



# LBBW Investorenpräsentation

Ergebnis 1. Halbjahr 2014

Landesbank Baden-Württemberg

# Management Summary 30.06.2014

## 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
- 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 im ersten Halbjahr 2014 bei **259 Mio. €**, somit nahezu auf Vorjahresniveau

- **Positive Quartalsentwicklung** der letzten beiden Jahre setzt sich auch in 2014 fort, dabei Q2 2014 mit **185 Mio. €**
- **Konzernbilanzsumme** zum 30.06.2014 bei **292 Mrd. €** (30.06.2013: 307 Mrd. €)
- **Leverage Ratio (CRR)** per 30.06.2014 bei **3,7%** und damit auf Niveau Jahresende 2013

#### Kapital

##### **LBBW mit komfortablen Kapitalquoten** (nach CRR)

- **Harte Kernkapitalquote** (Fully Loaded) in Folge weiterer RWA-Reduktion auf **13,2%** erhöht
- **Gesamtkennziffer** (Fully Loaded) beläuft sich auf **18,6%**
- Weiterer Abbau Nichtkernbank-Geschäft reduziert RWA

#### Ausblick

- Wirtschaftliche und **regulatorische** Rahmenbedingungen für Banken bleiben auch im laufenden Jahr 2014 anspruchsvoll
- **LBBW** in diesem Umfeld mit kundenorientiertem Geschäftsmodell und solider Kapitalausstattung **gut aufgestellt**
- Auch für Geschäftsjahr **2014 deutlich positives Konzernergebnis vor Steuern** erwartet, das den Vorjahres- sowie den Planwert erreichen sollte, sofern nicht unvorhergesehene Marktturbulenzen oder ein unerwartet starker konjunktureller Einbruch eintreten
- **Verkauf Garantieportfolio** Anfang August mit Entlastung in GuV und Reduktion Bilanzsumme

