

Ergebnis zum 31. Dezember 2014 LBBW-Konzern

31. März 2015

Ingo Mandt
Mitglied des Vorstands

Landesbank Baden-Württemberg

LBBW

Management Summary

Wesentliche Entwicklungen im Jahr 2014 – LBBW mit solider Ergebnisentwicklung

Kommentar

Geschäfts- politik

Konzentration auf nachhaltiges Kundengeschäft

- Weiterer **Abbau von Nicht-Kernbankgeschäft**; erhebliche Reduktion durch **Verkauf** des gesamten **Garantieportfolios** im August und weiteren Abbau des CIP-Portfolios in 2014

LBBW hat sich mit solidem Geschäftsmodell in schwierigem Umfeld sehr ordentlich behauptet

- Verkauf Garantieportfolio entlastet GuV sowohl kurzfristig in 2014 als auch künftig durch Wegfall der anteiligen Garantieprovision
- Laufende Optimierung der strategischen Ausrichtung der Geschäftsfelder zur Sicherstellung der Profitabilität auf mittlere Sicht

Ergebnis

Konzernergebnis vor Steuern liegt im Jahr 2014 bei **477 Mio. €** und damit leicht **über Vorjahresniveau und Plan**

- Seit **drei Jahren** durchweg **positive Quartalergebnisse**
- **Operative Segmente** trotz schwierigem Marktumfeld bei weiter gesunkenem Zinsniveau sowie anhaltender Kundenzurückhaltung und Wettbewerbsdruck im Plan
- **Nicht operative Segmente** geprägt durch Verkauf Garantieportfolio, Entlastung aus Garantieprovision
- **KPIs** mit insgesamt zufriedenstellender Entwicklung

Bilanzsumme/ Kapital

- **Konzern-Bilanzsumme** gegenüber Vorjahr **auf rd. 266 Mrd. € reduziert**
- **Harte Kernkapitalquote** (Fully Loaded) in Folge weiterer RWA-Reduktion (v.a. in der Nicht-Kernbank) um 1%-Pkt. auf **13,6%** erhöht; damit deutlich oberhalb der quantitativ und qualitativ gestiegenen aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen der CRR
- **Gesamtkapitalquote** (Fully Loaded) beläuft sich auf **18,9%** (12/2013: 18,7%)
- **Leverage Ratio** (Fully Loaded) per Jahresende 2014 bei **4,1%** (12/2013: 3,7%)

Risiko

- Weiterer **Abbau** von **Nicht-Kernbankgeschäft** mit Entlastungseffekten bei RWA
- **Portfolioqualität** weiter verbessert; **NPL-Quote** nochmals deutlich reduziert auf **2,4%** (2013: 3,2%)

Ausblick

- Wirtschaftliche Rahmenbedingungen für Banken bleiben auch im laufenden Jahr 2015 anspruchsvoll
- Fortführung des stringenten **Kostenmanagements** in der LBBW im Fokus
- **Steigende regulatorische Anforderungen** stellen den Bankensektor/LBBW weiterhin vor Herausforderungen; neue Anforderungen (z.B. Bail-In, institutsindividuelle Kapitalanforderungen) stehen im Fokus der Kapitalsteuerung
- **LBBW** in diesem Umfeld mit kundenorientiertem Geschäftsmodell und solider Kapitalausstattung **gut aufgestellt**
- Für **Geschäftsjahr 2015** gegenüber Vorjahr **moderat gesteigertes IFRS-Konzernergebnis** erwartet

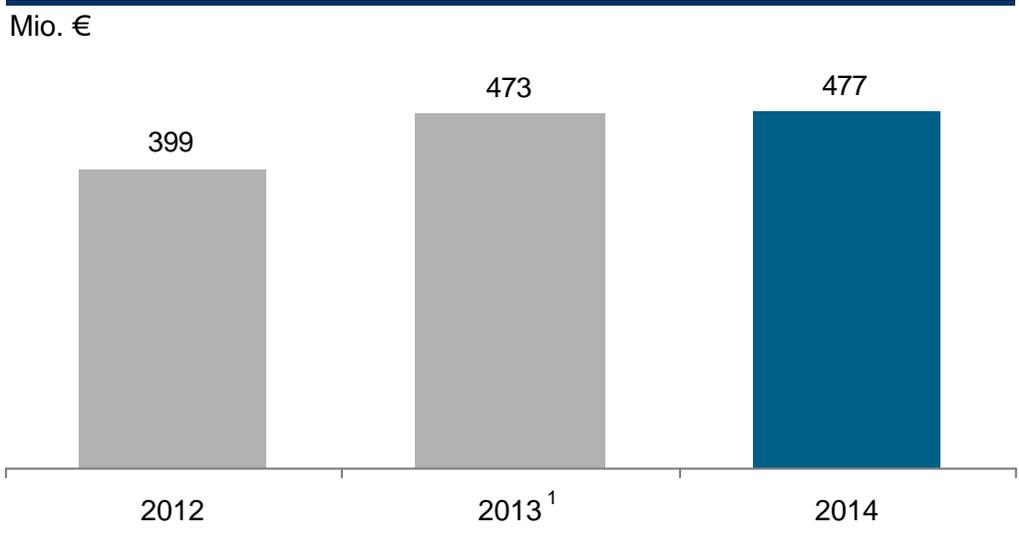
Agenda

- 1 Finanzkennzahlen und Ergebnis
- 2 Bilanzsumme und Kapital
- 3 Segmententwicklung und -strategie
- 4 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 5 Refinanzierung und Liquidität
- 6 Ausblick

1. Finanzkennzahlen und Ergebnis LBBW-Konzern 31.12.2014

Geschäftsmodell bewährt sich – stabile Ertragsentwicklung

Entwicklung Konzernergebnis vor Steuern (YTD)

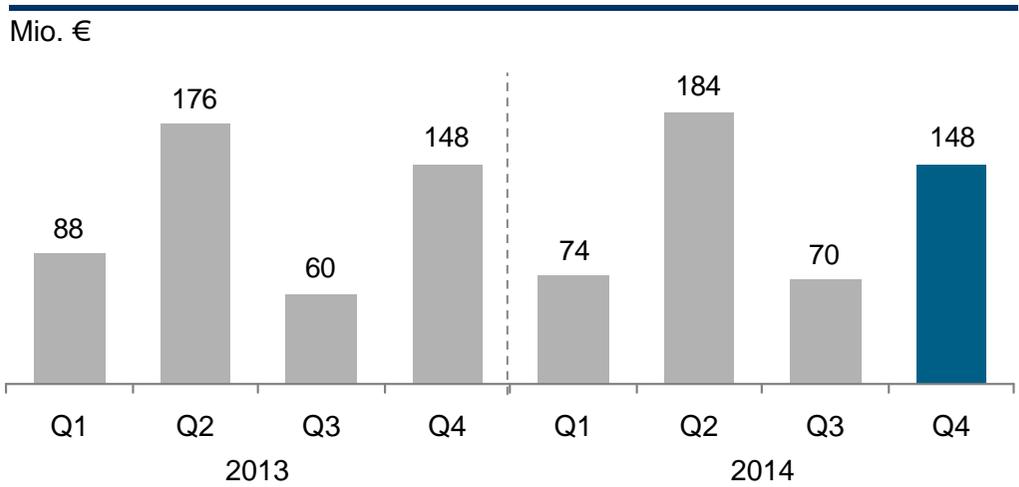


Kommentar

Seit drei Jahren **stetig steigendes Jahresergebnis** und **durchweg positive Quartalergebnisse** ausgewiesen

- Ergebnis im 4. Quartal 2014 bei 148 Mio. € und damit auf Vorjahresniveau
- Für Gesamtjahr 2014 kumuliertes Ergebnis mit 477 Mio. € leicht über Vorjahr (2013: 473 Mio. €)

Quartalsergebnisse vor Steuern ²



¹ Inkl. Anpassungen
² VJ: inkl. Anpassungen

Differenzen rundungsbedingt

1. Finanzkennzahlen und Ergebnis LBBW-Konzern 31.12.2014

Ergebnis vor Steuern mit 477 Mio. € über Vorjahr

GuV LBBW-Konzern¹

| Mio. € | Ist | VJ | Δ VJ |
|----------------------------------|--------------|--------------|------------|
| Zinsergebnis | 1.878 | 1.773 | 105 |
| Risikovorsorge | -104 | -314 | 210 |
| Provisionsergebnis | 518 | 545 | -27 |
| Erg. FV bew. Finanzinstrumenten | -120 | 369 | -489 |
| Finanzanlageergebnis | 263 | 16 | 247 |
| Sonstiges betriebliches Ergebnis | 101 | 113 | -12 |
| Nettoergebnis (n. RV) | 2.536 | 2.502 | 34 |
| Verwaltungsaufwendungen | -1.853 | -1.774 | -79 |
| Operatives Ergebnis | 683 | 728 | -45 |
| Garantieprovision Land BW | -191 | -300 | 109 |
| Wertminderung Goodwill | -16 | -3 | -13 |
| Restrukturierungsergebnis | 1 | 48 | -47 |
| Ergebnis v. Steuern | 477 | 473 | 4 |
| Steuern | -43 | -134 | 91 |
| Ergebnis n. Steuern | 434 | 339 | 95 |

Kommentar

Zinsergebnis

- reduzierter Refinanzierungsaufwand
- gegenläufig Belastung aufgrund Niedrigzinsumfeld und Abbau Risikoaktiva (u.a. Abbau Nicht-Kernbankgeschäft)

Risikovorsorge erheblich unter Vorjahr aufgrund robuster wirtschaftlicher Entwicklung und guter Portfolioqualität

Provisionsergebnis moderat unter VJ: i.W. Rückgang im Auslands- und Kreditgeschäft, bei leicht erhöhten Erträgen aus Vermögensverwaltung/WP-Geschäft

Fair Value-Ergebnis

- signifikant geringere positive Effekte aus Spreadeinengung bei CDS
- Belastung durch Bewertung von Derivaten (außerhalb Hedge Accounting)
- verhaltenes Ergebnis im kundenbezogenen Kapitalmarktgeschäft

Finanzanlageergebnis

- v.a. Erträge aus Veräußerung/Bewertung Beteiligungen
- Vorjahr belastet durch Abbau Nicht-Kernbankportfolio

Sonstiges betriebliches Ergebnis wegen geringerer Erträge aus Projektrealisierungen LBBW Immobilien leicht unter Vorjahr

Verwaltungsaufwendungen

- erhöhter Aufwand aus Regulatorik (Bankenabgabe und BSA/AQR)
- gestiegene Sachkosten durch Umbau IT-Architektur

Garantieprovision Land BW vermindert (vollst. Verkauf Garantieportfolio)

Restrukturierungsergebnis normalisiert:

- VJ: Teilauflösung nicht mehr benötigter Restrukturierungsrückstellungen

Steuern im laufenden Jahr i.W. geprägt durch positive Sondereffekte bei aperiodischen und latenten Steuern

¹ Vorjahr inkl. Anpassungen

Agenda

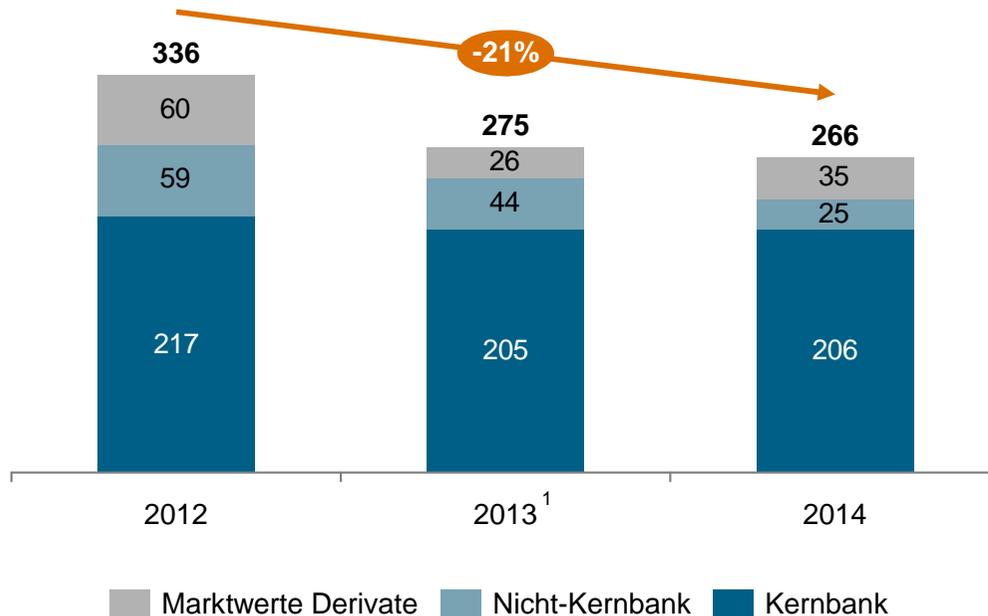
- 1 Finanzkennzahlen und Ergebnis
- 2 Bilanzsumme und Kapital
- 3 Segmententwicklung und -strategie
- 4 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 5 Refinanzierung und Liquidität
- 6 Ausblick

2. Bilanzsumme und Kapital LBBW-Konzern 31.12.2014

Kernbank mit stabiler Entwicklung

Bilanzsumme

Mrd. €



Kommentar

Bilanzsumme ggü. Jahresende 2013 leicht rückläufig

- Bilanzsumme liegt im Dezember 2014 bei 266 Mrd. € (2013: 275 Mrd. €), d.h. -3,3% unter dem Wert zum Jahresende 2013
- Weitere deutliche **Rückführung in der Nicht-Kernbank** um 18 Mrd. € (-41,7%), u.a. durch Verkauf Garantieportfolio
- Dagegen Anstieg bei **Marktwerten Derivate** aufgrund aktueller Zinsentwicklung

