



LBBW Investorenpräsentation

Ergebnis zum 30. September 2014

Landesbank Baden-Württemberg

Management Summary 30.09.2014

Wesentliche Entwicklungen im Jahr 2014 – LBBW gut für die Zukunft aufgestellt

Kommentar

Geschäfts- politik

LBBW mit rein kundenorientiertem Geschäftsmodell

- Umstrukturierung erfolgreich abgeschlossen, Risiken deutlich reduziert u.a. durch weiteren Abbau von Nichtkernbankgeschäft (u.a. **Verkauf Garantieportfolio** Anfang August)
- Breite Kundenbasis und tiefe Verwurzelung in den Kernmärkten
- Geschäftsmodell hat sich in anspruchsvollem Marktumfeld bewährt – erfolgreiche Strategie wird fortgesetzt

Herausforderungen im Markt-/Wettbewerbsumfeld wird mit unterschiedlichen Maßnahmen begegnet:

- Verkauf des Garantieportfolios entlastet GuV der LBBW sowohl kurzfristig in 2014 als auch künftig durch Wegfall der anteiligen Garantieprovision
- Parallel soll eine aktuell laufende Optimierung der strategischen Ausrichtung der Geschäftsfelder die Profitabilität in einer Mittelfristperspektive sicherstellen

Ergebnis/ Bilanzsumme

Konzernergebnis vor Steuern liegt per 30.09.2014 bei **329 Mio. €** somit leicht über Vorjahresniveau

- **Positive Quartalsentwicklung** der letzten beiden Jahre setzt sich auch in 2014 fort
- **Operative Segmente** durch schwieriges Marktumfeld belastet; hierbei v.a. weiter gesunkenes Zinsniveau sowie anhaltende Kundenzurückhaltung und Wettbewerbsdruck ursächlich, zudem Abbau von Nichtkernbank-Geschäft

Konzern-Bilanzsumme gegenüber Jahresende 2013 auf 299 Mrd. € gestiegen, u.a. verursacht durch Maßnahmen im Liquiditätsmanagement

Kapital

LBBW hat europaweiten Bankenstresstest erfolgreich bestanden

- **Harte Kernkapitalquote** (Fully Loaded) in Folge weiterer RWA-Reduktion auf 13,7% erhöht (12/2013: 12,6%). Zum Jahresende 2014 sollte die aufsichtliche Anforderung ebenfalls deutlich übertroffen werden. Kapitalausstattung damit über Marktdurchschnitt.
- **Gesamtkennziffer** (Fully Loaded) beläuft sich auf 19,0% (12/2013: 18,7%) nach Rückzahlung von 1 Mrd. € Stille Einlagen an die Träger sowie erfolgreicher Emission von 0,5 Mrd. € Nachrangkapital im Mai 2014
- **Leverage Ratio** (Fully Loaded) per September 2014 bei **3,8%** und damit über Vorjahresniveau (12/2013: 3,7%)

Ausblick

- **Wirtschaftliche Rahmenbedingungen** und steigende **regulatorische Anforderungen** stellen den Bankensektor weiterhin vor Herausforderungen
- LBBW jedoch in diesem Umfeld mit kundenorientiertem Geschäftsmodell und solider Kapitalausstattung gut aufgestellt
- Auch für Geschäftsjahr 2014 deutlich positives Konzernergebnis vor Steuern erwartet, das den Vorjahreswert sowie den Planwert erreichen sollte

Agenda

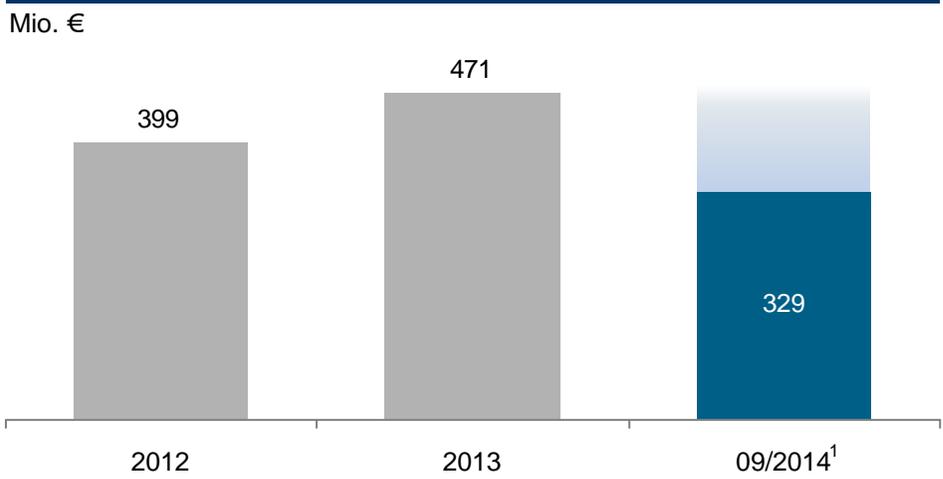
- 1 Finanzkennzahlen/Ergebnis
- 2 Bilanzsumme und Kapital
- 3 Segmentergebnisse
- 4 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 5 Refinanzierung und Liquidität
- 6 Ausblick

- 7 Anhang

1. Finanzkennzahlen/Ergebnis LBBW-Konzern 30.09.2014

Geschäftsmodell bewährt sich – stabile Ertragsentwicklung

Entwicklung Konzernergebnis vor Steuern (YTD)

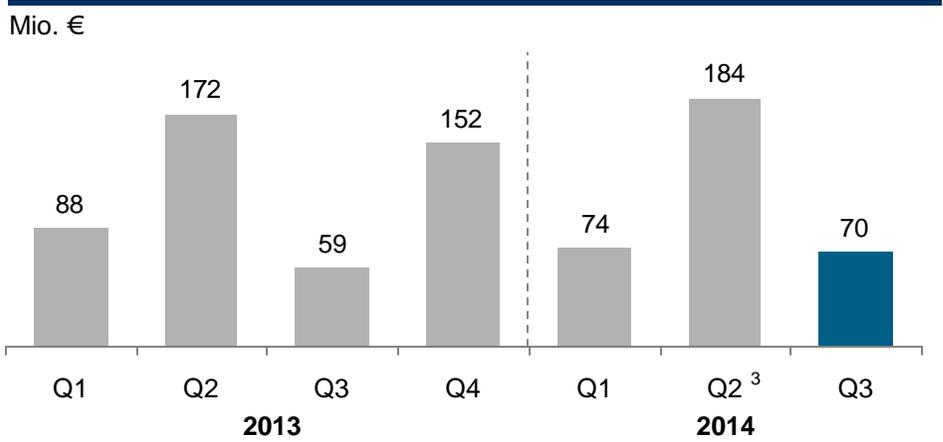


Kommentar

Seit Anfang 2012 durchweg positive Quartalsergebnisse ausgewiesen

- Ergebnis in Q3 2014 bei 70 Mio. € (Q3 2013: 59 Mio. €)
- Kumuliertes Ergebnis 2014 bei 329 Mio. € und über Vorjahresniveau (09/2013: 324 Mio. €)
- Für **Gesamtjahr 2014** wird ein deutlich positives Konzernergebnis vor Steuern erwartet, das den Vorjahreswert erreichen sollte

Quartalsergebnisse vor Steuern ²



¹ Jahreswert 2014 gemäß aktueller Erwartungen
² VJ: vor Anpassungen
³ Inkl. Anpassungen

1. Finanzkennzahlen/Ergebnis LBBW-Konzern 30.09.2014

Ergebnis vor Steuern mit 329 Mio. € leicht über Vorjahresniveau

GuV LBBW-Konzern

Mio. €	YTD		
	Ist	VJ	Δ VJ
Zinsergebnis	1.433	1.317	116
Risikovorsorge	-95	-253	157
Provisionsergebnis	370	411	-41
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	8	287	-279
Finanzanlageergebnis	54	5	49
Sonstiges betriebliches Ergebnis	93	-5	98
Nettoergebnis (n. RV)	1.863	1.762	101
Verwaltungsaufwendungen	-1.357	-1.251	-106
Operatives Ergebnis	506	511	-5
Garantieprovision Land BW	-161	-232	71
Wertminderung Goodwill	-16	-2	-14
Restrukturierungsergebnis	0	48	-48
Ergebnis v. Steuern	329	324	5
Steuern	-94	-98	4
Ergebnis n. Steuern	234	226	8