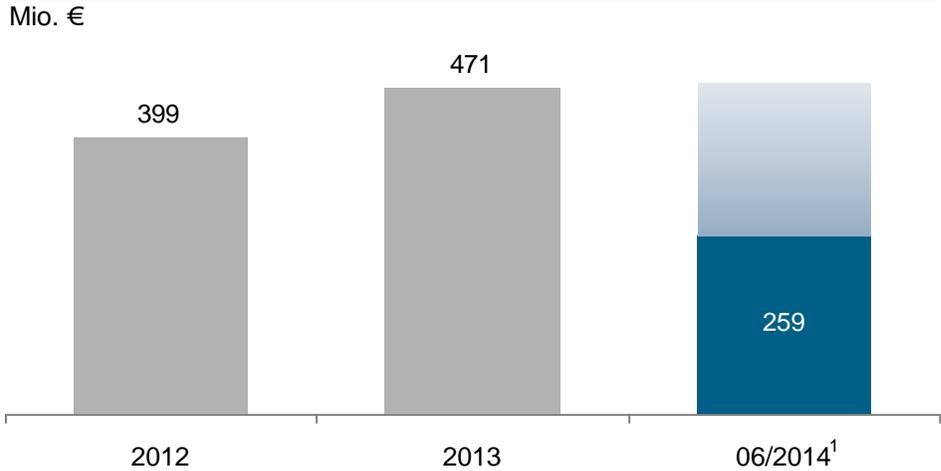
# Agenda

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

# 1. Finanzkennzahlen/Ergebnis LBBW-Konzern 30.06.2014

## Geschäftsmodell bewährt sich – stabile Ertragsentwicklung

### Entwicklung Konzernergebnis vor Steuern (YTD)



### Kommentar

Seit Anfang 2012 durchweg positive Quartalsergebnisse ausgewiesen

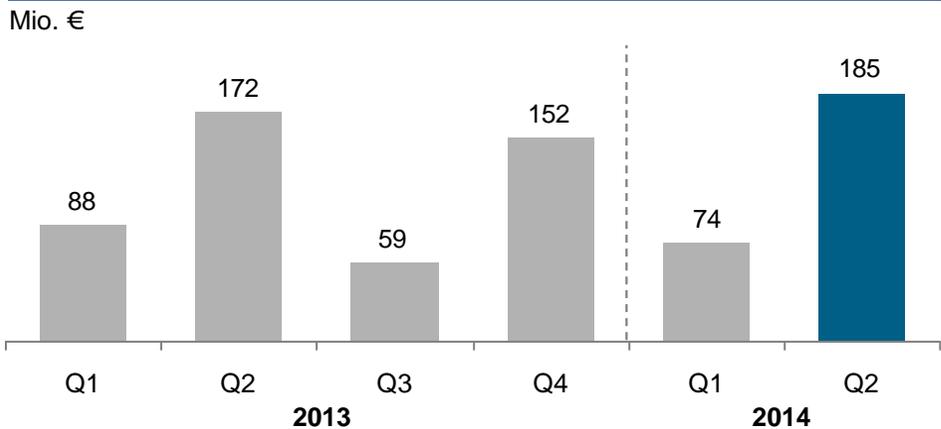
- Ergebnis im zweiten Quartal 2014 bei 185 Mio. € (Q1 2014: 74 Mio. €)
- Kumuliertes Ergebnis 2014 bei 259 Mio. € und somit nahezu auf Vorjahresniveau

### Eigenkapitalrendite vor Steuern (RoE)

LBBW-Konzern: **3,9%** (Vorjahr: 4,1%)

- Fokus auf Stärkung der Eigenkapitalbasis belastet RoE

### Quartalsergebnisse vor Steuern<sup>2</sup>



### Cost Income Ratio (CIR)

LBBW-Konzern: **68,9%** (Vorjahr: 58,3%)

- Vor allem aufgrund der zahlreichen regulatorischen Belastungen leicht über Plan

<sup>1</sup> Jahreswert 2014 gemäß aktueller Erwartungen

<sup>2</sup> Vor Anpassungen

Differenzen rundungsbedingt

# 1. Finanzkennzahlen/Ergebnis LBBW-Konzern 30.06.2014

Ergebnis vor Steuern mit 259 Mio. € nahezu auf Vorjahresniveau

## GuV LBBW-Konzern

Mio. €	YTD		
	Ist	VJ	Δ VJ
Zinsergebnis	954	922	32
Risikovorsorge	-45	-139	94
Provisionsergebnis	254	277	-23
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	30	187	-157
Finanzanlageergebnis	32	-25	57
Sonstiges betriebliches Ergebnis	71	14	57
<b>Nettoergebnis (n. RV)</b>	<b>1.296</b>	<b>1.236</b>	<b>60</b>
Verwaltungsaufwendungen	-902	-816	-86
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>394</b>	<b>420</b>	<b>-26</b>
Garantieprovision Land BW	-119	-154	35
Wertminderung Goodwill	-16	-2	-14
Restrukturierungsergebnis	0	0	0
<b>Ergebnis v. Steuern</b>	<b>259</b>	<b>264</b>	<b>-5</b>
Steuern	-101	-84	-17
<b>Ergebnis n. Steuern</b>	<b>158</b>	<b>180</b>	<b>-22</b>

## Kommentar

### Zinsergebnis:

- Geringere Zinsaufwendungen durch verbesserte Refinanzierungsstruktur und gesunkene Liquiditätsspreads
- Verhaltene Kreditnachfrage und Abbau Nichtkerngeschäft belasten

### Risikovorsorge:

- Auflösungen bei größeren Einzelengagements aufgrund substantieller Verbesserungen
- Stabile konjunkturelle Lage in Deutschland, v.a. im Kernmarkt Baden-Württemberg

### Provisionsergebnis:

- Schwächere Nachfrage im Kredit-, Treuhand- und Avalgeschäft und verringerte Geschäftsaktivitäten im Auslandsgeschäft ursächlich

### Fair Value-Ergebnis:

- Verhaltenes kundenorientiertes Kapitalmarktgeschäft
- Spreadeinengungen für CDS positiv, jedoch volumensbedingt unter Vorjahr