¹ Nach Berücksichtigung von Anpassungen

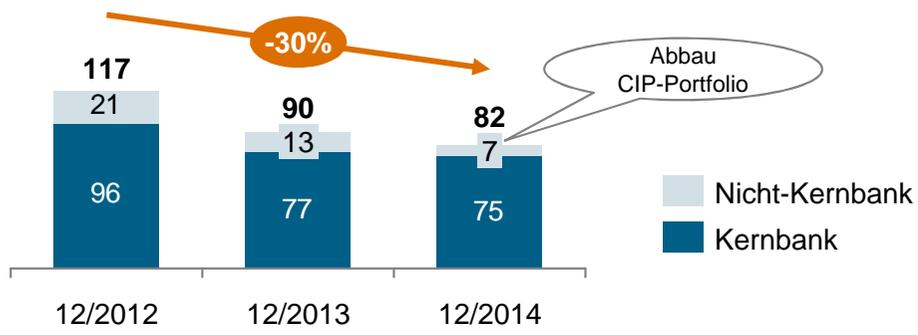
2. Bilanzsumme und Kapital LBBW-Konzern 31.12.2014

Kapitalisierung weiter verbessert – Kapitalquoten deutlich oberhalb aufsichtlicher Anforderungen

| Kapitalquoten | Min. CRR | 12/2012 | 12/2013 | 12/2014 | Planerreichung |
|--|-----------------|---------|---------|--------------|----------------|
| Harte Kernkapitalquote (Fully Loaded) | 4,0% (für 2014) | 8,8% | 12,6% | 13,6% | ✓ |
| Leverage Ratio (Fully Loaded) | 3,0% (geplant) | - | 3,7% | 4,1% | ✓ |
| Gesamtkapitalquote (Fully Loaded) | 8,0% | 14,3% | 18,7% | 18,9% | ✓ |

- Kommentar**
- Kapitalquoten auf solidem Niveau - LBBW für künftige regulatorische Anforderungen gut aufgestellt
 - **Harte Kernkapitalquote** gegenüber Vorjahr um 1,0%-Pkt. auf 13,6% weiter ausgebaut
 - In 2014 Fokus auf **Gesamtkapitalquote** und **Leverage Ratio** verstärkt – aktive Steuerung auf Basis Fully Loaded
 - Künftige Kapitalanforderungen Minimum Requirement of Own Funds and Eligible Liabilities (**MREL**) und Total Loss-Absorbing Capacity (**TLAC**) werden aktiv begleitet

RWA-Entwicklung (Mrd. €)



- **RWA** nach CRR per Dezember 2014 mit 82 Mrd. € durch den Abbau der Nicht-Kernbank Portfolien weiter reduziert
- **Nicht-Kernbank RWA** lediglich noch bei 7 Mrd. €, die zukünftig vollständig abgebaut werden

Fully Loaded = vollständige Umsetzung von CRR (Basis IFRS)

Differenzen rundungsbedingt

2. Bilanzsumme und Kapital LBBW-Konzern 31.12.2014

LBBW ist solide kapitalisiert – stabiler Sockel von hartem Kernkapital

| Kapitalquoten | Kapitalqualität | Kapital/Kapitalquoten 12/2014 | | | | Kommentar |
|--|--------------------|-------------------------------|-------|--------------------------|-------|--|
| | | Phase-In (Mrd. €) | % | Fully Loaded (Mrd. €) | % | |
| Harte Kernkapitalquote (Fully Loaded) | CET1 | 12,0 | 14,6% | 11,2 | 13,6% | <ul style="list-style-type: none"> Stabiler Sockel an hartem Kernkapital von mehr als 11 Mrd. € |
| | | | | | | |
| Leverage Ratio (Fully Loaded) | CET1 | 12,0 | | 11,2 | | <ul style="list-style-type: none"> Phase In: Trotz Rückzahlung von stillen Einlagen i.H.v. 1 Mrd. € im April 2014 beläuft sich die Leverage Ratio auf 4,8% Fully Loaded: 4,1% durch hohen CET1-Sockel |
| | AT 1 | 1,0 | 4,8% | - | 4,1% | |
| | Kernkapital | 13,0 | | 11,2 | | |
| Gesamtkapitalquote (Fully Loaded) | CET1 | 12,0 | | 11,2 | | <ul style="list-style-type: none"> Fully Loaded: Trotz verschärfter Kriterien beläuft sich die Gesamtkapitalquote auf überdurchschnittliche 18,9% |
| | AT 1 | 1,0 | | - | | |
| | Tier 2 | 3,3 | 19,9% | 4,3 | 18,9% | |
| | Eigenmittel | 16,3 | | 15,5 | | |

Fully Loaded = vollständige Umsetzung von CRR (Basis IFRS)

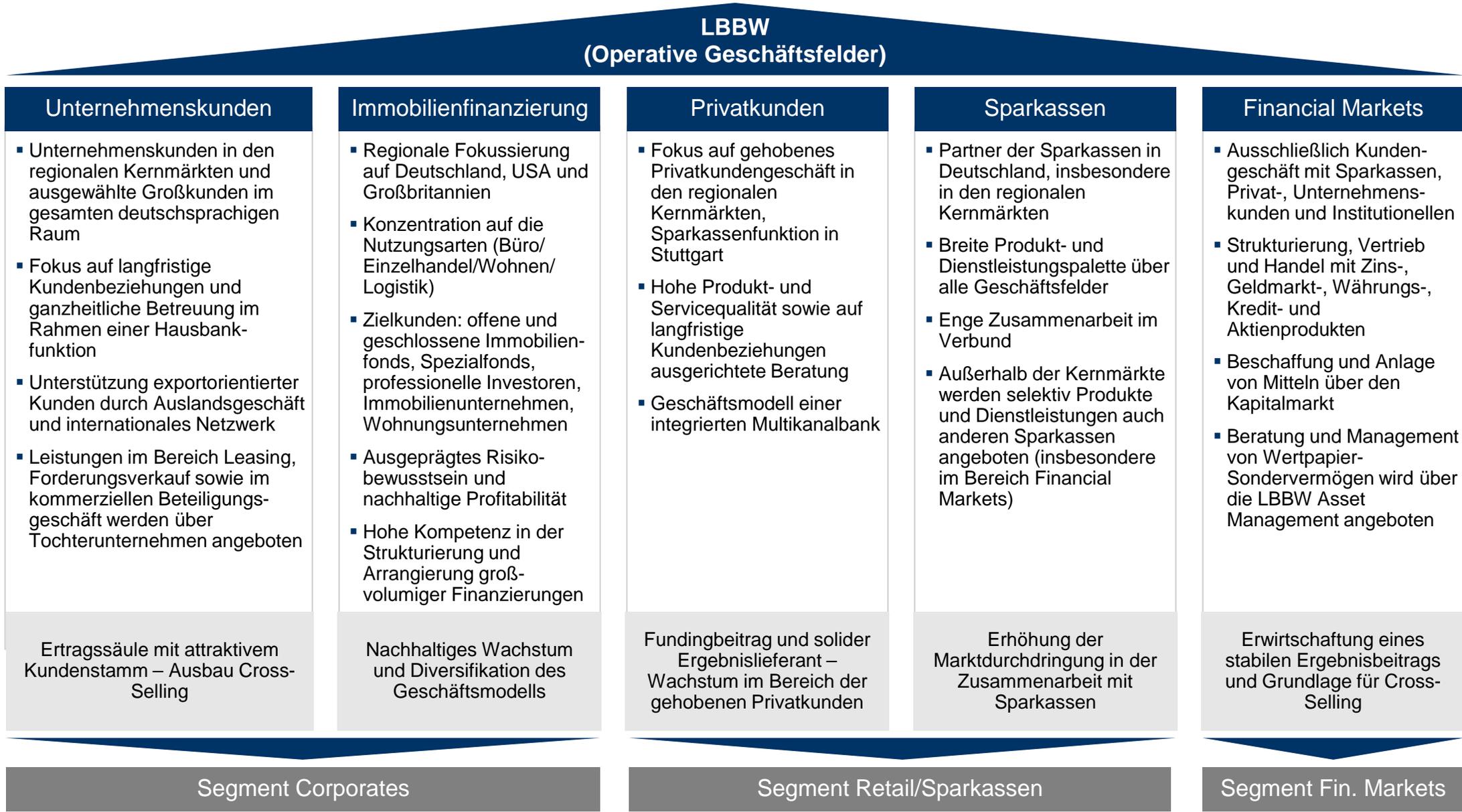
Differenzen rundungsbedingt

Agenda

- 1 Finanzkennzahlen/Ergebnis
- 2 Bilanzsumme und Kapital
- 3 **Segmententwicklung und -strategie**
- 4 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 5 Refinanzierung und Liquidität
- 6 Ausblick

3. Segmententwicklung und –strategie

Zuordnung der operativen Geschäftsfelder zu den operativen Segmenten



3. Segmententwicklung und –strategie

Trotz schwierigem Marktumfeld Operative Segmente mit deutlich positivem Ergebnisbeitrag

Segmentkennzahlen im Überblick

| Konzern | | | Operative Segmente | | | Credit Investment | CI/Überl./Kons. |
|------------------------------|---------------------|--------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------|
| | | | Corporates | Financial Markets | Retail/Sparkassen | | |
| Kennzahlen 31.12.2014 | | | | | | | |
| 477 | Ergebnis v. Steuern | Mio. € | 907 | 90 | 70 | -190 | -400 |
| 266,2 | Bilanzaktiva | Mrd. € | 75,2 | 101,6 | 32,5 | 14,9 | 42,0 |
| 82,2 | RWA | Mrd. € | 47,5 | 15,3 | 9,4 | 1,3 | 8,7 |
| 3,7 | RoE | % | 20,8 | 6,0 | 7,9 | <0 | <0 |
| 77,9 | CIR | % | 47,9 | 79,6 | 86,4 | - | - |

Differenzen rundungsbedingt

3. Segmententwicklung und –strategie

Segment Corporates erzielt deutliche Ergebnisverbesserung in 2014

GuV Segment Corporates¹

| Mio. € | Ist | VJ | Δ VJ |
|----------------------------------|--------------|--------------|------------|
| Zinsergebnis | 1.198 | 1.301 | -103 |
| Risikovorsorge | -105 | -306 | 200 |
| Provisionsergebnis | 259 | 321 | -61 |
| Erg. FV bew. Finanzinstrumenten | -5 | 36 | -41 |
| Finanzanlageergebnis | 195 | 1 | 194 |
| Sonstiges betriebliches Ergebnis | 122 | 100 | 21 |
| Nettoergebnis (n. RV) | 1.664 | 1.453 | 210 |
| Verwaltungsaufwendungen | -754 | -708 | -47 |
| Operatives Ergebnis | 909 | 746 | 164 |
| Garantieprovision Land BW | 0 | 0 | 0 |
| Wertminderung Goodwill | 0 | -3 | 3 |
| Restrukturierungsergebnis | -3 | 0 | -3 |
| Ergebnis v. Steuern | 907 | 742 | 164 |

Kommentar

- **Nettoergebnis n. RV** liegt deutlich über Vorjahr getrieben durch niedrigen Risikovorsorgebedarf und positive Effekte aus Beteiligungen; gegenläufig wirken verhaltene Kreditnachfrage sowie geplanter Abbau Nicht-Kernbankgeschäft:
 - **Zinsergebnis** v.a. belastet durch stark rückläufige Margen im Einlagengeschäft im aktuellen Zinsumfeld, Finanzierungsmargen können dagegen weitgehend stabil gehalten werden
 - **Risikovorsorge** auf niedrigem Niveau und maßgeblich durch Einzelfälle geprägt
 - **Erg. aus Finanzinstrumenten** insbesondere aufgrund von Einmaleffekten in 2013 und CVA unter Vorjahr
 - **Finanzanlageergebnis** v.a. durch höhere Ergebnisbeiträge einer Kapitalgesellschaft und einen auf die LBBW entfallenden Gewinnanteil aus einem Beteiligungsverkauf deutlich über Vorjahr
- **Verwaltungsaufwendungen** mit Anstieg; Treiber sind aufsichtsrechtlich erforderliche Gesamtbankprojekte sowie Investitionen in optimierte IT-Infrastruktur und in zukünftige Wachstumsmärkte im Kerngeschäft
- **Ergebnis v. Steuern** liegt mit **907 Mio. €** über Vorjahr (742 Mio. €)
- **Wesentliche Kennzahlen**
 - **Bilanzaktiva** wg. gezieltem Abbau Nicht-Kernaktivitäten und Verkauf LBBW Bank CZ rückläufig
 - **Risikoaktiva** konnten dabei überproportional zurückgeführt werden

¹ Vorjahr inkl. Anpassungen

3. Segmententwicklung und –strategie

Unternehmenskundengeschäft als wesentliche Säule des LBBW-Konzerns

Regionale UK

Key Account

Large Corp. i.e.S.