Kommentar

Zinsergebnis

- Gesunkene Zinsaufwendungen durch geringeres Hybridkapital und verbesserte Refinanzierungsstruktur
- Verhaltene Kreditnachfrage und weiterer Abbau Nichtkerngeschäft belasten

Risikovorsorge

- Auflösungen bei größeren Einzelengagements aufgrund substanzieller Verbesserung
- Hier spiegelt sich stabile konjunkturelle Lage in Deutschland, v.a. im Kernmarkt Baden-Württemberg, sowie die hohe Qualität des Kreditportfolios der LBBW wider

Provisionsergebnis

- Ursächlich ist Zurückhaltung der Kunden v.a. bei Finanzierungen und im Wertpapiergeschäft

Fair Value-Ergebnis

- Verhaltenes kundenorientiertes Kapitalmarktgeschäft
- Deutlicher Rückgang des positiven Ergebnisbeitrags aus Spreadeinengungen bei Kreditderivaten aufgrund Abbau Kreditersatzgeschäft

Finanzanlageergebnis

- Im Vorjahr hohe Belastungen aus Abbau des Nicht-Kernbankportfolios enthalten
- Positiv wirken Erträge aus Beteiligungsverkäufen

Sonstiges betriebliches Ergebnis deutlich verbessert:

- Ursächlich ist v.a. ein Rückgang bei den Rückstellungserfordernissen
- Zudem Wegfall eines Belastungsfaktors aus dem Vorjahr i. Zshg. mit der Straffung des Beteiligungsportfolios

Verwaltungsaufwendungen

- Anstieg v.a. durch Belastungen aus Umsetzung regulatorischer Anforderungen (u.a. BSA/Stresstest, SEPA)
- Erhöhung der Bankenabgabe gegenüber Vorjahr

Garantieprovision entlastet durch weiteren Abbau der garantierten Portfolien

Ertragsteueraufwand entfällt i.W. auf latente Steuern

Agenda

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

- 7 Anhang

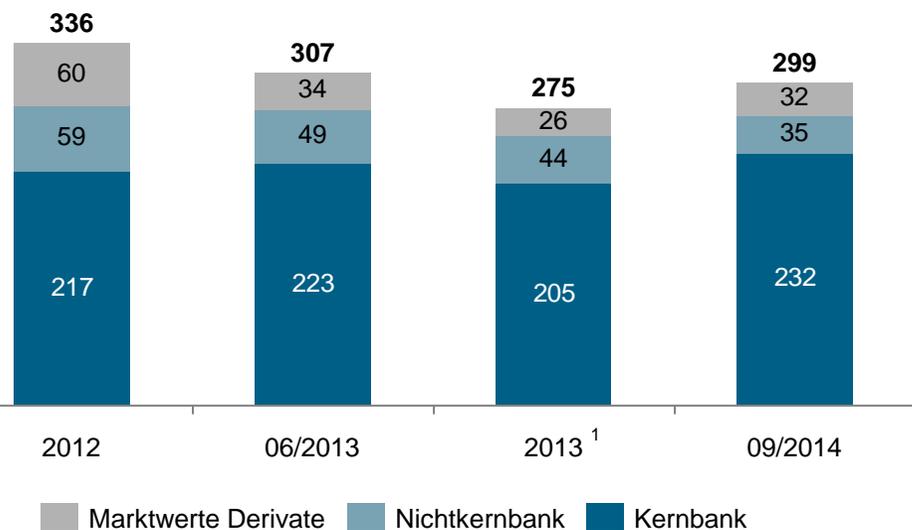
2. Entwicklung Bilanzsumme 30.09.2014

Kernbank mit solider Entwicklung

Bilanzsumme

Kommentar

Mrd. €



Bilanzsumme ggü. Jahresende angestiegen

- **Bilanzsumme** liegt im September 2014 bei 299 Mrd. € (2013: 275 Mrd. €), d.h. +8,8% über dem Wert zum Jahresende 2013
- **Anstieg** steht im Zusammenhang mit Maßnahmen im Liquiditätsmanagement sowie einem Anstieg bei Marktwerten Derivate
- Jedoch weitere **Rückführung** in der Nichtkernbank, u.a. durch Verkauf Garantieportfolio

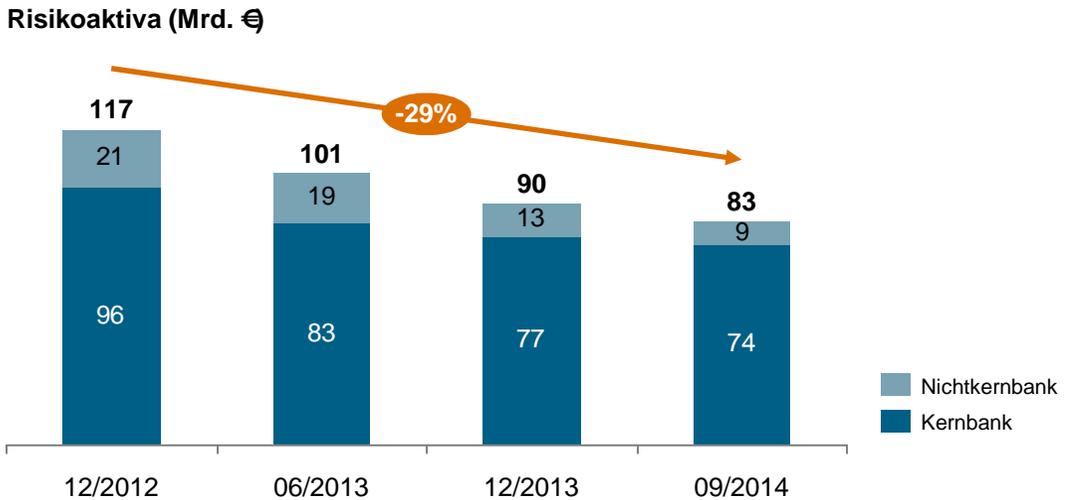
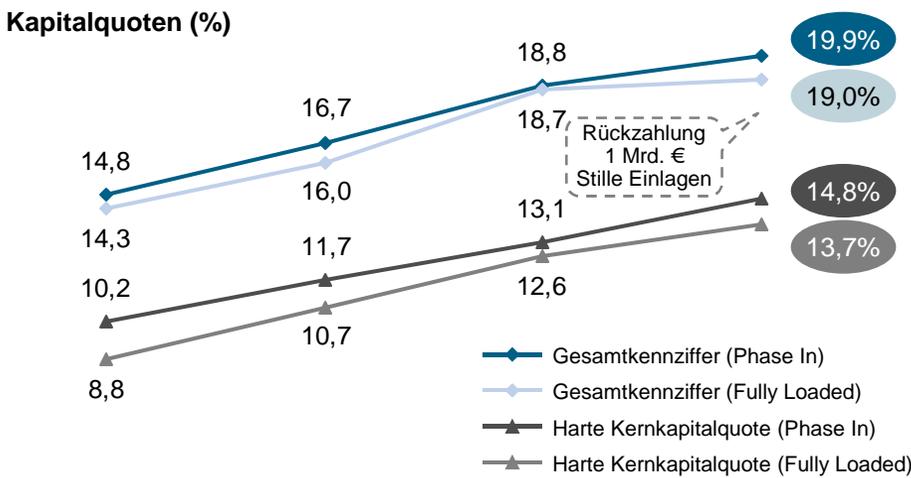
Leverage Ratio (Fully Loaded) per September 2014 bei 3,8% und damit über Vorjahresniveau (12/2013: 3,7%)

¹ Nach Berücksichtigung von Anpassungen

2. Bilanzsumme und Kapital 30.09.2014

Harte Kernkapitalquote nach CRR auch in 2014 weiter verbessert

Entwicklung Kapitalquoten¹ und RWA



Kommentar

- **Kapitalisierung auf komfortablem Niveau**
- **RWA nach CRR per September 2014 mit 83 Mrd. €** unter Niveau Jahresende 2013
 - RWA im Zeitverlauf durch Abbau Nichtkernbank deutlich reduziert
- **Kapitalquoten (CRR)**
 - Aktuell zu meldende harte Kernkapitalquote (Phase In) weiter verbessert bei 14,8% per September 2014
 - **Harte Kernkapitalquote (Fully Loaded) deutlich erhöht und bei 13,7%**
 - Gesamtkenziffer (Fully Loaded) bei 19,0% nach Rückzahlung von 1 Mrd. € Stille Einlagen im April 2014 und der im Mai 2014 durchgeführten 500 Mio. € Tier 2-Neuemission