### Finanzanlageergebnis:

- Ergebnis beeinflusst durch weiteren Risikoabbau im Nichtkernbank-Portfolio
- Beteiligungsveräußerungen ebenfalls leicht über Vorjahr

### Sonstiges betriebliches Ergebnis:

- Wegfall Sonderfaktoren im Zusammenhang mit Verkauf einer Tochter

### Verwaltungsaufwendungen:

- Anstieg Personalaufwand (+5 Mio. €); v.a. Tarifeffekte und Altersversorgung
- Anstieg insbesondere durch Regulatorik, Bankenabgabe

### Garantieprovision:

- Entlastet durch weiteren Abbau des garantierten Portfolios

### Goodwill:

- Reduziert wg. Vollabschreibung des dem Segment FM<sup>1</sup> zugeordneten Goodwills
- Ertragsteueraufwand** entfällt i. W. auf latente Steuern

<sup>1</sup> Financial Markets

# Agenda

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

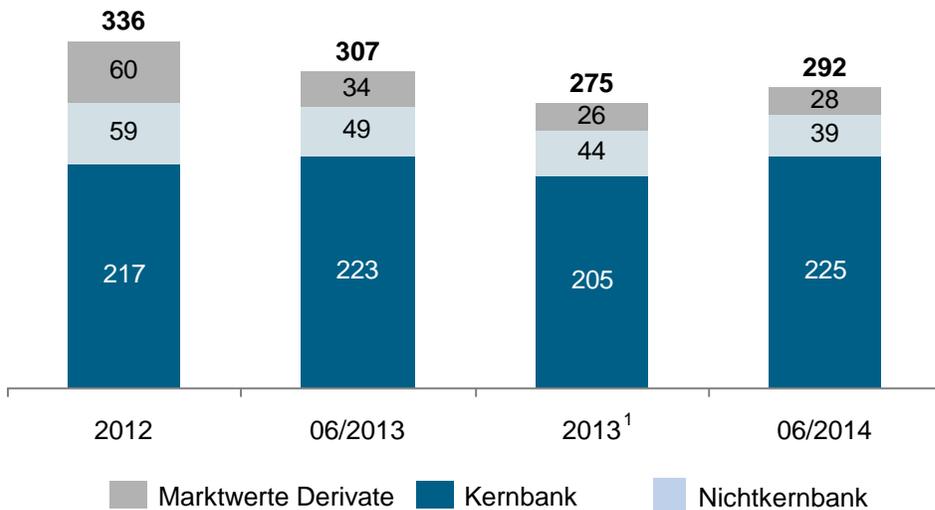
# 2. Bilanzsumme und Kapital 30.06.2014

## Kernbank mit solider Entwicklung

### Bilanzsumme

### Kommentar

Mrd. €



#### Bilanzsumme ggü. Jahresende angestiegen

- Weitere **Rückführung** in der Nichtkernbank
- Abbau wird auch in der zweiten Jahreshälfte fortgesetzt (u.a. Verkauf Garantieportfolio)
- **Anstieg** steht im Zusammenhang mit Maßnahmen im Liquiditätsmanagement u. Wertpapier-Pensionsgeschäften

#### Leverage Ratio

- Leverage Ratio per 30.06.2014 bei 3,7% und damit auf Vorjahresniveau
- **Zielgröße von rd. 4%** angestrebt