Klare Geschäftsfeldgliederung

- Mittelständische Unternehmen, vor allem in den Kernmärkten Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Sachsen
- Umsatz: $\geq 2,5$ Mio. € < 500 Mio. €, geringere Wettbewerbsintensität

- Großkunden in den Kernmärkten sowie benachbarten Wirtschaftsräumen
- Umsatz: > 500 Mio. € bzw. Potenzial, viele mit internationaler Ausrichtung („hidden champions“)

- Multinationals in der DACH-Region
- Außerhalb Baden-Württemberg Umsatz > 1 Mrd. €, innerhalb Baden-Württemberg ausgewählte internationale Konzerne

Entwicklung in 2014

- Trotz schwierigem Marktumfeld und geringer Investitionsneigung stabiles Finanzierungsvolumen
- Einlagen trotz der Herausforderungen ausgebaut

- Wachstum Finanzierungsvolumen trotz schwieriger Marktbedingungen

- Finanzierungsvolumina trotz aktuellem Marktumfeld ggü. Vorjahr ausgebaut
- Belastung der Margen durch intensiven Wettbewerb, geringe Investitionsneigung und Reduktion von Konzentrationsrisiken

- Margen trotz intensivem Wettbewerb auf Vorjahresniveau

Ausblick 2015

- Sowohl im Regionalen Unternehmenskundengeschäft als auch bei Key Account werden attraktive Wirtschaftsräume durch Ausbau der Kundenbeziehungen bzw. Neukundenakquise weiter erschlossen (insbesondere Ausbau der Präsenz in Bayern und Hamburg)

- Sukzessiver Erlösausbau erwartet, u.a. bei Autobanken und Exportfinanzierungen (ECA-gedeckte Finanzierungen)

- Wachstum in allen Kundengruppen, vor allem über Kapitalmarkt-, Auslands- und Corporate Finance-Produkte; Forcierung Produkte für Zins-/Währungsrisiko-Management und Ausbau Auslandsgeschäft (ECA) in Planung hinterlegt

3. Segmententwicklung und –strategie

Erfolgreiche Entwicklung trotz schwierigem Marktumfeld

Konsortial-kreditmarkt¹

- 2014 vor allem **großvolumige Akquisitionen**; allein in Deutschland drei Transaktionen mit einem Kreditvolumen > 10 Mrd. €
- LBBW konnte 2014 den **4. Rang** – gemessen an Anzahl der Transaktionen (Bookrunner) - erfolgreich verteidigen
- Bei **32% aller Transaktionen** führende Rolle als Mandated Lead Arranger (MLA)

| | |
|---|--|
|  EUR 500 Mio. Konsortial-finanzierung MLA, Bookrunner und Agent Juli 2014 | PORSCHE SE EUR 1 Mrd. Konsortial-finanzierung MLA, Bookrunner und Agent Oktober 2014 |
|---|--|

Fremdkapitalmarkt

Schuldscheindarlehen

- LBBW **stark** bei **Arrangierung von Corporate Schuldscheindarlehen**
- Seit 2012 Begleitung von **76 Transaktionen** mit Gesamtvolumen von **rd. 11 Mrd. €**
 - davon rund 30% international platziert
- **Zugang zu rund 500 aktiven Schuldscheininvestoren** aus nationalem und internationalen Banken-, Sparkassen- und Genossenschaftsbankenbereich und institutionellem Sektor



Anleihen

- **Key Player** im Bondmarkt für **lokale Corporate Emittenten**
- Große **Platzierungsstärke** in Europa
- 2014 bei einer Vielzahl von Mandaten **einzige deutsche Bank** im Konsortium

| | |
|---|---|
| Dez 2014  EUR 1.500 Mio. EUR 500 Mio. Euro Hybrid Bond 2074 NC6,5 / 2074 NC10 Joint Bookrunner | Mai 2014 SCHAEFFLER EUR 1.500 Mio. USD 700 Mio. Eurobond 2019/2021/2022 Joint Bookrunner |
|---|---|

Asset Backed Segment

Mittelstands-ABS

- **Breite Expertise** mit über 45 erfolgreich umgesetzten Transaktionen
- Aktuell zugesagtes **Transaktionsvolumen ca. 3,0 Mrd. €**
- **Marktführer bei Arrangierung von ABS für Handelsforderungen** mit 16 neuen Transaktionen seit 2009²
- **Umfassende Kenntnisse in der Forderungsfinanzierung** in den wichtigsten europäischen Ländern und den USA



¹ Quelle: Bloomberg und LBBW Syndication
² Quelle: S&P 2014, Moody's 2014 und eigene Erhebungen

3. Segmententwicklung und –strategie

Gewerbliche Immobilienfinanzierung ist auf Qualität ausgerichtet

Kommentar

| | |
|--|---|
| <p>Märkte und Nutzungsarten</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Konzentration auf die Kernmärkte Deutschland, USA und UK sowie offene Fonds ▪ Fokussierung auf die Kernnutzungsarten Büro, Retail und Wohnen sowie selektiv Logistik ▪ Konzentration auf etablierte Standorte und ausgesuchte Lagen ▪ Bevorzugte Objekte: Langfristig vermietete Immobilien mit Mietern guter Bonität |
| <p>Portfoliostrategie</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ausgewogene Mischung von Kernmärkten und Kernnutzungsarten ▪ Ausbau des Syndizierungsgeschäfts ▪ Fähigkeit, große Transaktionen aus einer Hand anzubieten |
| <p>Geschäftsvolumen</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Das durchschnittliche Neugesäftsvolumen in den Jahren von 2012 bis 2014 betrug 5,3 Mrd. € ▪ Langfristig wird Neugesäft ≥ 6 Mrd. € p.a. geplant ▪ Insgesamt beläuft sich der Bestand an gewerblichen Immobilienfinanzierungen auf rd. 20 Mrd. € (Stand: 31.12.2014) |
| <p>Besicherungsansätze</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundbuchrechtliche Sicherheiten in voller Kredithöhe ▪ Bei Sondervermögen nach InvG mit Bankhintergrund auch Abtretung der Aufwendungsersatzansprüche, Positiv- und Negativerklärungen ▪ Jährliche Überprüfung im Rahmen der Kreditrisikostategie |
| <p>Beleihungsgrundsätze</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundsätzlich Orientierung der Tilgung an der Restnutzungsdauer der Immobilie ▪ Kreditvergabe nur an professionelle und zuverlässige Partner ▪ Stringente Einhaltung/Überwachung führt zu deutlicher Verbesserung von Risikoparametern (Rating, LTV, DSCR ...) |

3. Segmententwicklung und –strategie

Segment Retail/Sparkassen mit differenzierter Entwicklung in 2014

GuV Segment Retail/Sparkassen¹

| Mio. € | Ist | VJ | Δ VJ |
|----------------------------------|------------|------------|------------|
| Zinsergebnis | 340 | 355 | -15 |
| Risikovorsorge | -6 | -12 | 6 |
| Provisionsergebnis | 213 | 216 | -3 |
| Erg. FV bew. Finanzinstrumenten | -1 | 0 | -2 |
| Finanzanlageergebnis | 0 | 0 | 0 |
| Sonstiges betriebliches Ergebnis | 12 | 3 | 9 |
| Nettoergebnis (n. RV) | 557 | 563 | -5 |
| Verwaltungsaufwendungen | -487 | -457 | -30 |
| Operatives Ergebnis | 70 | 106 | -35 |
| Garantieprovision Land BW | 0 | 0 | 0 |
| Wertminderung Goodwill | 0 | 0 | 0 |
| Restrukturierungsergebnis | 0 | 0 | 0 |
| Ergebnis v. Steuern | 70 | 106 | -35 |

Kommentar

- **Nettoergebnis n. RV** liegt unter Vorjahr; wesentliche Treiber:
 - **Zinsergebnis** unter Vorjahr und geprägt durch Aktivgeschäft. Einlagengeschäft konnte trotz schwierigem Umfeld im Volumen und Zinsergebnis gesteigert werden
 - **Provisionsergebnis** auf Niveau Vorjahr. Rückgang bei Beteiligungsvermittlung konnte durch Steigerung der Versicherungserlöse kompensiert werden
- **Verwaltungsaufwendungen** angestiegen in Folge erhöhter Aufwendungen für aufsichtsrechtliche Gesamtbankprojekte und zukunftsorientierte Investitionen in ein neues Kernbankensystem. Personal- und Sachkosten in Summe auf Vorjahresniveau
- **Ergebnis v. Steuern** liegt mit **70 Mio. €** unter Vorjahr (106 Mio. €) Ursächlich insbes. regulatorische und infrastrukturelle Kosten
- **Wesentliche Kennzahlen**
 - **Bilanzaktiva** und **Risikoaktiva** unter Vorjahr wg. Portfolioabbau

¹ Vorjahr inkl. Anpassungen

3. Segmententwicklung und –strategie

Privatkundengeschäft als integraler Bestandteil des LBBW-Konzerns

| | Privatkunden (PK) | Private Banking (PB) | Wealth Management |
|-------------------------------|---|--|---|
| Klare Geschäftsfeldgliederung | <ul style="list-style-type: none"> Fokus auf gehobenes Privatkundengeschäft in den regionalen Kernmärkten Baden-Württemberg und Sachsen Sparkassenfunktion in Stuttgart mit hoher Marktdurchdringung | <ul style="list-style-type: none"> Betreuung von vermögenden Privatkunden Starke Position bei Zielgruppe Heil- und Freiberufe Zugang zu Firmeninhabern und Multiplikatoren unter gemeinsamer Marktbearbeitung mit UK | <ul style="list-style-type: none"> Zielgruppen: Unternehmer, Non-Profit-Organisationen und Family Offices Besondere Expertise in der Betreuung von Stiftungen |
| Entwicklung in 2014 | <ul style="list-style-type: none"> Finanzierungsvolumen trotz schwierigem Marktumfeld aufgrund starkem Wettbewerb stabil auf Vorjahresniveau Volumen der Einlagen konnte ausgebaut werden Margen der Einlagen, wie auch bei anderen Wettbewerbern zu beobachten, bedingt durch Niedrigzinsniveau und Wettbewerb belastet Wertpapiergeschäft gegenüber Vorjahr gesteigert Im Private Banking auch Steigerung Vermögensverwaltung ggü. Vorjahr | <ul style="list-style-type: none"> Finanzierungsvolumen und –marge trotz kompetitiver Marktlage leicht über Vorjahresniveau Ertragschancen des Produktfelds Wertpapier und Vermögensverwaltung genutzt Einer der Top 5 Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum¹ | |
| Ausblick 2015 | <ul style="list-style-type: none"> Nachhaltiges Niedrigzinsniveau belastet Margen im Einlagengeschäft Verändertes Kundenverhalten erfordert Ausbau digitaler Vertriebskanäle und Wandel im Kanal-Mix Verwaltungsaufwand hierdurch erhöht. Abstrahiert um Projektkosten konnte Faktorkostenanstieg durch Einsparungen kompensiert werden Optimierung der Vertriebsstruktur PK/PB im Rahmen eines Strategieprojektes (z.B. innovative Themenfilialen) Trotz des harten Wettbewerbs stabile Erlösentwicklung erwartet | <ul style="list-style-type: none"> Erfolgreichem Pfad folgen, d.h. Ausbau in Wachstumsmärkte analog zu Wachstumsstrategie Unternehmenskunden | |

¹ Quelle: firstfive; Risikoklasse dynamisch, 24 Monate

3. Segmententwicklung und –strategie

Sparkassen als wichtige Geschäftspartner mit hoher Marktdurchdringung

Segmentübergreifende Betreuung der Sparkassen

| | | Sparkassen | | |
|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------|---------------------------------------|--------------------------|
| | | Financial Markets | Retail/Sparkassen | Corporates |
| Geschäft mit Sparkassen | Eigengeschäft | | Förderkredite | |
| | Zertifikate | | Wertpapierabwicklung/ Fondgeschäft | |
| | Edelmetalle/Sorten, Research | | | |
| | Asset Management | | | |
| Geschäft mit Kunden über Sparkassen | Vermittlungsgeschäft | | Zentrales Metageschäft | Dezentrales Metageschäft |
| | | | Vermögensverwaltung | Auslandsgeschäft |
| | | | | Kommunalgeschäft |

Kommentar

Zusammenarbeit

- Sparkassen sind Kunden, Marktpartner und Dienstleistungsnehmer
- LBBW ist Zentralbank für Sparkassen in den Kernmärkten Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Sachsen
- Marktdurchdringung in den Kernmärkten zwischen 40% und 80%
- Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit liegt in den Segmenten Financial Markets und Retail/Sparkassen

Langfristige Beziehung gefestigt durch

- Verbindung als Eigentümer
- Vertraglicher Leistungsverbund
- Wichtiger Geschäftspartner der LBBW

3. Segmententwicklung und –strategie

Segment Financial Markets in 2014 durch schwieriges Marktumfeld geprägt

GuV Segment Financial Markets¹

| Mio. € | Ist | VJ | Δ VJ |
|----------------------------------|------------|------------|-------------|
| Zinsergebnis | 311 | 396 | -85 |
| Risikovorsorge | 1 | 1 | 0 |
| Provisionsergebnis | 73 | 92 | -18 |
| Erg. FV bew. Finanzinstrumenten | 115 | 152 | -38 |
| Finanzanlageergebnis | 0 | 0 | 0 |
| Sonstiges betriebliches Ergebnis | 17 | 47 | -31 |
| Nettoergebnis (n. RV) | 518 | 689 | -172 |
| Verwaltungsaufwendungen | -411 | -367 | -44 |
| Operatives Ergebnis | 107 | 322 | -215 |
| Garantieprovision Land BW | 0 | 0 | 0 |
| Wertminderung Goodwill | -16 | 0 | -16 |
| Restrukturierungsergebnis | 0 | 0 | 0 |
| Ergebnis v. Steuern | 90 | 322 | -232 |

