegend gute bis sehr gute Abschlussergebnisse erzielt haben.

Im vergangenen Jahr haben wir mit sechs ehemaligen Auszubildenden für Bürokommunikation und den beiden Fachinformatikern nach ihrer Lehrzeit Anstellungsverträge abgeschlossen. Auch die HSBC Transaction Services hat ihre beiden ausgelernten Auszubildenden übernommen. Die meisten Bankkaufleute hingegen haben sich – wie schon in der Vergangenheit – zunächst für ein Vollzeitstudium entschieden. Zu diesen ehemaligen Auszubildenden halten wir während ihres Studiums engen Kontakt, indem wir ihnen beispielsweise die Möglichkeit bieten, als Werkstudenten oder Praktikanten bei uns zu arbeiten.

Zum 1. August 2010 werden wir unser Ausbildungsangebot um zwei Ausbildungsplätze im Berufsbild Bankkauffrau/-mann erweitern, die mit einem parallelen Bachelor-Abendstudium „Business Administration“ an der Fachhochschule für Oekonomie und Management verbunden werden.

Wir werden uns weiter intensiv in der qualifizierten Ausbildung junger Menschen engagieren und vertrauen darauf, mit einem Angebot aus Theorie, hausinternen Praxis trainings, Workshops und Online-Medien sowie einer intensiven Betreuung den richtigen Weg zu verfolgen.

Erfolgreiche Hochschulaktivitäten

Ein zielgerichtetes Hochschulmarketing bildet für uns nach wie vor eine besonders wichtige Grundlage, um qualifizierten Nachwuchs zu gewinnen. Wir haben uns wie in der Vergangenheit darauf konzentriert, praxisnahe Vorlesungen durch Spezialisten unseres Hauses anzubieten sowie auf verschiedenen Messen der bedeutenden Hochschulen präsent zu sein. Hier stellen sich sowohl Vertreter des Managements als auch des Stabsbereichs Personal den Fragen der Studenten und begeistern mit Workshops und Fallstudien. Ziel ist es, talentierte Studierende und Absolventen auf HSBC Trinkaus als interessanten Arbeitgeber aufmerksam zu machen. Die Besucher der Hochschulmessen informieren sich über berufliche Einstiegsmöglichkeiten und können frühzeitig den Kontakt zu unserem Hause knüpfen.

Qualifizierte Studentinnen und Studenten können zudem verschiedene Fachbereiche von HSBC Trinkaus in anspruchsvollen Praktika oder als Werkstudenten kennenlernen. Darauf aufbauend, halten wir mit unserem Programm „HSBC Trinkaus-return“ die Bindung zu ausgewählten Studierenden nach ihrem ersten Kontakt zu uns aufrecht, um sie möglicherweise später als Absolventen für unser Haus gewinnen zu können.

Herausragende Studienabsolventen haben die Chance, als Direkteinsteiger oder Trainees bei uns zu starten. Die Traineeprogramme werden individuell auf die Mitarbeiter zugeschnitten und können einen Auslandseinsatz innerhalb der HSBC-Gruppe sowie zielgerichtete Weiterbildungen umfassen. Im Anschluss daran haben die Absolventen in unserem Haus vielfältige Perspektiven.

Wir freuen uns, dass wir auch 2009 rund 40 Hochschulabsolventen als Trainees oder Direkteinsteiger begrüßen konnten.

Unsere Verantwortung

Das Bewusstsein für unsere gemeinsame gesellschaftliche Verpflichtung prägt die Unternehmenskultur von HSBC Trinkaus. Die Bank bekennt sich dazu, die Individualität ihrer Mitarbeiter zu schätzen und zu achten. Unsere Vision und unsere Werte sind neben weiteren wichtigen Regeln für alle Beschäftigten im Verhaltenskodex der Bank formuliert. Dazu zählen auch der Grundsatz der Gleichbehandlung und die Verpflichtung, die persönliche Würde, die Privatsphäre und die Persönlichkeitsrechte aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu respektieren. Für uns ist es seit jeher selbstverständlich, die „Kultur der Antidiskriminierung“ zu schaffen, die der Gesetzgeber in der Begründung zum Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz von allen Arbeitgebern fordert.

Wir wollen unsere Vielfalt und Internationalität bewusst nutzen, um damit interne Prozesse und Vorgehensweisen zu unterstützen. Unabhängig von Faktoren wie Alter, Geschlecht oder Nationalität sollen alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die gleichen Chancen haben, sich in unserem Hause zu entfalten. Die Grundlagen für unsere Unternehmenskultur sind daher offene Kommunikation, Vertrauen und gegenseitiger Respekt. Zudem liegt uns daran, dass unsere Mitarbeiter ihr berufliches und privates Leben gut miteinander vereinbaren können, denn nur so lassen sich Kreativität und Innovationsfähigkeit am Arbeitsplatz weiterentwickeln.

HSBC Trinkaus stellt daher die geeigneten Rahmenbedingungen für eine gesunde Work-Life-Balance und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf bereit. Wir bieten Teilzeit- sowie Telearbeitsplätze an und haben im vergangenen Jahr unter dem Namen „TuB-Zwerge“ einen Betriebskindergarten gegründet, in dem 2009 bereits elf Mitarbeiterkinder betreut wurden.

Unser Dank

Wir bedanken uns herzlich bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr Engagement und ihre Verbundenheit mit unserem Hause.

Ihre Initiative und ihre vertrauensvolle Zusammenarbeit mit uns honorieren wir weiterhin durch eine angemessene und ergebnisorientierte Vergütung, ergänzt durch zahlreiche ausgesuchte Nebenleistungen, insbesondere zur betrieblichen Altersversorgung.

Den Mitgliedern des Betriebsrats gilt ebenfalls unser Dank, da nur durch die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit im gemeinsamen Interesse der Bank und ihrer Mitarbeiter der Erfolg unseres Unternehmens langfristig gewährleistet werden kann.

Im Profil

Personal

Der Tätigkeitsschwerpunkt unseres Stabsbereichs Personal liegt auf der individuellen Betreuung derzeitiger, potenzieller wie auch ehemaliger Mitarbeiter der Bank. Dies umfasst die Personalbeschaffung ebenso wie die Personaleinsatzplanung und die Personaladministration. In unserer Arbeit genießen Werte wie Kontinuität, Vertrauen und Service höchste Priorität. Denn die Einsatzbereitschaft, das Know-how und die Loyalität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bilden unser wichtigstes Kapital. Sie tragen den Erfolg unserer Bank in die Zukunft.

Wir bereiten die Mitarbeiter des Stabsbereichs Personal systematisch durch spezielle Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen auf die Anforderungen ihres jeweiligen Aufgabengebiets vor. Unsere Spezialistenteams betreuen den Austausch innerhalb der weltweit tätigen HSBC-Gruppe und sind in nationale und internationale Projekte eingebunden. Sie erstellen komplexe Management-Informationen sowie Reportings und sorgen für eine serviceorientierte Gehaltsabrechnung und Personalkontoführung.

► Corporate Responsibility

HSBC Trinkaus bekennt sich zu einer nachhaltigen Unternehmensführung. Sie stellt das Fundament unserer Geschäftstätigkeit dar. Dieses Bekenntnis wurzelt einerseits in unserer 225-jährigen Tradition als Privatbank, andererseits in unserer Zugehörigkeit zur globalen HSBC-Gruppe, die als eines der führenden nachhaltigen Unternehmen weltweit gilt. Auch in unserer Corporate Responsibility (CR) vereinen wir damit das Beste beider Welten.

Wir verfolgen eine integrierte CR-Strategie, nach der unternehmerisches Handeln ökonomische, ökologische und soziale Verantwortung umfasst. Sie gilt besonders mit Blick auf die kommenden Generationen. Wir sind überzeugt, dass langfristiger wirtschaftlicher Erfolg verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln voraussetzt.





▶ Verantwortlich handeln heißt nachhaltig handeln

Den Werten verpflichtet. Seit 225 Jahren.



Verantwortung aus Tradition

Wer von Süden her Düsseldorfs Königsallee betritt, kann ihn gar nicht übersehen, den bronzenen Bergischen Löwen, das stolze Wappentier der Stadt. Seit 1963 wacht er da, gestiftet vom Bankhaus C. G. Trinkaus, das die Plastik der Stadt zu deren 675. Geburtstag schenkte.

So steht der Bergische Löwe auch für die gesellschaftliche Verantwortung, die die Bank und ihre Partner stets wahrgenommen haben. Bereits Christian Gottfried Trinkaus verband die Übernahme der Bankgeschäfte 1852 von seinem Onkel mit einer Stiftung an die Evangelische Kirchengemeinde Düsseldorf. Wilhelm Pfeiffer richtete im 19. Jahrhundert diverse Stiftungen für kommunale Zwecke ein. Noch heute erinnert die 1906 entstandene Pfeifferbrücke an ihn. Sie erschließt den Grafenberger Wald, dessen Entwicklung zum Naherholungsgebiet für die Düsseldorfer Bürger Pfeiffer immer ein Anliegen war.

Mit Düsseldorf ist HSBC Trinkaus besonders verbunden und hat etwa auch die Börse und das Schauspielhaus mitgegründet. Trinkaus-Auditorium heißt zudem seit 1985 der größte Hörsaal im K20, dem Stammhaus der Kunstsammlung NRW. Mit gutem Grund: Anlässlich ihres 200. Geburtstags hatte die Bank das Museum mit einer Spende unterstützt.

Nachhaltigkeit im Kerngeschäft

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat die Bedeutung von Corporate Responsibility (CR) im Kerngeschäft eindrucksvoll deutlich gemacht. Unser auf Nachhaltigkeit angelegtes Geschäftsmodell hat sich erneut bewährt. Es zeichnet sich durch eine konservative Grundhaltung im Rahmen eines bewährten Geschäftsmodells aus, eine über Jahrzehnte stabile Zielkundendefinition sowie eine hohe Betreuungskontinuität, gepaart mit einer geringen Mitarbeiterfluktuation. Dies versetzt uns in die Lage, die Anforderungen unserer Stakeholder zu erfüllen: als zuverlässiger Geschäftspartner für unsere Kunden, attraktiver Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb für unsere Mitarbeiter, solide und ertragreiche Investition für unsere Aktionäre und bedeutender und verlässlicher Steuerzahler der Stadt Düsseldorf, der wir seit unserer Gründung 1785 verbunden sind.

Socially Responsible Investments (SRI)

Unser Haus verfügt über ein umfassendes Aktien-Research für börsennotierte Unternehmen aus dem Bereich SRI/Renewables (Solar-, Wind-, Abfall- und Wasserwirtschaft). Alle Publikationen, die das Thema Klimawandel zentral ansprechen, kennzeichnen wir seit September 2008 mit dem HSBC Climate Change-Logo.

Seit 2006 veranstalten wir jährlich die HSBC Small/Mid Cap SRI Conference „Responsible growth – Investments for the Future“ in Frankfurt am Main. Mit über 270 Teilnehmern, davon 110 Investoren, handelte es sich 2009 um eine der größten globalen Konferenzen ihrer Art. Während der zweitägigen Veranstaltung wurden über 430 Einzelgespräche zwischen Unternehmen und Investoren geführt. Zudem standen 18 Gruppenvorträge auf dem Programm. Bei unseren beiden Austria Companies Conferences in London und Frankfurt am Main konnten wir Kunden ebenfalls zahlreiche Unternehmen aus dem SRI-Sektor vorstellen. Darüber hinaus haben wir für eine Vielzahl von SRI-/Umwelt-Unternehmen auf dem Eigenkapitalforum in Frankfurt am Main und der Europäischen Photovoltaics-Messe PVSEC in Hamburg Termine mit Investoren organisiert. Ergänzend kamen im vergangenen Jahr 63 Roadshow-Tage bei internationalen Investoren mit SRI-/Umwelt-Unternehmen hinzu.

HSBC Trinkaus bringt nachhaltig ausgerichtete Anlagezertifikate auf Aktien-Baskets mit SRI-orientierten Investmentstrategien auf den Markt. Sie wenden sich an private und institutionelle Investoren. Aktuell haben wir fünf Partizipations- beziehungsweise Themenzertifikate zu den Basiswerten Ökodax, Sustainable Water, Sustainable Healthy Living, Alternative Energien und Klimaschutz aufgelegt.

Auf dem Feld der Alternativen Investments haben wir 2009 den HSBC Environmental Infrastructure Fund (HEIF) mit einem Volumen von 49,4 Mio. Euro im ersten Closing platziert. HEIF investiert in Greenfield-Infrastrukturprojekte in den Segmenten Regenerative Energien, Wasseraufbereitung, Abfallentsorgung und anderen Umweltdienstleistungen. Unter Greenfield-Investitionen versteht man die Entwicklung und Konstruktion von Projekten im Gegensatz zu Investitionen in schon bestehende Anlagen. Der Fonds hat bereits in ein regeneratives Energie- und ein Wasserwiederaufbereitungs-Projekt investiert und besitzt zudem die Exklusivitätsrechte für zwei weitere Projekte der regenerativen Energiegewinnung.

Die HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH betreut seit vielen Jahren nachhaltige Spezial- und Publikumsfonds. Dabei kooperiert sie seit 2003 mit der SAM AG in Zürich, die zu den weltweit führenden Anbietern nachhaltiger Anlagen zählt. Gemeinsam

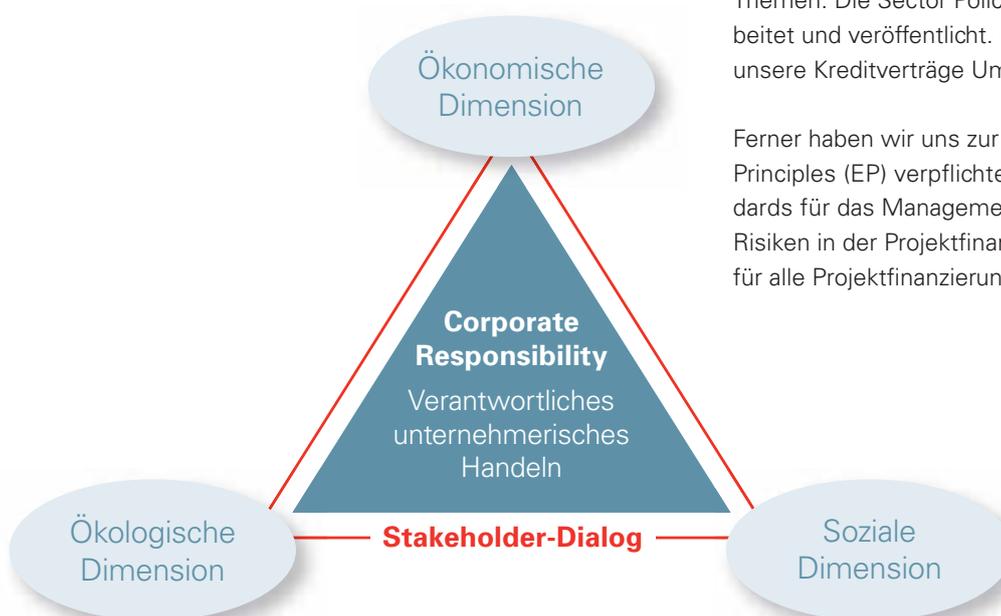
mit der SAM AG entwickelt und vertreibt sie Produkte und Konzepte, die neben ökonomischen auch ökologische, ethische und soziale Kriterien berücksichtigen.

Die HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH und HSBC INKA gehören zu den Unterzeichnern des Carbon Disclosure Project. Durch die HSBC haben wir ferner die United Nations Principles for Responsible Investment (UNPRI) anerkannt. Um im Markt ein weiteres Zeichen zu setzen, ist HSBC Trinkaus 2010 Sponsor des Portfolio Professionell Award in der Kategorie „Bester nachhaltiger Investor“.

Nachhaltigkeit bei der Kreditvergabe

Grundsätzlich überprüft HSBC Trinkaus alle Kreditengagements und -anfragen hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeitsbeziehungsweise Reputationsrisiken. Die HSBC setzt darüber hinaus in bestimmten Sektoren seit Anfang 2008 ein weltweit einheitliches Sustainability Risk Rating ein. Bereits seit einigen Jahren verwenden wir besondere Regelungen für bestimmte Branchen. Dazu gehören Chemicals, Defence, Energy, Forest Land & Forest Products, Freshwater sowie Mining & Metals, für die so genannte Sector Policies definiert sind. Auf dieser Basis schätzen wir Engagement, Leistungsvermögen und Erfahrungen des Kunden, Produkthaftung und soziales Engagement ein und beurteilen mögliche Auswirkungen auf die Umwelt, regionale Gemeinschaften und andere Themen. Die Sector Policies werden laufend überarbeitet und veröffentlicht. Darüber hinaus enthalten alle unsere Kreditverträge Umweltklauseln.

Ferner haben wir uns zur Beachtung der Equator Principles (EP) verpflichtet, des internationalen Standards für das Management sozialer und ökologischer Risiken in der Projektfinanzierung. Die 15 Kriterien, die für alle Projektfinanzierungen ab 10 Mio. Euro gelten,



wurden unter anderem von der Weltbanktochter IFC entworfen und entsprechen im Wesentlichen den Öko- und Sozialstandards der Weltbank.

Wir bilden unsere Mitarbeiter intensiv und systematisch weiter, um sicherzustellen, dass sie die beschriebenen Vorgaben in der Risikobeurteilung und im Genehmigungsprozess beachten. Zusätzlich sind spezielle Risk Manager für die Einhaltung der Prozesse verantwortlich.

Ökologische Verantwortung

2005 war HSBC die weltweit erste CO₂-neutrale Großbank und das erste CO₂-neutrale Unternehmen innerhalb des FTSE 100. Dies wurde durch den Carbon Management-Plan der HSBC-Gruppe erreicht, in den wir als HSBC Trinkaus vollständig integriert sind. Der Plan umfasst vier Komponenten:

Zunächst ermitteln und überwachen wir kontinuierlich die CO₂-Emissionen unseres Unternehmens. Zweitens reduzieren wir den Energieverbrauch. Hierzu haben wir einen Verbesserungsprozess implementiert, der uns dazu zwingt, ökonomische und ökologische Einsparpotenziale konsequent zu nutzen.

Der Bezug von Ökostrom stellt die dritte Komponente dar. An unserem Hauptsitz in Düsseldorf haben wir eine Vereinbarung mit den Stadtwerken getroffen. Sie sieht die Abnahme von jährlich rund 8,7 Mio. Kilowattstunden vor und ist im Rahmen des international anerkannten Renewable Energy Certificate System (RECS) zertifiziert. Einen zusätzlichen Umweltnutzen bestätigt das Gütesiegel ok power des Vereins Energie Vision e. V., weil Gewinne aus dem Stromtarif in neue Anlagen zur regenerativen Energieerzeugung investiert werden. Ökostrom hat einen Anteil von rund 95 % an unserem gesamten Stromverbrauch.

Die vierte und letzte Komponente ist die Kompensation der restlichen CO₂-Belastungen, die wir durch unsere Geschäftstätigkeit verursachen. Wir erwerben dafür Emissionszertifikate aus anerkannten Projekten zur Emissionsminderung. Diese Kompensation erfolgt für die gesamte HSBC-Gruppe zentral aus London.

HSBC Climate Partnership

HSBC Trinkaus beteiligt sich seit 2008 an der HSBC Climate Partnership, einer Initiative der HSBC zur Bekämpfung der negativen Folgen des Klimawandels. Auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von HSBC Trinkaus unterstützen das Programm, dem eine fünfjährige Partnerschaft zwischen der HSBC und vier weltweit führenden Umweltorganisationen zugrunde liegt: The Climate Group, Earthwatch Institute, Smithsonian Tropical Research Institute (STRI) und WWF.

Im Rahmen der HSBC Climate Partnership werden weltweit mehr als 2.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der HSBC als so genannte Climate Champions zu einer Green Task Force ausgebildet und für die Probleme des Klimawandels sensibilisiert. HSBC investiert in dieses weltweit größte Projekt seiner Art 100 Mio. US-Dollar. Zum Programm zählen beispielsweise Projekte für saubere, grünere Stadtbilder in Hongkong, London, Mumbai, New York und Shanghai. Im Mittelpunkt steht der größte Feldversuch seiner Art, bei dem die langfristigen Folgen des Klimawandels auf die Wälder der Erde untersucht werden. Hinzu kommen der Schutz der weltgrößten Flüsse und andere Themen.

Soziale Verantwortung

Zahlreiche freiwillige Sozialleistungen dokumentieren unsere soziale Verantwortung gegenüber unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Dazu gehören eine umfassende betriebliche Altersversorgung, unsere Unterstützungskasse für hilfsbedürftige Mitarbeiter und das Firmenticket für den öffentlichen Personennahverkehr. Hinzu kommt der Familienservice, der bei der Suche nach externen Betreuungsangeboten für Kinder oder ältere Angehörige hilft. In Düsseldorf hat im Januar 2009 unser Betriebskindergarten „TuB-Zwerge“ seine Türen geöffnet. Er bietet 20 Betreuungsplätze für Kinder unter drei Jahren, wurde außerordentlich positiv aufgenommen und trägt zur Verbesserung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf bei.

Zudem führen wir in unserem Hause jährlich eine umfassende Mitarbeiterumfrage durch, um ein Bild der Bedürfnisse und Wünsche unserer Mitarbeiter zu erhalten und positive Veränderungen anzustoßen. Aufbauend auf den

Ergebnissen dieser Befragung werden Aktionspläne mit konkreten Maßnahmen pro Bereich erarbeitet, deren Umsetzung im Folgejahr wiederum bewertet wird.