¹ Fully Loaded = vollständige Umsetzung von CRR (Basis IFRS), Phase In = CRR mit Phase-In-Regelungen (Basis IFRS)

Differenzen rundungsbedingt

2. Bilanzsumme und Kapital 30.09.2014

LBBW hat Comprehensive Assessment bestanden

Thema	Beschreibung
Hintergrund	<ul style="list-style-type: none">▪ Durchgeführt von EZB, EBA, Bundesbank, BaFin, Prüfer▪ Mitarbeiter: Je 150 Mitarbeiter der LBBW und des externen Prüfers
Ergebnis	<ul style="list-style-type: none">▪ LBBW hat das Comprehensive Assessment bestanden:<ul style="list-style-type: none">○ hKK-Quote¹ von 12,29% (Baseline Szenario) und 7,42% (Adverses Szenario)▪ LBBW zeigt geringe AQR-spezifische Wertanpassungen von -0,50% sowie aus dem den Stressszenarien folgenden Abschwung von -1,18% (Base) und -6,05% (Adverse)▪ Leverage Ratio liegt bei 4,70% und auch nach Einbeziehung von AQR bei 4,55%
Fazit	<ul style="list-style-type: none">▪ LBBW besteht den Banken-TÜV mit gutem "Sicherheitsabstand" zu den geforderten Mindestquoten von 8,0% (Baseline) bzw. 5,5% (Adverse)▪ Gute Qualität des Kreditportfolios:<ul style="list-style-type: none">○ Relativ geringe Höhe der Wertanpassungen nach AQR-Methodik bestätigt gute Qualität des Kreditportfolios und die konservative Risikovorsorgepolitik der LBBW▪ Keine Berücksichtigung von aktuellen Entwicklungen in Methodik vorgesehen▪ Weiterhin mit der EZB und nationalen Aufsicht im Austausch über zukünftige Methodik im Rahmen des SSM²
Konsequenzen	<ul style="list-style-type: none">▪ LBBW ist gut kapitalisiert – Geschäftsmodell bestätigt<ul style="list-style-type: none">○ Weitere Stärkung der Kapitalisierung durch Portfoliomaßnahmen (z.B. Verkauf Garantieportfolio, Verkäufe aus dem CIP-Portfolio)

¹ Harte Kernkapital-Quote

² Single Supervisory Mechanism (EZB Aufsicht)

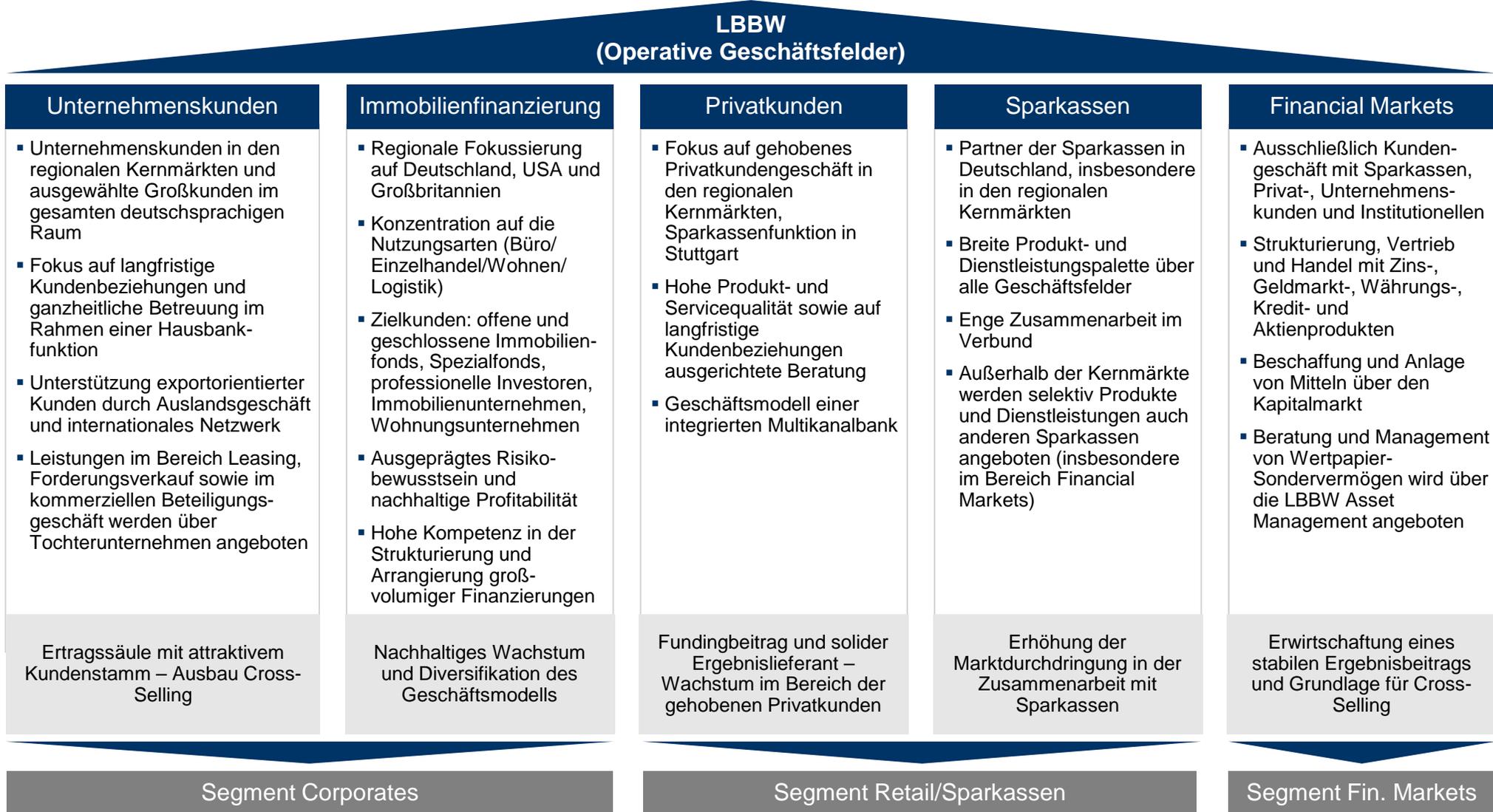
Agenda

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

- 7 Anhang

3. Segmentergebnisse 30.09.2014

Zuordnung der operativen Geschäftsfelder zu den operativen Segmenten



3. Segmentergebnisse 30.09.2014

Unternehmenskundengeschäft als wesentliche Säule wird über drei Wachstumshebel gestärkt

Exzellente Aufstellung in den Kernmärkten



- UK Regio**
- Mittelständische Unternehmenskunden, vor allem in den Kernmärkten
 - Umsatz: 2,5 Mio. € bis < 500 Mio. €
- Key Account**
- Großkunden in den Kernmärkten und angrenzenden Regionen
 - Umsatz: > 500 Mio. € bzw. Potenzial, viele mit internationaler Ausrichtung („**hidden champions**“)
- Large Corporates**
- Multinationals in der DACH-Region
 - Außerhalb Baden-Württemberg Umsatz > 1 Mrd. €, innerhalb Baden-Württemberg ausgewählte internationale Konzerne

Forcierung Cross Selling und Optimierung Pricing



- Etablierung einer Cross Selling-Kultur weitgehend abgeschlossen** ✓
- Noch engere Verzahnung Relationship Manager/Fachberater zur systematischen Hebung von Potenzialen
 - Eigene Rating Advisory Unit zur Unterstützung des UK-Vertriebs
- Mittelfristig weitere Stärkung der Produkteinheiten, z.B.** ✓
- Ausbau Zahlungsverkehr
 - Hebung von Potenzialen bei Anleihen und Fördermitteln
- Umsatzsteigerung bei gleichzeitiger Erhöhung der Eigenkapitalrentabilität und schonendem Umgang mit RWA** ✓

Fokussiertes Wachstum in starken Regionen



- Regionalansatz** ✓
- UK Regio aktiv in den Kernregionen als BW-Bank, Rheinland-Pfalz Bank und Sachsen Bank
- Hohe Marktdurchdringung in den Kernregionen** ✓
- Selektives Wachstum in einzelnen wirtschaftsstarken Bundesländern, z.B.** ✓
- Bayern, Nordrhein-Westfalen, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen
- Fokussierter Ausbau des Auslandsgeschäfts** ✓
- Dokumentäres Geschäft
 - Handelsfinanzierungen
 - ECA-gedeckte Finanzierungen
 - Konzentration auf ausgewählte Kernländer