Kommentar

- **Nettoergebnis n. RV** liegt unter Vorjahr; wesentliche Treiber:
 - Ertragsrückgang insbesondere aus Fixed Income, Interest Rate Derivatives, FX/Commodities und Credit (verhaltene Kundennachfrage nach Anlage- und Absicherungsprodukten durch flache Zinsstruktur und geringe Volatilitäten)
 - Segmententwicklung von Sondereffekten geprägt: In 2013 v.a. Auflösung Rückstellung, die weitere Zuführungen deutlich überkompensieren
 - Einmalbelastung durch konservative Bewertung bei Derivaten und CVA für Geschäfte mit der öffentlichen Hand
- **Verwaltungsaufwendungen** erhöht in Folge deutlich gestiegener Aufwendungen für Gesamtbankprojekte, v.a. wegen neuer regulatorischer Anforderungen und Optimierung der Systemlandschaft
- Zusätzlich Belastung aus Abschreibung **Goodwill** i.H. von -16 Mio. €
- **Ergebnis v. Steuern** mit **90 Mio. €** unter Vorjahr (322 Mio. €)
- **Wesentliche Kennzahlen**
 - **Bilanzaktiva** nahezu auf Vorjahresniveau, jedoch geprägt durch zinsbedingten Anstieg der Marktwerte von Derivaten
 - **Risikoaktiva** deutlich unter Vorjahr, v.a. durch Optimierung

¹ Vorjahr inkl. Anpassungen

3. Segmententwicklung und –strategie

Segment Financial Markets – Ausgangsbasis

Kommentar

Marktumfeld

- LBBW ist von sich veränderndem Marktumfeld und Ertragsdruck betroffen, zudem steigen die operativen Kosten weiter an
 - Regulatorischer Impact ab 2016 insbesondere durch fünf wesentliche Treiber (Beitrag Resolution Fund, Einlagensicherung, Finanztransaktionssteuer, Bail-In Quote, Fundamental Review des Trading-Buches)
- ⇒ **Kein Wiederaufschwung am Markt zu erwarten, Überarbeitung der Strategie notwendig**

Ausgangsbasis

Corporates

- LBBW betreute 24 Schuldschein-darlehen-Transaktionen mit einem Volumen von mehr als 3 Mrd. €
- Schwerpunkt bei Verbriefungen: Kleine und mittelständische Unternehmen in deutschsprachigen Ländern Europas
- Federführer für Unternehmensanleihen mit Schwerpunkt lokale Corporate-Emittenten

Sparkassen/Retail

- Zugang zu breiter und diversifizierter Investorenbasis mit > 600 Institutionen und einem Vermögen von > 2.880 Mrd. € in der Sparkassen-Finanzgruppe
- ZertifikateAwards 2014: LBBW erneut bester Emittent bei Bonitätsanleihen



Institutionelle¹/Banken

- Marktanteil LBBW bei Refinanzierungen des öffentlichen Sektors in Deutschland: 25,9%
- Nach Anzahl der ausgeführten Transaktionen Rang 2 bei Agencies, Rang 4 nach Volumen
- LBBW gehört im 7. Jahr in Folge zu den Marktführern bei Privatplatzierungen in €
- LBBW unter Top 3 in der Betreuung deutschsprachiger Versicherungsunternehmen/Pensionsfonds

⇒ **LBBW baut auf einer guten Ausgangsbasis auf**

¹ Inklusive Öffentliche Hand

3. Segmententwicklung und –strategie

Aufstellung Financial Markets anhand von vier Kundengruppen

| Kundengruppen | Kommentar |
|---|--|
| Sparkassen | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Leverage der sehr starken Kundenfranchise ▪ Stärkere Ausschöpfung durch potenzialorientierten Betreuungsansatz ▪ Bereitstellung einer bedarfsorientierten breiten Produktpalette |
| Institutionelle (inkl. öffentliche Hand) | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vorbereitung auf erwartete „Assetklassen-Migration“ (v.a. bei Versicherungen) – Erweiterung der Produktpalette mit maßvollem Risikoappetit ▪ Stärkere Durchdringung Bestandskunden, u.a. durch Einführung eines spezifischen Betreuungsansatzes |
| Banken | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kundensegmentierung auf Basis klarer Verantwortlichkeiten ▪ Stärkere Verflechtung der Financial Markets- und International Business-Aktivitäten – Ausbau des internationalen Geschäfts |
| Corporates | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ausbau Produktvertrieb entlang der vier Produktgruppen Kapitalmarktfinanzierung, Kapitalmarktanlage, Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement und Handelsfinanzierungen ▪ Ausbau eines ganzheitlichen Financial Advisory für Debt Capital Markets / Equity Capital Markets / Verbriefungen |

3. Segmententwicklung und –strategie

Bedienung der Kundengruppen auf Basis eines adäquaten Produktangebots

Produktgruppen

- Optimierung des aktuellen Setups für Anlageprodukte und Erweiterung der Produktpalette
- Weiterer Ausbau des Primärmarktgeschäfts (Corporate Capital Markets / Debt Capital Markets / Equity Capital Markets, Securitization, Money Market / Repo) als Ankerprodukt
- Selektiver Ausbau des ECA-Geschäfts, Prüfung Standort-Ausbau und Ausbau Produkte mit Kapitalmarktbezug
- Ausbau Depotbank durch intensiven Vertrieb und anorganischen Wachstums
- Asset Management: Ausbau Spezialfondsgeschäft mit Institutionellen, Sparkassen und Corporates und Ausbau Publikumsfondsgeschäft (v.a. Retail)

Ausbau Kunden- und Produktgruppen wird begleitet durch:

Prüfung

- Prozesse
- Plattformen
- Strukturelle Kosten
- Standorte

Steuerung

- Stringente Vertriebssteuerung
- Zentrale Verantwortung
- Basis: Kunden-Produkt-Matrix

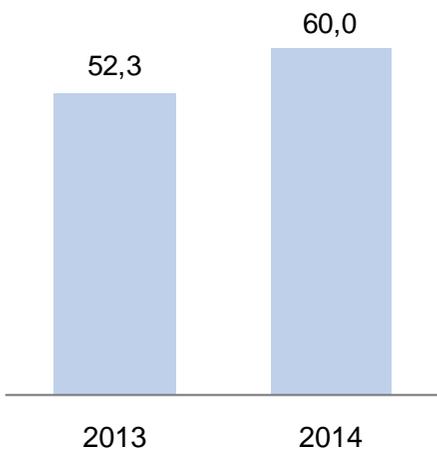
3. Segmententwicklung und –strategie

Financial Markets: Wachstum bei Asset Management und Depotbankgeschäft

LBBW Asset Management

Portfoliomanagement-Leistungen, reine Administration sowie Full Service

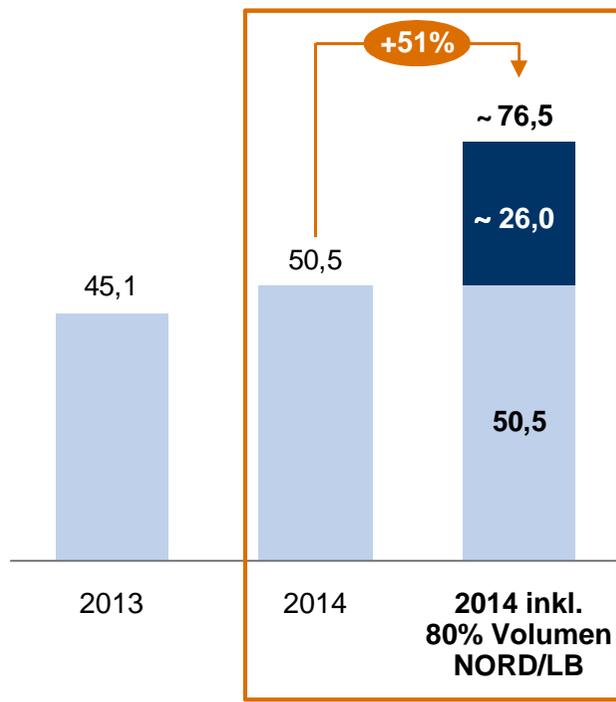
Assets under Management
Volumen in Mrd. €



Depotbankgeschäft

Verwahrstellenleistungen sowie Abwicklung von Handels-transaktionen über Drittbanken

Assets under Depotbank
Volumen in Mrd. €



Kommentar

LBBW Asset Management

- Fondsgeschäft durch Investments in Spezialfonds weiter gesteigert
- In 2014 fünf neue Spezialfondsmandate mit einem Gesamtvolumen von über 280 Mio. € gewonnen
- Zusätzlich rund 80 Mio. € Mittelzuflüsse in drei bestehende Spezialfonds von Sparkassen

Depotbankgeschäft

- Erwerb des Depotbankgeschäftes der NORD/LB mit Volumen von 32,6 Mrd. € (31.12.2014) stellt **attraktive Wachstums-möglichkeit** für LBBW dar
- NORD/LB-Portfolio **ideale Ergänzung zum LBBW-Portfolio** hinsichtlich Kundengruppen, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Regionalität
- Depotbankgeschäft ist **risikoarmes und damit eigenkapitalschonendes Geschäft**
- Möglichkeit zur signifikanten Verbesserung des LBBW-Marktanteils: LBBW rückt im **Ranking der deutschen Depotbanken** von Rang 10 auf **Platz 7** vor¹

¹ Quelle: Volumen Wertpapierfonds (ohne offene Immobilienfonds) gem. BVI-Depotbankstatistik per 30.06.2014

Differenzen rundungsbedingt

Agenda

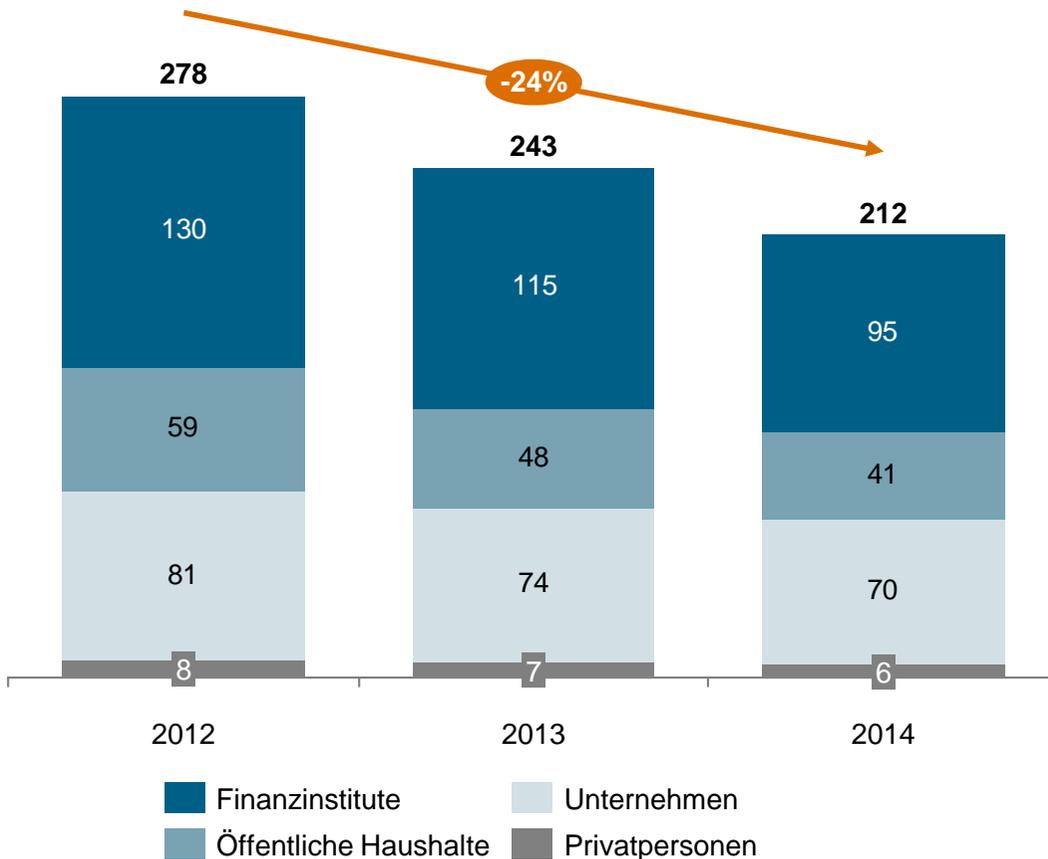
- 1 Finanzkennzahlen und Ergebnis
- 2 Bilanzsumme und Kapital
- 3 Segmententwicklung und -strategie
- 4 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 5 Refinanzierung und Liquidität
- 6 Ausblick

4. Risikomanagement und Portfolioentwicklung 2014

Netto-Exposure zum Jahresende 2014 deutlich reduziert v.a. bei Financials und öffentlicher Hand