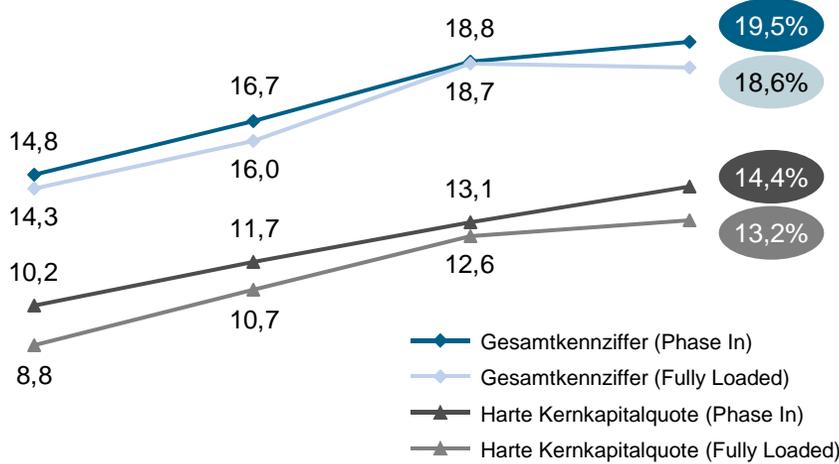
<sup>1</sup> Nach Berücksichtigung von Anpassungen

# 2. Bilanzsumme und Kapital 30.06.2014

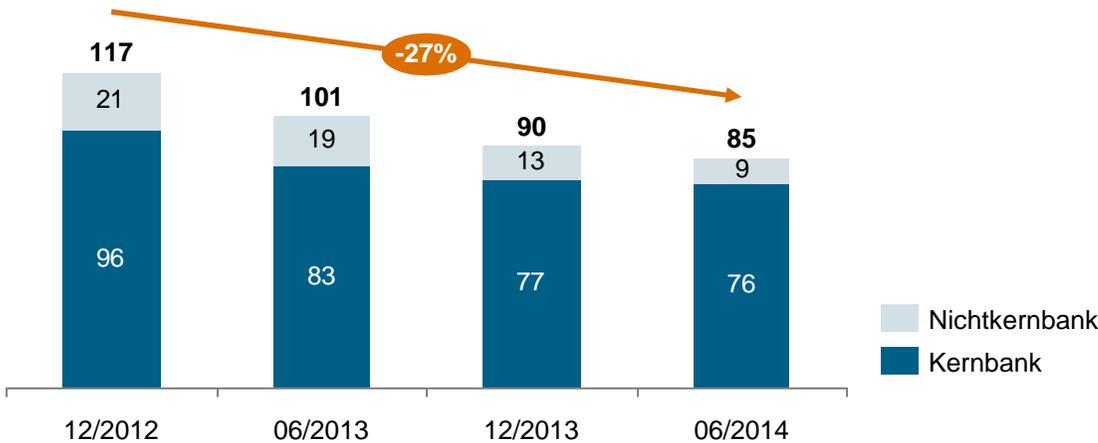
## Harte Kernkapitalquote nach CRR auch in 2014 weiter verbessert

### Entwicklung Kapitalquoten<sup>1</sup> und RWA

Kapitalquoten (%)



Risikoaktiva (Mrd. €)



### Kommentar

- **Kapitalisierung auf komfortablem Niveau**
- **RWA nach CRR per 30.06.2014 mit 85 Mrd. €** unter Niveau Jahresende 2013
  - RWA im Zeitverlauf durch Abbau Nichtkernbank und Rückführung Großengagements deutlich reduziert
- **Kapitalquoten (CRR)**
  - Aktuell zu meldende harte Kernkapitalquote (Phase In) weiter verbessert bei 14,4% per 30.06.2014
  - **Harte Kernkapitalquote (Fully Loaded) deutlich erhöht und bei 13,2%**
  - Gesamtkennziffer (Fully Loaded) bei 18,6% nach Rückzahlung von 1 Mrd. € Stille Einlagen im April 2014 und der im Mai 2014 durchgeführten 500 Mio. € Tier 2-Neuemission