3. Segmentergebnisse 30.09.2014

Gewerbliche Immobilienfinanzierung ist auf Qualität ausgerichtet

Kommentar

Märkte und Nutzungsarten

- **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**

Portfoliostrategie

- **Ausgewogene Mischung von Kernmärkten und Kernnutzungsarten**
- Ausbau des Syndizierungsgeschäfts
- Fähigkeit große Transaktionen aus einer Hand anzubieten

Geschäftsvolumen

- Im Ausblick 2014 wird ein Neugesäftsvolumen von **5,5 bis 6,0 Mrd. €** erwartet
- Zu Q3 2014 beläuft sich der **Bestand der gewerblichen Immobilienfinanzierungen** auf rd. **20 Mrd. €**

Besicherungsansätze

- Grundbuchrechtliche Sicherheiten in voller Kredithöhe
- Bei Sondervermögen nach InvG mit Bankhintergrund auch Abtretung der Aufwendungsersatzansprüche, Positiv- und Negativverklärungen
- **Jährliche Überprüfung** im Rahmen der Kreditrisikostrategie

Beleihungsgrundsätze

- Grundsätzlich Orientierung der Tilgung an der Restnutzungsdauer der Immobilie
- Kreditvergabe nur an **professionelle und zuverlässige Partner**
- **Stringente Einhaltung/Überwachung von Risikoparametern** (Rating, LTV, DSCR ...)

3. Segmentergebnisse 30.09.2014

Segment Corporates durch schwieriges Marktumfeld belastet

GuV Segment Corporates

Mio. €	Ist	VJ	Δ VJ
Zinsergebnis	885	1.000	-115
Risikovorsorge	-104	-238	134
Provisionsergebnis	183	240	-57
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	-1	5	-6
Finanzanlageergebnis	0	-6	6
Sonstiges betriebliches Ergebnis	79	71	8
Nettoergebnis (n. RV)	1.043	1.072	-29
Verwaltungsaufwendungen	-560	-510	-50
Operatives Ergebnis	483	563	-80
Garantieprovision Land BW	0	0	0
Wertminderung Goodwill	0	-2	2
Restrukturierungsergebnis	0	0	0
Ergebnis v. Steuern	483	560	-77

Mrd. €	Ist	VJ	Δ VJ
Bilanzaktiva	75,4	76,6	-
RWA (CRR/ CRD IV)	48,3	49,9	-

Kommentar

- Das **Segment Corporates** umfasst Geschäftsaktivitäten mit mittelständischen Unternehmenskunden, Großkunden und Multinationals, gewerblichen Immobilienunternehmen sowie der öffentlichen Hand
- **Nettoergebnis n. RV** unter Vorjahr:
 - Intensiver Wettbewerb, gezielte Rückführung einzelner ertragsstarker, jedoch risikobehafteter Großengagements sowie weiterer Abbau Nicht-Kernbankgeschäft wirken ergebnisbelastend
 - Kreditnachfrage insgesamt weiterhin auf niedrigem Niveau, jedoch Belegung bei Großkunden und der gewerblichen Immobilienfinanzierung erkennbar
 - Geringerer Risikovorsorgebedarf wirkt deutlich kompensierend
- Bei den **Verwaltungsaufwendungen** machen sich Investitionen in eine optimierte IT-Infrastruktur sowie in zukünftige Wachstumsmärkte im Kerngeschäft bemerkbar
- **Ergebnis v. Steuern** mit **483 Mio. €** unter Vorjahr (560 Mio. €)

3. Segmentergebnisse 30.09.2014

Optimierung des Geschäftsmodells und Steigerung der Kosteneffizienz im Privatkundengeschäft

Betreuungsansatz nach Kundengruppen

Privatkundengeschäft

- **Sparkassenfunktion** in Stuttgart mit hoher Marktdurchdringung

Private Banking

- Betreuung von vermögenden Privatkunden
- Starke Position bei Zielgruppe Heil- und Freiberufe
- Zugang zu Firmeninhabern und Multiplikatoren unter gemeinsamer Marktbearbeitung mit UK

Wealth Management

- Zielgruppen: Unternehmer, Non-Profit-Organisationen und Family Offices
- Betreuung von Stiftungen

Steigerung der Erträge und Optimierung der Kosten

Ertragsseite

- **Erschließung attraktiver Kundenpotenziale** durch strategischen **Ausbau Wealth Management** mit neuen Standorten ✓
- **Ausbau des Provisionsgeschäfts**, z.B. stärkere Positionierung im Themenkomplex Altersvorsorge ✓
- Noch stärkere **Verflechtung mit Unternehmenskundengeschäft**, d.h. Nutzung des Zugangs zu Entscheidungsträgern auch im Privatumfeld ✓

Kostenseite

- **Effizienzsteigerung** in allen Einheiten ✓
- Weitere **Implementierung von „Selbstbedienungs“-Infrastruktur** im Kassenumfeld bzw. Bargeldverkehr ✓

Marktdurchdringung Sparkassengeschäft

Marktdurchdringung weiter verbessern ✓

- Erhöhung der Marktdurchdringung im Sparkassengeschäft durch ein bedarfsgerechtes Angebot an Dienstleistungen und Produkten
- Hierfür werden bspw. gemeinsame Initiativen zu Produkt- und Systemweiterentwicklungen initiiert

Langfristige Beziehung gefestigt durch ✓

- Verbindung als Eigentümer
- Vertraglicher Leistungsverbund
- Wichtiger Geschäftspartner der LBBW
- In den Kernmärkten Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz fungiert die LBBW als Zentralbank für die Sparkassen

3. Segmentergebnisse 30.09.2014

Segment Retail/Sparkassen – Erträge aus Kundengeschäft auf Vorjahresniveau

GuV Segment Retail/Sparkassen

Mio. €	Ist	VJ	Δ VJ
Zinsergebnis	260	269	-9
Risikovorsorge	-8	-8	1
Provisionsergebnis	159	159	0
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	0	0	-1
Finanzanlageergebnis	0	0	0
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-2	9	-11
Nettoergebnis (n. RV)	409	429	-20
Verwaltungsaufwendungen	-360	-336	-25
Operatives Ergebnis	49	93	-44
Garantieprovision Land BW	0	0	0
Wertminderung Goodwill	0	0	0
Restrukturierungsergebnis	0	0	0
Ergebnis v. Steuern	49	93	-44

Mrd. €			
Bilanzaktiva	32,7	33,3	-
RWA (CRR/ CRD IV)	9,7	10,7	-

Kommentar

- Das **Segment Retail/Sparkassen** umfasst das Geschäft mit Privat-, Anlage-, Private Banking- und Wealth Management-Kunden sowie Sparkassen
- **Nettoergebnis n. RV** liegt unter Vorjahr
 - Erträge aus Kundengeschäft vor dem Hintergrund des niedrigen Zinsniveaus und des intensiven Wettbewerbs leicht rückläufig, jedoch im Rahmen der Erwartungen
- Ergebnisbelastend wirkten zukunftsgerichtete Investitionen in die Konsolidierung von IT-Systemen
- **Ergebnis v. Steuern** liegt mit **49 Mio. €** unter Vorjahr (93 Mio. €)

3. Segmentergebnisse 30.09.2014

Financial Markets durch Kundengeschäft getrieben

Enge Verzahnung mit operativen Geschäftsfeldern

Kapitalverwaltung und Verwahrung

Institutionelle Kunden und Kundenbanken

Unternehmenskunden

- Ausbau direkter Kapitalmarktfinanzierung (Schuldscheine, Bonds) für Unternehmen
- Nutzung der Cross-Selling-Potenziale (LBBW in Kernmärkten häufig Hausbank in langjähriger Verbindung):
 - Enge Zusammenarbeit mit Unternehmenskundenberatern
 - Am Kundenbedarf orientierte Produktgestaltung

LBBW Asset Management

- Die Assets under Management belaufen sich per 30.09.2014 auf 56,2 Mrd. €. Zuwächse sowohl bei den Spezial- als auch bei den Publikumsfonds. Die Nettomittelbewegung liegt bei 1,1 Mrd. € YTD per 30.09.2014.
- Für die Zukunft wird mit weiterem Wachstum gerechnet.
- Spezialfonds im Wesentlichen für UK Regio, Key Account und Large Corporates