Gesellschaftliches Engagement

Soziales und kulturelles Engagement ist in unserer 225-jährigen Unternehmensgeschichte fest verankert. In dieser Tradition steht unser Engagement für Kunst und Kultur mit einem Schwerpunkt in Düsseldorf. Unser Haus hat viele Institutionen (mit)gegründet und das kulturelle Leben in Düsseldorf mitgeprägt. Langjährige Beziehungen bestehen zum Beispiel zur Kunstakademie Düsseldorf und zur Kunstsammlung NRW. Auch der Robert-Schumann-Hochschule Düsseldorf, der Düsseldorfer Tonhalle und der Deutschen Oper am Rhein sind wir verbunden. Über die Stadtgrenzen hinaus engagieren wir

uns unter anderem für das Folkwang Museum Essen, die Bachakademie Stuttgart und die Gesellschaft der Freunde von Bayreuth. Darüber hinaus unterstützen wir viele weitere kulturelle, soziale und kirchliche Einrichtungen in Düsseldorf und an den Standorten unserer Niederlassungen.

HSBC Trinkaus fördert das ehrenamtliche Engagement seiner Mitarbeiter. 2008 haben wir eine Weihnachtsspendenaktion ins Leben gerufen, bei der unsere Mitarbeiter Projekte vorschlagen und auswählen. 2009 gingen die Spenden an folgende soziale Projekte: das Suizidpräventions-Projekt „ANNA – junge Menschen in Krisen“, Darmstadt, die Düsseldorfer Tafel e.V. und den Evangelischen Waisenhausverein e.V., München. In allen drei Projekten setzen sich Mitarbeiter unseres Hauses persönlich ein.

HSBC Trinkaus Schulprojekt

Unsere Motivation

- HSBC Trinkaus fördert das ehrenamtliche Engagement seiner Mitarbeiter. Einen Schwerpunkt bildet das Thema „Jugend und Bildung“.
- Ökonomische Bildung ist in unserer modernen Gesellschaft unverzichtbar, sowohl im Lebensalltag als auch im Beruf. Wirtschaftswissen wird jedoch in den allgemeinbildenden Schulen nicht systematisch vermittelt.
- Innerhalb unseres Schulprojekts geben unsere Mitarbeiter ihr wirtschaftliches Know-how an Schülerinnen und Schüler aller Schulformen weiter. Ziel ist eine langfristige Kooperation mit Schulen, um ökonomische Zusammenhänge darzustellen, aktuelle Wirtschaftsthemen zu diskutieren und auf Umweltthemen aufmerksam zu machen.

Unser Angebot

- Experten im Unterricht: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Hauses engagieren sich als Referenten oder Diskussionspartner zu spezifischen, unterrichtsrelevanten Wirtschaftsthemen, die individuell abgestimmt werden.
- Veranstaltungsreihe „Wirtschaftswissen für Lehrerinnen und Lehrer“: Drei- bis viermal jährlich laden wir interessierte Lehrerinnen und Lehrer zu unseren Seminaren ein. Bei der Themenauswahl setzen wir die Wünsche der Schulen um.
- Sonderveranstaltungen: individuell mit der jeweiligen Schule konzipierte Workshops, Führungen und Ähnliches.

Seit 2008 beteiligen wir uns an den Freiwilligentagen der Diakonie Düsseldorf („Sozial gewinnt“). Im vergangenen Jahr haben unsere Mitarbeiter den Aufbau der Lebensmittelausgabe für bedürftige Menschen im Stadtteil Flingern unterstützt, eine Kindertagesstätte im Stadtteil Lichtenbroich renoviert und sich im Rahmen der Biografiearbeit mit demenzten Menschen in einem Seniorenwohnheim engagiert.

Hinzu kamen viele weitere Initiativen und Spendensammelaktionen unserer Mitarbeiter. Dieses Engagement werden wir weiterhin unterstützen und ausbauen.

Schwerpunkt „Jugend und Bildung“

Ökonomische Kenntnisse sind in unserer modernen Gesellschaft unverzichtbar, das gilt sowohl im Privatleben als auch im Beruf. Ökonomische Bildung stärkt das Verständnis für unsere Wirtschaftsordnung und vermittelt die Einsicht, dass man sich nicht folgenlos der ökonomischen Sachlogik entziehen kann. Wirtschaftswissen wird jedoch in den allgemeinbildenden Schulen nicht systematisch unterrichtet.

Aus diesem Grunde halten Vorstände und Mitarbeiter unseres Hauses seit Jahren regelmäßig Gastvorträge an Schulen und Universitäten. Um dieses Engagement auszuweiten, haben wir 2009 das HSBC Trinkaus-Schulprojekt ins Leben gerufen. In Schulen der Region Düsseldorf und an unseren Niederlassungsstandorten vermitteln unsere Mitarbeiter Wirtschaftswissen als „Experten im Unterricht“. Damit wollen wir unserer gesellschaftlichen Verantwortung noch stärker gerecht werden.

Darüber hinaus bestehen Bildungsk Kooperationen mit drei Schulen im Raum Düsseldorf, die sich durch einen wirtschaftlichen und/oder naturwissenschaftlichen Schwerpunkt auszeichnen. Dabei möchten wir interessierten Schülerinnen und Schülern mithilfe von Praxisvorträgen im Unterricht, durch das Angebot von Schülerpraktika in unserem Hause und gezielten Bewerbungstrainings schon früh einen ersten Einblick in die Aufgaben und das berufliche Umfeld einer Bank vermitteln.

Seit 2006 kooperiert HSBC Trinkaus mit der weltweit tätigen Studentenorganisation SIFE (Students in Free Enterprise). Sie wurde 1975 in den Vereinigten Staaten gegründet und verfügt inzwischen über 38.000 Mitglieder an 1.800 Universitäten in 50 Ländern. Ihr Grundgedanke ist es, erfolgreiches Unternehmertum mit sozialem Engagement zu verknüpfen.

HSBC Trinkaus unterstützt SIFE Deutschland seit mehreren Jahren. Mitarbeiter unseres Hauses engagieren sich als Coachs für Studententeams oder als Juroren im jährlichen Landeswettbewerb, bei dem die jeweiligen Universitätsteams ihre Projekte vorstellen. Auf dem SIFE World Cup im Oktober 2009 in Berlin vertrat Bereichsvorstand Manfred Krause HSBC Trinkaus in der Jury.

Seit 2008 engagieren sich weibliche Führungskräfte unseres Hauses als Mentorinnen im Selma-Meyer-Mentoring-Programm der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf und im regionalen Mentoring-Programm KIM – Kompetenz im Management. Dem Thema „Gender Diversity“ werden wir bei HSBC Trinkaus künftig stärkere Aufmerksamkeit widmen.



HSBC Trinkaus engagiert sich als einer der Hauptförderer für den Aufbau des christlichen Kinder- und Jugendwerks Die Arche im Düsseldorfer Stadtteil Wersten.

Die Arche e. V. wurde 1995 von Pastor Bernd Siggelkow in Berlin gegründet, ihr Ziel ist die Bekämpfung von Kinderarmut. Kinder erhalten dort ein warmes Mittagessen, Hausaufgabenbetreuung, Nachhilfe, eine sinnvolle, abwechslungsreiche Freizeitgestaltung und können an Feriencamps teilnehmen. Alle Angebote sind kostenlos. Ferner macht die Arche durch ihre Medienpräsenz auf das Thema Kinderarmut aufmerksam. Nach einigen Anlaufschwierigkeiten konnte die Düsseldorfer Arche Anfang 2010 im Stadtteil Wersten ihre Arbeit aufnehmen.

2009 war für die Arche ein Jahr mit Höhen und Tiefen: Der von der Stadt Düsseldorf zugesagte Neubau hätte bereits im Frühjahr bezugsfertig sein sollen. Die Planungen verzögerten sich jedoch, weil die Stadt als Bauträger Schulsanierungen den Vorzug gab. Der Baubeginn wird nun erst Ende 2010 erfolgen, die Fertigstellung ist für Sommer 2012 vorgesehen.

HSBC Trinkaus übergab am 14. Juli im Rahmen einer Pressekonferenz einen Kleinbus, der die Arche-Mitarbeiter mobil macht und künftig für Ausflüge mit den Kindern genutzt werden wird. Nachdem sich das Arche-Team aus drei Mitarbeiterinnen unter Leitung von Diplom-Sozialpädagogin Tatjana Schneider formiert hatte, sollte die Arbeit mit den Kindern im Herbst 2009 endlich beginnen. Kurzfristig musste jedoch die für den 10. November geplante Eröffnung abgesagt werden, weil es Probleme bei der Übernahme der von der Stadt Düsseldorf zugesagten Räumlichkeiten gab. Der Grund waren schwierige Diskussionen mit den Anwohnern. Eine Mieterversammlung Ende des Jahres brachte dann aber die Einigung, wenn auch mit angepassten Öffnungszeiten.

Die Arche Düsseldorf hat nun zu Beginn des Jahres 2010 einen ehemaligen städtischen Kinderclub in der Leichlinger Straße übernommen, der sich in unmittelbarer Nähe des künftigen Arche-Neubaus befindet. Nach der Renovierung der Räume werden hier montags bis freitags zwischen 12.00 und 17.30 Uhr bis zu 30 Kinder im Alter zwischen sechs und 13 Jahren betreut. An zwei Nachmittagen findet die Arbeit aus Rücksicht auf die Nachbarn außerhalb der Räumlichkeiten statt.

Das Baugrundstück für den Neubau liegt an der Ecke Werstener Feld/Benninghauser Straße, direkt neben einer Grundschule. Auf knapp 1.000 m² werden zwei Bereiche entstehen: ein Kinderclub für 60 bis 90 Kinder zwischen sechs und 13 Jahren sowie eine Kindertagesstätte mit drei Gruppen und 57 Plätzen.





▶ Das Geschäftsjahr 2009

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Der Start in das Jahr 2009 fiel für die globale Konjunktur alles andere als gelungen aus. Der von der Finanzkrise ausgehende Vertrauenseinbruch in der Wirtschaft sorgte in den Monaten um den Jahreswechsel für einen Kollaps der Investitionstätigkeit und einen Zusammenbruch des Welthandels. Letzterer machte sich insbesondere in Deutschland bemerkbar, das aufgrund seiner starken Abhängigkeit vom Exportsektor im ersten Quartal 2009 einen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im Vergleich zum Vorquartal um 3,5 % erlitt. Zu dieser Zeit gab es sogar Befürchtungen, die Weltkonjunktur stünde vor einer Depression. Durch den international koordinierten Einsatz von Geld- und Fiskalpolitik konnte der Abwärtsstrudel allerdings gestoppt werden. So senkte zum Beispiel die Europäische Zentralbank (EZB) den Leitzins bis zum Mai auf 1,0 % und stellte dem Bankensystem über das gesamte Jahr zudem unbegrenzt Liquidität zur Verfügung. Insbesondere das im Rahmen des G20-Treffens in London Anfang April abgegebene Versprechen, die Insolvenz weiterer systemrelevanter Banken zu verhindern, trug maßgeblich zur Rückkehr des Vertrauens bei.

Als Zugpferd des anschließenden Aufschwungs erwies sich die asiatische Region, die aufgrund hoher Sparquoten, eines soliden Bankensystems und massiver staatlicher Konjunkturlösungen am schnellsten auf den Wachstumskurs zurückkehrte. Auch die deutsche Wirtschaft konnte bereits im zweiten Quartal wieder wachsen und beendete damit ihre Rezession. Der Eurozone gelang die Rückkehr auf den Expansionskurs erst im dritten Quartal. Neben der Stabilisierung des Welthandels wirkte sich in Deutschland insbesondere der durch die Abwrackprämie erhöhte Absatz in der Automobilindustrie aus. Ein weiterer Grund für den relativ soliden privaten Verbrauch in Deutschland war der Arbeitsmarkt. Gemessen an der Stärke des Wirtschaftseinbruchs zog die Erwerbslosigkeit nur vergleichsweise moderat an. Maßgeblich trug das von der Regierung eingeführte Kurzarbeitergeld zu dieser Entwicklung bei. Die hieraus und aus anderen Maßnahmen zur Stützung der Konjunktur resultierenden Ausgaben führten aber 2009 zu einem kräftigen Haushaltsdefizit von 3,2 % in Relation zum BIP. Unter dem Strich verbleibt für das Konjunkturjahr 2009 eine ernüchternde Bilanz. So lag der Rückgang des deutschen BIP bei rund 5 %. In diesem Umfeld blieb der Preisdruck gering, die Konsumentenpreise verzeichneten im Jahresdurchschnitt nur ein Plus von 0,4 %.

Die weltweiten Rettungspakete der Regierungen und Notenbanken hinterließen auch an den Finanzmärkten ihre Spuren. Die gesteigerte Zuversicht der Investoren führte dazu, dass der DAX nach einem schwachen Auftakt das Jahr 2009 mit einem Kurszuwachs von rund 24 % beendete. Aufgrund deutlich abnehmender Risikoaufschläge ließen sich auch mit Unternehmensanleihen signifikante Kursgewinne erzielen. Unter anderem getrieben durch niedrige Notenbanken- und Geldmarktzinsen, beendeten europäische Staatsanleihen das Jahr ebenfalls mit einer deutlich positiven Performance.

Ertragslage

HSBC Trinkaus hat mit einer Steigerung des Jahresüberschusses um 21,9 % auf 109,2 Mio. Euro im Berichtsjahr ein sehr solides Ergebnis erzielt, das die Stärke unseres nachhaltigen kundenorientierten Geschäftsmodells beweist. Dieses Ergebnis ermöglicht es uns, eine gegenüber dem Vorjahr unveränderte Dividende von 2,50 Euro je Aktie auszuschütten und die Rücklagen weiter zu stärken. Das Betriebsergebnis unter Einschluss der Kreditrisikovorsorge war mit 196,4 Mio. Euro um 2,1 % gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufig. Die Aufwand-Ertrag-Relation als wichtiger Erfolgsindikator blieb mit 68,3 % in dem für unser Geschäftsmodell angemessenen Korridor zwischen 65 % und 70 %.

Aus unserem Geschäftsmodell ergeben sich sehr unterschiedliche Auswirkungen auf das Ergebnis 2009: Auf der einen Seite konnten wir im Geschäft mit Firmenkunden und mit institutionellen Kunden sowie im Handel weiter wachsen und unsere Marktposition teils deutlich ausbauen. Dabei profitierten wir von unserer finanziellen Solidität und konnten dadurch Chancen nutzen, die sich aus dem Umbruch in der Bankenlandschaft ergaben. Diesen Weg wollen wir konsequent fortsetzen, zumal die Konsolidierung der Bankenmärkte gerade erst begonnen hat. Dabei werden wir aber unverändert die Risiken und Chancen sorgfältig abwägen und dafür sorgen, dass jede Kundenbeziehung profitabel ist.

Auf der anderen Seite mussten wir einen Rückgang bei den Erlösen im Privatkundengeschäft hinnehmen und erstmalig seit vielen Jahren im Firmenkundengeschäft wieder einen substanziellen Betrag für die Risikovorsorge im Kreditgeschäft aufwenden. Die Erlöse im Privatkundengeschäft sind vor allem durch die Niedrigzinspoli-

tik der Zentralbanken, die dadurch stark geschrumpften Margen im Einlagengeschäft sowie durch die Zurückhaltung der Anleger in diesem unsicheren Börsenumfeld zurückgegangen. Dennoch sehen wir auch in diesem Kundensegment gute Chancen, mit unserer nachhaltigen Kundenorientierung und dem bewusst vorsichtigen Agieren in den Märkten weiter zu wachsen und dabei auch von den Veränderungen im Wettbewerb zu profitieren. Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft haben wir nach unverändert strengen Maßstäben gebildet und durch eine weitere Zuführung zur Vorsorge auf Portfoliobasis dem anhaltend schwierigen konjunkturellen Umfeld in Deutschland vorsichtig Rechnung getragen.

Die einzelnen Positionen in der Gewinn- und Verlustrechnung haben sich wie folgt entwickelt:

Der Zinsüberschuss ist um 2,7 % auf 143,3 Mio. Euro gestiegen. Dies resultiert aus sehr unterschiedlichen Entwicklungen in unserem Geschäft:

- Stark rückläufig waren die Margen im Einlagengeschäft, weil die Zentralbanken mit einer Politik des billigen Gelds der Wirtschaftskrise entgegensteuerten. Wir haben bewusst das Einlagenvolumen gesenkt, da wir aufgrund unserer sehr guten Liquiditätssituation keine Kompromisse bei der Rentabilität des Geschäfts machen.
 - Durch eine deutliche Annäherung an risikoadäquate Preise haben sich dagegen die Margen im Kreditgeschäft signifikant verbessert. Die Kreditvolumina waren im Jahresdurchschnitt leicht rückläufig, da unsere Kunden in der gegenwärtigen Konjunkturphase nur verhältnismäßig geringen Kreditbedarf haben und ihr Working Capital Management deutlich gestrafft haben. Ein Wiederanstiegen der Auftragseingänge wird zu deutlich erhöhtem Kreditbedarf führen. Unseren Marktanteil konnten wir erhöhen, da wir dank unserer guten Kapitalausstattung das Geschäft mit Kunden guter Bonität weiter gezielt ausbauen.
 - Das Zinsergebnis aus Finanzanlagen hat von unserer sehr guten Liquiditätsausstattung besonders profitiert.
- Der Risikovorsorge im Kreditgeschäft haben wir erstmals seit einigen Jahren wieder einen substantziellen Betrag zuführen müssen. Dabei haben wir sowohl die Wertberichtigungen auf Einzelbasis als auch auf Portfoliobasis deutlich angehoben. Dagegen konnten wir auch im Berichtsjahr wieder einige Einzelwertberichtigungen auflösen. Insgesamt halten wir an unseren strengen Maßstäben bei der Beurteilung von Ausfallrisiken unverändert fest. In der ganzen Bankenbranche wird der weitere Verlauf der Wirtschaftskrise eine besondere Herausforderung für das Risikomanagement im Kreditgeschäft sein, denn die Zahl der Insolvenzen ist ein nachlaufender Wirtschaftsindikator. Dank unseres generell vorsichtigen Agierens beim Eingehen von Risiken sehen wir uns als relativ gut gewappnet für die kommenden Herausforderungen.
- Der Provisionsüberschuss ist mit 346,2 Mio. Euro im Berichtsjahr (Vorjahr: 347,6 Mio. Euro) weiterhin auf hohem Niveau und die mit Abstand wichtigste Ertragskomponente. Auch hier spiegeln sich sehr unterschiedliche Entwicklungen in unserem Geschäft wider:
- Im Wertpapiergeschäft konnten wir trotz eines schwachen ersten Halbjahres unser Ergebnis im Jahresvergleich um 2,2 % auf 236,7 Mio. Euro steigern. Zu diesem Erfolg hat der konsequente Ausbau unseres Depotbankgeschäfts maßgeblich beigetragen. Dagegen waren die Erlöse im Asset Management deutlich rückläufig, da die Risikoneigung der vermögenden Privatkunden und die Risikotragfähigkeit der institutionellen Anleger nicht sehr ausgeprägt waren.
 - Das Provisionsergebnis aus Devisengeschäften und Derivaten ist spürbar zurückgegangen. Sowohl im Devisengeschäft als auch im Geschäft mit Zins- und Aktienderivaten liegen die erzielbaren Margen signifikant unter dem hohen Vorjahresniveau.
 - In den klassischen Bankgeschäften wie Kreditgeschäft und Zahlungsverkehr konnten wir unser Provisionsergebnis deutlich steigern, weil wir die Veränderungen im Wettbewerb zu unseren Gunsten nutzen konnten. Dagegen konnten wir im Auslandsgeschäft den Rückgang des Außenhandels der deutschen Wirtschaft nur teilweise durch risikoadäquatere Margen kompensieren.

- Die Ergebnisse im Emissions- und Strukturierungsgeschäft konnten wir im Berichtsjahr deutlich steigern, weil wir gerade im ersten Halbjahr in vielen Anleihekonsortien nicht zuletzt dank der hohen Platzierungskraft der HSBC-Gruppe sehr prominent vertreten waren.
- Im Immobiliengeschäft schlägt sich die erfolgreiche Platzierung eines geschlossenen Immobilienfonds positiv nieder.

Das operative Handelsergebnis konnten wir um 20,1 % auf 117,9 Mio. Euro deutlich steigern. Der Schwerpunkt unserer Eigenhandelsaktivitäten liegt unverändert auf dem Handel mit aktiennahen Produkten. Dort ist es uns erneut gelungen, im Retail-Geschäft unter unserer Marke HSBC Trinkaus Marktanteile hinzuzugewinnen. Der Markt für diese Produkte ist insgesamt deutlich kleiner geworden, vor allem bei Produkten mit Kapitalgarantie und anderen Anlagezertifikaten. Da wir aber traditionell bei Produkten für sehr marktnahe und handelsaktive Investoren besonders stark sind, hat uns dieser Rückgang nur unterproportional betroffen. Im Devisenhandel konnten wir das sehr gute Vorjahresergebnis nicht wiederholen, da die Margen nach dem Anstieg im vergangenen Jahr wieder eher rückläufig waren. Im Zinshandel weisen wir dagegen mit 46,2 Mio. Euro gegenüber 2,4 Mio. Euro ein außerordentlich gutes Ergebnis aus. Zum einen konnte der Geldhandel aufgrund unserer Liquiditätsausstattung wiederum ein sehr gutes Resultat erzielen, und auch der kundenbezogene Handel mit Namenspfandbriefen und Schuldscheindarlehen schloss erheblich besser als im Vorjahr ab. Zum anderen war die Entwicklung bei den Rentenbeständen besonders erfreulich. Den Spread-Ausweitungen bei öffentlichen Anleihen, Pfandbriefen und Bankanleihen des vergangenen Jahres folgten nun zu großen Teilen signifikante Spread-Einengungen. Die daraus resultierenden hohen Bewertungsgewinne führten zu einem außerordentlich guten Handelsergebnis. Nachdem sich die Märkte inzwischen weitgehend beruhigt haben, sehen wir die beiden letzten Jahre als krisengeprägt und damit nicht repräsentativ für unser Ergebnis aus dem Zinshandel an.