Hauptbranchen im Zeitverlauf

Mrd. €



Kommentar

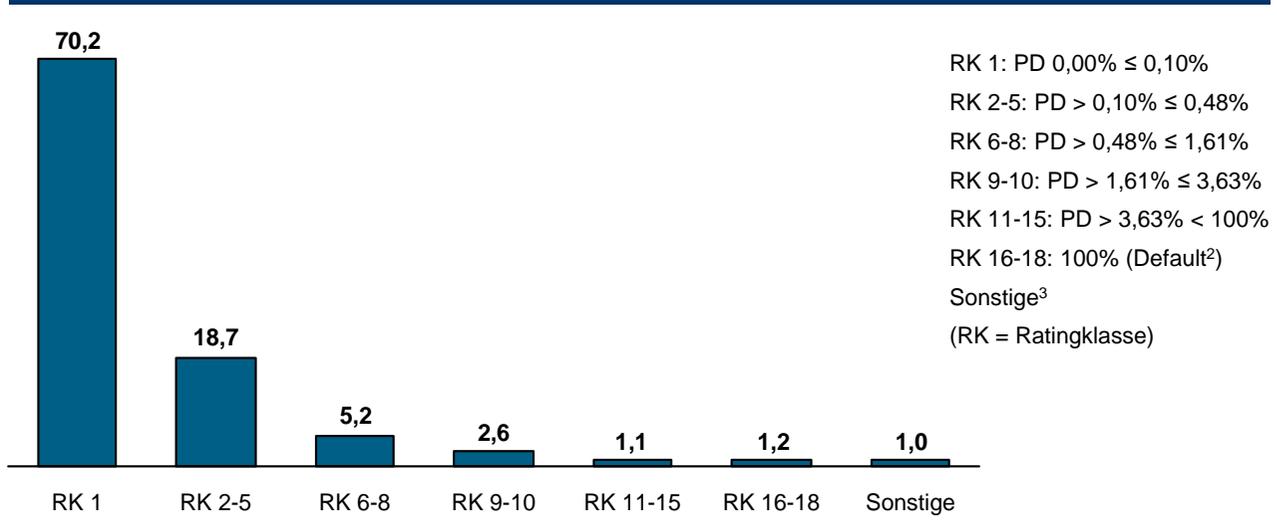
- Deutlicher **Netto-Exposure-Abbau** von 278 Mrd. € im Jahr 2012 **auf 212 Mrd. € (-24%)** zum Jahresende 2014
 - Reduzierung i.H.v. -27% bei **Financials**
 - Geschäfte mit **Sparkassen** im Zeitverlauf weitgehend stabil
 - Weiterer erheblicher Rückgang um -31% bei **öffentlichen Haushalten**
- Seit Jahresbeginn **2014 Netto-Exposure-Rückgang** um **-31 Mrd. € bzw. -13%**
 - Rückgang insbesondere bei **Financials** und **öffentlichen Haushalten**
 - Rückgang bei **Unternehmen** um -4 Mrd. € insbesondere durch die Branchen gewerbliche Immobilienwirtschaft (CRE), Wohnungswirtschaft und den geänderten Ausweis der Branche Versicherungen von Unternehmen zu Financials

Differenzen rundungsbedingt

4. Risikomanagement und Portfolioentwicklung 2014

Portfolioqualität 2014 weiter verbessert, Anteil Default deutlich reduziert

Qualität des Portfolios¹

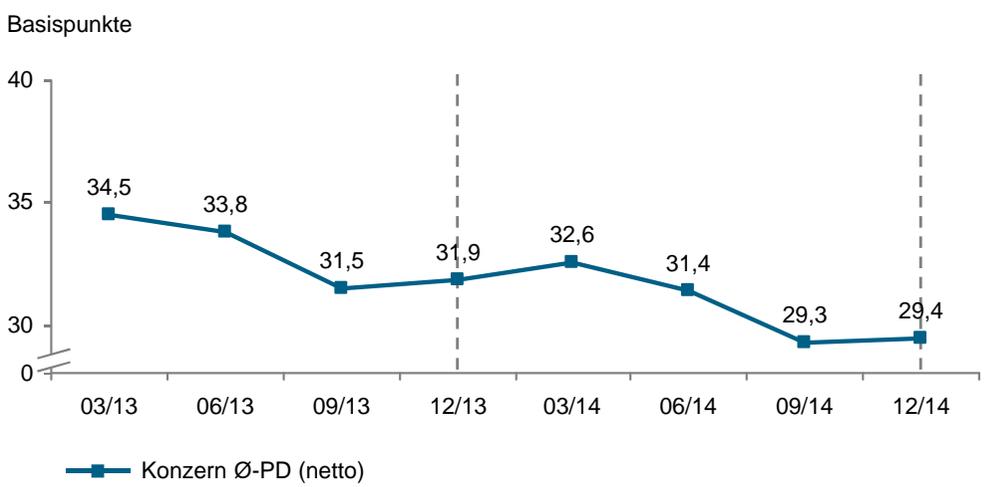


Kommentar

Portfolioqualität leicht verbessert

- Anteil des gesamten Portfolios mit **Investmentgrade Rating (Ratingklassen 1 bis 5)** erhöhte sich auf 88,9% von 88,1%
- Deutlich reduzierter Default-Bestand, dessen Portfolioanteil von 1,6% auf 1,2% zurückgeht

Ausfallwahrscheinlichkeit (Ø-PD)



Entwicklung Ø-PD (netto)

- Deutliche Verbesserung der durchschnittlichen PD seit Anfang 2013

¹ Netto-Exposure i.H.v. 212 Mrd. €; Interne Ratings; PD = prognostizierte Ausfallwahrscheinlichkeit in Basispunkten

² Als Default werden Engagements ausgewiesen, für die ein Ausfallereignis gemäß § 125 SolVv eingetreten ist, wie z.B. 90-Tage-Verzug, Unwahrscheinlichkeit der Rückzahlung oder gebildete Wertberichtigungen

³ Auf eine Ratingnote wird verzichtet, da es sich um risikoarmes Geschäft handelt (z.B. kommunalverbürgtes oder sparkassenavaliiertes Geschäft)

4. Risikomanagement und Portfolioentwicklung 2014

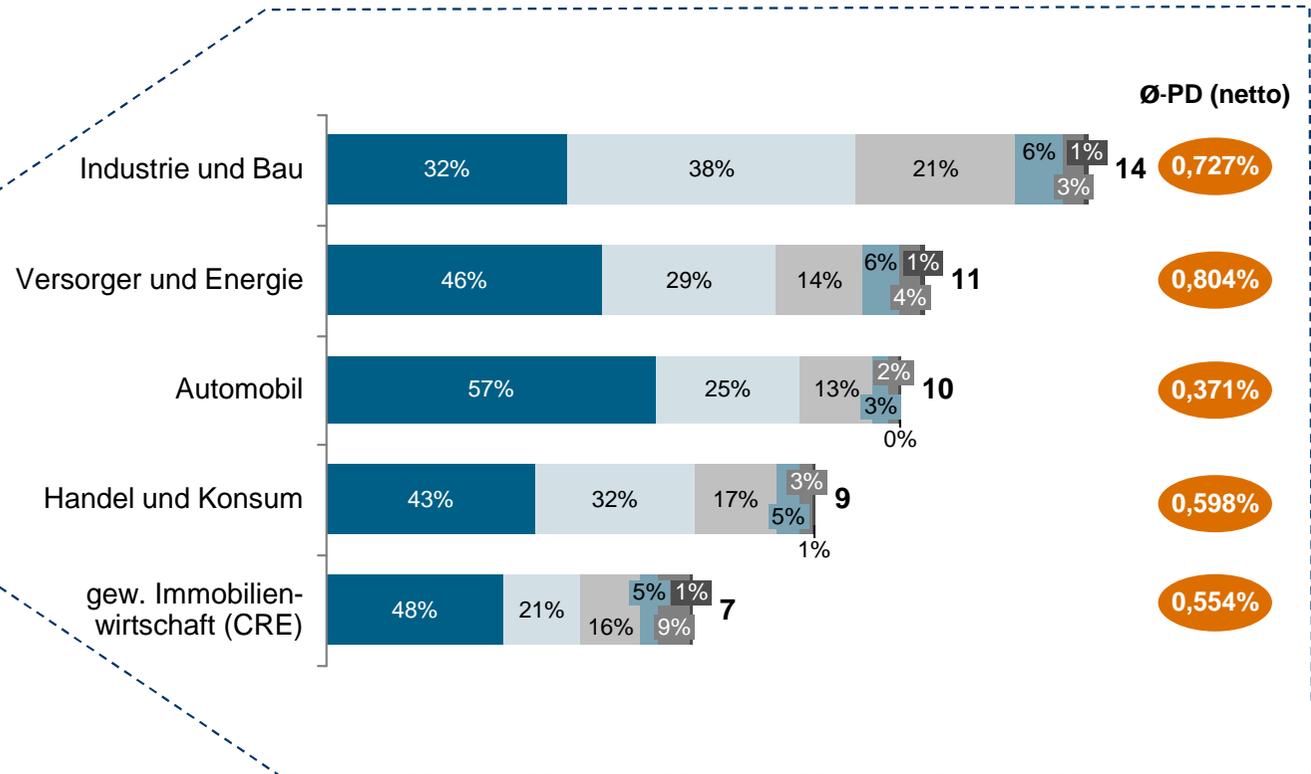
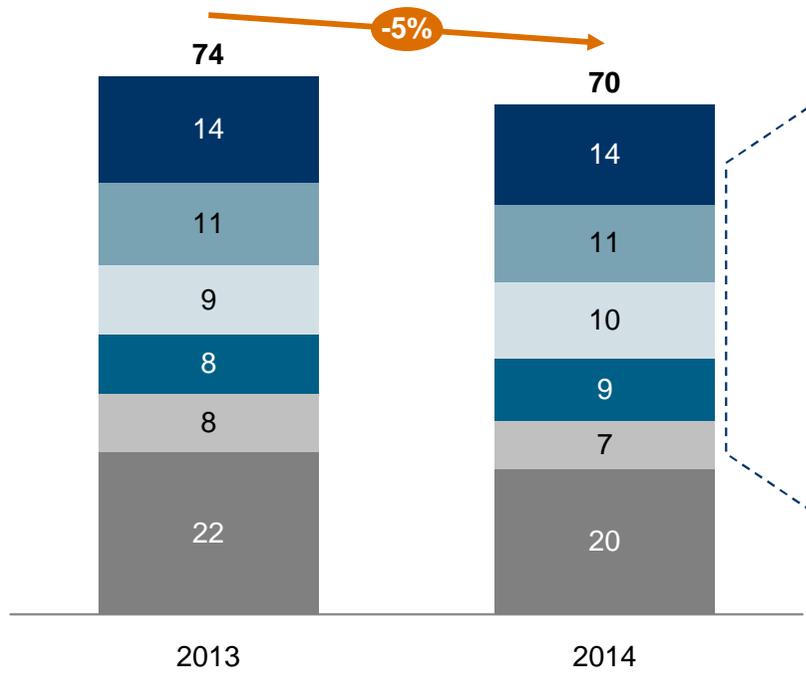
Ø-PD bei Unternehmen verbessert

Netto-Exposure Unternehmen im Zeitverlauf

Netto-Exposure Unternehmen per 31.12.2014

Mrd. €

Ø-PD (netto) **0,682%** → **0,614%**



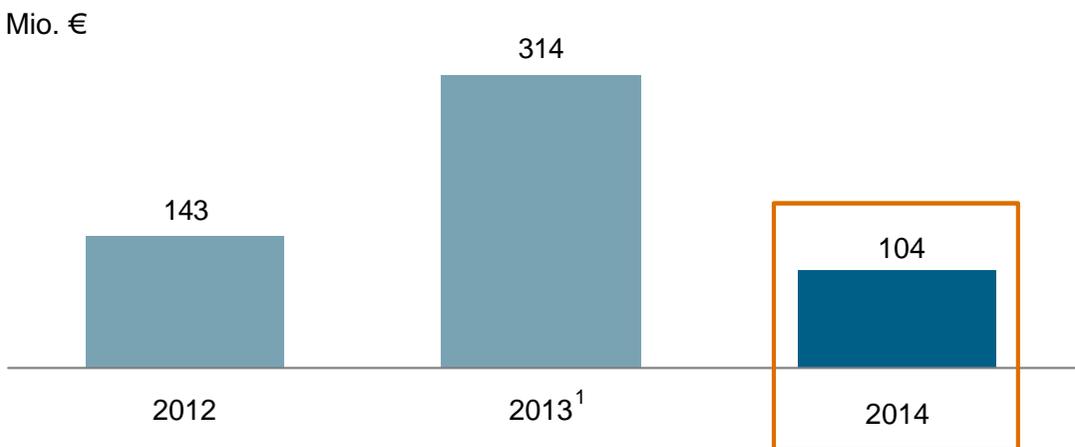
■ Industrie und Bau
■ Handel und Konsum
■ Versorger und Energie
■ Automobil
■ gew. Immobilienwirtschaft (CRE)
■ Sonstige MF-Branchen

■ RK 1-2
■ RK 3-5
■ RK 6-9
■ RK 10-15
■ RK 16-18
■ Sonstiges

4. Risikomanagement und Portfolioentwicklung 2014

Risikovorsorge auf Konzernebene deutlich unter Vorjahr; NPL-Quote bei niedrigen 2,4%

Risikovorsorge (IFRS)

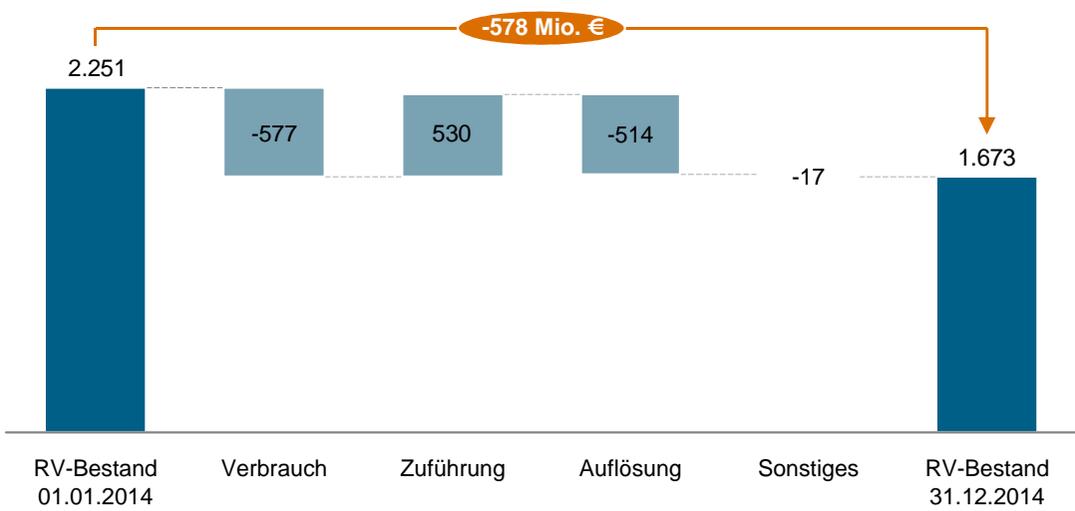


Kommentar

Kreditrisikovorsorge in 2014 bei 104 Mio. €

- **Kreditrisikokosten** damit deutlich unter Vorjahresniveau (314 Mio. €)
 - Ursächlich für Rückgang sind im Wesentlichen die deutlich geringere Risikovorsorge bei den Töchtern sowie rückläufige Pauschalwertberichtigungen
- **Kreditrisikokosten** verteilt sich breit diversifiziert über verschiedene Branchen
- **NPL-Quote²** mit **2,4%** weiter deutlich verringert (3,2% per 31.12.2013)