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

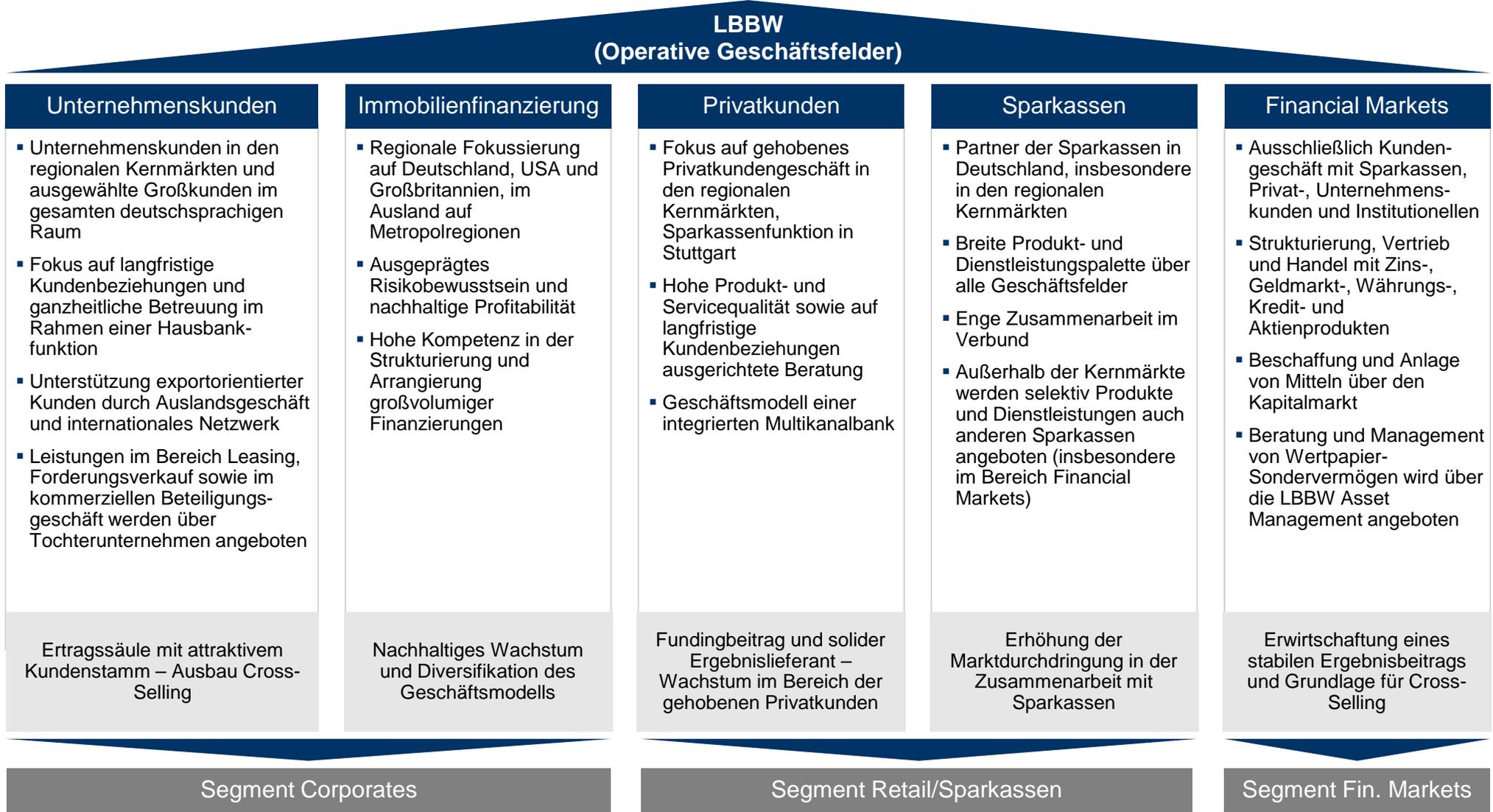
Differenzen rundungsbedingt

# Agenda

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

# 3. Strategische Herausforderungen

Rein kundenorientiertes Geschäftsmodell mit breiter Aufstellung in regionalen Kernmärkten



# 3. Strategische Herausforderungen

Trotz herausforderndem Umfeld ist LBBW gut aufgestellt

## Herausforderungen im aktuellen Marktumfeld

- Zinsniveau**
  - Historisch **niedriges Zinsniveau**
- Geringe Kreditnachfrage**
  - Liquiditätsquote** im Mittelstand deutlich angestiegen
- Wettbewerb**
  - Ausländische Mitbewerber** möchten ihr Firmenkundengeschäft in Deutschland ausbauen
- Preisdruck**
  - Preiswettbewerb** im Einlagengeschäft u.a. aufgrund zahlreicher **Direktbanken** – dauerhafter Margendruck