Sparkassen

- Anlageprodukte und -beratung für Sparkassen mit Blick auf regulatorische Wirkung (u.a. RWA, Liquidität)
- Alleinstellungsmerkmal der LBBW bei der Abwicklung von OTC-Derivaten, der umfangreichen Researchdienstleistung und beim Pfandbriefpooling

Depotbankfunktion

- Verwahrstellenleistungen sowie Abwicklung von Handelstransaktionen über Drittbanken
- Rund 49,5 Mrd. € Assets under Custody

Retailkunden

- Ausbau der Marktanteile im Zertifikatengeschäft mit Retailkunden - LBBW leistungsfähiger Emittent und Serviceanbieter in der S-Finanzgruppe

Institutionelle Kunden

- Zugang zu mehr als 3.000 institutionellen Kunden
 - Versicherungen und Pensionsfonds
 - Kapitalanlagegesellschaften und Vermögensverwalter (Wealth Management, Family Offices, Stiftungen)
 - Banken
- Adressierung Anlagebedarf von Versicherern im Kontext des aktuellen Niedrigzinsumfelds

Kundenbanken

- Entwicklung von **Refinanzierungs-Lösungen für Kundenbanken** zur Sicherung des Refinanzierungsbedarfs

3. Segmentergebnisse 30.09.2014

Segment Financial Markets mit schwierigem Marktumfeld

GuV Segment Financial Markets

Mio. €	Ist	VJ	Δ VJ
Zinsergebnis	260	323	-63
Risikovorsorge	2	1	0
Provisionsergebnis	67	81	-13
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	97	111	-14
Finanzanlageergebnis	0	0	0
Sonstiges betriebliches Ergebnis	18	-28	47
Nettoergebnis (n. RV)	444	488	-44
Verwaltungsaufwendungen	-299	-264	-34
Operatives Ergebnis	146	223	-78
Garantieprovision Land BW	0	0	0
Wertminderung Goodwill	-16	0	-16
Restrukturierungsergebnis	0	0	0
Ergebnis v. Steuern	129	223	-94

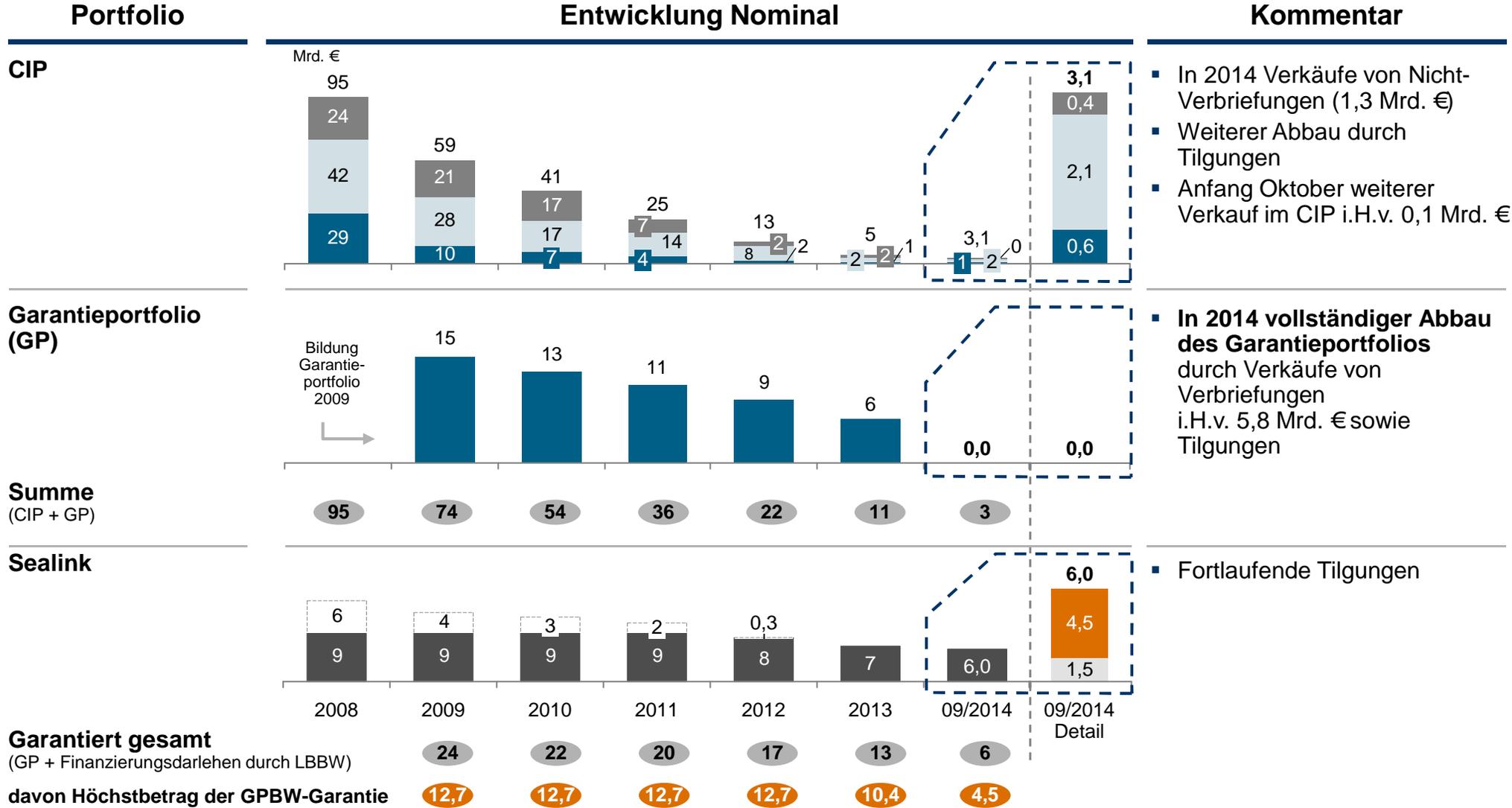
Mrd. €			
Bilanzaktiva	127,0	99,2	-
RWA (CRR/ CRD IV)	16,1	19,1	-

Kommentar

- Das **Segment Financial Markets** umfasst das kundenorientierte Geld- und Kapitalmarktgeschäft sowie das Depotbankgeschäft und die LBBW Asset Management
- **Nettoergebnis n. RV** unter Vorjahr
 - Niedriges Zinsniveau und geringe Marktvolatilitäten führten zu Kundenzurückhaltung, v.a in Bezug auf Anlage- und Absicherungsprodukte
 - Verwaltungsaufwendungen gestiegen in Folge erhöhter Aufwendungen für Gesamtbankprojekte, vor allem wegen neuer regulatorischer Anforderungen
- **Ergebnis v. Steuern** mit **129 Mio. €** unter Niveau des Vorjahres (223 Mio. €)