Im Handelsergebnis nach IFRS sind auch Gewinne aus Derivaten des Bankbuchs in Höhe von 5,1 Mio. Euro enthalten, die vor allem aus der Absicherung eines Kredits im Rahmen unseres Immobiliengeschäfts resultieren.

Der Verwaltungsaufwand ist um 4,3 % auf 400,8 Mio. Euro angestiegen. Darin enthalten ist ein Anstieg der Personalkosten um 2,4 % auf 237,9 Mio. Euro. Der Zuwachs resultiert zum einen aus der leicht höheren Mitarbeiterzahl, um unsere Wachstumsstrategie fortzuschreiben. Zum anderen war die Umlage des Pensionsversicherungsvereins im Zuge der Wirtschaftskrise deutlich höher als in der Vergangenheit. Dank unseres konsequenten Kostenmanagements sind die Anderen Verwaltungsaufwendungen moderat um 2,2 % auf 137,4 Mio. Euro angestiegen. Maßgeblich für den Anstieg ist die deutlich erhöhte Umlage des Einlagensicherungsfonds vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise. Ebenfalls deutlich angestiegen sind die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände. Weil geringere Synergieeffekte eine angepasste Planung erforderlich machten, war eine teilweise Abschreibung auf den Goodwill erforderlich.

Das Ergebnis aus Finanzanlagen beinhaltet sowohl realisierte Verluste in Höhe von 9,5 Mio. Euro als auch unrealisierte Bewertungsverluste in Höhe von 25,7 Mio. Euro. Dem stehen realisierte Gewinne in Höhe von 9,4 Mio. Euro sowie Wertaufholungen auf Anleihen in Höhe von 1,8 Mio. Euro gegenüber. Damit war das Ergebnis aus Finanzanlagen deutlich besser als im Vorjahr, aber nicht zufriedenstellend. Bei der Bewertung unserer strategischen Finanzanlagen haben wir keine Abstriche an unseren strengen Bewertungsmaßstäben gemacht. Vielmehr haben wir für alle Aktienbestände bei einer Wertminderung von mehr als 20 % oder länger als neun Monaten den Marktwert zum Bilanzstichtag als Bewertungskurs im Jahresabschluss verwendet. Eine Wertaufholung, wie sie schon im zweiten Quartal begann und sich bis Jahresende fortsetzte, wird nach IFRS aber nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern in den Gewinnrücklagen ausgewiesen. Für Anleihen haben wir das jeweilige Emittentenrisiko individuell beurteilt und analog zur Risikovorsorge im Kreditgeschäft strenge Maßstäbe angelegt. Eine Wertaufholung kann nur bei Wegfall des ursprünglichen Grunds erfolgen. Die Ermittlung der Marktwerte erfolgt dabei überwiegend anhand von Marktdaten aktiver Märkte, entweder unmittelbar auf der Basis von Marktkursen oder mit Bewertungsmodellen, die ausschließlich auf beobachtbare Parameter zurückgreifen. Nur in Einzelfällen ist dies nicht möglich, sodass wir hilfsweise einzelne Parameter selbst geschätzt haben.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme ist im Berichtsjahr um 15,7 % auf 18,7 Mrd. Euro rückläufig. Auf der Aktivseite sind im Vergleich zum Vorjahr insbesondere die Handelsaktiva um 19,8 % auf 10,0 Mrd. Euro, die Forderungen an Kunden um 34,2 % auf 2,7 Mrd. Euro und die Forderungen an Kreditinstitute um 18,5 % auf 2,4 Mrd. Euro zurückgegangen. Dagegen sind die Finanzanlagen um 47,5 % auf 3,1 Mrd. Euro gestiegen.

Der Rückgang der Handelsaktiva resultiert zum einen aus dem Rückgang der positiven Marktwerte aus Derivaten, der mit einem entsprechenden Rückgang der negativen Marktwerte aus Derivaten in den Handelspassiva korrespondiert. Darin spiegeln sich die Marktbewegungen vor allem der Devisengeschäfte und der Zinsderivate wider. Zum anderen sind die Handelsaktiva deutlich zurückgegangen, weil Anlagen in der HSBC-Gruppe signifikant zurückgeführt wurden. Diese waren überwiegend sehr kurzfristig und dienten vor allem der vorübergehenden Anlage der extrem hohen Kundeneinlagen zum letzten Jahresende. Im Berichtsjahr haben wir stattdessen unsere Finanzanlagen weiter verstärkt. Die Finanzanlagen bestehen zu großen Teilen aus notenbankfähigen Anleihen oder Schuldscheindarlehen von deutschen Bundesländern und können daher sehr kurzfristig zur Liquiditätsschöpfung verwendet werden. Die kurzfristige Liquidierbarkeit sowie die Notenbankfähigkeit sind auch in den Handelsbüchern ein wichtiges Entscheidungskriterium. In unseren Zinshandelsbüchern sind keine Bestände aus Übernahmefinanzierungen oder sonstigen Transaktionen enthalten, für die es heute keinen Markt mehr gibt. Die so genannten toxischen Produkte haben wir stets gemieden.

Der Rückgang der Forderungen an Kunden hat verschiedene Ursachen. Maßgeblich dafür ist zuallererst der geringere Kreditbedarf unserer Kunden, denn im Kundenkreditgeschäft haben wir unsere Strategie unverändert fortgesetzt: Wir wachsen mit unseren Kunden und verzichten auf synthetisches Kreditgeschäft. Auch in den schwieriger gewordenen Zeiten ist HSBC Trinkaus ein verlässlicher Partner für seine Kunden und wird dies auch bei einer Konjunkturerholung und dem damit einhergehenden vermehrten Kreditbedarf bleiben. Der Wegfall von Sondergeschäften sowie eine stichtagsbedingte Reduzierung auf laufenden Konten verstärkten den Effekt bei den Forderungen an Kunden. Die Forde-

rungen an Kreditinstitute sind überwiegend stichtagsbedingt zurückgegangen, wobei ein großer Teil des Rückgangs auf Einlagen bei anderen HSBC-Einheiten entfällt.

Auf der Passivseite sind vor allem die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden um 21,8 % auf nunmehr 9,1 Mrd. Euro und die Handelspassiva um 15,5 % auf 5,2 Mrd. Euro zurückgegangen. Die Erholung der Kapitalmärkte hat die Investitionsquoten der Investmentfonds deutlich zulasten der kurzfristigen Einlagen steigen lassen. Der Rückgang der Handelspassiva resultiert zum einen aus dem schrumpfenden Zertifikatemarkt in Deutschland und zum anderen aus dem oben bereits erläuterten Rückgang der negativen Marktwerte der Derivate. Unsere Bilanz ist dennoch nach wie vor geprägt durch die sehr hohen Kundeneinlagen, die mehr als das Dreifache unseres Kundenkreditgeschäfts und fast 50 % der Bilanzsumme ausmachen. Dank dieser hervorragenden Liquiditätsausstattung konnten wir den weiteren leichten Rückgang des Platzierungsvolumens aus Zertifikaten und Optionsscheinen gut kompensieren.

Finanzlage

Die Liquiditätsausstattung im Jahr 2009 war durchgängig sehr gut. In den quantitativen Vorgaben der Bankenaufsicht zur Mindestliquidität halten wir mit 1,84 im Durchschnitt der Monatsendwerte nach der Liquiditätsverordnung bewusst große Sicherheitspuffer. Darüber hinaus haben wir im Berichtsjahr für die strategische Steuerung der Liquidität unsere monatlichen Simulationsrechnungen unter Normal- und unter Stressbedingungen in enger Kooperation mit der HSBC-Gruppe weiterentwickelt. Die wesentlichen Leitlinien unseres Liquiditätsrisikomanagements haben wir umfassend in einer Liquiditätsrisikostategie dokumentiert.

Seit dem 1. Januar 2008 ermitteln wir die aufsichtsrechtlichen Eigenkapitalanforderungen nach den Regeln der Solvabilitätsverordnung, durch die Basel II in nationales Recht umgesetzt wurde. Dabei machen wir weiterhin von der Übergangsvorschrift nach § 64h Abs. 4 HGB Gebrauch und wenden bei der Ermittlung der Angemessenheit der Eigenmittelausstattung der HSBC Trinkaus-Institutgruppe das Verfahren nach § 10a Abs. 6 KWG an. HSBC Trinkaus verwendet den Basis-IRB-Ansatz (Internal Rating Based) für das Adressenausfallrisiko und den Basisindikatoransatz für das operationelle Risiko.

Im Berichtsjahr haben wir die Abläufe weiter verbessert und der Anrechnung von Sicherheiten erhöhte Bedeutung zugemessen.

Im Stichtagsvergleich haben sich die unterlegungspflichtigen Positionen des HSBC Trinkaus-Konzerns nach den aufsichtsrechtlichen Vorschriften in Summe um 8,6 % auf 7,8 Mrd. Euro verringert. Die unterlegungspflichtigen Kreditrisikopositionen sind um 13,2 % auf 5,9 Mrd. Euro zurückgegangen. Dies resultiert vor allem aus der Optimierung unseres Kreditportfolios sowie aus der erweiterten Nutzung von Kreditminderungstechniken. Die Unterlegung für Marktrisiken blieb nahezu unverändert, während für das operationelle Risiko aufgrund unserer positiven Ergebnisentwicklung der letzten Jahre mit 1,1 Mrd. Euro eine um 18,4 % signifikant höhere Unterlegung aufsichtsrechtlich erforderlich war.

Im Jahr 2009 haben im HSBC Trinkaus-Konzern keine Kapitalmaßnahmen stattgefunden, auch nicht für Ergänzungskapital. Die HSBC Trinkaus & Burkhardt AG hat aber im Berichtsjahr aus dem Bilanzgewinn des Vorjahres 130 Mio. Euro den Gewinnrücklagen zugeführt. Damit sehen wir uns weiterhin gut gerüstet für die Herausforderungen des Bankgeschäfts in Deutschland einerseits und für weiteres Wachstum andererseits. Nach Gewinnverwendung weisen wir eine Eigenmittelquote von 14,8 % sowie eine Kernkapitalquote von 10,4 % aus, was weit über die Anforderungen der Bankenaufsicht hinausgeht. Auch für die gegenwärtig diskutierten Vorschläge zur Verschärfung der aufsichtsrechtlichen Vorgaben als Reaktion auf die Finanzmarktkrise sind wir exzellent aufgestellt. Hierbei ist besonders zu berücksichtigen, dass die Bank kein Hybridkapital aufgenommen hat, sondern die Kernkapitalquote schon jetzt ausschließlich aus Kapital und Rücklagen gespeist wird.

Prognosebericht

Die Weltkonjunktur hat im Verlauf des Jahres 2009 einen Erholungspfad eingeschlagen, der in diesem Jahr wohl fortgesetzt wird. Rückenwind geht dabei insbesondere von der global anhaltend expansiven Geld- und Fiskalpolitik aus. Positive Impulse sollte zudem der Lagerzyklus generieren. So bewegen sich die Lagerbestände weiter auf einem sehr niedrigen Niveau. Die Rolle der Wachstumslokomotive fällt dabei den Schwellenländern zu, deren Wirtschaftsleistung 2010 um 6,2 % zulegen dürfte. Aber auch die entwickelten Volkswirtschaften sollten nach einer Kontraktion des Bruttoinlandsprodukts im vergangenen Jahr nun um 1,9 % wachsen.

Die deutsche Volkswirtschaft dürfte 2010 vor allem im Exportsektor von der Erholung der Weltkonjunktur profitieren und mit einem saison- und kalenderbereinigten Wachstum um 1,6 % die anderen großen Wirtschaftsräume der Eurozone hinter sich lassen. Wir rechnen aggregiert mit einem BIP-Zuwachs um 1,2 % in der Währungsunion. Insofern zeichnet sich keine schnelle Rückkehr zu dem Niveau der Wirtschaftsleistung ab, das vor der Krise erreicht wurde. Damit bleibt der Auslastungsgrad in der Wirtschaft niedrig. Da wir zudem von einer weiter steigenden Arbeitslosenquote und einem hohen Außenwert des Euro ausgehen, rechnen wir mit einem anhaltend niedrigen Preisdruck. Daher besteht für die EZB kein akuter Handlungsbedarf. In diesem Umfeld gehen wir nicht von einem deutlichen Anstieg der Kapitalmarktrenditen aus.

Der deutsche Bankensektor steckt in einer Krise ungeahnten Ausmaßes, die einige große Institute nur mithilfe des Bunds und der Länder überstehen können. Manche Banken blieben allein deswegen vor dem Zusammenbruch bewahrt, weil der Staat ihnen aus Steuergeldern Unterstützung in Milliardenhöhe gewährt hat. Wie groß das systemische Risiko im globalen Bankensektor ist, hat die Insolvenz von Lehman Brothers beispielhaft vorgeführt. Weltweit haben die Regierungen reagiert und durch Stützungsmaßnahmen den Kollaps weiterer gefährdeter Banken und damit die Zuspitzung der Krise vermieden.

Derzeit wird intensiv über die regulatorischen Maßnahmen diskutiert, mit denen die Regierungen verhindern wollen, dass sich eine derartige Finanzkrise wiederholt. Diese Maßnahmen werden sich tief greifend auf einige Geschäftsmodelle von Banken auswirken. HSBC Trinkaus wird hiervon weniger betroffen sein. Denn wir konzentrieren uns auf das Geschäft mit drei klar umrissenen

Gruppen von Zielkunden, ergänzt um Handelsaktivitäten, die vorrangig auf Kundenbedürfnisse abzielen. Dieses Geschäftsmodell kommt der Zielvorstellung der weltweiten Regulatoren deutlich näher als das von Häusern mit starkem Investment Banking und hoher Abhängigkeit von Eigenhandelsaktivitäten.

Wir sehen unsere Geschäftsstrategie durch die aktuelle Diskussion bestätigt. Die kundenorientierte Gesamtausrichtung unseres Hauses ist nicht infrage gestellt, deswegen werden die Anpassungen an die zu erwartenden neuen Regulierungen die grundlegende Strategie von HSBC Trinkaus nicht berühren.

Daher wollen wir 2010 und die kommenden Jahre nutzen, um Marktanteile in allen Geschäftssegmenten hinzuzugewinnen. Im Vordergrund steht eine deutliche Expansion des Geschäfts mit mittelständischen Firmenkunden. Doch darüber werden wir keineswegs die Marktchancen vernachlässigen, die sich uns in den Segmenten Vermögende Privatkunden und Institutionelle Kunden sowie im Geschäft mit Optionsscheinen und Zertifikaten für selbstständig agierende Privatanleger bieten.

Die Basis für diese Expansionsstrategie:

- qualifizierte und engagierte Mitarbeiter, die die Werte unseres Hauses leben und die die Kundenbedürfnisse zum Ausgangspunkt ihrer Tätigkeiten machen
- die Einbindung in die HSBC-Gruppe, eine der größten und kapitalstärksten Bankengruppen der Welt, die wie HSBC Trinkaus auf eine Unterstützung durch staatliche Rettungsprogramme verzichten konnte
- eine starke eigene Bilanz mit solider Eigenkapitalausstattung und guter Refinanzierungsbasis

Eine Expansionsstrategie in einer Wirtschaftskrise bedeutet höhere Risiken, aber auch größere Chancen. Der drastische Wirtschaftsabschwung hat die Ertragslage und die Eigenkapitalausstattung in einigen, besonders in den exportorientierten Branchen deutlich belastet. Wir sind aber davon überzeugt, dass es auch in schwierigen Branchen Unternehmen mit starker Innovationskraft, klar fokussierten Geschäftsmodellen und zielstrebigem Management gibt, die aus der Krise gestärkt hervorgehen werden. Wir wissen, dass der Ausbau des Kreditportfolios gerade mit mittelständischen Firmenkunden in

der derzeitigen Wirtschaftslage erhöhte Risiken mit sich bringt und zu mehr Aufwand für die Risikovorsorge führen könnte. Andererseits reflektieren die Kreditmargen diese Risikosituation zumindest teilweise schon heute. Da andere Banken sich tendenziell zurückziehen werden, sind wir zuversichtlich, dass wir im Markt wachsen können, ohne unsere Bonitätsstandards zu senken.

2009 haben wir ab Beginn des zweiten Quartals erfreuliche Kursgewinne an den Aktienmärkten und eine gute Rentenmarkt-Performance gerade auch im Segment der Corporate Bonds erlebt. Beides hat sich auf die Ertragsrechnungen der Banken positiv ausgewirkt. Doch aus unserer Sicht wird sich diese Entwicklung 2010 nicht wiederholen.

Das Erlösvolumen der Banken in Deutschland insgesamt wird 2010 und auch danach noch weiter schrumpfen. Wir können deswegen unsere Erlöse nur steigern, indem wir den angestrebten Gewinn von Marktanteilen realisieren. Das Zinsergebnis wird eine bedeutendere Rolle spielen als 2009, da die Erträge aus Provisionen weiterhin unter Druck stehen werden. Die Gründe dafür sind die Unsicherheiten an den Aktienmärkten sowie die zu erwartende Zurückhaltung und geringe Risikobereitschaft der Kunden. In dieser Situation ist striktes Kostenmanagement entscheidend. Unsere Verwaltungsaufwendungen sollen in den nächsten Jahren nur moderat ansteigen, wobei wir sicherstellen werden, dass die Infrastruktur der Bank durch ausreichende Investitionen nachhaltig stark bleibt. Wir planen, unser Betriebsergebnis im Vergleich zu 2009 zu steigern. Wir gehen davon aus, dass wir auch in den Folgejahren einen positiven Trend im Betriebsergebnis erreichen können.

Voraussetzung ist, dass die Kurse an den Aktienmärkten nicht noch einmal extrem einbrechen, etwa als Folge einer Double Dip-Entwicklung, die die Konjunktur nehmen könnte, wenn die staatlichen Programme zur Unterstützung der Wirtschaft auslaufen. Zudem dürfen die Belastungen aus den Kreditrisiken nicht wesentlich über den Risikovorsorgebetrag des Jahres 2009 hinaus ansteigen. Wir rechnen damit, dass sich 2010 die Bonität einzelner Unternehmen, an die wir mit mittel- und langfristigen Finanzierungszusagen gebunden sind, verschlechtern wird. Dies gilt insbesondere für die exportorientierten Sektoren. Da unser Kreditportfolio von unterschiedlichen Konzentrationsmerkmalen geprägt ist, kann bereits eine geringe Anzahl von Problemfällen zu signifikanten

Einzelwertberichtigungen führen. Des Weiteren könnten Refinanzierungsprobleme einzelner Mitgliedsländer der Eurozone den Hintergrund unserer derzeitigen Prognose dramatisch verändern. Zum einen wären negative Rückwirkungen auf die Geld- und Kapitalmärkte mit entsprechendem Rückgang unserer Wertpapierprovisionen zu erwarten. Zum anderen könnten sich die Zweifel an der Stabilität von Banken mit hohem Exposure in Problemländern zu einem systemischen Risiko ausweiten.

Als Ziel für die Aufwand-Ertrag-Relation halten wir für unser Geschäftsmodell einer Universalbank mit großer Produktbreite weiterhin einen Korridor von 65 % bis 70 % für adäquat. Im Jahr 2009 haben wir uns mit 68,3% im Zielkorridor bewegt. Für das laufende Geschäftsjahr und auch für 2011 rechnen wir wieder mit einer Kennziffer in der oberen Hälfte der Spanne.

In unseren Kundensegmenten erwarten wir jeweils unterschiedliche Entwicklungen. Die Erlöse im Geschäft mit vermögenden Privatkunden sind 2009 zurückgegangen. Wir hoffen, dass unsere Akquisitionsbemühungen zu höheren Erlösen führen werden. Die von uns erwartete Performance wichtiger Asset-Klassen wird es vermutlich noch wichtiger machen als bisher schon, die Vermögenswerte breit zu diversifizieren. Wir sind zuversichtlich, unsere Marktposition ausbauen und den Ergebnisbeitrag steigern zu können, und sind für Akquisitionen in diesem Kundensegment offen. Mit der guten Entwicklung unserer Kundenvermögen, mit der Konzentration auf die professionelle Betreuung großer Vermögen und mit unserem breit gefächerten Dienstleistungsangebot haben wir starke Argumente auf unserer Seite.

