



Der Vorstand der MünchenerHyp (v. li.): Michael Jung, Dr. Louis Hagen (Vorsitzender), Bernhard Heinlein

VORWORT DES VORSTANDS

SEHR GEEHRTE TEILHABER UND GESCHÄFTSFREUNDE,

als die MünchenerHyp vor 120 Jahren als Bayerische Landwirtschaftsbank gegründet wurde, war die Bayerische Staatsregierung überzeugt, „dass mit dieser Bank etwas Nützliches für die Landwirtschaft geschaffen wird“. Seitdem hat sich unsere Bank deutlich über ihren ursprünglichen Geschäftszweck hinaus entwickelt. Heute zählt die MünchenerHyp zu den bedeutenden Immobilienfinanzierern und Pfandbriefbanken in Deutschland. Auf diesem Weg hat die Bank Höhen und Tiefen erlebt und sie hat es vermocht, bis heute erfolgreich und eigenständig zu bleiben.

Das verdanken wir auch der genossenschaftlichen Rechtsform, die die Gründungsväter der MünchenerHyp mitgegeben haben. Bis heute sind wir den genossenschaftlichen Gedanken und Prinzipien treu verbunden. Wir leben diese Werte gegenüber unseren Mitgliedern, unseren Partnern in der Genossenschaftlichen Finanz-Gruppe, unseren Kunden und unseren Mitarbeitern. Auf dieser Grundlage haben wir stets die Zukunft gemeinsam gestaltet. Das ist unser Wesenskern und die Grundlage unseres Erfolges.

REKORDERGEBNIS IM JUBILÄUMSJAHR

Das ungebrochen große Interesse von Investoren wie Eigennutzern an Immobilien stärkt die Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen, während sich gleichzeitig der Preiswettbewerb unter den Anbietern verschärft. Auch wenn wir uns dieser Entwicklung nicht entziehen können, setzen wir unverändert auf Risikobewusstsein und Qualität in unseren Finanzierungsangeboten.

Wir hatten uns für das Jahr 2016 vorgenommen, das bereits hervorragende Niveau des Neugeschäfts aus dem Jahr 2015 erneut zu erreichen. Umso mehr freut es uns, dass wir mit 4,93 Mrd. Euro an Darlehenszusagen erneut ein Rekordergebnis erzielen konnten. Begünstigt wurde dieser Erfolg durch das anhaltende Niedrigzinsumfeld, in dem sich vor allem die privaten Kunden die günstigen Konditionen möglichst langfristig sichern wollen. Als Pfandbriefinstitut, das sich langfristig refinanzieren kann, ist es uns möglich, in diesem Segment besonders wettbewerbsfähige Angebote zu unterbreiten. Hinzu kommt die ausgeprägte Kundennähe unserer wichtigsten Vertriebspartner, der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Ein weiteres Plus ist unsere Produktpalette, die wir zum Beispiel mit dem MünchenerHyp Nachhaltigkeitsdarlehen um eine attraktive Produktinnovation erweitert haben.

In der Wohnimmobilienfinanzierung haben sich zudem unsere Vertriebswege außerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe positiv entwickelt. Das Vermittlungsgeschäft mit freien Finanzdienstleistern konnten wir um über 15 Prozent steigern. In der Kooperation mit der Schweizer PostFinance haben wir die gemeinsamen Vertriebsaktivitäten ebenfalls deutlich ausgebaut. So konnten wir in einem erheblich schwierigeren Marktumfeld erneut ein sehr gutes Neugeschäftsergebnis erzielen.

Eine besondere Herausforderung waren für die deutsche Kreditwirtschaft und auch für uns die weitreichenden gesetzlichen Änderungen, die mit der Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie in Kraft traten. Mittels eines innovativen Projektmanagements und dank des unermüdlischen Einsatzes unserer Belegschaft konnten wir unsere Systeme frühzeitig und flexibel auf die neuen Vorgaben einstellen. So blieben wir stets produktions- und lieferfähig – was sich positiv auf unser Neugeschäft auswirkte.

In der gewerblichen Immobilienfinanzierung geht der Preiswettbewerb zunehmend in einen Verdrängungswettbewerb über. Denn das Angebot an begehrten Core-Objekten wird immer knapper, sodass die Umsätze am gewerblichen Immobilienmarkt erstmals wieder rückläufig waren. Wir haben dennoch unser Neugeschäft leicht ausweiten können, ohne dass wir dabei höhere Risiken eingegangen sind. Dies lag vor allem daran, dass wir die Qualität unserer Leistungen weiter optimiert haben.