3. Segmentergebnisse 30.09.2014

Segment Credit Investment – Portfolio seit 2008 stringent abgebaut



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

Agenda

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

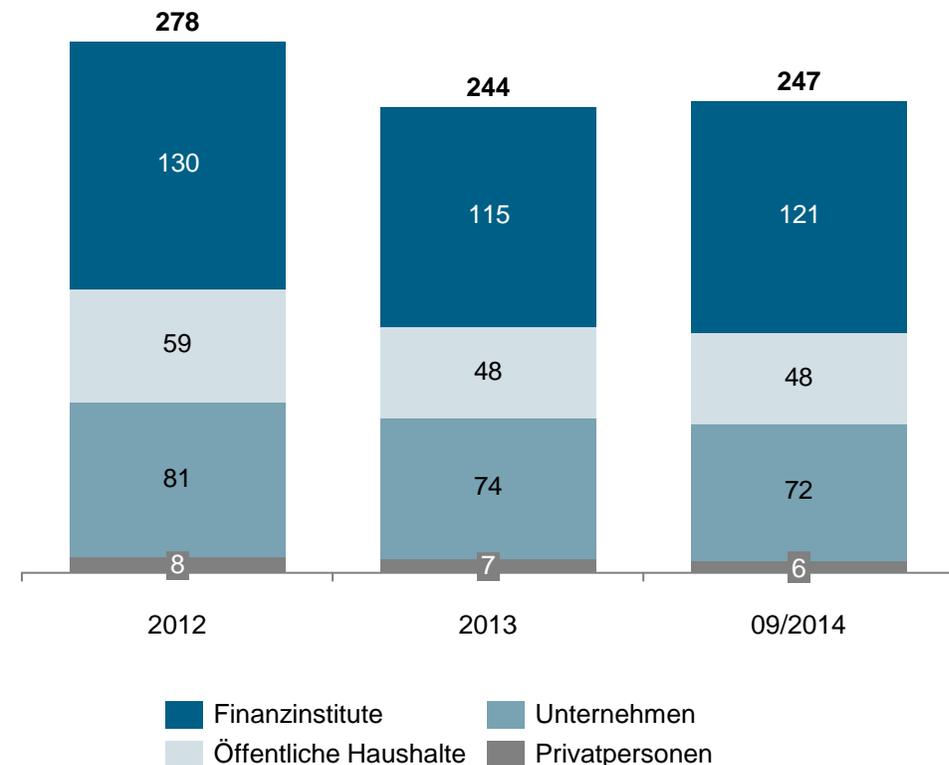
- 7 Anhang

4. Risikomanagement und Portfolioentwicklung

Netto-Exposure seit 2012 mit deutlichen Rückgängen v.a. bei der öffentlichen Hand

Hauptbranchen im Zeitverlauf

Mrd. €



Kommentar

Seit Jahresbeginn **2014** leichter Anstieg im **Netto-Exposure** um ca. **4 Mrd. €**

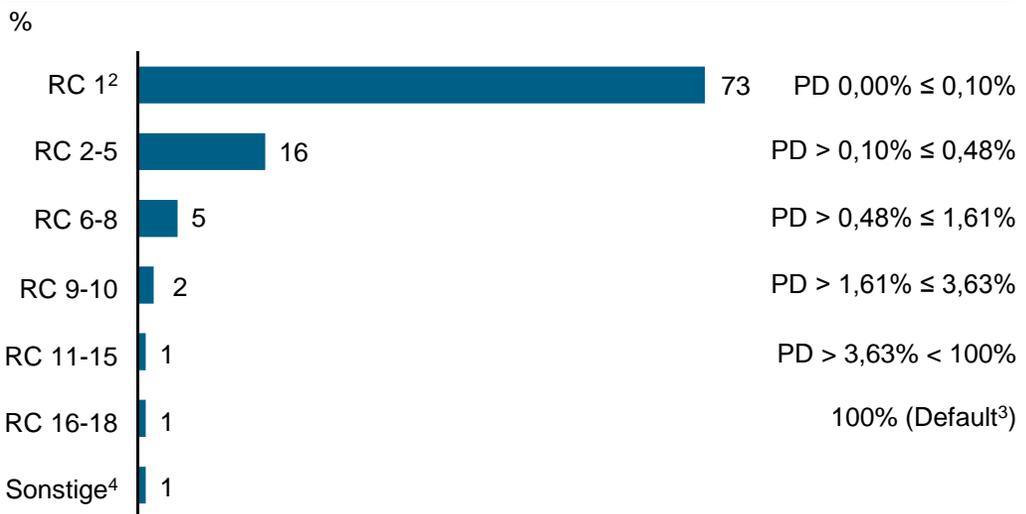
- Anstieg bei **Financials** um rd. 12 Mrd. €
 - Resultiert im Wesentlichen aus der Erhöhung von **Einlagen bei Zentralbanken**
 - Darüber hinaus geänderter Ausweis der Branche Versicherungen (rd. 2 Mrd. €) von Unternehmen zu Financials
 - Gegenläufig wirkt Rückgang bei den Geschäften unter Gewährträgerhaftung und Verkauf des Garantieportfolios
- Veränderung bei **Öffentlichen Haushalten** (-1 Mrd. €), u.a. durch Abbau in Westeuropa
- Rückgang bei **Unternehmen** v.a. wegen geändertem Ausweis der Branche Versicherungen (-2 Mrd. €) sowie in den Branchen gewerbliche Immobilienwirtschaft (CRE) und Wohnungswirtschaft. Dagegen erfolgte ein Anstieg in der Branche Automobil

Differenzen rundungsbedingt

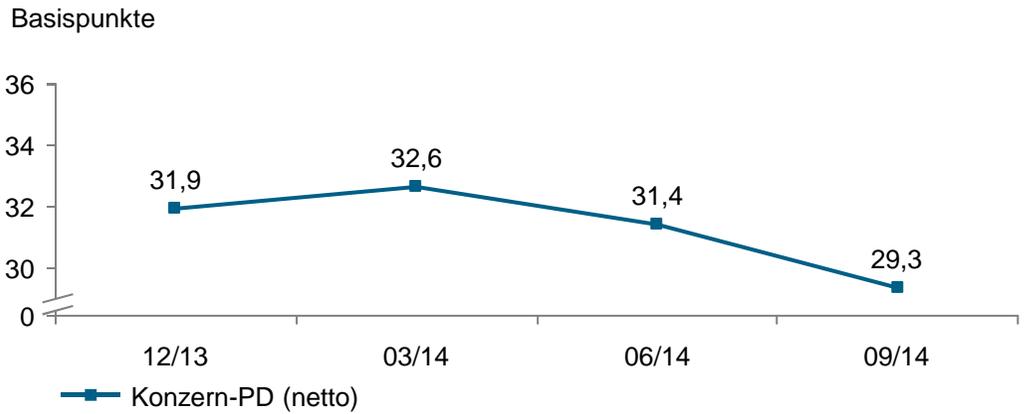
4. Risikomanagement und Portfolioentwicklung

Anteil Default lediglich bei 1,4%

Qualität des Portfolios¹ per 30.09.2014



Ausfallwahrscheinlichkeit (Ø-PD)



Kommentar

Portfolioqualität unverändert hoch

- Anteile des Portfolios mit Investmentgrade Rating (RC 1 bis 5) unverändert auf hohem Niveau von **89,3%**
- Netto-Exposure-Anteil in den **Default-Ratingklassen** (RC 16 bis 18) sank von 1,6% (per 30.06.2014) auf **1,4%** vom Gesamtportfolio

Entwicklung Ø-PD (netto):

- Deutliche Verbesserung der durchschnittlichen PD seit Ende 2013

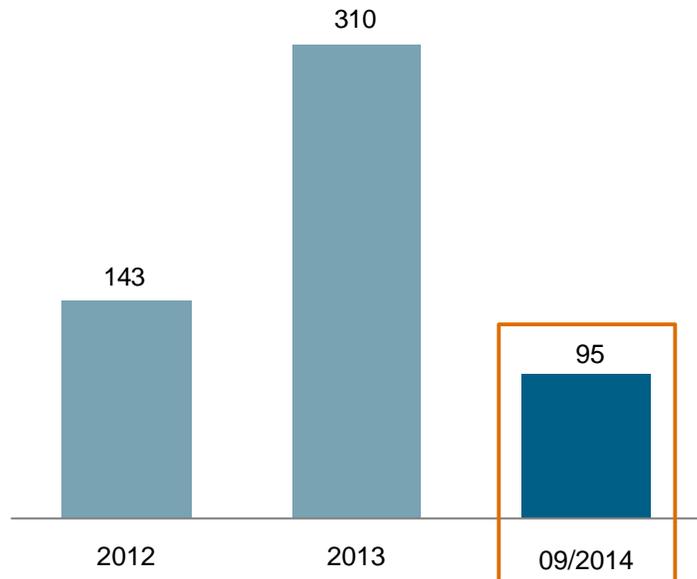
¹ Netto-Exposure i.H.v. 247 Mrd. € Interne Ratings; PD = prognostizierte Ausfallwahrscheinlichkeit in Basispunkten ² RC = Rating Class bzw. Rating Classes Differenzen rundungsbedingt
³ Als Default werden Engagements ausgewiesen, für die ein Ausfallereignis gemäß CRR Artikel 178 eingetreten ist, z.B. 90-Tage-Verzug und/oder Unwahrscheinlichkeit der Rückzahlung
⁴ Auf eine Ratingnote wird verzichtet, da es sich um risikoarmes Geschäft handelt (z.B. kommunalverbürgtes oder sparkassenavaliiertes Geschäft) Investorenpräsentation per 30. September 2014 Seite 21
© Landesbank Baden-Württemberg