## LBBW ist solide positioniert

**Wettbewerbsvorteil durch niedrige Einstandssätze und langjährige Kundenbeziehungen**

- Refinanzierungsvorteile gegenüber Peers

**Stabile und gute volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen im Heimatmarkt Baden-Württemberg**

- Baden-Württemberg als innovatives Bundesland mit niedriger Arbeitslosigkeit und hohem BIP pro Einwohner

**Erfolgreiches Geschäftsmodell aus Kernmarkt wird in Wachstumsmärkte übertragen**

- Nachhaltige und kontrollierte Expansion in starke Wachstumsregionen Deutschlands

**Marktstellung bei wichtigen Produkten wurde trotz schwierigem Marktumfeld gehalten oder sogar ausgebaut**

- Kapitalverwaltung und Verwahrung mit deutlichem Wachstum
- Einlagengeschäft trotz Zinsrückgang ggü. Vorjahr weitgehend stabil

**Mit der integrierten Multikanalbank ist die LBBW gut im Bereich Retail für den Wettbewerb aufgestellt**

- Innovative Angebote zur Stärkung der Kundenbindung

**Kontinuierliche Geschäftsfeldoptimierung**

- Starten von Profitabilitätsinitiativen und Steigerung der Kosteneffizienz

# Agenda

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

# 4. Segmentergebnisse 30.06.2014

Operative Segmente mit deutlich positivem Ergebnisbeitrag, Credit Investment belastet

## Segmentkennzahlen im Überblick

LBBW-Konzern			Operative Segmente			Credit Investment	CI/Überl./Kons.
			Corporates	Financial Markets	Retail/Sparkassen		
Kennzahlen 30.06.2014							
259	Ergebnis v. Steuern	Mio. €	360	92	41	-111	-124
292,4	Bilanzaktiva	Mrd. €	77,3	119,7	33,0	27,0	35,4
84,9	RWA (CRR)	Mrd. €	48,1	15,8	9,9	2,3	8,9
3,9%	RoE	%	16,4%	11,9%	9,1%	<0%	<0%
68,9%	CIR	%	47,2%	63,7%	84,3%	>100%	<0%

# 4. Segmentergebnisse 30.06.2014

Unternehmenskundengeschäft als wesentliche Säule wird über drei Wachstumshebel gestärkt

## Exzellente Aufstellung in den Kernmärkten



## Forcierung Cross Selling und Optimierung Pricing



## Fokussiertes Wachstum in starken Regionen



### 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 ✓

### 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-gedekte Finanzierungen
- Konzentration auf ausgewählte Kernländer

### 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

# 4. Segmentergebnisse 30.06.2014

## 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

- **Starkes Neugeschäftsvolumen** in 2013 rund 6 Mrd. €, für 2014 ff. in etwa auf gleicher Höhe erwartet
- Zum Halbjahr 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 ...)

# 4. Segmentergebnisse 30.06.2014

## Segment Corporates erzielt zufriedenstellendes Ergebnis in schwierigem Marktumfeld

### GuV Segment Corporates

Mio. €	Ist	VJ	Δ VJ
Zinsergebnis	600	660	-59
Risikovorsorge	-44	-128	84
Provisionsergebnis	125	157	-32
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	1	-16	17
Finanzanlageergebnis	-4	0	-5
Sonstiges betriebliches Ergebnis	47	47	-1
<b>Nettoergebnis (n. RV)</b>	<b>725</b>	<b>721</b>	<b>4</b>
Verwaltungsaufwendungen	-365	-335	-30
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>360</b>	<b>385</b>	<b>-26</b>
Garantieprovision Land BW	0	0	0
Wertminderung Goodwill	0	-2	2
Restrukturierungsergebnis	0	0	0
<b>Ergebnis v. Steuern</b>	<b>360</b>	<b>383</b>	<b>-23</b>