Entwicklung Risikovorsorgebestand



- Der **Risikovorsorgebestand** im LBBW-Konzern hat sich gegenüber dem Vorjahr um -578 Mio. € reduziert
- Anstieg Verbräuche im Vergleich zum Vorjahr (500 Mio. €) auf 577 Mio. € und wesentlich geprägt durch Bereinigung des EWB-Bestands
 - Ausbuchungen wertberichtiger Kredite, für die keine Zahlungen mehr erwartet wurden
 - Keine GuV-Wirkung, da EWB-Verbrauch
- **EWB-Zuführungen** (530 Mio. €) und **-Auflösungen** (514 Mio. €) kompensieren sich weitgehend

¹ nach Anpassungen

² NPL-Quote: Wertgeminderte und mehr als 90 Tage überfällige Forderungen an Kunden in Relation zu gesamten Forderungen an Kunden

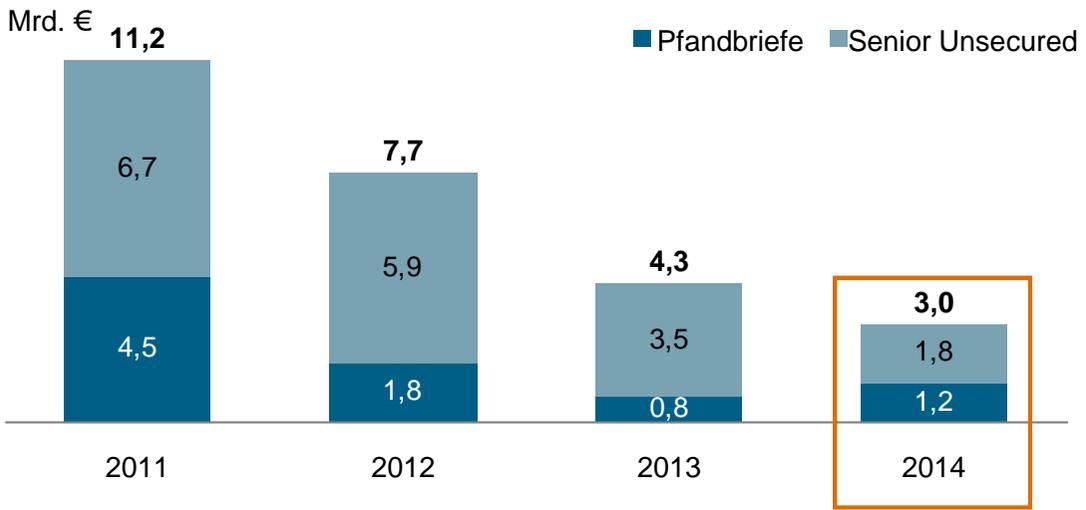
Agenda

- 1 Finanzkennzahlen und Ergebnis
- 2 Bilanzsumme und Kapital
- 3 Segmententwicklung und -strategie
- 4 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 5 Refinanzierung und Liquidität**
- 6 Ausblick

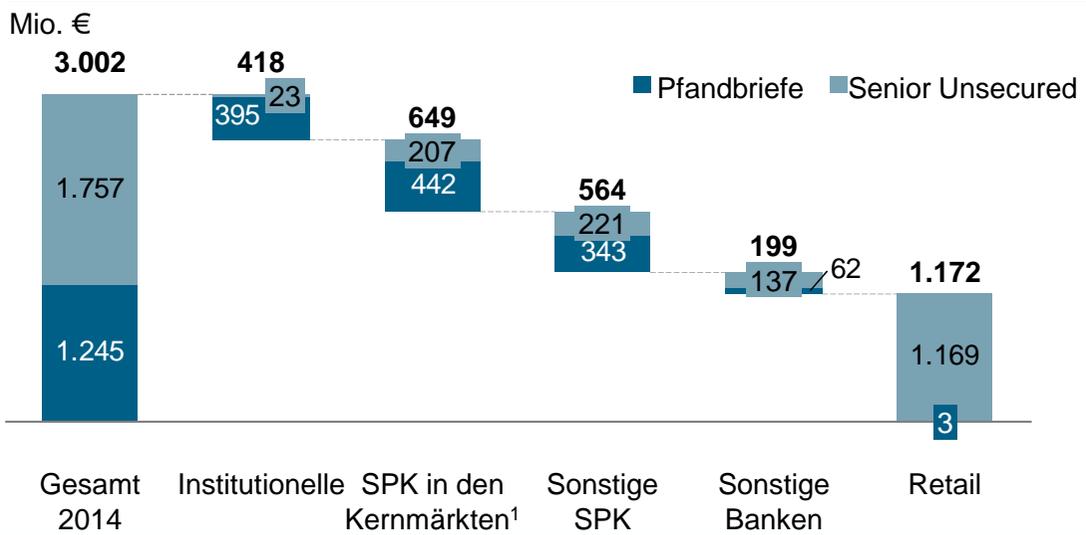
5. Refinanzierung und Liquidität

LBBW mit ausgewogenem Fundingzugang

Entwicklung Refinanzierungsvolumen



Refinanzierungsstruktur per 31.12.2014



Kommentar

Fokussierung auf reines Kundengeschäft führte zu einem reduzierten Emissionsvolumen am Kapitalmarkt

- Sondereffekte (Asset-Verkäufe) führten nach 2013 auch in 2014 zu einem reduzierten Fundingbedarf

Pfandbriefe auch weiterhin mit AAA geratet

- LBBW ist als erstklassiger Emittent im Pfandbriefmarkt etabliert
- Dadurch gesicherter Zugang zu sehr günstiger Refinanzierung

Kapitalmarkt-Refinanzierung der LBBW sicher aufgestellt

- Sparkassen und Retailinvestoren sind wichtigste Säulen bei der unbesicherten Refinanzierung der Bank
 - Ungedecktes Funding kommt zu ca. 67% aus dem Retailbereich
 - Ca. 24% wird von Sparkassen bereitgestellt
- Institutionelle treten in erster Linie als Käufer von Pfandbriefen auf

Anmerkung: Nur Betrachtung am Kapitalmarkt eingeworbenes Funding bis zum 31.12.2014 mit Laufzeitende 2016 und später
¹ Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Sachsen

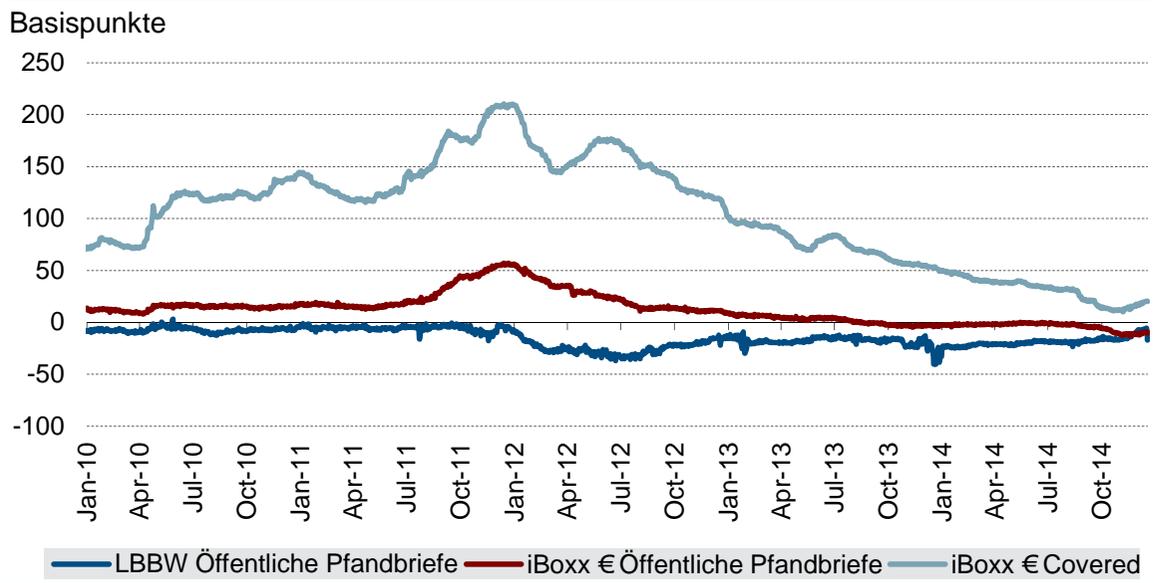
5. Refinanzierung und Liquidität

Funding-Spreads der LBBW weit unterhalb CDS-Spreads

5-Jahres-Spreads weit unter CDS-Spreads



Pfandbrief-Spreads am Sekundärmarkt



Kommentar

Funding zu wettbewerbsfähigen Konditionen

- Durch gesunkene Fundingkosten konnte Druck auf Margen ausgeglichen werden; Nettomargen daher weitgehend stabil

Fundingkosten der LBBW entkoppelt von der CDS-Spread-Entwicklung

- Die verschiedenen Fundingquellen sichern der Bank günstige Refinanzierungsmöglichkeiten unabhängig von der Volatilität des CDS-Levels

Erfolgreiche Nachrangemission¹

- Begebung einer breit platzierten Tier 2-Anleihe im Volumen von 500 Mio. € zu ms +177 bps im Mai 2014

Starke Position der LBBW am Pfandbriefmarkt

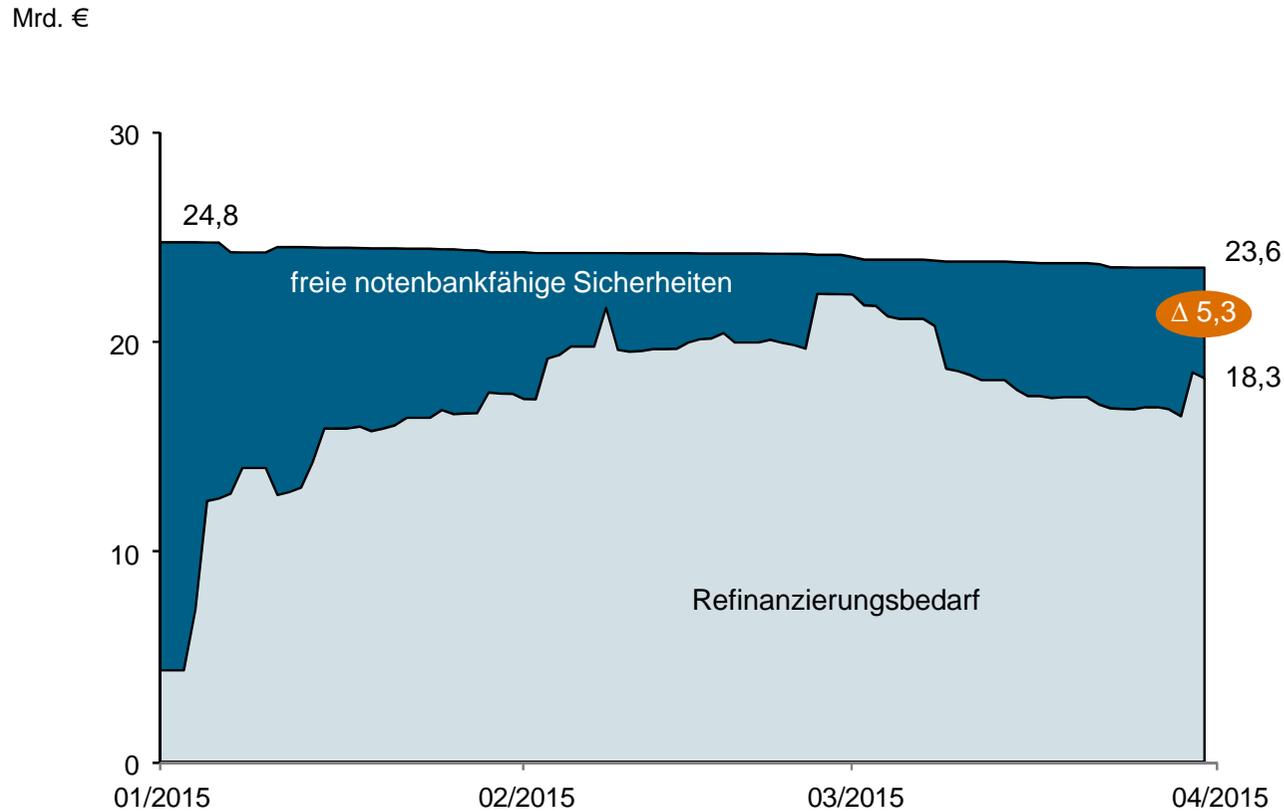
- Qualität der LBBW Pfandbriefe zeigt sich in engen Sekundärmarkt-Spreads
- Erfolgreiche Begebung eines 4-jährigen 500 Mio. € Hypothekenspfandbriefs zu ms -16 bps Mitte Januar 2015
- Anfang März 2015 erfolgreiche Emission eines 3-jährigen 500 Mio. USD Hypothekenspfandbriefs

Quellen: Bloomberg, iBoXX, LBBW Credit Research
¹ Nachrangemission nicht in Grafik zu Refinanzierungsvolumen enthalten