Unser starkes Neugeschäft förderte erneut das Wachstum der Hypothekenbestände. Diese konnten wir im Verlauf des vergangenen Jahres um über 8 Prozent auf 27,8 Mrd. Euro ausweiten. Das gleiche gilt für den Zinsüberschuss, der um 5,4 Prozent auf 233,4 Mio. Euro stieg. Das Ergebnis nach Risikovorsorge verbesserte sich um rund 20 Prozent auf 67,3 Mio. Euro. Durch die weiterhin gute Diversifizierung unserer Bestände und risikobewusste Kreditvergabe ist unsere Risikosituation im Kreditgeschäft sehr zufriedenstellend.

EIGENMITTEL IM HINBLICK AUF KÜNFTIGE KAPITALREGELN GESTÄRKT

Geblichen sind im vergangenen Jahr die hohen Belastungen durch regulatorische Anforderungen, die inzwischen für einen Großteil des Anstiegs der Verwaltungsaufwendungen verantwortlich sind. Wir müssen uns jedoch nicht nur mit bereits geltenden Regularien befassen, sondern uns auch auf die kommenden vorbereiten.

Darunter hat uns vor allem die am 1. Januar 2019 in Kraft tretende Leverage Ratio beschäftigt. Von diesem Zeitpunkt an müssen wir grosso modo eine Quote des Eigenkapitals von 3 Prozent in Bezug auf das gesamte nominale Aktivvolumen einhalten. Diese pauschale Anforderung belastet uns als Spezialinstitut für risikoarme Immobilienfinanzierungen über Gebühr, da unser Geschäft volumenstark und zugleich margenarm ist.

Da die Leverage Ratio unausweichlich ist, haben wir unsere Eigenkapitalausstattung frühzeitig gestärkt. Dabei haben uns unsere Partnerbanken innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe und auch private Mitglieder erneut unterstützt, indem sie ihre Beteiligung an der MünchenerHyp um rund 250 Mio. Euro ausgebaut haben. Somit sind wir aus heutiger Sicht in der Lage, die Leverage Ratio mit einer Quote von 3,35 Prozent zu erfüllen.

ERFOLGREICHES PFANDBRIEFJAHR

Der Pfandbrief stellte im vergangenen Jahr einmal mehr seine hohe Stabilität auch unter großen Herausforderungen unter Beweis. Dazu zählten insbesondere die Niedrigzinspolitik, das Ankaufprogramm für Covered Bonds der Europäischen Zentralbank sowie die deutlich ausgeprägte Volatilität der Märkte aufgrund der politischen Ereignisse in Großbritannien und den USA.

Als führender Emittent von Hypothekendarlehen haben wir uns auch unter diesen Bedingungen wieder zu guten Konditionen refinanzieren können. Wir begaben zwei großvolumige Benchmarkemissionen, darunter einen Hypothekendarlehenpfandbrief über 600 Mio. US-Dollar. Wir konnten zudem weitere Fremdwährungsemissionen sehr erfolgreich im Markt platzieren. Für einen Hypothekendarlehenpfandbrief über 200 Mio. Schweizer Franken erhielten wir die Auszeichnung „Deal of the Year“.

ZUKUNFT GEMEINSAM GESTALTEN

Der Schlüssel des Erfolgs von Genossenschaften ist das Solidarprinzip. Dies zeigt sich insbesondere im partnerschaftlichen Miteinander in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Die Markt- und Kundennähe der Genossenschaftsbanken vor Ort auf der einen Seite und unsere hohe Produktkompetenz auf der anderen Seite machen uns zu einem wettbewerbsstarken Immobilienfinanzierer. Wir leben das genossenschaftliche Prinzip der Kooperation auch in unserer täglichen Arbeit in der MünchenerHyp. Viele unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind zugleich Mitglieder unserer

Genossenschaft. Wir danken allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr großes Engagement, die MünchenerHyp weiter voranzubringen, sowie dem Betriebsrat und dem Sprecherausschuss der leitenden Angestellten für die kooperative Zusammenarbeit. Unseren Mitgliedern gilt der Dank für ihre Unterstützung und das Vertrauen in unsere Arbeit.

Gemeinsam gehen wir auch die Herausforderungen des aktuellen Geschäftsjahres an. Wir haben uns vorgenommen, auf unserem nachhaltigen Wachstumskurs weiter voranzukommen. Das sehr gute Neugeschäftsergebnis des Berichtsjahres planen wir, nochmals zu steigern. Dazu werden wir die Marktbearbeitung intensivieren und die Vertriebsaktivitäten mit unseren Partnern weiter ausbauen. Die Bedingungen dafür bleiben gut. Derzeit ist kein Ende der Niedrigzinsphase und damit der großen Nachfrage nach Immobilien und Immobilienfinanzierungen erkennbar. Wir gehen deshalb davon aus, dass wir auch das Jahr 2017 erfolgreich abschließen werden.



Dr. Louis Hagen



Bernhard Heinlein



Michael Jung