Die Einbindung von HSBC Trinkaus in die weltweit tätige HSBC-Gruppe verschafft unserer Bank eine einzigartige Position im Firmenkundengeschäft. Wir haben uns in den vergangenen Jahren als zuverlässiger Bankpartner für den deutschen Mittelstand erwiesen und so die Anzahl der Kundenverbindungen gesteigert. Ausländische Wettbewerber ziehen sich vom Markt zurück, weil die Kapitalstützungen sie von ihren Regierungen abhängig gemacht haben und sie sich deswegen auf das Geschäft in ihrem Heimatmarkt konzentrieren müssen. Dieser Rückzug bedeutet eine besondere Herausforderung für die Kreditversorgung des Mittelstands. Durch unsere neue Expansionsstrategie, die unter anderem ein erweitertes Serviceangebot umfasst, werden wir unsere Glaubwürdigkeit als verlässlicher Partner im Firmenkundengeschäft

weiter steigern. Die Prozyklizität der Basel II-Regulierung sowie die erwartete weitere Verschlechterung der Bonitäten besonders von exportorientierten Kunden werden dazu führen, dass Kredite stärker mit Eigenkapital unterlegt werden müssen. Dies haben wir bereits in unserer Planung berücksichtigt. Die in den letzten Jahren gewachsene Zahl unserer Kunden verbunden mit unserer neuen Expansionsstrategie gibt Anlass zu der Erwartung, dass wir das Ergebnis im Firmenkundengeschäft weiter steigern können.

Im Geschäft mit institutionellen Kunden haben wir nur gedämpfte Erwartungen für das laufende Jahr. Das derzeitige Niedrigzinsumfeld macht es vielen institutionellen Anlegern schwer, ihre anvisierten Zielrenditen zu erreichen. Wir profilieren uns nur dann als „Trusted Advisor“ für unsere institutionellen Kunden, wenn wir ihnen individuell auf ihre Anforderungen zugeschnittene Lösungen und Produkte liefern, die die angestrebten Chance-Risiko-Profile abbilden. Da wir uns beim Vertrieb risikoreicher Strukturen zurückgehalten haben, ist das Vertrauen unserer institutionellen Kunden in uns nicht infrage gestellt. Die Kompetenz in der Produktentwicklung, die die gesamte HSBC-Gruppe bietet, steht für unsere Kunden zur Verfügung. Wir können auch auf die globalen Handelsbücher der Gruppe, die auch großvolumige Transaktionen und Risikoübernahmen ermöglichen, direkt zugreifen und dadurch Mehrwert bieten. Für neue Anlagen können unsere Kunden 2010 nur begrenzte Risikokapitalien bereitstellen. Deswegen und wegen der abnehmenden Dynamik im Debt Capital Market-Geschäft erwarten wir, dass die Transaktionsvolumina und der damit einhergehende Ergebnisbeitrag rückläufig sein werden.

Durch unsere Integration in die HSBC-Gruppe können wir unseren Zins- und Devisenhandel ausschließlich an den Anforderungen unserer Kunden ausrichten. Hierbei profitieren wir von der Größe und Risikotragfähigkeit der Handelsbücher der HSBC-Gruppe. Im Zuge der Arbeitsteilung bauen wir im Gegenzug in unserem Haus den Aktienhandel und die Equity Derivatives-Aktivitäten weiter aus. Eine breite Produktpalette soll unseren Marktanteil im Zertifikate- und Optionsscheinhandel weiter steigern. Unser hervorragendes Rating und die jederzeitige Handelbarkeit der Produkte sind für die Privatanleger zunehmend wichtige Differenzierungsmerkmale. Allerdings liegt die Nachfrage nach Anlagezertifikaten weit unter den hohen Volumina der früheren Jahre und begrenzt die Ertragsmöglichkeiten. Es ist unser Ziel, den

erfreulichen Ergebnisbeitrag des Jahres 2009 zumindest annähernd zu erreichen. Der Ergebnisbeitrag im Bereich Treasury dürfte deutlich rückläufig sein, da weitere Zinssenkungen kaum zu erwarten sind.

Wir wollen weiter in klar definiertem Umfang in unsere IT-Systeme investieren, um die Effizienz in unterschiedlichen Bereichen der Bank noch mehr zu steigern. Hinzu kommen Anpassungen, die für die Integration in die HSBC-Gruppe nötig sind. Wir werden zusätzliche Kontrollen von Geschäftsprozessen einrichten, um operationelle Risiken zu vermeiden, auch wenn dies mit weiteren Aufwendungen einhergeht. Allerdings ist es offensichtlich, dass wir unsere Ausgaben strikt begrenzen müssen, da die zunehmende Regulierung erhebliche zusätzliche Kosten verursacht. Wir wollen daher 2010 und in den Folgejahren die Service Center der HSBC-Gruppe aufgrund unserer positiven Erfahrungen in der IT auch für andere Bereiche der Bank stärker nutzen.

Die Bank ist gut mit Liquidität und Kapital ausgestattet. Unsere Kernkapitalquote von über 10 % der Risikoaktiva ermöglicht es uns, unser Geschäft renditeorientiert auszuweiten. Zugleich sind wir in der Lage, bei Bedarf eine Kapitalerhöhung durchführen zu können, um ertragsorientiert zu wachsen. Die Auswirkungen regulatorischer Veränderungen, die zu einem erhöhten Kapitalbedarf führen können, werden wir aufmerksam beobachten. Sofern dies erforderlich ist, werden wir unsere Geschäftsaktivitäten in den nächsten beiden Jahren an die neuen aufsichtsrechtlichen Vorgaben flexibel anpassen.

Möglichkeiten zu Akquisitionen werden wir aufmerksam prüfen, wenn sich Synergien mit unseren bestehenden Geschäftsfeldern bieten. Unser besonderes Interesse gilt der Vermögensverwaltung wie auch der Fondsdadministration und der Depotbanktätigkeit.

Die Staatseingriffe in den Bankenmarkt dürfen nicht zu dauerhaften Verzerrungen des Wettbewerbs führen und damit Marktteilnehmer belasten, die ihre Geschäfte verantwortungsvoll und ohne Staatshilfe betreiben. Darauf hoffen wir, damit wir unseren Aktionären auch in den kommenden Jahren eine angemessene Dividende zahlen können.

Konzernbilanz HSBC Trinkaus & Burkhardt

| Aktiva in Mio. € | 31.12.2009 | 31.12.2008 | Veränderung | |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|--------------|
| | | | in Mio. € | in % |
| Barreserve | 177,0 | 139,5 | 37,5 | 26,9 |
| Forderungen an Kreditinstitute | 2.429,4 | 2.979,7 | -550,3 | -18,5 |
| Forderungen an Kunden | 2.687,5 | 4.082,6 | -1.395,1 | -34,2 |
| Risikovorsorge für Forderungen | -42,9 | -21,4 | -21,5 | > 100,0 |
| Handelsaktiva | 10.005,7 | 12.482,6 | -2.476,9 | -19,8 |
| Finanzanlagen | 3.126,1 | 2.118,8 | 1.007,3 | 47,5 |
| Anteile an at equity bilanzierten Unternehmen | 10,6 | 10,1 | 0,5 | 5,0 |
| Sachanlagevermögen | 83,3 | 81,1 | 2,2 | 2,7 |
| Immaterielle Vermögenswerte | 44,1 | 56,0 | -11,9 | -21,3 |
| Ertragsteueransprüche | 13,0 | 17,5 | -4,5 | -25,7 |
| laufend | 13,0 | 13,0 | 0,0 | 0,0 |
| latent | 0,0 | 4,5 | -4,5 | -100,0 |
| Sonstige Aktiva | 194,8 | 259,2 | -64,4 | -24,8 |
| Summe der Aktiva | 18.728,6 | 22.205,7 | -3.477,1 | -15,7 |

| Passiva in Mio. € | 31.12.2009 | 31.12.2008 | Veränderung | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|--------------|
| | | | in Mio. € | in % |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 2.697,6 | 2.709,1 | -11,5 | -0,4 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kunden | 9.062,1 | 11.592,8 | -2.530,7 | -21,8 |
| Verbriefte Verbindlichkeiten | 10,0 | 10,0 | 0,0 | 0,0 |
| Handelspassiva | 5.196,7 | 6.152,9 | -956,2 | -15,5 |
| Rückstellungen | 152,2 | 117,4 | 34,8 | 29,6 |
| Ertragsteuerverpflichtungen | 67,7 | 85,1 | -17,4 | -20,4 |
| laufend | 61,1 | 81,5 | -20,4 | -25,0 |
| latent | 6,6 | 3,6 | 3,0 | 83,3 |
| Sonstige Passiva | 95,3 | 108,2 | -12,9 | -11,9 |
| Nachrangkapital | 384,4 | 458,7 | -74,3 | -16,2 |
| Eigenkapital | 1.062,5 | 955,0 | 107,5 | 11,3 |
| Gezeichnetes Kapital | 70,0 | 70,0 | 0,0 | 0,0 |
| Kapitalrücklage | 216,9 | 218,5 | -1,6 | -0,7 |
| Gewinnrücklagen | 654,7 | 566,8 | 87,9 | 15,5 |
| Konzernbilanzgewinn | 120,9 | 99,7 | 21,2 | 21,3 |
| Anteile in Fremdbesitz | 0,1 | 16,5 | -16,4 | -99,4 |
| Summe der Passiva | 18.728,6 | 22.205,7 | -3.477,1 | -15,7 |

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung HSBC Trinkaus & Burkhardt

| Erfolgsrechnung in Mio. € | 2009 | 2008 | Veränderung | |
|---|--------------|--------------|-------------|-------------|
| | | | in Mio. € | in % |
| Zinserträge | 235,1 | 397,6 | -162,5 | -40,9 |
| Zinsaufwendungen | 91,8 | 258,1 | -166,3 | -64,4 |
| Zinsüberschuss | 143,3 | 139,5 | 3,8 | 2,7 |
| Risikovorsorge im Kreditgeschäft | 22,4 | 4,5 | 17,9 | >100,0 |
| Ergebnis aus Anteilen an at equity bilanzierten Unternehmen | 0,6 | 0,5 | 0,1 | 20,0 |
| Provisionserträge | 575,1 | 606,5 | -31,4 | -5,2 |
| Provisionsaufwendungen | 228,9 | 258,9 | -30,0 | -11,6 |
| Provisionsüberschuss | 346,2 | 347,6 | -1,4 | -0,4 |
| Handelsergebnis | 123,0 | 87,1 | 35,9 | 41,2 |
| Verwaltungsaufwand | 400,8 | 384,2 | 16,6 | 4,3 |
| Ergebnis aus Finanzanlagen | -24,0 | -50,0 | 26,0 | 52,0 |
| Sonstiges Ergebnis | -2,2 | 2,2 | -4,4 | >100,0 |
| Jahresüberschuss vor Steuern | 163,7 | 138,2 | 25,5 | 18,5 |
| Ertragsteuern | 54,5 | 48,6 | 5,9 | 12,1 |
| Jahresüberschuss | 109,2 | 89,6 | 19,6 | 21,9 |
| Minderheitsgesellschaftern zurechenbares Konzernergebnis | 1,6 | -1,6 | 3,2 | >100,0 |
| HSBC Trinkaus-Gesellschaftern zurechenbares Konzernergebnis | 107,6 | 91,2 | 16,1 | 18,0 |

Überleitung vom Jahresüberschuss zum Gesamtergebnis

| in Mio. € | 2009 | 2008 |
|--|--------------|-------------|
| Jahresüberschuss | 109,2 | 89,6 |
| Gewinne/Verluste, die nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst worden sind | 62,1 | -41,2 |
| davon aus Finanzinstrumenten | 61,1 | -28,7 |
| davon aus versicherungsmathematischen Ergebnissen | 1,1 | -12,5 |
| davon aus Währungsumrechnung | -0,1 | 0,0 |
| Gesamtergebnis | 171,3 | 48,4 |
| Zurechenbar: | | |
| den Minderheitsgesellschaftern | 1,6 | -1,6 |
| den HSBC Trinkaus-Gesellschaftern | 169,7 | 50,0 |

Ergebnis je Aktie

| | 2009 | 2008 |
|---|-------|------|
| Jahresüberschuss nach Steuern in Mio. € | 109,2 | 89,6 |
| Ergebnisanteile Minderheitsgesellschafter in Mio. € | 1,6 | -1,6 |
| Jahresüberschuss nach Steuern und Minderheiten in Mio. € | 107,6 | 91,2 |
| Anzahl der durchschnittlich im Umlauf befindlichen Aktien in Mio. Stück | 26,1 | 26,1 |
| Ergebnis je Aktie in € | 4,12 | 3,49 |
| Unverwässertes Ergebnis je Aktie in € | 4,12 | 3,49 |

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung HSBC Trinkaus & Burkhardt

| in Mio. € | Gez. Kapital | Kapitalrücklage | Gewinnrücklagen | Konzernbilanzgewinn | Eigenkapital | Anteile in Fremdbesitz | Gesamt inkl. Fremdanteilen |
|---|--------------|-----------------|-----------------|---------------------|----------------|------------------------|----------------------------|
| Stand 31.12.2007 | 70,0 | 216,9 | 486,7 | 195,1 | 968,7 | 0,0 | 968,7 |
| Ausschüttung Bilanzgewinn | | | | -65,3 | -65,3 | | -65,3 |
| Thesaurierung aus dem Bilanzgewinn 2007 | | | 121,3 | -121,3 | 0,0 | | 0,0 |
| Zugang aus Jahresüberschuss | | | | 91,2 | 91,2 | -1,6 | 89,6 |
| Veränderungen im Konsolidierungskreis | | | | | | 18,1 | 18,1 |
| Anteilsbasierte Vergütung | | 1,6 | | | 1,6 | | 1,6 |
| Sonstige Veränderungen | | | -41,2 | | -41,2 | | -41,2 |
| Stand 31.12.2008 | 70,0 | 218,5 | 566,8 | 99,7 | 955,0 | 16,5 | 971,5 |
| Ausschüttung Bilanzgewinn | | | | -65,3 | -65,3 | | -65,3 |
| Thesaurierung aus dem Bilanzgewinn 2008 | | | 20,9 | -20,9 | 0,0 | | 0,0 |
| Zugang aus Jahresüberschuss | | | | 107,6 | 107,6 | 1,6 | 109,2 |
| Veränderungen im Konsolidierungskreis | | | | -0,2 | -0,2 | -18,0 | -18,2 |
| Anteilsbasierte Vergütung | | -1,6 | 4,9 | | 3,3 | | 3,3 |
| Sonstige Veränderungen | | | 62,1 | | 62,1 | | 62,1 |
| Stand 31.12.2009 | 70,0 | 216,9 | 654,7 | 120,9 | 1.062,5 | 0,1 | 1.062,6 |

Segmentberichterstattung

| in Mio. € | | Vermö- gende Privat- kunden | Firmen- kunden | Institu- tionelle Kunden | Handel | Zentrale Bereiche | Wirtschaft- liches Konzern- ergebnis | Konsoli- dierung/ Über- leitung | Ins- gesamt |
|---|------|--------------------------------------|-------------------|--------------------------------|-------------|----------------------|---|--|----------------|
| Zinsüberschuss | 2009 | 14,4 | 44,8 | 1,9 | 10,6 | 71,6 | 143,3 | 0,0 | 143,3 |
| | 2008 | 13,6 | 43,6 | 4,2 | 10,3 | 67,8 | 139,5 | 0,0 | 139,5 |
| Risikovorsorge | 2009 | 1,8 | 8,7 | 1,3 | 0,2 | 0,7 | 12,7 | 9,7 | 22,4 |
| | 2008 | 1,3 | 6,7 | 0,8 | 0,3 | 1,8 | 10,9 | -6,4 | 4,5 |
| Zinsüberschuss nach Risikovorsorge | 2009 | 12,6 | 36,1 | 0,6 | 10,4 | 70,9 | 130,6 | -9,7 | 120,9 |
| | 2008 | 12,3 | 36,9 | 3,4 | 10,0 | 66,0 | 128,6 | 6,4 | 135,0 |
| Ergebnis aus Anteilen an at equity bilanzierten Unternehmen | 2009 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,6 | 0,6 | 0,0 | 0,6 |
| | 2008 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,5 | 0,5 | 0,0 | 0,5 |
| Provisionsüberschuss | 2009 | 83,1 | 92,4 | 146,1 | 2,5 | 22,1 | 346,2 | 0,0 | 346,2 |
| | 2008 | 96,7 | 91,4 | 145,5 | 4,6 | 9,4 | 347,6 | 0,0 | 347,6 |
| Operatives Handelsergebnis | 2009 | 0,0 | -0,2 | 11,0 | 105,4 | 1,7 | 117,9 | 0,0 | 117,9 |
| | 2008 | 0,0 | 0,1 | 3,5 | 112,9 | -18,3 | 98,2 | 0,0 | 98,2 |
| Erträge nach Risikovorsorge | 2009 | 95,7 | 128,3 | 157,7 | 118,3 | 95,3 | 595,3 | -9,7 | 585,6 |
| | 2008 | 109,0 | 128,4 | 152,4 | 127,5 | 57,6 | 574,9 | 6,4 | 581,3 |
| Verwaltungsaufwand | 2009 | 64,4 | 74,3 | 90,6 | 52,6 | 118,9 | 400,8 | 0,0 | 400,8 |
| | 2008 | 67,9 | 76,7 | 91,0 | 55,5 | 93,1 | 384,2 | 0,0 | 384,2 |
| davon Abschreibung und Amortisation | 2009 | 1,5 | 1,1 | 0,6 | 0,6 | 21,7 | 25,5 | 0,0 | 25,5 |
| | 2008 | 1,4 | 1,0 | 0,9 | 0,6 | 13,6 | 17,5 | 0,0 | 17,5 |
| Sonstiges betriebliches Ergebnis | 2009 | -2,2 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 13,8 | 11,6 | 0,0 | 11,6 |
| | 2008 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 3,5 | 3,5 | 0,0 | 3,5 |
| Betriebsergebnis | 2009 | 29,1 | 54,0 | 67,1 | 65,7 | -9,8 | 206,1 | -9,7 | 196,4 |
| | 2008 | 41,1 | 51,7 | 61,4 | 72,0 | -32,0 | 194,2 | 6,4 | 200,6 |
| Ergebnis aus Finanzanlagen | 2009 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -24,0 | -24,0 | 0,0 | -24,0 |
| | 2008 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -50,0 | -50,0 | 0,0 | -50,0 |
| Ergebnis aus Derivaten des Bankbuchs | 2009 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 5,1 | 5,1 | 0,0 | 5,1 |
| | 2008 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -11,1 | -11,1 | 0,0 | -11,1 |
| Übriges Ergebnis | 2009 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -13,8 | -13,8 | 0,0 | -13,8 |
| | 2008 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -1,3 | -1,3 | 0,0 | -1,3 |
| Jahresüberschuss vor Steuern | 2009 | 29,1 | 54,0 | 67,1 | 65,7 | -42,5 | 173,4 | -9,7 | 163,7 |
| | 2008 | 41,1 | 51,7 | 61,4 | 72,0 | -94,4 | 131,8 | 6,4 | 138,2 |
| Steueraufwand | 2009 | 9,1 | 17,3 | 21,5 | 21,0 | -14,4 | 54,5 | 0,0 | 54,5 |
| | 2008 | 12,8 | 16,5 | 19,6 | 23,0 | -25,3 | 46,6 | 2,0 | 48,6 |
| Jahresüberschuss nach Steuern | 2009 | 20,0 | 36,7 | 45,6 | 44,7 | -28,1 | 118,9 | -9,7 | 109,2 |
| | 2008 | 28,3 | 35,2 | 41,8 | 49,0 | -69,1 | 85,2 | 4,4 | 89,6 |
| Veränderung zum Vorjahr in % | | -29,3 | 4,3 | 9,1 | -8,8 | -59,3 | 39,6 | > 100,0 | 21,9 |

Ausgewählte Erläuterungen zum Konzernabschluss

Angaben zur Bilanz

Forderungen an Kreditinstitute

| in Mio. € | 31.12.2009 | 31.12.2008 |
|---------------------------------------|----------------|----------------|
| Laufende Konten | 361,2 | 865,6 |
| Geldmarktgeschäfte | 1.923,8 | 2.049,6 |
| davon Tagesgelder | 109,8 | 0,0 |
| davon Termingelder | 1.814,0 | 2.049,6 |
| Sonstige Forderungen | 144,4 | 64,5 |
| Insgesamt | 2.429,4 | 2.979,7 |
| davon an inländische Kreditinstitute | 1.442,0 | 1.768,0 |
| davon an ausländische Kreditinstitute | 987,4 | 1.211,7 |

Forderungen an Kunden

| in Mio. € | 31.12.2009 | 31.12.2008 |
|------------------------------|----------------|----------------|
| Laufende Konten | 980,9 | 1.481,2 |
| Geldmarktgeschäfte | 620,9 | 1.023,3 |
| davon Tagesgelder | 79,3 | 190,8 |
| davon Termingelder | 541,6 | 832,5 |
| Kreditkonten | 1.063,4 | 1.573,5 |
| Sonstige Forderungen | 22,3 | 4,6 |
| Insgesamt | 2.687,5 | 4.082,6 |
| davon an inländische Kunden | 1.933,0 | 2.902,4 |
| davon an ausländische Kunden | 754,5 | 1.180,2 |

Risikovorsorge im Kreditgeschäft

| in Mio. € | 31.12.2009 | 31.12.2008 |
|---|-------------|-------------|
| Risikovorsorge für Forderungen | 42,9 | 21,4 |
| Rückstellungen für Risiken aus dem Kreditgeschäft | 6,8 | 6,8 |
| Risikovorsorge im Kreditgeschäft | 49,7 | 28,2 |