4. Risikomanagement und Portfolioentwicklung

Risikovorsorge auf Konzernebene weiterhin auf niedrigem Niveau

Risikovorsorge (IFRS)

Mio. €



Kommentar

Kreditrisikovorsorge per 30.09.2014 bei 95 Mio. €

- Kreditrisikokosten im Konzern liegen mit 95 Mio. € deutlich unter Vorjahresniveau (253 Mio. €)
 - Größere Nettoauflösungen konnten v.a. in der Branche Versorger und Energie vorgenommen werden
 - Im Jahr 2013 noch hohe Nettozuführungen v.a. in den Branchen Versorger und Energie sowie Commercial Real Estate
- Risikovorsorgebestand mit 2,2 Mrd. € geringfügig unter Niveau zum Jahresende 2013 (2,3 Mrd. €)
- NPL-Quote¹ auf niedrigem Niveau (3,0% per 30.06.2014)

¹ NPL-Quote: Wertgeminderte und mehr als 90 Tage überfällige Forderungen an Kunden in Relation zu gesamten Forderungen an Kunden

Agenda

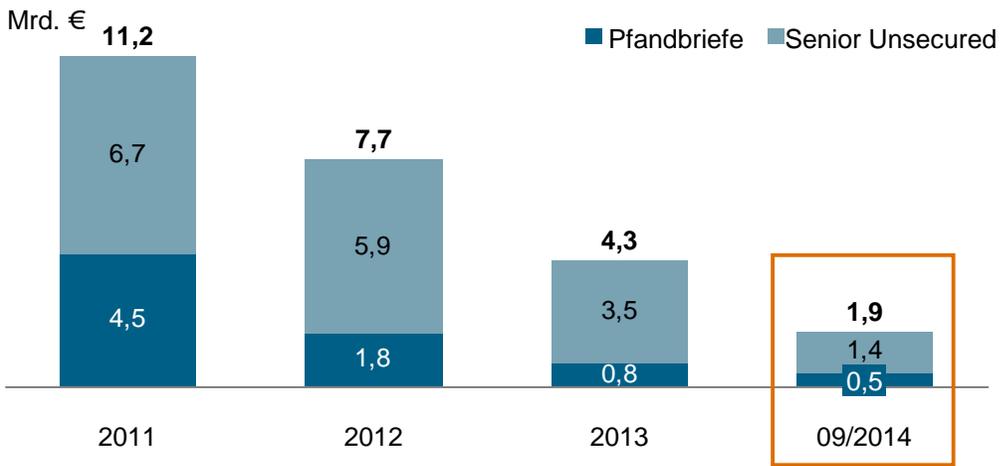
- 1 Finanzkennzahlen/Ergebnis
- 2 Bilanzsumme und Kapital
- 3 Segmentergebnisse
- 4 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 5 Refinanzierung und Liquidität**
- 6 Ausblick

- 7 Anhang

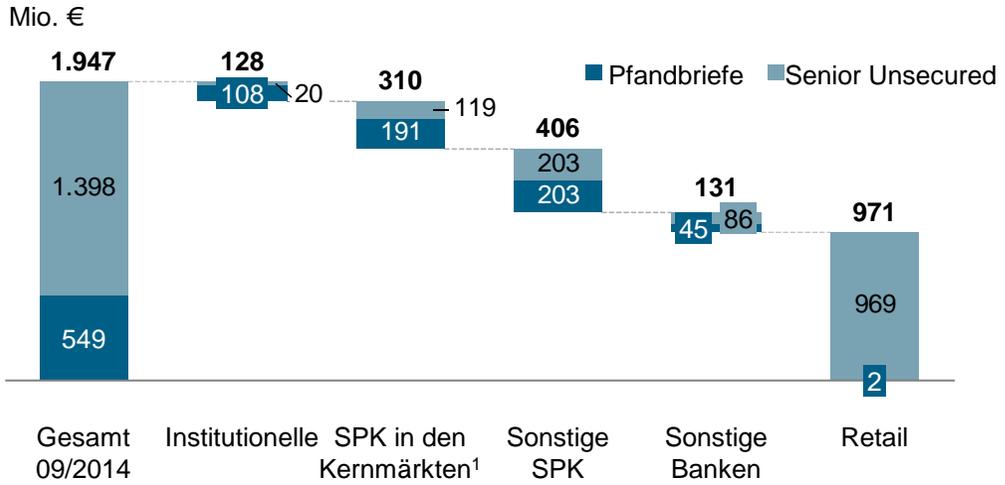
5. Refinanzierung und Liquidität

LBBW mit ausgewogenem Fundingzugang

Entwicklung Refinanzierungsvolumen



Refinanzierungsstruktur per 30.09.2014



Kommentar

Fokussierung auf reines Kundengeschäft führt 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. 70% aus dem Retailbereich
 - Ca. 23% wird von Sparkassen bereitgestellt
- Institutionelle treten in erster Linie als Käufer von Pfandbriefen auf

Anmerkung: Nur Betrachtung am Kapitalmarkt eingeworbenes Funding bis zum 30.09.2014 mit Laufzeitende 2016 und später
¹ Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Sachsen

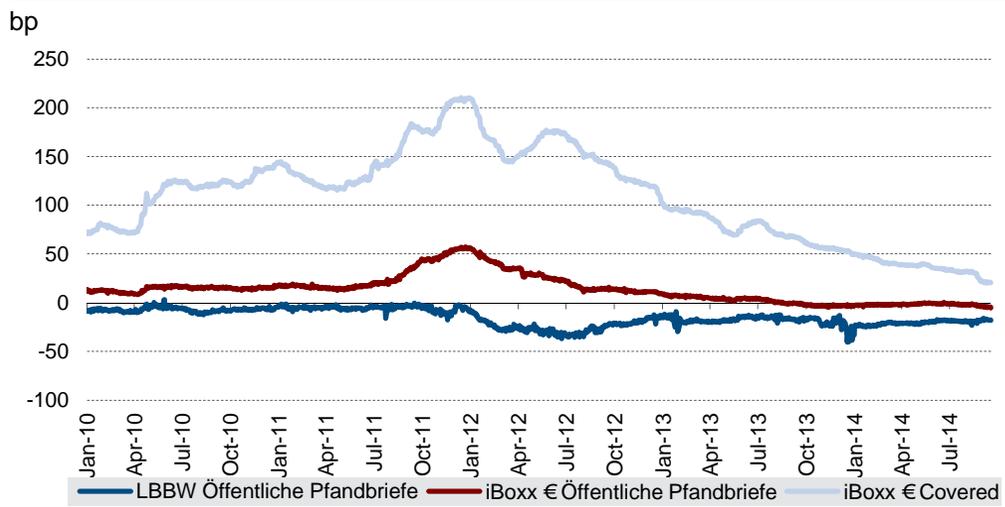
5. Refinanzierung und Liquidität

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 ermöglichen der Bank günstige Refinanzierungsmöglichkeiten unabhängig von der Volatilität des CDS-Levels
- Ungedecktes Funding für LBBW in der Vergangenheit möglich und auch genutzt (über stabile Investorenbasis eingeworben – keine Benchmarkemission)

Starke Position der LBBW am Pfandbriefmarkt

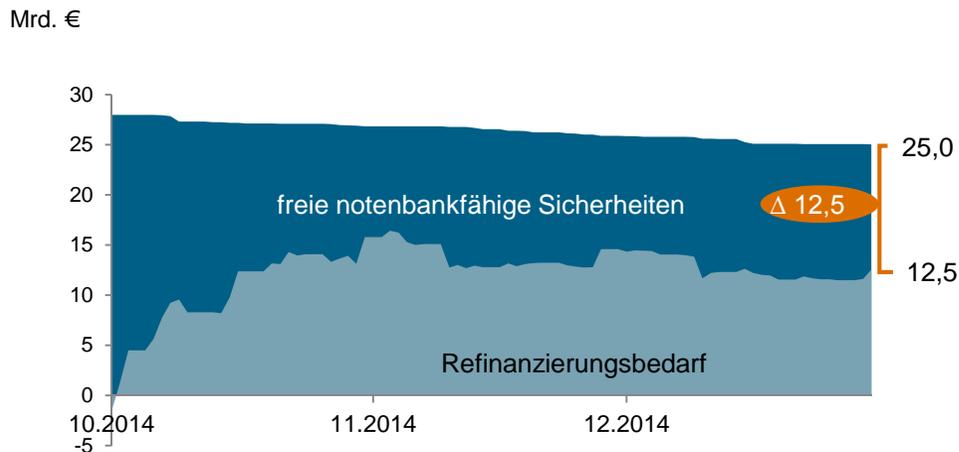
- Qualität der LBBW Pfandbriefe zeigt sich in engen Sekundärmarkt-Spreads
- Neben syndizierten Transaktionen begibt die LBBW auch Privatplatzierungen