5. Refinanzierung und Liquidität

Hohe und diversifizierte Liquiditätsreserve mit unverändert guter Qualität

90-Tage-Gap per 31.12.2014



Kommentar

Zentraler Steuerungsparameter

- Gegenüberstellung Refinanzierungsbedarf und freie notenbankfähige Sicherheiten auf Sicht von 90 Tagen
 - Per 31.12.2014 komfortabler Überhang (5,3 Mrd. €) an notenbankfähigen Sicherheiten gegenüber Refinanzierungsbedarf auf Sicht von 90 Tagen
- Zusätzliche notenbankfähige Potenziale aus Überdeckung des Deckungsstocks verfügbar

Struktur Liquiditätsreserve

- Diversifizierte Liquiditätsreserve
- Konservative Darstellung durch Verwendung von Sicherheitenwerten (= Kurswert abzüglich Haircut)
- Zusätzliche Potenziale durch Wiederaufnahme von Wertpapierleihegeschäfte im Verbund zum Jahresbeginn 2015

Differenzen rundungsbedingt

Agenda

- 1 Finanzkennzahlen und Ergebnis
- 2 Bilanzsumme und Kapital
- 3 Segmententwicklung und -strategie
- 4 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 5 Refinanzierung und Liquidität
- 6 **Ausblick**

5. Ausblick 2015

Für 2015 weitere moderate Steigerung des Vorsteuerergebnisses erwartet

Kommentar

Wirtschaftliche Entwicklung

- Weiterhin niedriges Zinsniveau
- Voraussichtlich leicht anziehende Konjunktur in Deutschland ebenso wie im gesamten Euroraum
- Wesentliche Risiken für prognostizierte Entwicklung: Unvorhergesehene regulatorische oder rechtliche Verschärfungen, die noch nicht vollständig überwundene Schuldenkrise im Euroraum, eine unerwartete Entwicklung der Marktparameter sowie Gefahr durch geopolitische Risiken wie z.B. in Russland und der Ukraine

Regulatorische Anforderungen

- Abermals steigende regulatorische Anforderungen
- LBBW mit kundenorientiertem Geschäftsmodell und solider Kapitalausstattung für kommende Herausforderungen gut aufgestellt

Ergebnis

- LBBW rechnet für das Jahr 2015 mit einer weiteren moderaten Steigerung des Vorsteuerergebnisses, sofern nicht unvorhergesehene Marktturbulenzen oder ein unerwartet starker konjunktureller Einbruch eintreten

Kapital

- Harte Kernkapitalquote (hKKQ) nach CRR (Fully Loaded) deutlich verbessert (31.12.2014: 13,6%)
- LBBW wird auch 2015, trotz geringfügigem RWA-Anstieg, eine harte Kernkapitalquote weit über den Vorgaben gemäß CRR/CRD IV erreichen
- Leverage Ratio per Jahresende 2014 bei 4,1%, für Ende 2015 erwartet LBBW ebenfalls einen Wert von über 4%

Risikomanagement/ Portfolio-entwicklung

- Abbau von Risiken abseits des Kerngeschäfts in den letzten Jahren deutlich schneller als geplant
- Erhebliche Risikoreduktion durch weiteren Abbau des CIP-Portfolios um 2,6 Mrd. € erzielt (CIP-Portfolio per Jahresende 2014 nur noch bei 2,4 Mrd. €), zudem vollständiger Verkauf des gesamten Garantieportfolios im August 2014 (-4,7 Mrd. €)
- Weiter voranschreitender Auslauf des verbleibenden Sealink Portfolios
- Dadurch signifikant rückläufige Belastung aus der Gebühr für die Garantie der Träger der LBBW
- Zum Jahresende 2015 erhebliche Reduzierung der RWA aus dem ebenfalls auslaufenden nicht garantierten Anteil des Portfolios erwartet

Anhang

Entwicklung Ergebnis per 31. Dezember 2014

Segmente im Überblick

GuV LBBW-Konzern

| Konzern | | | | Corporates | | | Financial Markets | | | Retail/Sparkassen | | | Credit Investment | | | CI ¹ /Überl./Kons. | | |
|---------------|--------------|------------|----------------------------------|--------------|--------------|------------|-------------------|------------|-------------|-------------------|------------|------------|-------------------|-------------|------------|-------------------------------|-------------|-----------|
| Ist | VJ | Δ VJ | Mio. € | Ist | VJ | Δ VJ | Ist | VJ | Δ VJ | Ist | VJ | Δ VJ | Ist | VJ | Δ VJ | Ist | VJ | Δ VJ |
| 1.878 | 1.773 | 105 | Zinsergebnis | 1.198 | 1.301 | -103 | 311 | 396 | -85 | 340 | 355 | -15 | -81 | -23 | -58 | 110 | -258 | 367 |
| -104 | -314 | 210 | Risikovorsorge | -105 | -306 | 200 | 1 | 1 | 0 | -6 | -12 | 6 | 3 | 5 | -2 | 3 | -3 | 7 |
| 518 | 545 | -27 | Provisionsergebnis | 259 | 321 | -61 | 73 | 92 | -18 | 213 | 216 | -3 | -4 | -5 | 0 | -23 | -78 | 55 |
| -120 | 369 | -489 | Erg. FV bew. Finanzinstrumenten | -5 | 36 | -41 | 115 | 152 | -38 | -1 | 0 | -2 | 66 | 186 | -119 | -295 | -6 | -290 |
| 263 | 16 | 247 | Finanzanlageergebnis | 195 | 1 | 194 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 59 | -121 | 180 | 10 | 137 | -128 |
| 101 | 113 | -12 | Sonstiges betriebliches Ergebnis | 122 | 100 | 21 | 17 | 47 | -31 | 12 | 3 | 9 | 0 | 34 | -33 | -49 | -71 | 22 |
| 2.536 | 2.502 | 34 | Nettoergebnis (n. RV) | 1.664 | 1.453 | 210 | 518 | 689 | -172 | 557 | 563 | -5 | 43 | 75 | -33 | -244 | -279 | 34 |
| -1.853 | -1.774 | -79 | Verwaltungsaufwendungen | -754 | -708 | -47 | -411 | -367 | -44 | -487 | -457 | -30 | -41 | -64 | 23 | -159 | -178 | 19 |
| 683 | 728 | -45 | Operatives Ergebnis | 909 | 746 | 164 | 107 | 322 | -215 | 70 | 106 | -35 | 2 | 11 | -9 | -404 | -457 | 53 |
| -191 | -300 | 109 | Garantieprovision Land BW | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -191 | -300 | 108 | 0 | 0 | 0 |
| -16 | -3 | -13 | Wertminderung Goodwill | 0 | -3 | 3 | -16 | 0 | -16 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1 | 48 | -47 | Restrukturierungsergebnis | -3 | 0 | -3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 | 1 | 3 | 49 | -46 |
| 477 | 473 | 4 | Ergebnis v. Steuern | 907 | 742 | 164 | 90 | 322 | -232 | 70 | 106 | -35 | -190 | -290 | 100 | -400 | -408 | 7 |

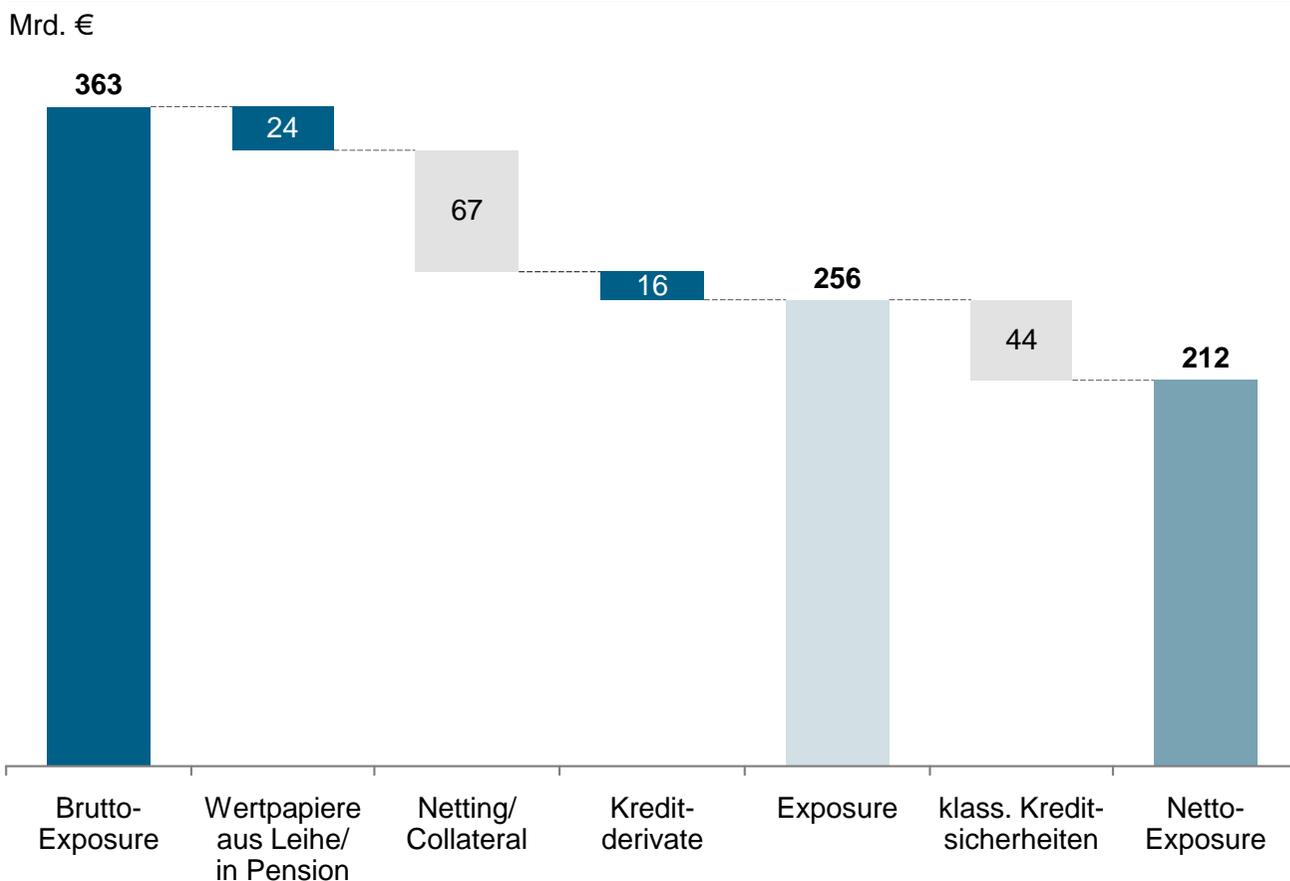
¹ CI = Corporate Items

Differenzen rundungsbedingt

Risikomanagement und Portfolioentwicklung 2014

2014 deutliche Exposure-Reduzierungen gegenüber Vorjahr

Überleitung Brutto-Exposure / Exposure / Netto-Exposure



Kommentar

Brutto-Exposure gegenüber Vorjahr reduziert um rund 12 Mrd. € auf 363 Mrd. €

- Veränderung im Wesentlichen aus **Abbau Nicht-Kerngeschäftsportfolio**, insbesondere Verkauf des von Trägern garantierten Verbriefungsportfolios sowie von weiten Teilen des nicht garantierten Kreditersatzgeschäfts
- Zudem **Ausläufe im Financials-Portfolio** und **Rückgänge bei Öffentlichen Haushalten**

Netto-Exposure:

- Vom Netto-Exposure i.H.v. 212 Mrd. € befinden sich 28,5 Mrd. € unter **besonderer staatlicher Haftung**¹ (Vorjahr: 41,6 Mrd. €)

Sicherheitenanstieg gegenüber Vorjahr um +18,8 Mrd. € auf 150,8 Mrd. €

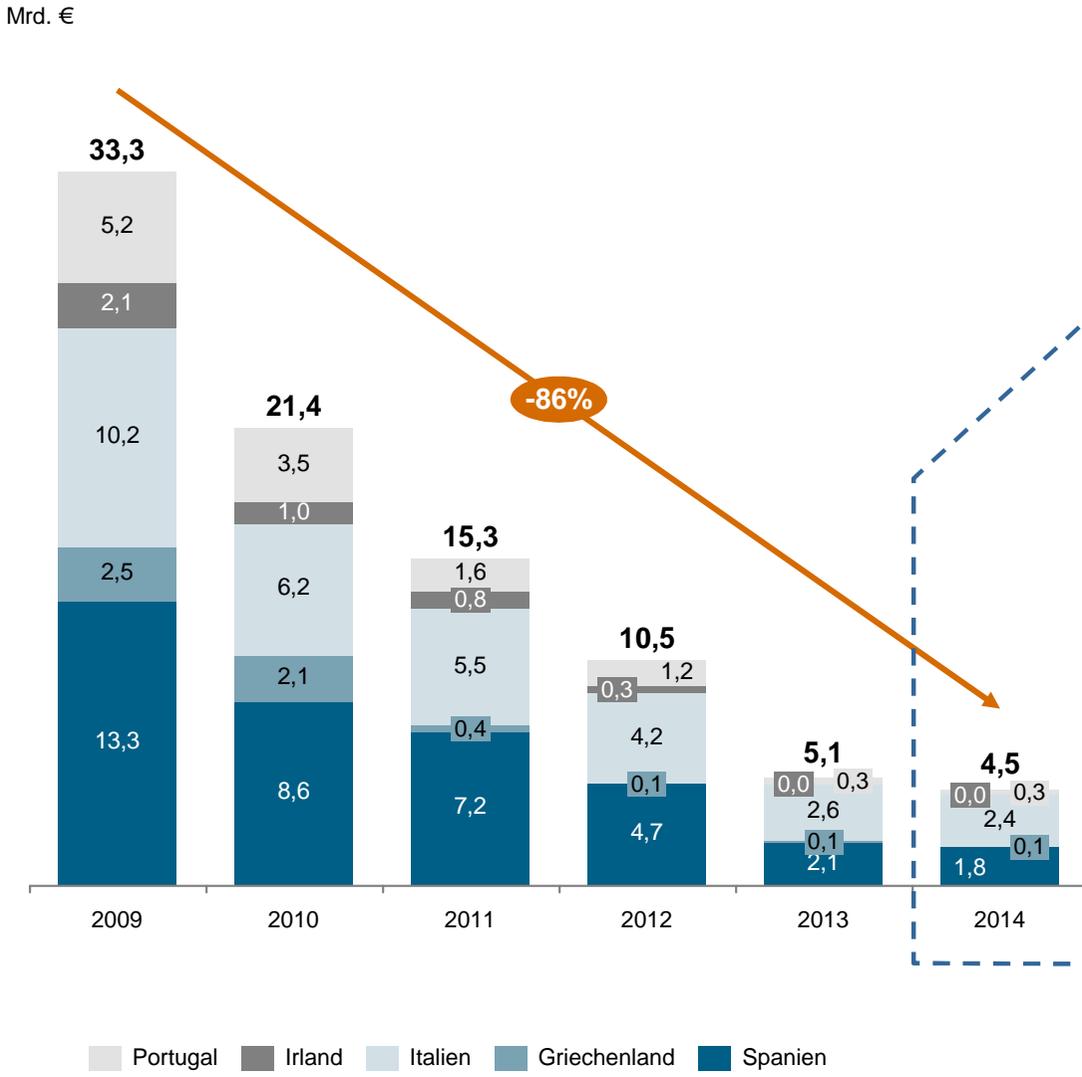
- Entspricht einer **Besicherungsquote** von **41,5%** (VJ: 35,3%)