Handelsaktiva

| in Mio. € | 31.12.2009 | 31.12.2008 |
|---|-----------------|-----------------|
| Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere | 4.839,7 | 6.945,4 |
| Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere | 832,4 | 383,7 |
| Handelbare Forderungen | 1.917,2 | 2.001,6 |
| Positive Marktwerte Derivate | 1.992,6 | 2.758,2 |
| Reverse Repos | 72,3 | 72,3 |
| Wertpapierleihe | 0,3 | 2,1 |
| Sicherheiten im Derivategeschäft | 346,6 | 319,3 |
| Derivate des Bankbuchs | 4,4 | 0,0 |
| Derivate in Sicherungsbeziehungen | 0,2 | 0,0 |
| Insgesamt | 10.005,7 | 12.482,6 |

Finanzanlagen

| in Mio. € | 31.12.2009 | 31.12.2008 |
|---|----------------|----------------|
| Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere | 2.567,4 | 1.720,1 |
| Aktien | 29,8 | 21,4 |
| Investmentanteile | 145,3 | 142,6 |
| Schuldscheindarlehen | 277,3 | 127,6 |
| Beteiligungen | 106,3 | 107,1 |
| Insgesamt | 3.126,1 | 2.118,8 |

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

| in Mio. € | 31.12.2009 | 31.12.2008 |
|--|----------------|----------------|
| Laufende Konten | 563,5 | 625,3 |
| Geldmarktgeschäfte | 1.961,3 | 1.869,5 |
| davon Tagesgelder | 11,9 | 26,4 |
| davon Termingelder | 1.949,4 | 1.843,1 |
| Sonstige Verbindlichkeiten | 172,8 | 214,3 |
| Insgesamt | 2.697,6 | 2.709,1 |
| davon gegenüber inländischen Kreditinstituten | 741,5 | 858,0 |
| davon gegenüber ausländischen Kreditinstituten | 1.956,1 | 1.851,1 |

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

| in Mio. € | 31.12.2009 | 31.12.2008 |
|--------------------------------------|----------------|-----------------|
| Laufende Konten | 5.686,8 | 6.064,5 |
| Geldmarktgeschäfte | 3.040,4 | 5.066,4 |
| davon Tagesgelder | 346,4 | 685,8 |
| davon Termingelder | 2.694,0 | 4.380,6 |
| Spareinlagen | 33,6 | 12,9 |
| Sonstige Verbindlichkeiten | 301,3 | 449,0 |
| Insgesamt | 9.062,1 | 11.592,8 |
| davon gegenüber inländischen Kunden | 6.193,1 | 8.707,4 |
| davon gegenüber ausländischen Kunden | 2.869,0 | 2.885,4 |

Handelspassiva

| in Mio. € | 31.12.2009 | 31.12.2008 |
|--|----------------|----------------|
| Negative Marktwerte Derivate | 2.452,9 | 3.190,8 |
| Discountzertifikate, Schuldscheindarlehen, Schuldverschreibungen und Optionsscheine | 2.637,1 | 2.852,4 |
| Lieferverpflichtungen aus Wertpapierleerverkäufen | 17,7 | 39,5 |
| Wertpapierleihe | 11,4 | 20,9 |
| Sicherheiten im Derivategeschäft | 74,4 | 47,2 |
| Derivate des Bankbuchs | 0,0 | 2,1 |
| Derivate in Sicherungsbeziehungen | 3,2 | 0,0 |
| Insgesamt | 5.196,7 | 6.152,9 |

Eigenkapital gemäß KWG nach Bilanzfeststellung

| in Mio. € | 2009 | 2008 |
|--|--------------|--------------|
| Kernkapital (Tier I-Kapital) | | |
| Konsolidiertes, bilanzielles Kernkapital | 858 | 803 |
| Immaterielle Vermögensgegenstände | -41 | -49 |
| Kernkapital gesamt | 817 | 754 |
| Ergänzungskapital (Tier II-Kapital) | | |
| Nachrangige Verbindlichkeiten | 263 | 294 |
| Genussrechtskapital | 100 | 100 |
| Unrealisierte Gewinne aus börsennotierten Wertpapieren | 47 | 31 |
| Konsolidierung | -15 | -14 |
| Ergänzungskapital gesamt | 395 | 411 |
| Korrekturposten | -52 | -14 |
| Aufsichtsrechtliches Kapital ohne Drittrangmittel | 1.160 | 1.151 |
| Nutzbare Drittrangmittel (Tier III) | 0 | 0 |
| Aufsichtsrechtliches Kapital gesamt | 1.160 | 1.151 |

Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

Zinsüberschuss

| in Mio. € | 2009 | 2008 |
|--|--------------|--------------|
| Zinserträge | 235,1 | 397,6 |
| Aus Forderungen an Kreditinstitute | 36,4 | 127,0 |
| Aus Forderungen an Kunden | 95,9 | 190,6 |
| Aus Finanzanlagen | 102,8 | 80,0 |
| Zinserträge | 99,4 | 77,2 |
| Dividenderträge | 2,2 | 0,6 |
| Beteiligungserträge | 1,2 | 2,2 |
| Zinsaufwendungen | 91,8 | 258,1 |
| Aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 17,2 | 60,0 |
| Aus Verbindlichkeiten gegenüber Kunden | 53,9 | 174,0 |
| Aus Verbrieften Verbindlichkeiten | 0,4 | 0,4 |
| Aus Nachrangkapital | 20,2 | 23,6 |
| Sonstiges | 0,1 | 0,1 |
| Zinsüberschuss | 143,3 | 139,5 |

Risikovorsorge im Kreditgeschäft

| in Mio. € | 2009 | 2008 |
|--------------------------------------|-------------|------------|
| Zuführungen | 27,9 | 7,0 |
| Auflösungen | 5,5 | 2,4 |
| Direktabschreibungen | 0,0 | 0,0 |
| Eingänge auf ausgebuchte Forderungen | 0,0 | 0,1 |
| Insgesamt | 22,4 | 4,5 |

Provisionsüberschuss

| in Mio. € | 2009 | 2008 |
|--|--------------|--------------|
| Wertpapiergeschäft | 236,7 | 231,6 |
| Devisengeschäft und Derivate | 51,6 | 61,0 |
| Emissions- und Strukturierungsgeschäft | 13,7 | 10,9 |
| Auslandsgeschäft | 12,5 | 13,5 |
| Kreditgeschäft | 8,8 | 5,0 |
| Zahlungsverkehr | 6,6 | 6,0 |
| Investment Banking | 3,1 | 2,7 |
| Immobilien-geschäft | 1,2 | 0,3 |
| Sonstiges Provisions-geschäft | 12,0 | 16,6 |
| Insgesamt | 346,2 | 347,6 |

Handelsergebnis

| in Mio. € | 2009 | 2008 |
|----------------------------------|--------------|-------------|
| Aktien und Aktien-/Indexderivate | 63,9 | 87,0 |
| Renten und Zinsderivate | 46,2 | 2,4 |
| Devisen | 7,8 | 8,8 |
| Derivate des Bankbuchs | 5,1 | -11,1 |
| Insgesamt | 123,0 | 87,1 |

Verwaltungsaufwand

| in Mio. € | 2009 | 2008 |
|---|--------------|--------------|
| Personalaufwand | 237,9 | 232,3 |
| Löhne und Gehälter | 205,4 | 202,8 |
| Soziale Abgaben | 21,9 | 21,5 |
| Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung | 10,6 | 8,0 |
| Andere Verwaltungsaufwendungen | 137,4 | 134,4 |
| Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und auf Immaterielle Vermögenswerte | 25,5 | 17,5 |
| Insgesamt | 400,8 | 384,2 |

Sonstiges Ergebnis

| in Mio. € | 2009 | 2008 |
|---|--------------|-------------|
| Sonstige betriebliche Erträge | 20,0 | 10,0 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | 8,4 | 6,5 |
| Sonstiges betriebliches Ergebnis | 11,6 | 3,5 |
| Übrige Erträge | 2,4 | 0,1 |
| Übrige Aufwendungen | 16,2 | 1,4 |
| Übriges Ergebnis | -13,8 | -1,3 |
| Sonstiges Ergebnis | -2,2 | 2,2 |

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss in der gesetzlichen Form sowie der Lagebericht und der Konzernlagebericht sind von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin und Frankfurt am Main, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Sie sind im Geschäftsbericht 2009 enthalten, der bei HSBC Trinkaus & Burkhardt,

Stabsbereich Unternehmenskommunikation, Telefon +49 211 910-0, angefordert werden kann. Darüber hinaus werden Jahresabschluss und Konzernabschluss sowie Lagebericht und Konzernlagebericht im Bundesanzeiger veröffentlicht und beim Amtsgericht Düsseldorf offengelegt.

Aufbau und Leitung

Der Konzern

Der Konzern HSBC Trinkaus & Burkhardt umfasst eine Gruppe von 17 aktiven Gesellschaften. Obergesellschaft ist die HSBC Trinkaus & Burkhardt AG.

| HSBC Trinkaus & Burkhardt AG | | |
|--|--|---|
| <p>HSBC Trinkaus & Burkhardt (International) SA Luxemburg</p> | <p>HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH Düsseldorf</p> | <p>Grundstücksgesellschaft Trinkausstraße KG Düsseldorf</p> |
| <p>HSBC Trinkaus Investment Managers SA Luxemburg</p> | <p>HSBC Global Asset Management (Österreich) GmbH Wien</p> | <p>Joachim Hecker Grundbesitz KG Düsseldorf</p> |
| <p>HSBC Trinkaus Investment Management Ltd. Hongkong</p> | <p>HSBC Global Asset Management (Switzerland) AG** Zürich</p> | <p>HSBC Trinkaus & Burkhardt Gesellschaft für Bankbeteiligungen mbH Düsseldorf</p> |
| <p>Internationale Kapitalanlagegesellschaft mbH Düsseldorf</p> | <p>HSBC Trinkaus Real Estate GmbH Düsseldorf</p> | <p>Gesellschaft für industrielle Beteiligungen und Finanzierungen mbH Düsseldorf</p> |
| <p>HSBC INKA Investment-AG TGV Düsseldorf</p> | <p>HSBC Trinkaus Family Office GmbH Düsseldorf</p> | |
| <p>HSBC Transaction Services GmbH* Düsseldorf</p> | <p>Trinkaus Private Equity Management GmbH Düsseldorf</p> | |

* umfirmiert, bisher International Transaction Services GmbH (ITS)

** 2009 gegründetes Joint Venture mit HSBC Global Asset Management (France), Paris

Zum Konzern gehören darüber hinaus noch weitere Gesellschaften, die jedoch zurzeit keine bedeutenden aktiven Tätigkeiten ausüben. Schließlich werden dem Konzern sieben Gesellschaften zugerechnet, die als persönlich haftende Gesellschafter von geschlossenen Immobilienfonds und von Private Equity-Fonds fungieren.

Der Konzern steht unter einheitlicher Leitung des Vorstands der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG. Die Geschäftsführer der Einzelgesellschaften werden in der Regel durch Aufsichtsräte, Verwaltungsräte oder Beiräte beaufsichtigt. Unbeschadet ihrer rechtlichen Selbstständigkeit werden alle Gesellschaften im Rahmen einer Gesamtstrategie geführt.

Verfassung der Gesellschaft

Satzungsgemäß besteht der Vorstand der Bank aus mindestens zwei Mitgliedern. Der Aufsichtsrat hat jedoch die Möglichkeit, eine darüber hinausgehende Anzahl von Vorstandsmitgliedern zu bestellen. Derzeit besteht der Vorstand aus vier Personen.

Die Bestellung und Abberufung des Vorstands erfolgt nach den gesetzlichen Bestimmungen des § 84 Aktiengesetz (AktG).

Beschlüsse über Änderungen der Satzung werden von der Hauptversammlung mit zwei Dritteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst, soweit nicht gesetzlich eine höhere Mehrheit zwingend erforderlich ist. Der Aufsichtsrat ist befugt, Änderungen der Satzung vorzunehmen, die nur die Fassung betreffen.

Maßnahmen der Kapitalbeschaffung können nur entsprechend der gesetzlichen Regelung in § 119 AktG durch die Hauptversammlung beschlossen werden. Zur aktuellen Ermächtigung des Vorstands durch die Hauptversammlung zur Ausgabe von Aktien verweisen wir auf Note 40 „Eigenkapital“ unseres Konzernabschlusses.

Nach dem Beschluss der Hauptversammlung vom 9. Juni 2009 ist die Gesellschaft ermächtigt, zum Zweck des Wertpapierhandels eigene Aktien zu kaufen und zu verkaufen, aber nur zu Preisen, die den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktien an den jeweils zehn vorangehenden Börsentagen an der Börse Düsseldorf (oder, falls dieser nicht festgestellt werden kann, an der Baden-Württembergischen Wertpapierbörse, Stuttgart) nicht um mehr als 10 % über- beziehungsweise unterschreiten. Dabei darf der Bestand der zu diesem Zweck erworbenen Aktien am Ende eines jeden Tags nicht mehr als 5 % des Grundkapitals der Gesellschaft betragen. Diese Ermächtigung gilt bis zum 30. November 2010.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, bestehen nicht. Ebenso wenig existieren Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots.

Grundzüge des Vergütungssystems der Gremien

Der Aufsichtsrat hatte seine Verantwortung für die Festlegung der Vergütung von Vorständen an den Personalausschuss des Aufsichtsrats delegiert. Mitglieder des Personalausschusses des Aufsichtsrats waren im Geschäftsjahr 2009 die Herren Dr. Sieghardt Rometsch (Vorsitzender), Stuart Gulliver und Harold Hörauf. Der Personalausschuss hat im Geschäftsjahr 2009 viermal getagt. Mit dem Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung ist das Aktiengesetz dahingehend ge-

ändert worden, dass nunmehr zwingend der gesamte Aufsichtsrat über die Vorstandsvergütung entscheiden muss. Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats wurde im November 2009 an die geänderte Gesetzeslage angepasst, sodass dem Personalausschuss nunmehr nur noch eine beratende Funktion mit Blick auf die Vorstandsvergütung zukommt.

Die Vergütung der Mitglieder des Vorstands ist in individuellen Tätigkeitsverträgen geregelt, die die Bank, vertreten durch den Vorsitzenden des Aufsichtsrats, mit den einzelnen Vorständen abschließt.

Die Vergütung der Mitglieder des Vorstands besteht aus einer Festvergütung und einer variablen Vergütung. Daneben ist jedem Mitglied des Vorstands eine individuelle Pensionszusage erteilt worden. Die Höhe der jährlichen variablen Vergütung wird diskretionär vom Aufsichtsrat festgesetzt und kann in bar, in einer Zuteilung von Aktien der HSBC Holdings plc oder in einer Kombination aus beidem erfolgen. Die Barkomponente beträgt mindestens 50 % der variablen Vergütung. Die Übertragung der als variable Vergütung zugeteilten Aktien erfolgt für die Vergütung für das Jahr 2007 in drei gleichen Raten in den drei nächsten Geschäftsjahren, jeweils nach Bekanntgabe des Jahresergebnisses der HSBC-Gruppe, also in den Jahren 2009, 2010 und 2011. Für das Jahr 2008 ist diese Praxis modifiziert worden. Die zugeteilten Aktien werden nicht mehr in drei Raten, sondern insgesamt im Frühjahr 2012 übertragen. Die als variable Vergütung im Jahre 2010 für das Jahr 2009 zugeteilten Aktien werden zu je 50 % im zweiten und dritten Jahr nach der Zusage, also in den Jahren 2012 und 2013, übertragen.

Kursrisiken und Kurschancen aus den zugeteilten Aktien in dem Zeitraum bis zur Übertragung liegen ausschließlich bei den jeweiligen Vorstandsmitgliedern.

Angaben zur Höhe und Zusammensetzung der Bezüge der Vorstandsmitglieder im Geschäftsjahr 2009 finden sich in Note 68 „Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“ unseres Konzernabschlusses.

Die Hauptversammlung der Gesellschaft hat am 5. Juni 2007 mit der erforderlichen Dreiviertelmehrheit beschlossen, dass eine individualisierte Offenlegung der Vorstandsvergütung nicht erfolgt.

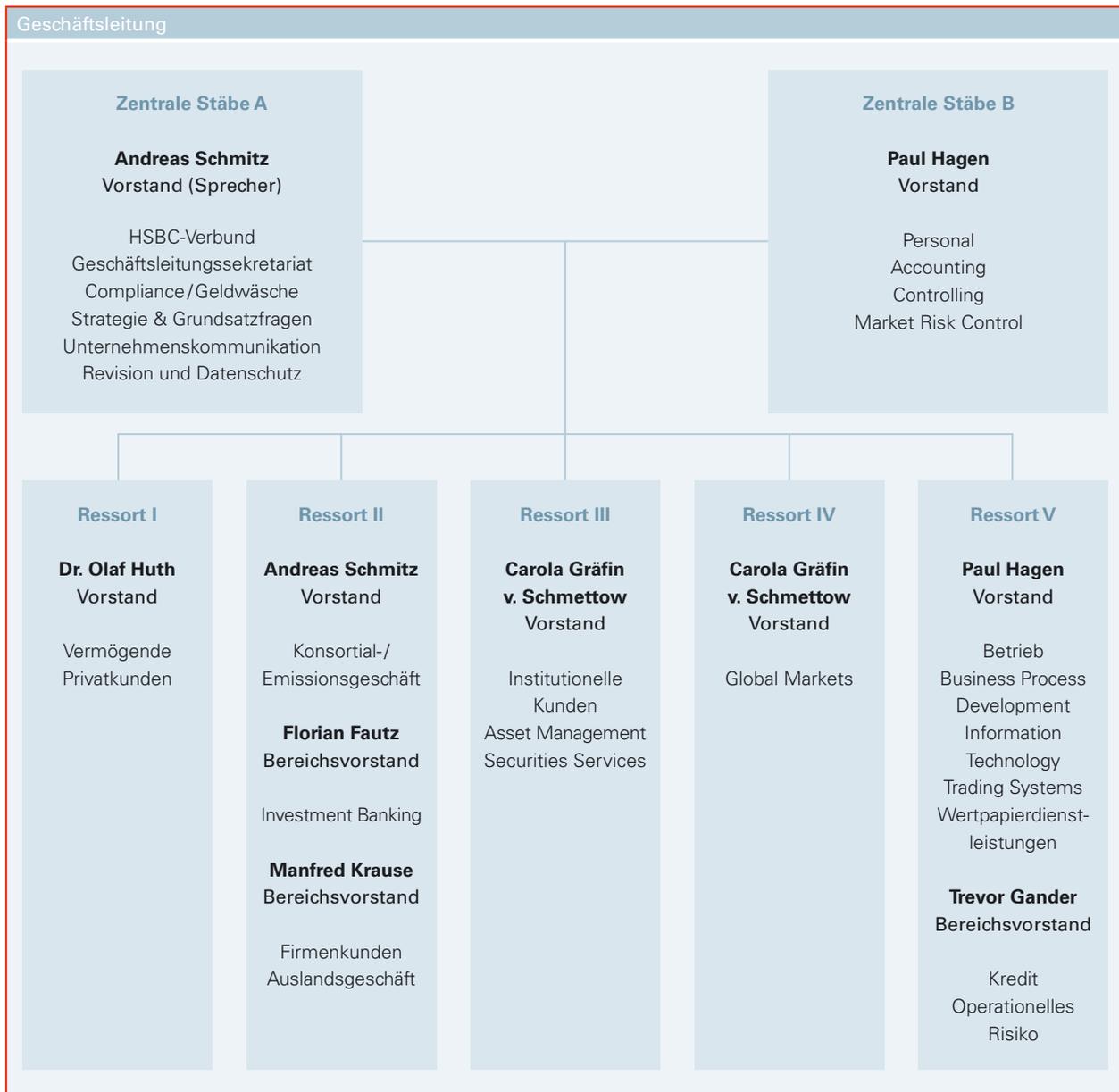
Die Vergütung für Mitglieder des Aufsichtsrats ist in der Satzung geregelt. Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält danach eine Festvergütung von 25.000 Euro sowie als variable Vergütung für je 1 Cent der für eine Aktie gezahlten Dividende eine Zusatzvergütung von 100,00 Euro. Der Vorsitzende erhält das Zweieinhalbfache, der Stellvertreter das Zweifache dieser Beträge. Der Vorsitzende eines Ausschusses des Aufsichtsrats erhält das Zweifache, Mitglieder eines Ausschusses erhalten je das Eineinhalbfache der vorgenannten Vergütung eines Aufsichtsratsmitglieds. Übt ein Mitglied des Aufsichtsrats mehrere Ämter aus, erhält es nur eine Vergütung für das am höchsten vergütete Amt. Bei einer nicht das gesamte Geschäftsjahr umfassenden Mitgliedschaft im Aufsichtsrat oder einem Ausschuss erfolgt eine zeitanteilige Reduzierung der Vergütung.

Angaben zur Höhe der Bezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2009 finden sich in Note 68 „Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“ unseres Konzernabschlusses.