Quellen: Bloomberg, iBoXX, LBBW Credit Research

5. Refinanzierung und Liquidität

Hohe und diversifizierte Liquiditätsreserve mit unverändert hoher Qualität

3-Monats-Gap (per 30.09.2014)



Kommentar

Zentraler Steuerungsparameter

- Gegenüberstellung Refinanzierungsbedarf und freie notenbankfähige Sicherheiten auf Sicht von 3 Monaten
 - Per 30.09.2014 deutlicher Überhang (12,5 Mrd. €) an notenbankfähigen Sicherheiten gegenüber Refinanzierungsbedarf
- Zusätzliche notenbankfähige Potenziale aus Überdeckung des Deckungsstocks verfügbar

Freie Liquiditätsreserve

- Diversifizierte Liquiditätsreserve
 - Verschiedene Assetkategorien (Secured/Unsecured/Corporate Loans)
 - Verschiedene Emittenten (Govies/Financials/Corporates)
- Konservative Darstellung durch Verwendung von Sicherheitenwerten (= Kurswert abzüglich Haircut)

Agenda

- 1 Finanzkennzahlen/Ergebnis
- 2 Bilanzsumme und Kapital
- 3 Segmentergebnisse
- 4 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 5 Refinanzierung und Liquidität
- 6 Ausblick**
- 7 Anhang

6. Ausblick 2014

Durch strikte Ausrichtung auf das Kundengeschäft für 2014 Ergebnis auf Vorjahresniveau erwartet

Kommentar

Wirtschaftliche Entwicklung

- Umfeld niedriger Zinsen dürfte im Euroraum noch geraume Zeit prägend bleiben
- Größte Risiken für die prognostizierte Entwicklung liegen aktuell in einer generellen konjunkturellen Eintrübung in Europa und in der politischen Entwicklung in gleich mehreren Regionen des Mittleren und Nahen Ostens und der Ukraine

Regulatorische Anforderungen

- Umsetzung neuer regulatorischer Anforderungen stellen Bankensektor weiterhin vor Herausforderungen
- Banken sehen erheblichen Aufwand bei Umsetzung der derzeitigen Pläne, im Rahmen des Single Supervisory Mechanism regelmäßig Stresstests durchzuführen
- LBBW mit kundenorientiertem Geschäftsmodell und solider Kapitalausstattung für kommende Herausforderungen gut aufgestellt

Ergebnis

- LBBW geht für das Geschäftsjahr 2014 unverändert von einem deutlich positiven Konzernergebnis vor Steuern aus, das den Planwert und damit den Vorjahreswert erreichen sollte

Kapital

- Harte Kernkapitalquote (hKKQ) nach CRR (Fully Loaded) deutlich verbessert (30.09.2014: 13,7%)
 - Zum Jahresende 2014 erwartete hKKQ sollte aufsichtliche Anforderungen ebenfalls deutlich übertreffen
- Kapitalausstattung der LBBW liegt damit über Marktdurchschnitt
- Nach 3,7% zum Halbjahr 2014 wird eine Leverage Ratio von rd. 4% angestrebt
- Neue regulatorische Anforderungen (z.B. Bail-In) stehen im Fokus der Kapitalsteuerung

Risikomanagement/ Portfolioentwicklung

- Abbau von Risiken abseits des Kerngeschäfts in den letzten Jahren deutlich schneller als geplant
- Erhebliche Risikoreduktion durch Verkauf des gesamten Garantieportfolios im August und weiteren Abbau des CIP-Portfolios erzielt (CIP-Portfolio per 30. September 2014 bei 3,1 Mrd. €)
- Aktives Portfoliomanagement und stringente Ressourcensteuerung werden weiterhin beibehalten, Verbesserung der Portfolioqualität in den verbleibenden Kernbankportfolios wird weiter vorangetrieben
- Beträchtlich geringere Risikovorsorge für das Geschäftsjahr 2014 erwartet

Anhang

Entwicklung Ergebnis 30.09.2014

Positives Konzernergebnis von allen operativen Segmenten getragen

GuV LBBW-Konzern (YTD)

Konzern				Operative Segmente			Credit Investment			CI/Überl./Kons.		
Ist	VJ	Δ VJ	Mio. €	Ist	VJ	Δ VJ	Ist	VJ	Δ VJ	Ist	VJ	Δ VJ
1.433	1.317	116	Zinsergebnis	1.405	1.592	-187	-60	-27	-33	88	-248	337
-95	-253	157	Risikovorsorge	-111	-245	135	0	0	0	15	-8	23
370	411	-41	Provisionsergebnis	410	480	-70	-2	-2	0	-38	-67	29
8	287	-279	Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	96	116	-20	44	124	-80	-132	48	-179
54	5	49	Finanzanlageergebnis	0	-6	6	46	-102	148	8	113	-105
93	-5	98	Sonstiges betriebliches Ergebnis	96	52	44	0	-5	5	-3	-53	50
1.863	1.762	101	Nettoergebnis (n. RV)	1.896	1.989	-93	28	-12	40	-62	-215	154
-1.357	-1.251	-106	Verwaltungsaufwendungen	-1.219	-1.110	-109	-32	-45	13	-106	-97	-9
506	511	-5	Operatives Ergebnis	677	879	-202	-3	-57	53	-168	-312	144
-161	-232	71	Garantieprovision Land BW	0	0	0	-161	-232	71	0	0	0
-16	-2	-14	Wertminderung Goodwill	-16	-2	-14	0	0	0	0	0	0
0	48	-48	Restrukturierungsergebnis	0	0	0	0	0	0	0	48	-48
329	324	5	Ergebnis v. Steuern	661	877	-216	-164	-289	125	-168	-264	96

Kommentar

- **Operative Segmente:** Operative Segmente tragen in Summe deutlich positiv zum Ergebnis v. Steuern bei
- **Credit Investment:** Ergebnis v. Steuern deutlich über Vorjahr; positive Entwicklung getrieben durch Verkauf des Garantieportfolios, Rückgang der Garantieprovision und Wegfall negativer Effekte durch im VJ bewusst in Kauf genommene Verluste aus Portfolioreduzierungen im Nichtkernbankgeschäft
- **CI/Überleitung/Konsolidierung:** Ergebnis v. Steuern über VJ und durch eine Vielzahl von Einzelsachverhalten geprägt

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

Please note

This document and the information contained therein is not investment research and has been prepared solely for information purposes and constitutes a marketing communication. It is directed exclusively at persons who are professional clients and eligible counterparties for the purposes of the German Wertpapierhandelsgesetz.

This document does not take account of an investor's personal circumstances, does not contain any offer that is binding under civil law and does not constitute investment advice. Your personal contact will provide you with more detailed information.

LBBW does not accept any liability for the accuracy, adequacy, or completeness of any information and is not responsible for any errors or omissions or the result obtained from the use of such information. The information in this document has been obtained from sources believed to be reliable. LBBW can not verify such information, however, and because of the possibility of human or mechanical error by the sources, LBBW or others, no representation is made that the information contained in this document is accurate in all material respects or complete.

Only the conclusion of a trade, which normally takes place by telephone, is legally relevant for a purchase. Reference should be made to the published base prospectus related to this product and any supplements to it as well as the published Final Terms . These documents contain the only legally binding terms of the product and may be retrieved electronically from http://www.lbbw.de/media/public/investor_relations_public/Funding_20140507_EMTN_Programme_for_the_Issuance_of_Debt_Securities.pdf or requested from Landesbank Baden-Württemberg, Am Hauptbahnhof 2, D-70173 Stuttgart.

Prior to any investment decision investors should consult with their personal financial and tax advisor.

To the extent that this document refers to tax effects, we draw attention to the fact that the concrete tax repercussions depend on the personal circumstances of the corresponding investor and may change in the future.

Investors should note that the products are only available to persons in certain jurisdictions. Any Investor is responsible for satisfying himself that he is subject to no legal restrictions under any relevant laws.

This document is protected by copyright. It is not permitted to pass it on to third parties without the prior written consent of LBBW.