¹ Ausgewiesen werden hier Geschäfte unter Gewährträgerhaftung, Geschäfte, die im Rahmen der Risikoimmunsierung mit einer Garantie des Landes Baden-Württemberg versehen sind oder Geschäfte, die mit einer Garantie der SoFFin ausgestattet sind. Des Weiteren sind hier Zentralbanken und Banken mit staatlichem Hintergrund enthalten

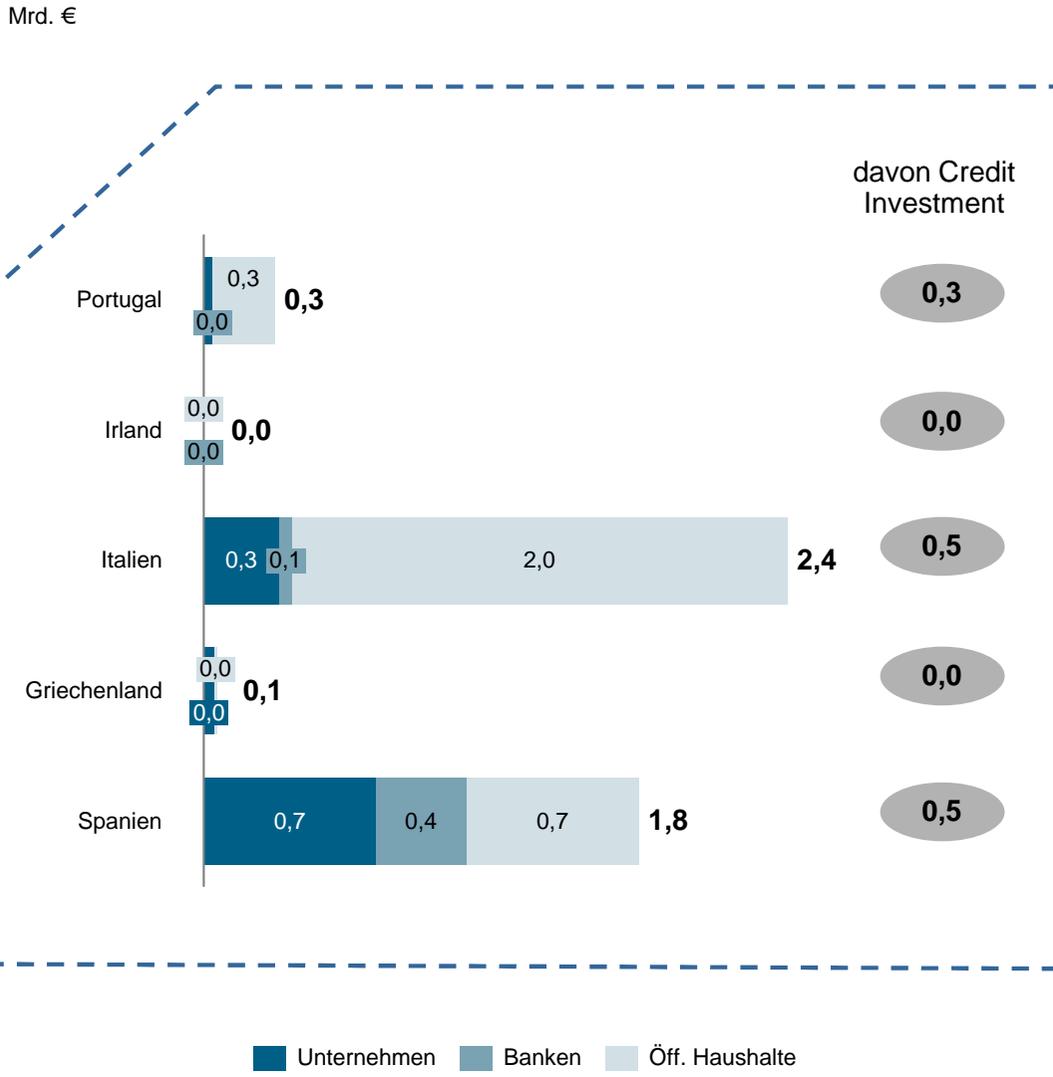
Risikomanagement und Portfolioentwicklung 2014

Signifikanter Abbau des GIIPS-Exposures seit 2009

GIIPS-Exposure im Zeitverlauf



GIIPS-Exposure nach Branchen

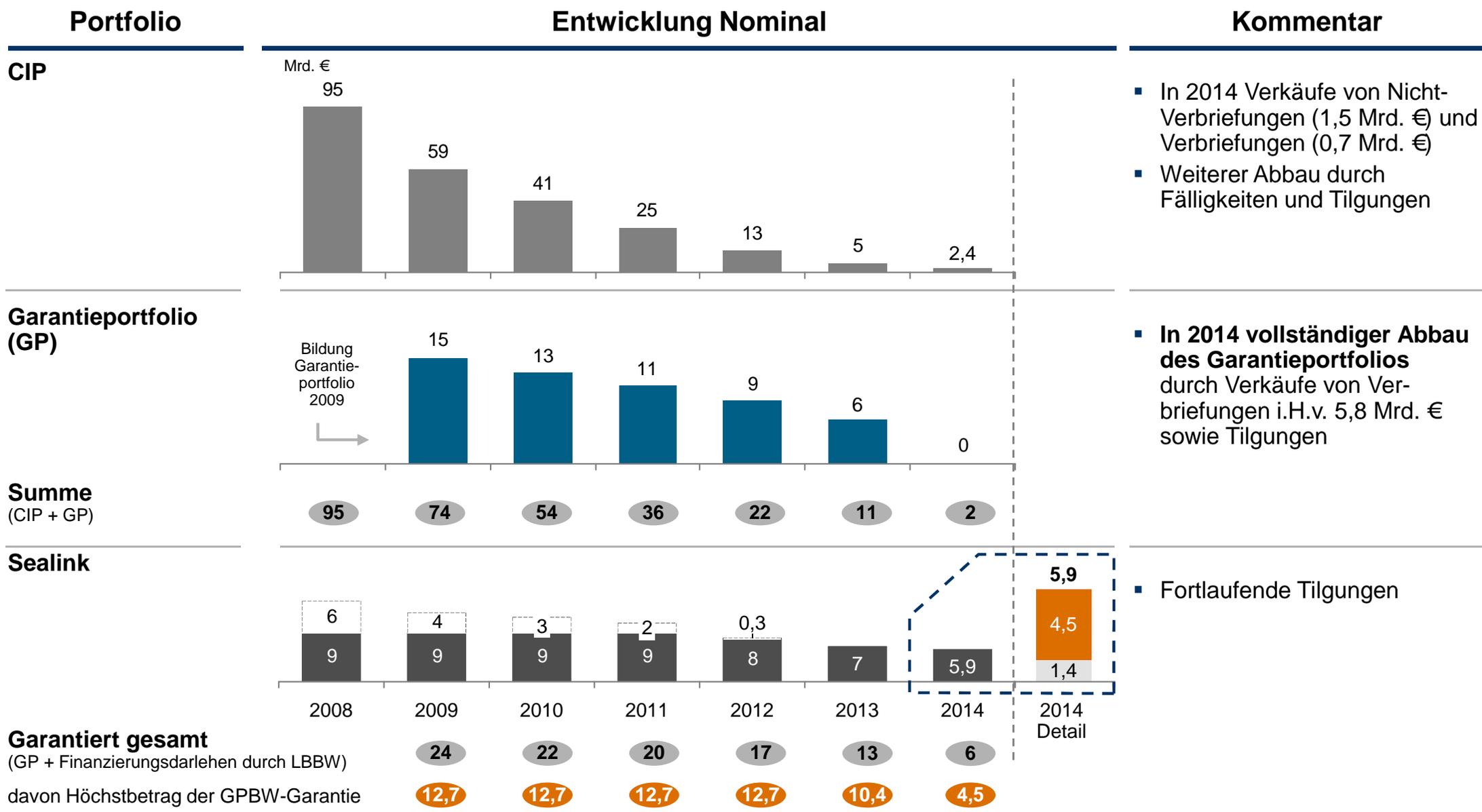


Darstellung auf Basis von Nominalwerten

Differenzen rundungsbedingt

Risikomanagement und Portfolioentwicklung

Kreditersatzgeschäft seit 2008 stringent abgebaut - im August 2014 Verkauf Garantieportfolio



■ Garantierte Tranchen des jeweiligen Portfolios (GPBW)
 Andere Institute
 Finanzierungsdarlehen durch LBBW
 Garantierte Sealink Tranche (Freistaat Sachsen)

Differenzen rundungsbedingt

Kontakt Daten

Jörg Huber

Managing Director

Head of Funding & Investor Relations

- Telefon +49 711 127-78741
- Fax +49 711 127-78040
- E-Mail Joerg.Huber@LBBW.de

Peter Kammerer

Head of Investor Relations

- Telefon +49 711 127-75270
- Fax +49 711 127-6675270
- E-Mail Peter.A.Kammerer@LBBW.de

Karl W. Haeling

Head of Strategic Debt Distribution

- Telefon +1 212 584-1736
- Fax +1 212 584-1739
- E-Mail Karl.Haeling@LBBWus.com

Sabine Weilbach

Investor Relations

- Telefon +49 711 127-75103
- Fax +49 711 127-6675103
- E-Mail Sabine.Weilbach@LBBW.de

Wichtige Hinweise

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen stellen keine Finanzanalysen dar und, wurden ausschließlich zu Informationszwecken erstellt und dienen Werbezwecken. Es richtet sich ausschließlich an Personen, die professionelle Kunden und geeignete Gegenparteien im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes sind.

Dieses Dokument berücksichtigt nicht die persönlichen Umstände eines Anlegers, enthält kein zivilrechtlich bindendes Angebot und stellt keine Anlageberatung dar. Nähere Auskunft erteilt Ihnen ihr persönlicher Ansprechpartner.

Die LBBW übernimmt keinerlei Haftung für die Richtigkeit, Angemessenheit oder Vollständigkeit sämtlicher Informationen und ist nicht verantwortlich für sämtliche Fehler oder Unterlassungen oder für ein aus dem Gebrauch dieser Information abgeleitetes Ergebnis. Die in diesem Dokument enthaltenen Information beruhen auf Quellen, die für vertrauenswürdig gehalten werden. Die LBBW kann diese jedoch wegen möglicher menschlicher oder technischer Fehler in den Quellen nicht überprüfen und auch für deren Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr übernehmen.

Rechtlich maßgeblich für einen Kauf ist allein der jeweilige Geschäftsabschluss, der in der Regel telefonisch erfolgt. Sowohl auf den veröffentlichten Basisprospekt als auch auf die dazu gehörenden Anhänge als auch auf die endgültigen Bedingungen wird verwiesen. Diese Dokumente enthalten die allein rechtlich bindenden Bedingungen für das Produkt und können elektronisch von http://www.lbbw.de/media/public/investor_relations_public/Funding_20140507_EMTN_Programme_for_the_Issuance_of_Debt_Securities.pdf oder der Landesbank Baden-Württemberg, Am Hauptbahnhof 2, D-70173 Stuttgart bezogen werden.

Vor jedweder Investition empfehlen wir, den Rat eines Steuerberaters und Wirtschaftsprüfers einzuholen.

Soweit dieses Dokument Hinweise auf steuerliche Effekte enthält, wird darauf hingewiesen, dass die konkreten steuerlichen Auswirkungen von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Investors abhängen und künftigen Änderungen unterworfen sein können.

Investoren sollten beachten, dass die Wertpapiere nicht in allen Ländern angeboten und verkauft werden dürfen. Personen, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen, sollten sich über etwaige nationale Beschränkungen informieren und diese einhalten.

Diese Präsentation ist urheberrechtlich geschützt. Eine Weitergabe an Dritte ist ohne vorheriges schriftliches Einverständnis der LBBW nicht gestattet.