Die Geschäftsbereiche

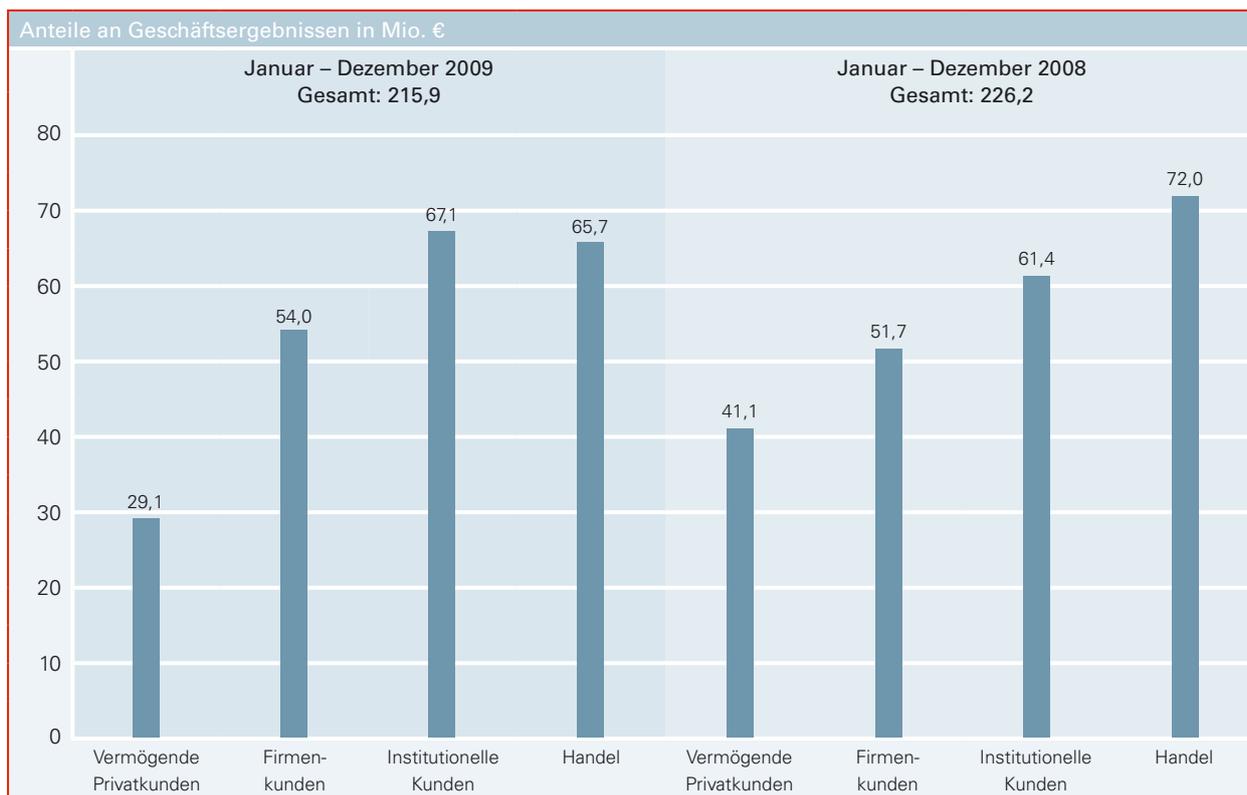
Alle Vorstandsmitglieder sind ungeachtet ihrer Gesamtverantwortung für bestimmte Geschäfts- und Zentralbereiche individuell zuständig. Die Herren Florian Fautz, Trevor Gander und Manfred Krause stehen den Vorstandsmitgliedern im Rahmen der erweiterten Ge-

schäftsführung als Bereichsvorstände zur Seite. Die Zuordnungen gelten nicht nur für die AG und ihre Niederlassungen, sondern auch für die Geschäftsbereiche der Tochtergesellschaften.



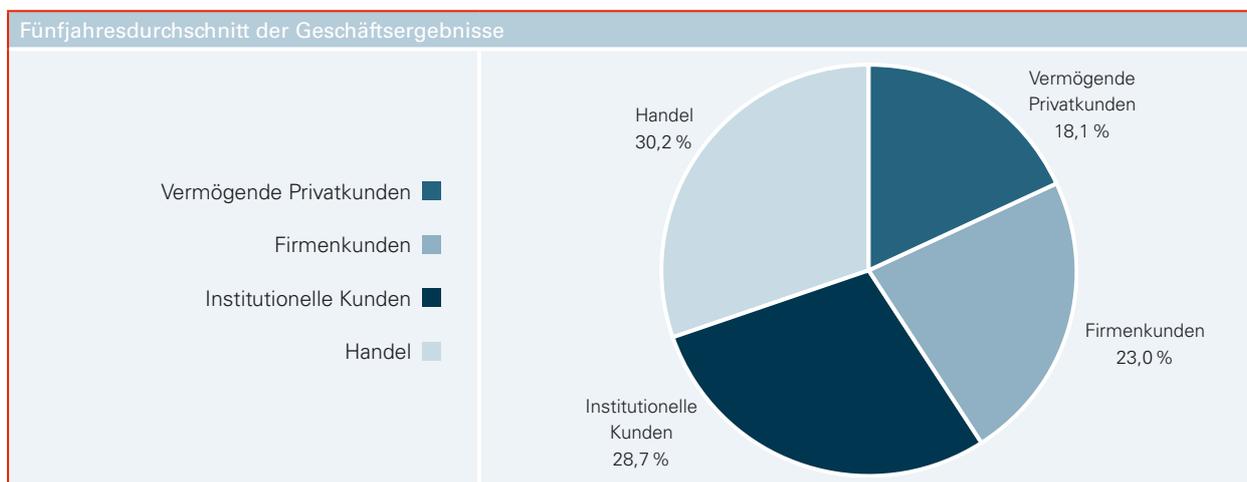
Innerhalb der Ressorts sind die Bereiche als Profit oder Cost Center definiert. Die Kosten des Ressorts V werden zum überwiegenden Teil über Leistungsartenpreise

(Stückkosten) den kundenorientierten Ressorts I, II und III sowie Global Markets belastet. Die Geschäftsergebnisse werden auf Teilkostenbasis ermittelt.



Nach Abzug der Nettokosten der zentralen Bereiche und Überleitung in Höhe von 19,5 Mio. Euro für das Berichtsjahr und von 25,6 Mio. Euro für 2008 beträgt das Betriebsergebnis für das abgelaufene Geschäfts-

jahr 196,4 Mio. Euro nach einem Betriebsergebnis von 200,6 Mio. Euro im Jahr 2008. Im Durchschnitt der letzten fünf Jahre zeigen die Ergebnisbeiträge ein ausgewogenes Bild:



Aktionäre und Aktie

Kapital

Am 31. Dezember 2009 verfügte die Bank unverändert über ein Grundkapital von 70,0 Mio. Euro, eingeteilt in 26,1 Mio. Stückaktien. 52 % des Aktienkapitals sind in den amtlichen Handel an den Börsen Düsseldorf und Stuttgart eingeführt.

Alle Aktien sind mit einheitlichen Rechten ausgestattet und lauten auf den Inhaber. Jede Stückaktie gewährt eine Stimme. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind dem Vorstand nicht bekannt.

Die HSBC Holdings plc, London, war am Bilanzstichtag indirekt mit unverändert 78,6 % am Aktienkapital beteiligt. Die Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart, hielt direkt einen unveränderten Anteil von 20,3 %.

Kurse und Kurswerte

Der Kurs unserer Aktie stieg 2009 um 10,1 % auf 98,00 Euro. Der niedrigste Kurs lag im Jahresverlauf bei 77,00 Euro, der höchste bei 100,00 Euro. Bei einem Emissionspreis von 190 DM je 50-DM-Aktie am 25. Oktober 1985 entwickelten sich Börsenkurs und Börsenwert wie folgt:

| Datum | Anzahl der Aktien * | Kurs der Aktie * in € | Börsenwert in Mio. € |
|------------|---------------------|-----------------------|----------------------|
| 31.12.1985 | 18.000.000 | 17,60 | 317,50 |
| 31.12.1990 | 22.000.000 | 19,80 | 435,30 |
| 31.12.1995 | 23.500.000 | 30,60 | 718,50 |
| 31.12.2000 | 26.100.000 | 110,00 | 2.871,00 |
| 31.12.2005 | 26.100.000 | 87,50 | 2.283,80 |
| 31.12.2006 | 26.100.000 | 105,00 | 2.740,50 |
| 31.12.2007 | 26.100.000 | 114,00 | 2.975,40 |
| 31.12.2008 | 26.100.000 | 89,00 | 2.322,90 |
| 31.12.2009 | 26.100.000 | 98,00 | 2.557,80 |

* bereinigt um den Aktiensplit 10:1 am 27. Juli 1998

Dividenden

Für das Geschäftsjahr 2009 soll eine Dividende von 2,50 Euro je Aktie (Vorjahr: 2,50 Euro je Aktie) gezahlt werden. Mit einer Dividendensumme von

65,3 Mio. Euro möchten wir unsere Aktionäre am Ergebnis des Jahres 2009 angemessen beteiligen.

Die strategische Ausrichtung

Im 225. Jahr unserer Geschichte belastet die derzeitige Krise die Wirtschaft und die Finanzmärkte weiterhin stark. Jedoch verschiebt sich der Fokus der Krisenbekämpfung nunmehr von kurzfristigen Rettungsaktionen hin zu einer langfristigen Neuausrichtung der Finanzmärkte, die auch vor großen Umbrüchen keinen Halt macht.

Im vergangenen Jahr mussten Regierungen und Notenbanken vornehmlich als Feuerwehr agieren und zur Stabilisierung des Systems Banken unabhängig von der Güte ihres Geschäftsmodells retten. Dies führte in Deutschland unter großer medialer Aufmerksamkeit sogar zur Verstaatlichung eines einzelnen Instituts. Nun wird es die vornehmliche Aufgabe von Regierungen, Regulatoren und Notenbanken sein, einen international gültigen Rahmen zu schaffen, der es den Banken mit funktionierendem Geschäftsmodell erlaubt, sich wieder auf ein sicheres Fundament zu stellen, und der Banken ohne tragfähiges Geschäftsmodell dazu zwingt, sich zu konsolidieren oder geordnet abzuwickeln. Dieser Rahmen muss gleichzeitig gewährleisten, dass eine Krise dieser Dimension zukünftig schon im Keim erkannt und verhindert werden kann. Eine zweite große Herausforderung, der sich die Notenbanken nun stellen müssen, ist der kontrollierte Abzug der Liquidität, die im vergangenen Jahr massiv in die Märkte gepumpt wurde.

Auch wenn die Banken die Talsohle allmählich durchschritten zu haben scheinen, wenn Konjunkturindikatoren schon wieder positive Signale senden und ein starker Anstieg der Arbeitslosigkeit bislang ausgeblieben ist, erwarten wir dennoch nicht, dass die deutsche Wirtschaft die Krise bereits 2010 für beendet erklären kann.

In den jetzt veröffentlichten Bilanzen vieler Unternehmen schlägt sich das Krisenjahr 2009 mit dem Einbruch der gesamten Wirtschaftsleistung um etwa 5 % nieder. Regional betrachtet, geht der Prozentsatz in einzelnen Fällen weit darüber hinaus.

Das schlägt natürlich auf die Bonität der Unternehmen durch, welche wiederum Auswirkungen auf die Eigenkapitalanforderungen der Banken bei der Kreditvergabe hat. Folglich wird deren Fähigkeit, neue Kredite zu vergeben, genau in dem Moment eingeschränkt, in dem ein eventueller Aufschwung finanziert werden muss. Dementsprechend müssen Politik und Kreditwirtschaft wei-

terhin Hand in Hand arbeiten, um eine Kreditklemme zu vermeiden und die Basis für einen wirtschaftlichen Aufschwung zu legen.

2009 hat sich die Aufstellung von HSBC Trinkaus erneut bewährt. Dies zeigt, dass das Geschäftsmodell von HSBC Trinkaus nicht nur in guten Zeiten, sondern – im Gegensatz zu vielen anderen Kreditinstituten – auch in der größten Finanz- und Wirtschaftskrise seit der großen Depression von 1929 funktioniert.

HSBC Trinkaus hat basierend auf einer traditionell konservativen Grundhaltung die Fähigkeit entwickelt und kultiviert, sich rechtzeitig auf Veränderungen der Märkte einzustellen und sein Geschäftsmodell entsprechend anzupassen.

Auch in den kommenden Monaten und wohl darüber hinaus wird das gesamtwirtschaftliche Umfeld weiterhin eine Herausforderung für unser Haus wie für die gesamte Branche bleiben. Gerade in dieser Marktsituation allerdings kommen unsere Stärken deutlicher denn je zur Geltung. Unser bewährtes Geschäftsmodell mit seiner konsequenten Ausrichtung auf klar definierte Zielgruppen und mit einem risikobewussten Handel wird auch weiterhin das Fundament eines erfolgreichen Geschäftsverlaufs bilden. Darüber hinaus bieten wir als Mitglied der HSBC-Gruppe das „Beste beider Welten“, nämlich die Kontinuität, Professionalität und Individualität einer Privatbank mit der internationalen Leistungsfähigkeit und Kapitalkraft eines globalen Finanzdienstleisters.

Mit dieser in der deutschen Bankenlandschaft einzigartigen Aufstellung konnten wir uns gerade in der Finanzkrise als vertrauenswürdiger und solider Partner positionieren, unsere Kunden noch enger an uns binden und viele neue Kunden gewinnen.

Diesen Weg möchten wir nicht nur konsequent weitergehen, sondern durch gezielte Investitionen in den Markt die sich aufgrund der Verwerfungen in der deutschen Bankenlandschaft bietenden Chancen für ein global operierendes Haus noch gezielter nutzen. Der Fokus liegt hierbei auf dem Wachstum im Geschäft mit dem gehobenen und insbesondere dem international orientierten Mittelstand sowie im Geschäft mit vermögenden Privatkunden. Daneben werden wir gezielte Anstrengungen unternehmen, um unsere Produktpalette

im institutionellen Geschäft zu verstärken, damit wir unserem Anspruch einer Kernbank auch in diesem Kundensegment noch besser gerecht werden.

Ungeachtet dessen werden wir bei diesem Wachstum an unserer bewährten, konservativen Risikopolitik festhalten – getreu dem Motto: Wir wachsen mit unseren Kunden, nicht mit unseren Risiken.

Produktseitig bieten wir unseren Kunden selbstverständlich alle Dienstleistungen des traditionellen Bankgeschäfts, zeichnen uns aber insbesondere dadurch aus, dass wir ihnen bei der Lösung von komplexen Fragestellungen auf nationaler und internationaler Ebene zur Seite stehen. Unsere klassischen Stärken liegen im gesamten Leistungsspektrum des Wertpapiergeschäfts, im Zins- und Währungsmanagement, im Auslandsgeschäft und im Asset Management sowie in der individuellen Betreuung vermögender Privatkunden. Auch unsere Expertise in den Kapital- und Kreditmärkten wird von unseren Kunden honoriert und in Anspruch genommen. Die stetige Entwicklung unserer Informations- und Kommunikationssysteme sichert dabei in allen Produktbereichen höchstes banktechnisches Niveau sowie optimale Dienstleistungsqualität.

Unsere Strategie zeichnet sich durch Kontinuität aus und basiert auf den folgenden sechs Schwerpunkten:

- Wir konzentrieren uns auf die Zielgruppen Vermögende Privatkunden, Firmenkunden und Institutionelle Kunden und sind gewillt, unsere Aktivitäten in all diesen Segmenten mit bestehenden und neuen Kunden auszubauen, soweit ein ausgewogenes Risiko- / Ertragsprofil gegeben ist.
- Wir fragen immer wieder neu, ob unsere Aktivitäten optimal auf die nationalen und internationalen Bedürfnisse unserer Kunden und Neukunden aus unseren Zielgruppen ausgerichtet sind. Der Kunde steht im Mittelpunkt unserer Entscheidungen, und wir messen der personellen Kontinuität in der Betreuung unserer Kunden einen sehr hohen Stellenwert bei.
- Unsere Handelsaktivitäten dienen primär der Unterstützung der Kundensegmente und einem umfassenden Produktangebot. Bei der Festlegung der Risikolimits und Handelsstrategien steht die Risikotragfähigkeit der Bank stets an erster Stelle.

- Innovative und kundenbezogene Lösungen sind unsere Stärke – denn nur mit umfassendem Know-how ist für den Kunden und für die Bank Mehrwert zu realisieren. Die Basis jeder guten Kundenbeziehung ist gleichwohl die sorgfältige, flexible und dienstleistungsorientierte Abwicklung von Standardgeschäften; sie hat daher für uns einen hohen Stellenwert.

- Wir bauen unser Dienstleistungsangebot im Wertpapiergeschäft für Kunden und für andere Finanzinstitute kontinuierlich aus. Mit unseren beiden Tochtergesellschaften für die Wertpapierabwicklung und die Fondsadministration – HSBC Transaction Services GmbH (vormals ITS) und Internationale Kapitalanlagegesellschaft mbH (HSBC INKA) – bieten wir hoch qualifizierte Leistungen zu kompetitiven Preisen an. Beide Tochtergesellschaften verfügen über eine signifikante Stärke in ihrem jeweiligen Markt. Darüber hinaus konnte sich die Bank in den vergangenen Jahren als starker Anbieter für Depotbankdienstleistungen und Global Custody Services sowie im Asset Management in Deutschland und Österreich mit der HSBC Global Asset Management erfolgreich positionieren.

- Wir greifen auf die Ressourcen einer der größten und stärksten Banken der Welt, der HSBC-Gruppe, zurück, und zwar sowohl auf die leistungsfähige Produktpalette als auch auf die jeweiligen regionalen Netzwerke in 88 Ländern.

Der Erfolg dieser Strategie hängt davon ab, ob es uns auch in Zukunft gelingen wird, die folgenden Bedingungen zu erfüllen:

- Wir müssen unseren Kunden uneingeschränkten Zugang zum globalen HSBC-Netzwerk ermöglichen, ohne Abstriche am Anspruch unserer Kunden auf die individuelle Betreuung auf dem Niveau einer Privatbank.
- Wir müssen weiterhin Vertrauen und Nachhaltigkeit in den Fokus der Geschäftsbeziehung zu unseren Kunden stellen. Denn nur auf dieser Basis können Kunde und Berater gemeinsam optimale Lösungen vor dem Hintergrund einer zunehmenden Produktvielfalt finden.

- Wir müssen eine technologisch leistungsfähige Infrastruktur bereithalten. Sie muss den anspruchsvollen Anforderungen in der gesamten Wertschöpfungskette gerecht werden, damit wir unsere Dienstleistungen ebenso kostengünstig wie kundenfreundlich anbieten können.
- Wir müssen durch zielgerichtete Aus- und Weiterbildung auf höchstem Niveau in die Qualifikation unserer Mitarbeiter investieren, um der zunehmenden Komplexität und Internationalisierung unseres Geschäfts gerecht zu werden.
- Wir müssen die Einzel- beziehungsweise die Teamleistungen unserer Mitarbeiter mithilfe eines präzisen Management-Informationssystems zuverlässig erfassen, um sie möglichst fair und marktkonform honorieren zu können.

Zukunft braucht Herkunft. Insofern freuen wir uns sehr, in diesem Jahr den 225. Jahrestag unserer Gründung begehen zu können. Das Jubiläumsmotto ist zugleich Ausdruck unserer Haltung: Den Werten verpflichtet.

Bericht des Aufsichtsrats

Geschäftsführung

Der Aufsichtsrat hat sich im Geschäftsjahr 2009 in vier Sitzungen durch den Vorstand umfassend über die Geschäftsentwicklung der Bank, ihrer wesentlichen Tochtergesellschaften und der einzelnen Bereiche unterrichten lassen.

Die Berichterstattung umfasste jeweils die aktuelle Geschäftsentwicklung im Vergleich mit den Planzielen und den Zahlen des korrespondierenden Vorjahreszeitraums, Aspekte des Risikomanagements, die Prüfungstätigkeiten der Wirtschaftsprüfer und Fragen der Corporate Governance. Dem Aufsichtsrat wurden die Finanzanlagen und deren Bewertung ebenso dargestellt wie die Liquiditätssituation der Bank. Die Berichterstattung zu wesentlichen Einzelvorgängen bezog sich u. a. auf die Strategie zur Weiterentwicklung des Geschäfts mit größeren mittelständischen Firmenkunden und die Umsetzung der neuen aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen an das Risikomanagement von Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten (MaRisk).

In einer Sitzung des Aufsichtsrats wurden vertieft die strategische Positionierung der Bank, die beabsichtigte Geschäftspolitik sowie grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung für das Jahr 2010 präsentiert und erörtert. Der Abschlussprüfer nahm an der Sitzung des Aufsichtsrats teil, in der über den Jahresabschluss des Vorjahres berichtet wurde. Der Aufsichtsrat hat die Beftragung des Abschlussprüfers zur Jahresabschlussprüfung und zur Konzernabschlussprüfung an seinen Prüfungsausschuss delegiert. An der betreffenden Ausschusssitzung nahm der Abschlussprüfer teil und legte in einer umfassenden Präsentation seine Ziele, Methoden und Schwerpunkte des Prüfungsplans 2009 dar. Der Abschlussprüfer wurde als Ergebnis dieser Erörterung mit der Abschlussprüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses auf Basis der vereinbarten angemessenen Honorarstruktur beauftragt.

Die Tätigkeit der Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat zur effizienteren Behandlung ausgewählter und wichtiger Aspekte der Geschäftsführung aus seiner Mitte drei Ausschüsse gebildet, und zwar

- den Personal- und Nominierungsausschuss, dem u. a. die Vorbereitung der Beschlussfassungen des Aufsichtsrats über Personalangelegenheiten des Vorstands, die langfristige Nachfolgeplanung gemeinsam mit dem Vorstand, der Vorschlag von Kandidaten für die Wahlvorschläge des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung und die Behandlung von Interessenkonflikten von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern sowie die Genehmigung von Organkrediten an Mitarbeiter der Bank und Mitglieder des Aufsichtsrats obliegen;
- den Prüfungsausschuss, dem u. a. neben der Erteilung des jährlichen Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer die Bestimmung der Prüfungsschwerpunkte, die Überwachung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, der Abschluss der Honorarvereinbarung mit diesem, Fragen der Rechnungslegung, Grundfragen des Risikomanagements sowie die regelmäßige Befassung mit den Prüfungsfeststellungen der Innenrevision und externer Prüfer obliegen;
- den Kredit- und Risikoausschuss, auf den der Aufsichtsrat u. a. seine Zustimmungsvorbehalte hinsichtlich solcher Kredite übertragen hat, die entweder nach den internen Regeln der Bank oder aufgrund des Kreditwesengesetzes der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, insbesondere Entscheidungen über Organkredite an Unternehmen. Der Kredit- und Risikoausschuss erörtert ferner mit dem Vorstand die von diesem aufzustellende Risikomanagement-Strategie.

Alle Ausschüsse setzen sich aus je drei Mitgliedern des Aufsichtsrats zusammen. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats ist im Einklang mit den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex lediglich im Personal- und Nominierungsausschuss Vorsitzender.

Der Personal- und Nominierungsausschuss sowie der Kredit- und Risikoausschuss haben viermal und der Prüfungsausschuss hat siebenmal getagt, hiervon dreimal in Form einer Telefonkonferenz.

Der Personal- und Nominierungsausschuss hat sich neben den Personalangelegenheiten des Vorstands und der Umsetzung der neuen Anforderungen aus dem Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung insbesondere mit Fragen der hinausgeschobenen Auszahlung variabler Vergütungen und des Verhältnisses von Barauszahlungen zur Vergütung in Aktien befasst. Er hat vorgeschlagen, Mark McCombe als Nachfolger des Ende 2008 ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieds David Hodgkinson und Hans-Jörg Vetter als Nachfolger des im Juni 2009 ausgeschiedenen Aufsichtsratsmitglieds Dr. Siegfried Jaschinski zu bestimmen. Das Amtsgericht Düsseldorf ist entsprechenden Anträgen auf Bestellung der Herren McCombe und Vetter gefolgt.

Im Kredit- und Risikoausschuss war die Risikoversorge im Kreditgeschäft ein wesentliches Thema. Hierzu gehörte sowohl die generelle Kreditrisikostategie, die auch im Aufsichtsrat selbst diskutiert worden ist, als auch die Erörterung einzelner Engagements. Darüber hinaus hat sich der Kredit- und Risikoausschuss in allen Sitzungen mit den regelmäßig wiederkehrenden Aufgaben befasst, die ihm vom Aufsichtsrat übertragen worden sind.

Der Prüfungsausschuss hat in vier Sitzungen Berichte der Internen Revision, des Compliance-Officers und des Geldwäschebeauftragten entgegengenommen und erörtert, darüber hinaus in zwei Sitzungen auch Berichte der Wirtschaftsprüfer. In den drei Telefonkonferenzen hat er sich jeweils vor Veröffentlichung mit den Entwürfen der Quartalsberichte befasst.

Corporate Governance

In seinen Sitzungen im Februar und November befasste sich der Aufsichtsrat mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex und dessen Umsetzung innerhalb der Gesellschaft. Der Corporate Governance Bericht 2009, der die Abweichungen von den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex im Einzelnen aufführt und erläutert, ist in diesem

Geschäftsbericht abgedruckt und ebenso wie die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG auch auf der Internetseite der Bank herunterladbar.

Im Rahmen seiner Effizienzprüfung stellte der Aufsichtsrat angesichts der individuellen beruflichen Qualifikationen keine Einschränkungen hinsichtlich der Eignung der Mitglieder des Gremiums fest. Die Effizienz des Aufsichtsrats wurde im Wege der durch den Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlenen Selbstevaluierung geprüft und festgestellt.

Die Unterrichtung des Aufsichtsrats erfüllte die gesetzlichen Anforderungen und ging insbesondere hinsichtlich der Informationstiefe zur Risikolage, der ergänzenden Darlegung neuer Produkte und Dienstleistungen sowie der Tätigkeiten ausgewählter Geschäftsbereiche über die Erfordernisse des Aktiengesetzes hinaus. Der Aufsichtsrat kam vor diesem Hintergrund zu dem Ergebnis, dass die vollständige Information gewährleistet ist. Der Bericht der Wirtschaftsprüfer enthielt keine Feststellungen, über die nicht bereits vorher in den Aufsichtsratssitzungen berichtet und befunden worden war. Als Ergebnis dieser Prüfung hielt der Aufsichtsrat fest, dass er seine Tätigkeit effizient ausgeübt hat.

Im Geschäftsjahr 2009 sind keine Interessenkonflikte zwischen der Bank und Mitgliedern des Aufsichtsrats oder Dritten, für die ein Aufsichtsratsmitglied beratend oder als Gesellschaftsorgan tätig ist, festgestellt worden. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats hat sich von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und der für den Abschlussprüfer handelnden Personen überzeugt.

Jahresabschlüsse

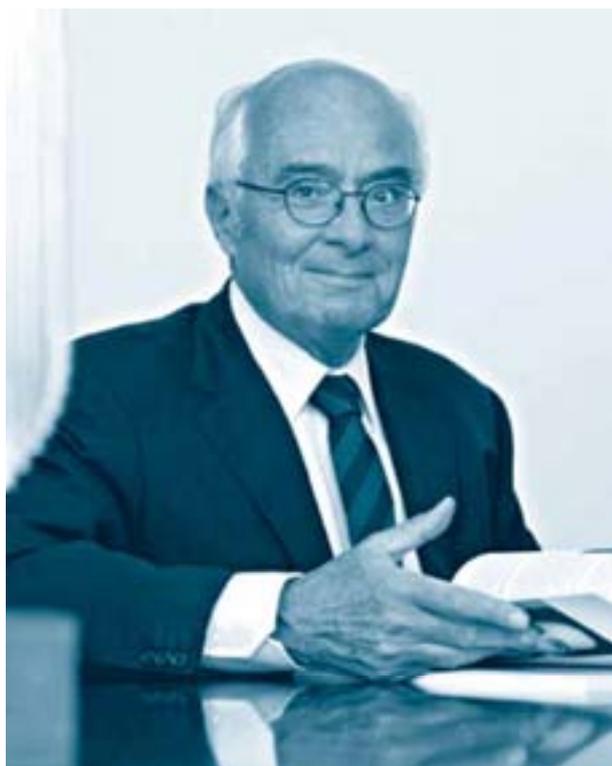
Der Jahresabschluss der Bank zum 31. Dezember 2009, der Lagebericht der Bank für 2009 und der Vorschlag des Vorstands zur Gewinnverwendung wurden vom Aufsichtsrat geprüft und in seiner Sitzung vom 14. April 2010 gebilligt. Die Hauptversammlung vom 9. Juni 2009 hat die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, zum Abschlussprüfer und zum Konzernabschlussprüfer bestellt. Der Prüfungsauftrag für den Jahres- und Konzernabschluss ist den Abschlussprüfern vom Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats am 22. September 2009 erteilt worden. Der Abschlussprü-

fer hat die Buchführung, den Jahresabschluss und den Lagebericht der Bank zum 31. Dezember 2009 geprüft und den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt. Der Bericht über die Prüfung hat dem Aufsichtsrat vorgelegen; Beanstandungen ergaben sich nicht.

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2009 wurde mit befreiender Wirkung nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) unter Berücksichtigung der Anforderungen des Handelsgesetzbuchs erstellt. Auch dieser Abschluss wurde vom Abschlussprüfer geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Konzernabschluss und der Prüfungsbericht haben dem Aufsichtsrat vorgelegen und wurden von ihm in seiner Sitzung vom 14. April 2010 gebilligt.

Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Der Vorstand hat gemäß § 312 AktG für das Geschäftsjahr 2009 einen Bericht über die Beziehungen der Bank zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der Abschlussprüfer erteilte gemäß § 313 AktG zu diesem Bericht den folgenden Bestätigungsvermerk: „Nach unserer pflicht-



gemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass (1) die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind, (2) bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“ Der Aufsichtsrat hat diesen Bericht geprüft und zustimmend zur Kenntnis genommen.

Personelle Veränderungen im Aufsichtsrat

Das Amtsgericht Düsseldorf hat mit Beschluss vom 27. März 2009 Mark McCombe als Nachfolger für den im Dezember 2008 ausgeschiedenen David Hodgkinson und mit Beschluss vom 30. September 2009 Hans-Jörg Vetter als Nachfolger für den im Juni 2009 ausgeschiedenen Dr. Siegfried Jaschinski zu Mitgliedern des Aufsichtsrats bestellt.

Dr. Otto Graf Lambsdorff ist am 5. Dezember 2009 verstorben. Im Rahmen der turnusgemäß auf der Hauptversammlung am 8. Juni 2010 stattfindenden Neuwahl des gesamten Aufsichtsrats wird diese Position wieder besetzt.

Dank des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands für die Zusammenarbeit, die offen und vertrauensvoll war. Dieser Dank gilt auch den Mitarbeitern, deren Arbeit zum Erfolg der Bank im zurückliegenden Geschäftsjahr beigetragen hat.

Düsseldorf, im April 2010

Der Aufsichtsrat

Dr. Sieghard Rometsch
Vorsitzender

▶ Bericht über Corporate Governance im Jahr 2009

Corporate Governance als Teil unserer Unternehmenskultur

Die Deutschen Corporate Governance-Grundsätze, wie wir sie in der nachfolgenden Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG übernommen haben, sind gelebte Unternehmenskultur von HSBC Trinkaus. Offene Informationspolitik gegenüber unseren Aktionären, klare Führungsstrukturen, Transparenz in der Rechnungslegung und strikte Vermeidung von Interessenkonflikten sind unerlässliche Voraussetzungen dafür, dass wir das Vertrauen unserer Investoren und Geschäftspartner an den nationalen und internationalen Kapitalmärkten erhalten und bewahren. In einem Verhaltenskodex haben wir unser Werteverständnis und unsere Verhaltensstandards niedergelegt. Vorstand und Mitarbeiter haben sich schriftlich verpflichtet, diesen Verhaltenskodex einzuhalten.

Die Geschäftsführung und Vertretung der Bank obliegen dem Vorstand, der sich aus vier Personen zusammensetzt und dem drei Bereichsvorstände für die Bereiche Firmenkundengeschäft und Auslandsgeschäft, Investment Banking sowie Kredit und Operationelles Risiko zur Seite stehen. Der organisatorische Aufbau der Bank mit den Zuständigkeiten der einzelnen Vorstandsmitglieder für die jeweiligen Geschäfts- und Stabsbereiche ist im Geschäftsbericht in dem Abschnitt „Die Geschäftsbereiche“ dargestellt.

Überwacht wird der Vorstand durch einen mitbestimmten Aufsichtsrat, dem 15 Mitglieder, davon fünf Mitglieder als Vertreter der Arbeitnehmer, angehören. Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte drei Ausschüsse gegründet, und zwar

- den Personal- und Nominierungsausschuss, dem u. a. die Vorbereitung der Beschlussfassungen des Aufsichtsrats über Personalangelegenheiten des Vorstands, die langfristige Nachfolgeplanung gemeinsam mit dem Vorstand, der Vorschlag von Kandidaten für die Wahlvorschläge des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung und die Behandlung von Interessenkonflikten von Vorstands- oder Aufsichtsratsmitgliedern sowie die Genehmigung von Organkrediten an Mitarbeiter der Bank und Mitglieder des Aufsichtsrats obliegen;
- den Prüfungsausschuss, dem u. a. neben der Erteilung des jährlichen Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer die Bestimmung der Prüfungsschwerpunkte, die Überwachung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, der Abschluss der Honorarvereinbarung mit diesem, Fragen der Rechnungslegung, Grundfragen des Risikomanagements sowie die regelmäßige Befassung mit den Prüfungsfeststellungen der Innenrevision und externer Prüfer obliegen;
- den Kredit- und Risikoausschuss, auf den der Aufsichtsrat u. a. seine Zustimmungsvorbehalte hinsichtlich solcher Kredite übertragen hat, die entweder nach den internen Regeln der Bank oder aufgrund des Kreditwesengesetzes der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, insbesondere Entscheidungen über Organkredite an Unternehmen. Der Kredit- und Risikoausschuss erörtert ferner mit dem Vorstand die von diesem aufzustellende Risikomanagement-Strategie.

Beschlüsse des Aufsichtsrats und der Ausschüsse werden mit der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst, soweit das Gesetz nicht zwingend ein anderes Verfahren bestimmt. Alle Ausschüsse des Aufsichtsrats bestehen aus drei Mitgliedern. Der Aufsichtsratsvorsitzende ist lediglich auch in dem Personal- und Nominierungsausschuss Ausschussvorsitzender. Die Mitglieder von Vorstand, Aufsichtsrat und Aufsichtsratsausschüssen sind im Geschäftsbericht im Abschnitt „Gremien“ aufgeführt. Der gleichfalls im Geschäftsbericht enthaltene Bericht des Aufsichtsrats über seine Tätigkeit im abgelaufenen Geschäftsjahr enthält nähere Angaben zur Sitzungshäufigkeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse sowie den konkret im abgelaufenen Geschäftsjahr behandelten Themen.

Die Vergütungsstrukturen

Die Vergütung der Mitglieder des Vorstands ist in individuellen Tätigkeitsverträgen geregelt, die die Bank, vertreten durch den Vorsitzenden des Aufsichtsrats, mit den einzelnen Vorständen abschließt.

Die Vergütung der Mitglieder des Vorstands besteht aus einer Festvergütung und einer variablen Vergütung. Daneben ist jedem Mitglied des Vorstands eine individuelle Pensionszusage erteilt worden. Die Höhe der jährlichen variablen Vergütung wird diskretionär vom Aufsichtsrat festgesetzt und kann in bar, in einer Zuteilung von Aktien der HSBC Holdings plc oder in einer Kombination aus beidem erfolgen. Die Barkomponente beträgt mindestens 50 % der variablen Vergütung. Die Übertragung der als variable Vergütung zugeteilten Aktien erfolgt für die Vergütung für das Jahr 2007 in drei gleichen Raten in den drei nächsten Geschäftsjahren jeweils nach Bekanntgabe des Jahresergebnisses der HSBC-Gruppe, also in den Jahren 2009, 2010 und 2011. Für das Jahr 2008 ist diese Praxis modifiziert worden. Die zugeteilten Aktien werden nicht mehr in drei Raten, sondern insgesamt im Frühjahr 2012 übertragen. Die als variable Vergütung im Jahre 2010 für das Jahr 2009 zugeteilten Aktien werden zu je 50 % im zweiten und dritten Jahr nach der Zusage, also in den Jahren 2012 und 2013, übertragen. Kursrisiken und Kurschancen aus den zugeteilten Aktien in dem Zeitraum bis zur Übertragung liegen ausschließlich bei den jeweiligen Vorstandsmitgliedern. Ergänzend verweisen wir bezüglich des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder auf die entsprechenden Ausführungen im Lagebericht sowie in der Note 68 zum Konzernabschluss der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG.

Die Hauptversammlung der Gesellschaft hat am 5. Juni 2007 mit der erforderlichen Dreiviertelmehrheit beschlossen, dass eine individualisierte Offenlegung der Vorstandsvergütung nicht erfolgt.

Die Vergütungen der Mitglieder des Aufsichtsrats – einschließlich gezahlter Beratungsvergütungen – werden ebenfalls in Note 68 unseres Konzernabschlusses ausgewiesen. Die Vergütung für Mitglieder des Aufsichtsrats ist in der Satzung geregelt. Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält danach eine Festvergütung von 25.000 Euro sowie als variable Vergütung für je 1 Cent der für eine Aktie gezahlten Dividende eine Zusatzvergütung von 100,00 Euro. Der Vorsitzende erhält das Zweieinhalbfache, der Stellvertreter das Zweifache dieser Beträge. Der Vorsitzende eines Ausschusses des Aufsichtsrats erhält das Zweifache, Mitglieder eines Ausschusses je das Eineinhalbfache der vorgenannten Vergütung eines Aufsichtsratsmitglieds. Übt ein Mitglied des Aufsichtsrats mehrere Ämter aus, erhält es nur eine Vergütung für das am höchsten vergütete Amt. Bei einer nicht das gesamte Geschäftsjahr umfassenden Mitgliedschaft im Aufsichtsrat oder einem Ausschuss erfolgt eine zeitanteilige Reduzierung der Vergütung.

Das Vergütungssystem für die Mitarbeiter wird vom Vorstand festgelegt. Im Jahre 2009 ist zudem ein Vergütungsausschuss eingerichtet worden, der die Angemessenheit der Vergütungssysteme für die Mitarbeiter überwacht. Mitglieder des Vergütungsausschusses sind neben Mitarbeitern der Personalabteilung auch Mitarbeiter aus den geschäftsinizierenden Organisationseinheiten sowie den Kontrolleinheiten. Dem Aufsichtsrat wird in der ersten Sitzung eines Jahres durch den Vorsitzenden des Vergütungsausschusses über dessen Arbeit berichtet.

Meldepflichtige Geschäfte in HSBC Trinkaus & Burkhardt-Aktien oder in Rechten auf diese Aktien gemäß § 15 a WpHG

Geschäfte in HSBC Trinkaus & Burkhardt-Aktien oder in Rechten auf diese Aktien, die nach § 15 a WpHG beziehungsweise nach Ziffer 6.6 des Corporate Governance Kodexes zu melden wären, sind von den meldepflichtigen Personen 2009 nicht getätigt worden.

Laufende Überwachung

Mit der Überwachung der strikten Einhaltung der Corporate Governance-Regeln im laufenden Geschäft haben wir den Leiter des Geschäftsleitungssekretariats unseres Hauses betraut. Verstöße gegen das Regelwerk wurden im Geschäftsjahr 2009 weder in Bezug auf die Form noch in Bezug auf den Inhalt oder den Geist des Corporate Governance Kodexes festgestellt.

Erklärung nach § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG erklären, dass den im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 18. Juni 2009 mit den nachfolgenden Ausnahmen beziehungsweise Modifikationen entsprochen wurde und diesem Kodex auch künftig entsprochen wird.

Die in Ziffer 2.3.2 enthaltene Empfehlung der Regierungskommission, in- und ausländischen Finanzdienstleistern, Aktionären und Aktionärsvereinigungen die Einberufung der Hauptversammlung mitsamt den Einberufungsunterlagen auf elektronischem Wege zu übermitteln, wenn die Zustimmungserfordernisse erfüllt sind, wird nicht umgesetzt. Die gesetzeskonforme Umsetzung der Empfehlung ist bei Inhaberaktien mit erheblichen praktischen Schwierigkeiten und auch mit voraussichtlich beachtlichen Kosten verbunden. Angesichts der Aktionärsstruktur der Gesellschaft besteht kein praktisches Bedürfnis, der Hauptversammlung den für die Umsetzung erforderlichen Zustimmungsbeschluss vorzuschlagen.

Die Ziffer 5.4.1 wird insoweit nicht angewandt, als sie eine Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder empfiehlt. Eine solche Begrenzung würde die Gesellschaft ohne Not in der Flexibilität einschränken. Eine starre Altersgrenze würde die Gesellschaft selbst dann zu einem Wechsel in der Aufsichtsratsbesetzung zwingen, wenn ein Aufsichtsratsmitglied ungeachtet seines Alters für die Bank sehr nützliche Beiträge leistet.

Die Empfehlung in Ziffer 5.4.2, nach der dem Aufsichtsrat nicht mehr als zwei ehemalige Mitglieder des Vorstands angehören sollen, wird nicht angewandt. Auch nach dem Rechtsformwandel in eine Aktiengesellschaft besteht der Charakter von HSBC Trinkaus als Privatbank fort. Deren wesentliches strategisches Element ist die Langfristigkeit und die individuelle Prägung der Kundenbeziehungen. In der Vergangenheit ist auch durch den Wechsel aus der operativen Führung der Bank in den Aufsichtsrat ein Bruch in den Kundenbeziehungen vermieden und die Kontinuität gesichert worden, für die die ehemaligen persönlich haftenden Gesellschafter oder Vorstände auch als Mitglieder des Aufsichtsrats Garantien bleiben. Eine starre Beschränkung der Zahl der ehemaligen Vorstandsmitglieder auf zwei wird diesem Gedanken nicht gerecht.

Die Ziffer 5.4.3 des Corporate Governance Kodexes wird mit der Einschränkung angewandt, dass eine Einzelwahl zum Aufsichtsrat nicht als Regelfall erfolgt, sondern nur dann, wenn ein darauf gerichteter Antrag eines Aktionärs in der Hauptversammlung, in der die Wahl erfolgen soll, gestellt wird. Dies erfüllt alle Schutzinteressen bei gleichzeitiger Wahrung der notwendigen Flexibilität.

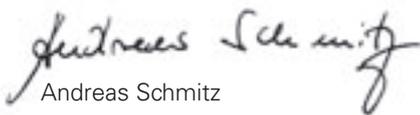
Nicht angewandt wird die Empfehlung der Regierungskommission in Satz 3 der Ziffer 5.4.3 des Kodexes, dass bei anstehenden Wahlen zum Aufsichtsrat die Kandidatenvorschläge für den Aufsichtsratsvorsitz den Aktionären bekannt gegeben werden. Neuwahlen des Aufsichtsrats erfolgen bei HSBC Trinkaus jeweils für den gesamten Aufsichtsrat, für den nach der Satzung ein einheitliches Enddatum der Wahlperiode gilt. Bei einer völligen Neuwahl des Aufsichtsrats tritt dieser nach der Hauptversammlung, in der er gewählt wurde, zu einer konstituierenden Sitzung zusammen und wählt aus seiner Mitte den Vorsitzenden. Die Bekanntgabe der Kandidatenvorschläge für den neuen Aufsichtsrat noch durch das alte Gremium wäre eine nicht zu rechtfertigende Belastung des neuen Aufsichtsrats in seiner Entschei-

dungsfreiheit. Auch wenn der neu gewählte Aufsichtsrat rechtlich nicht an die vom alten Gremium bekannt gegebenen Kandidaten gebunden ist, wäre ein Abweichen von diesen Vorschlägen durch den neuen Aufsichtsrat mit negativer Publizität belastet, die dem Unternehmen schaden kann.

Die in Ziffer 5.4.6 ausgesprochene Empfehlung, die individualisierten Angaben der Vergütungen der Mitglieder des Aufsichtsrats einschließlich Vergütungen für persönlich erbrachte Beratungs- oder Vermittlungsleistungen im Corporate Governance-Bericht zu veröffentlichen, wird nicht angewandt. Angaben zur Aufsichtsratsvergütung werden entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen im Anhang zum Einzelabschluss und in der Note 68 zum Konzernabschluss der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG veröffentlicht. Im Corporate Governance-Bericht sind die Satzungsbestimmungen zur Vergütung des Aufsichtsrats dargestellt. Insbesondere bei Vergütungen für persönlich erbrachte Leistungen, wie Beratungsleistungen, würde sehr weitgehend in die Persönlichkeitsrechte des Aufsichtsratsmitglieds eingegriffen, ohne dass hierfür eine zwingende Notwendigkeit besteht.

Düsseldorf, im Februar 2010

Für den
Vorstand:



Andreas Schmitz
– Sprecher –

Die Empfehlung der Regierungskommission in Ziffer 6.3 wird mit den klarstellenden Hinweisen angewandt, dass eine Informationsgleichheit zwischen Aktionären, Finanzanalysten und vergleichbaren Adressaten auf kursrelevante Informationen begrenzt wird. Meinungsäußerungen von Organmitgliedern in der Presse und sonstigen Medien sowie Hintergrundgespräche mit Finanzanalysten und Rating-Agenturen werden im Interesse einer klaren Bestimmung des Umfangs der Informationsweitergabe nicht als „neue Tatsachen“ im Sinne der Ziffer 6.3 definiert.

Als veröffentlichte Informationen über das Unternehmen im Sinne von Ziffer 6.8 gelten nur solche Informationen, die für den Kurs der Aktie der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG relevant sind. Die oben genannten Hinweise zu Ziffer 6.3 gelten sinngemäß.

Abweichend von Ziffer 7.1.2 wird die HSBC Trinkaus & Burkhardt AG bei der Erstellung ihrer Konzernabschlüsse und Zwischenberichte im Interesse einer größeren zeitlichen Flexibilität bei der Berichterstellung an den gesetzlichen Fristen festhalten.

Der Empfehlung in Ziffer 7.1.4 kommt die HSBC Trinkaus & Burkhardt AG nach, sofern gesetzliche Offenlegungsschwellen erreicht werden. Durch die Bezugnahme auf die gesetzlichen Offenlegungsschwellen werden Auslegungsfragen vermieden.

Für den
Aufsichtsrat:



Dr. Sieghardt Rometsch
– Vorsitzender –

Gremien

Düsseldorf

Baden-Baden Berlin Frankfurt am Main

Hamburg München Stuttgart

Vorstand

Andreas Schmitz, Sprecher

Carola Gräfin v. Schmettow

Paul Hagen

Dr. Olaf Huth

Bereichsvorstand

Florian Fautz

Trevor Gander

Manfred Krause

Aufsichtsrat

Herbert H. Jacobi, Düsseldorf
Ehrevorsitzender,
ehem. persönlich haftender Gesellschafter,
HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA

Dr. Sieghardt Rometsch, Düsseldorf
Vorsitzender,
ehem. persönlich haftender Gesellschafter,
HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA

Stuart Gulliver,
stellvertretender Vorsitzender,
Executive Director,
Chairman, Europe and the Middle East,
HSBC Holdings plc, London

Professor Dr. h. c. Ludwig Georg Braun, Melsungen
Vorsitzender des Vorstands,
B. Braun Melsungen AG

Deniz Erkman*, Krefeld
Bankangestellte

Dr. Hans Michael Gaul, Düsseldorf

Friedrich-Karl Goßmann*, Essen
Bankangestellter

Birgit Hasenbeck*, Düsseldorf
Bankangestellte

Wolfgang Haupt, Düsseldorf
ehem. persönlich haftender Gesellschafter,
HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA

Harold Hörauf, Eggstätt
ehem. persönlich haftender Gesellschafter,
HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA

Oliver Honée*, Essen
Bankangestellter

Dr. Siegfried Jaschinski (bis 19. Juni 2009)
Vorsitzender des Vorstands,
Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart
(bis 10. Juni 2009)

Dr. Otto Graf Lambsdorff, Bonn
(verstorben: 5. Dezember 2009)
Rechtsanwalt

Professor Dr. Ulrich Lehner, Düsseldorf
Mitglied des Gesellschafterausschusses,
Henkel AG & Co. KGaA

Mark McCombe,
Chief Executive Officer Hong Kong,
The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Ltd,
Hongkong

Hans-Jörg Vetter (seit 30. September 2009)
Vorsitzender des Vorstands,
Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart

Jörn Wölken*, Lohmar
Bankangestellter

* Arbeitnehmervertreter / -in

Verwaltungsrat

Dr. Otto Graf Lambsdorff
(verstorben: 5. Dezember 2009),
Vorsitzender

Professor Dr. Gerd Assmann, FRCP,
Vorsitzender des Vorstands,
Assmann-Stiftung für Prävention

Dr. Simone Bagel-Trah,
Vorsitzende des Aufsichtsrats
und des Gesellschafterausschusses,
Henkel AG & Co. KGaA

Dr. Olaf Berlien,
Mitglied des Vorstands,
ThyssenKrupp AG

Professor Dr. rer. nat. Dr. med. Dr. h. c. Uwe Bicker,
Vorsitzender des Aufsichtsrats,
Siemens Healthcare Diagnostics Holding GmbH

Christian Brand,
Vorsitzender des Vorstands,
Landeskreditbank Baden-Württemberg

Baron Wolf von Buchholtz

Albert H. K. Büll,
Unternehmer und Gesellschafter,
B&L Gruppe

Walter P. J. Droege,
Droege International Group AG

Heinrich Johann Essing,
Geschäftsführer,
HEC Vermögensverwaltung GmbH

Henning von der Forst,
Mitglied des Vorstands,
Nürnberger Versicherungsgruppe

Dipl.-Kfm. Bruno Gantenbrink,
persönlich haftender Gesellschafter,
BEGA Gantenbrink-Leuchten KG

Rechtsanwalt Professor Dr. Michael Hoffmann-Becking,
Rechtsanwälte Hengeler Mueller

Dr. Franz Wilhelm Hopp

Professor Dr. Dr. h. c. Anton Kathrein,
geschäftsführender persönlich haftender Gesellschafter,
KATHREIN-Werke KG

Dipl.-Kfm. Sigmund Kiener (seit August 2009),
Inhaber,
S. K. Management- und Beteiligungs GmbH

Dr. Karl-Ludwig Kley,
persönlich haftender Gesellschafter,
Vorsitzender der Geschäftsleitung,
Merck KGaA

Professor Dr. Renate Köcher,
Geschäftsführerin,
Institut für Demoskopie Allensbach

Professor Dr.-Ing. E. h. Dipl.-Ing. Berthold Leibinger,
Vorsitzender des Aufsichtsrats,
Trumpf GmbH + Co. KG

Professor Dr. Dirk Lepelmeier,
Geschäftsführer,
Nordrheinische Ärzteversorgung,
Einrichtung der Ärztekammer Nordrhein

Professor Dr. Jörg-Andreas Lohr (seit September 2009),
Vorsitzender des Vorstands,
Flick Privatstiftung,
geschäftsführender Gesellschafter,
Lohr + Company GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Udo van Meeteren

Dr. Claus Meier,
Dipl.-Volkswirt, Oberkirchenrat,
Mitglied des Landeskirchenrats
der Evang.-Luth. Kirche in Bayern

Ludwig Merckle
Merckle-Gruppe

Dr. Markus Michalke,
Geschäftsführer,
MIC Asset Management GmbH

Hildegard Müller (seit Juli 2009),
Mitglied des Präsidiums,
Vorsitzende der Hauptgeschäftsführung,
BDEW Bundesverband
der Energie- und Wasserwirtschaft e. V.

Karsten Müller-Uthoff,
Geschäftsführer,
Ärzteversorgung Niedersachsen

Werner Nicoll,
Mitglied des Vorstands,
ARAG Allgemeine Rechtsschutz-
Versicherungs-AG

Dr. Christoph Niemann,
ehem. persönlich haftender Gesellschafter,
HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA

Hartmut Retzlaff,
Vorsitzender des Vorstands,
STADA Arzneimittel AG

Petra Schadeberg-Herrmann,
Gesellschafterin der Krombacher Brauerei
Bernhard Schadeberg GmbH & Co. KG

Dr. Marcus Schenck,
Mitglied des Vorstands,
E.ON AG

Dr. Ulrich Schröder,
Vorsitzender des Vorstands,
KfW Bankengruppe

Dr. Botho von Schwarzkopf,
persönlich haftender Gesellschafter,
Pfeifer & Langen IHKG

Professor Dr. Klaus Schweinsberg (seit Juni 2009),
INTES Akademie für Familienunternehmen GmbH

Professor Dennis J. Snower, Ph. D.,
Präsident des Instituts für Weltwirtschaft
an der Universität Kiel

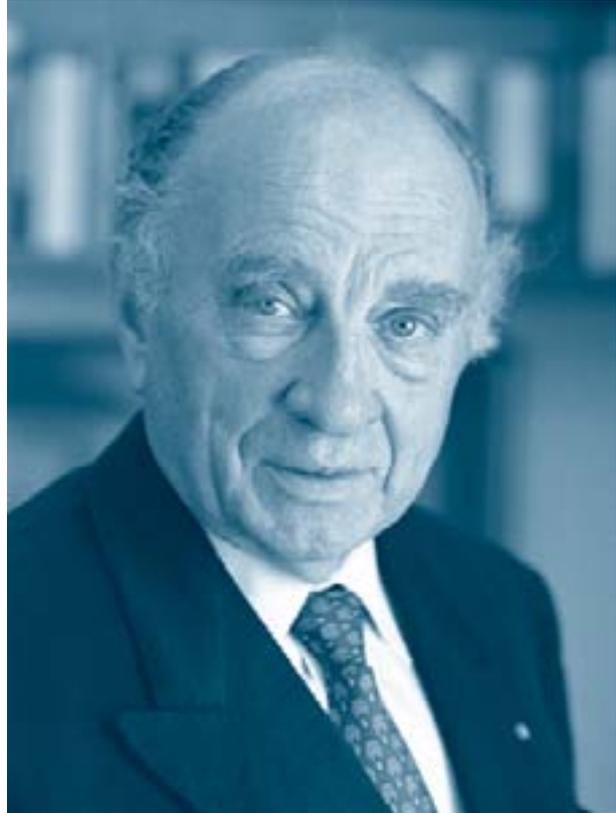
Helmut Späth,
stellvertretender Vorsitzender des Vorstands,
Versicherungskammer Bayern

Thomas Unger,
stellvertretender Vorsitzender des Vorstands,
Metro AG

Professor Dr.-Ing. Dieter H. Vogel,
geschäftsführender Gesellschafter,
Lindsay Goldberg Vogel GmbH

Hartmuth Wiesemann,
Mitglied des Verwaltungsrats,
ALDI Einkauf GmbH & Co. OHG

▶ Nachruf: Dr. Otto Graf Lambsdorff (1926 – 2009)



Mit Dr. Otto von der Wenge Graf Lambsdorff hat HSBC Trinkaus im Dezember 2009 seinen hoch geschätzten Vorsitzenden des Verwaltungsrats verloren, der zugleich Mitglied seines Aufsichtsrats war.

Im Jahr 1986 wurde Graf Lambsdorff zum Vorsitzenden des neu geschaffenen Verwaltungsrats der Bank und 1988 zum Mitglied ihres Aufsichtsrats bestellt. Mit der Übernahme dieser Ämter knüpfte Graf Lambsdorff an seine persönliche Bindung zu der Bank an, in der er über ein Jahrzehnt lang im Konsortialgeschäft und Geschäftsleitungssekretariat tätig war, zuletzt in der Position eines Generalbevollmächtigten.

Nach seiner juristischen Promotion, seinem Assessorexamen und frühen Berufsjahren trat Graf Lambsdorff 1960 in das Bankhaus C. G. Trinkaus ein. Dort baute er unter anderem das Geschäft mit institutionellen Kunden auf, das zu einer wichtigen Ertragssäule unseres Hauses wurde. 1971 verließ er unsere Bank und prägte in den folgenden Jahren an Schlüsselpositionen in Wirtschaft und Politik, insbesondere als Bundeswirtschaftsminister, die res publica in Deutschland maßgeblich mit.

Als Vorsitzender unseres Verwaltungsrats und Mitglied des Aufsichtsrats war Graf Lambsdorff ein äußerst geschätzter Gesprächspartner für die Mitglieder dieser beiden Gremien sowie für den Vorstand, Betriebsrat und die Mitarbeiter der Bank. Mit seinem klaren Verstand und seinem umfassenden Erfahrungsschatz analysierte er scharf, brachte die Ergebnisse auf den Punkt und gab viele Denkanstöße, die die Bank entscheidend voranbrachten.

Mit Graf Lambsdorff verlieren wir eine große Persönlichkeit, die mit ihrem Eintreten für die feste Etablierung ethischer Werte als verpflichtende Ziele der Unternehmensführung die nachhaltige Kultur unseres Hauses und unsere Verantwortung um das Gemeinwohl über lange Jahre mit geprägt hat. Der Fortführung dieser Tradition und Handlungsmaxime fühlen wir uns mit unseren Mitarbeitern in Dankbarkeit verpflichtet.

Wir werden Otto Graf Lambsdorff als treuen Freund unseres Hauses in Erinnerung behalten.

Zentrale Düsseldorf

Postfach 10 11 08
40002 Düsseldorf
Königsallee 21/23
40212 Düsseldorf
Telefon: +49 211 910-0
Telefax: +49 211 910-616
S.W.I.F.T. TUBDDEDD
www.hsbctrinkaus.de

Niederlassung Baden-Baden

Postfach 10 05 27
76486 Baden-Baden
Maria-Viktoria-Straße 2
76530 Baden-Baden
Telefon: +49 7221 9386-0
Telefax: +49 7221 26753

Niederlassung Berlin

Kurfürstendamm 234
10719 Berlin
Telefon: +49 30 88581-0
Telefax: +49 30 8819304

Niederlassung Frankfurt am Main

Vermögensverwaltung
Postfach 17 05 62
60079 Frankfurt am Main
Guiollettstraße 24
60325 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 71903-0
Telefax: +49 69 71903-33

Firmenkundenbetreuung
Taunusanlage 1
60329 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 71903-0
Telefax: +49 69 71903-32

Investment Banking
Taunusanlage 1
60329 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 71903-0
Telefax: +49 69 71903-747

Niederlassung Hamburg

Postfach 30 54 05
20317 Hamburg
Gänsemarkt 45
20354 Hamburg
Telefon: +49 40 35614-0
Telefax: +49 40 346557
S.W.I.F.T. TUBDDEHH

Niederlassung München

Postfach 10 14 12
80088 München
Karl-Scharnagl-Ring 7
80539 München
Telefon: +49 89 229016-0
Telefax: +49 89 297412

Niederlassung Stuttgart

Postfach 10 48 41
70042 Stuttgart
Königstraße 26
70173 Stuttgart
Telefon: +49 711 22890-0
Telefax: +49 711 22890-43

HSBC Global Asset Management (Deutschland) GmbH

Postfach 10 11 08
40002 Düsseldorf
Königsallee 21/23
40212 Düsseldorf
Telefon: +49 211 910-4784
Telefax: +49 211 910-1775

HSBC Trinkaus Real Estate GmbH

Postfach 10 11 08
40002 Düsseldorf
Königsallee 21/23
40212 Düsseldorf
Telefon: +49 211 910-615
Telefax: +49 211 910-3844

Internationale Kapitalanlagegesellschaft mbH

Postfach 10 30 21
40021 Düsseldorf
Breite Straße 29-31
40213 Düsseldorf
Telefon: +49 211 910-2581
Telefax: +49 211 329329

HSBC Transaction Services GmbH*

Postfach 10 30 22
40021 Düsseldorf
Yorckstraße 21-23
40476 Düsseldorf
Telefon: +49 211 41553-0
Telefax: +49 211 41553-3123

HSBC Trinkaus & Burkhardt (International) SA

Postfach 579
L-2015 Luxemburg
8, Rue Lou Hemmer
L-1748 Luxemburg-Findel
Telefon: +352 471847-1
Telefax: +352 471847-2555
S.W.I.F.T. TUBDLULL

HSBC Trinkaus Investment Managers SA

Postfach 579
L-2015 Luxemburg
8, Rue Lou Hemmer
L-1748 Luxemburg-Findel
Telefon +352 471847-1
Telefax +352 471847-2650

* umfirmiert, bisher International Transaction Services GmbH

HSBC Trinkaus & Burkhardt AG
Postfach 10 11 08, 40002 Düsseldorf
Königsallee 21/23, 40212 Düsseldorf
Telefon: +49 211 910-0
Telefax: +49 211 910-616

www.hsbctrinkaus.de

Gesamtproduktion
DigitalAgentur mpm, Mainz

Gestaltung
Ogilvy & Mather GmbH, Düsseldorf

Bildnachweis
Geschichtsbüro Reder, Roeseling und Prüfer, Köln
(S. 24)

HSBC Holdings plc, London
(S. 38)

HSBC Trinkaus & Burkhardt AG, Düsseldorf
(S. 4, 5, 16, 40 links, 64 links, 68, 80, 86, 91)

Claudia Kempf, Wuppertal
Übrige

Druck
Service-Druck Kleinherne GmbH & Co. KG, Neuss

Verständnis und Wertung zukunftsgerichteter Aussagen

Dieser Geschäftsbericht informiert Sie über die Ergebnisse der Gruppe HSBC Trinkaus & Burkhardt im zurückliegenden Geschäftsjahr. Die Informationen beruhen auf dem zum Ende des Geschäftsjahres 2009 nach den International Financial Reporting Standards festgestellten und von unseren Konzernabschlussprüfern geprüften Zahlenwerk des Konzerns. Um Ihnen eine Bewertung unseres Konzernabschlusses zu ermöglichen, werden in dem Geschäftsbericht auch die gesamtwirtschaftlichen Daten und die auf den Kapitalmarkt bezogenen Daten genannt, wie sie sich im vergangenen Jahr dargestellt haben. Daneben enthält der Geschäftsbericht auch Aussagen darüber, wie wir die weitere Entwicklung unseres Konzerns im Geschäftsjahr 2010 sehen. Derartige zukunftsbezogene Aussagen finden Sie insbesondere in dem Brief des Vorstands an unsere Aktionäre, im Prognosebericht, in dem Kapitel über die Strategie unseres Hauses sowie an zahlreichen anderen Stellen in unserem Geschäftsbericht. Diese zukunftsgerichteten Aussagen

beruhen auf unseren Erwartungen hinsichtlich künftiger wirtschaftlicher und politischer Entwicklungen, auf unseren Annahmen hinsichtlich der Auswirkungen auf unsere Geschäftsentwicklung und auf den darauf basierenden Planungen. Alle zukunftsgerichteten Annahmen, Erwartungen und Planungen geben unsere Einschätzungen und Prognosen bis zu dem Stichtag wieder, an dem sie von uns formuliert wurden. Nach diesem Stichtag eintretende Änderungen der volkswirtschaftlichen Daten, des politischen oder regulativen Umfelds sowie der Devisen- und Kapitalmärkte können ebenso wie überraschende Ausfälle im Kreditgeschäft oder von Kontrahenten bei Handelsgeschäften und wie der Eintritt anderer Ereignisse dazu führen, dass unsere Prognosen und Erwartungen für das Geschäftsjahr 2010 überholt werden oder ihre Aktualität verlieren. Wir übernehmen keine Verpflichtung, unsere zukunftsgerichteten Prognosen, Annahmen und Erwartungen bei Vorliegen neuer Informationen oder bei Eintritt künftiger Ereignisse dem jeweiligen Kenntnisstand anzupassen und unseren Geschäftsbericht durch nachträgliche Veröffentlichungen zu aktualisieren.

Wichtige Termine

15. April 2010

Bilanzpressekonferenz

12. Mai 2010

Zwischenbericht zum 31. März 2010

8. Juni 2010

Hauptversammlung

12. August 2010

Pressegespräch

Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2010

11. November 2010

Zwischenbericht zum 30. September 2010