### Kommentar

- Das **Segment Corporates** umfasst Geschäftsaktivitäten mit mittelständischen Unternehmenskunden, Großkunden und Multinationals, gewerblichen Immobilienunternehmen sowie der öffentlichen Hand
- **Nettoergebnis n. RV** leicht über Vorjahr; neben Abbau von ertragsstarken, jedoch risikobehafteten Großengagements und weiterem Abbau des Nicht-Kernbankgeschäfts wirkt geringere Risikovorsorge deutlich kompensierend; wesentliche Treiber:
  - **Zins- und Provisionsergebnis** vor allem belastet durch verhaltene Kreditnachfrage
  - **Risikovorsorge** beträchtlich reduziert
  - **Ergebnis aus Finanzinstrumenten** verbessert; Vorjahr durch Bewertungsanpassungen belastet
  - **Finanzanlageergebnis** und **Sonstiges betriebliches Ergebnis** nahezu unverändert zum Vorjahr
- Bei den **Verwaltungsaufwendungen** machen sich Investitionen in eine optimierte IT-Infrastruktur sowie in zukünftige Wachstumsmärkte im Kerngeschäft bemerkbar
- **Ergebnis v. Steuern** verbleibt mit **360 Mio. €** leicht unter Vorjahr (383 Mio. €)

Differenzen rundungsbedingt

# 4. Segmentergebnisse 30.06.2014

## 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

# 4. Segmentergebnisse 30.06.2014

## Segment Retail/Sparkassen – Erträge aus Kundengeschäft auf Vorjahresniveau

### GuV Segment Retail/Sparkassen

Mio. €	Ist	VJ	Δ VJ
Zinsergebnis	173	176	-2
Risikovorsorge	-2	-4	2
Provisionsergebnis	108	108	0
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	0	0	0
Finanzanlageergebnis	0	0	0
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-2	10	-13
<b>Nettoergebnis (n. RV)</b>	<b>276</b>	<b>290</b>	<b>-14</b>
Verwaltungsaufwendungen	-235	-222	-12
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>41</b>	<b>68</b>	<b>-27</b>
Garantieprovision Land BW	0	0	0
Wertminderung Goodwill	0	0	0
Restrukturierungsergebnis	0	0	0
<b>Ergebnis v. Steuern</b>	<b>41</b>	<b>68</b>	<b>-27</b>

### 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; wesentliche Treiber:
  - **Zins- und Provisionsergebnis** aus Kundengeschäft auf Vorjahresniveau
  - **Sonstiges betriebliches Ergebnis** wirkt belastend
- **Verwaltungsaufwendungen** mit leichtem Anstieg vor allem wegen der Konsolidierung von IT-Systemen
- **Ergebnis v. Steuern** liegt mit **41 Mio. €** unter Vorjahr (68 Mio. €)

# 4. Segmentergebnisse 30.06.2014

## Financial Markets durch Kundengeschäft getrieben

### Enge Verzahnung mit operativen Geschäftsfeldern

#### 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

#### 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

#### Retailkunden

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

### Kapitalverwaltung und Verwahrung

#### LBBW Asset Management

- In 2013 konnte erstmals die Marke von 50 Mrd. € bei den Assets under Management durchbrochen werden (30.06.2014: rd. 56 Mrd. €)
- Zuwächse sowohl bei den Spezial- als auch bei den Publikumsfonds
- Zukünftig wird mit weiterem Wachstum gerechnet, da die Versicherungswirtschaft – ähnlich wie die Banken – neuen regulatorischen Vorgaben unterliegt
- Spezialfonds für UK Regio, Key Account und Large Corporates

#### Depotbankfunktion

- Verwahrstellenleistungen sowie Abwicklung von Handelstransaktionen über Drittbanken
- Rund 45 Mrd. € Assets under Custody

### Institutionelle Kunden und Kundenbanken

#### 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

# 4. Segmentergebnisse 30.06.2014

## Segment Financial Markets mit schwierigem Marktumfeld

### GuV Segment Financial Markets

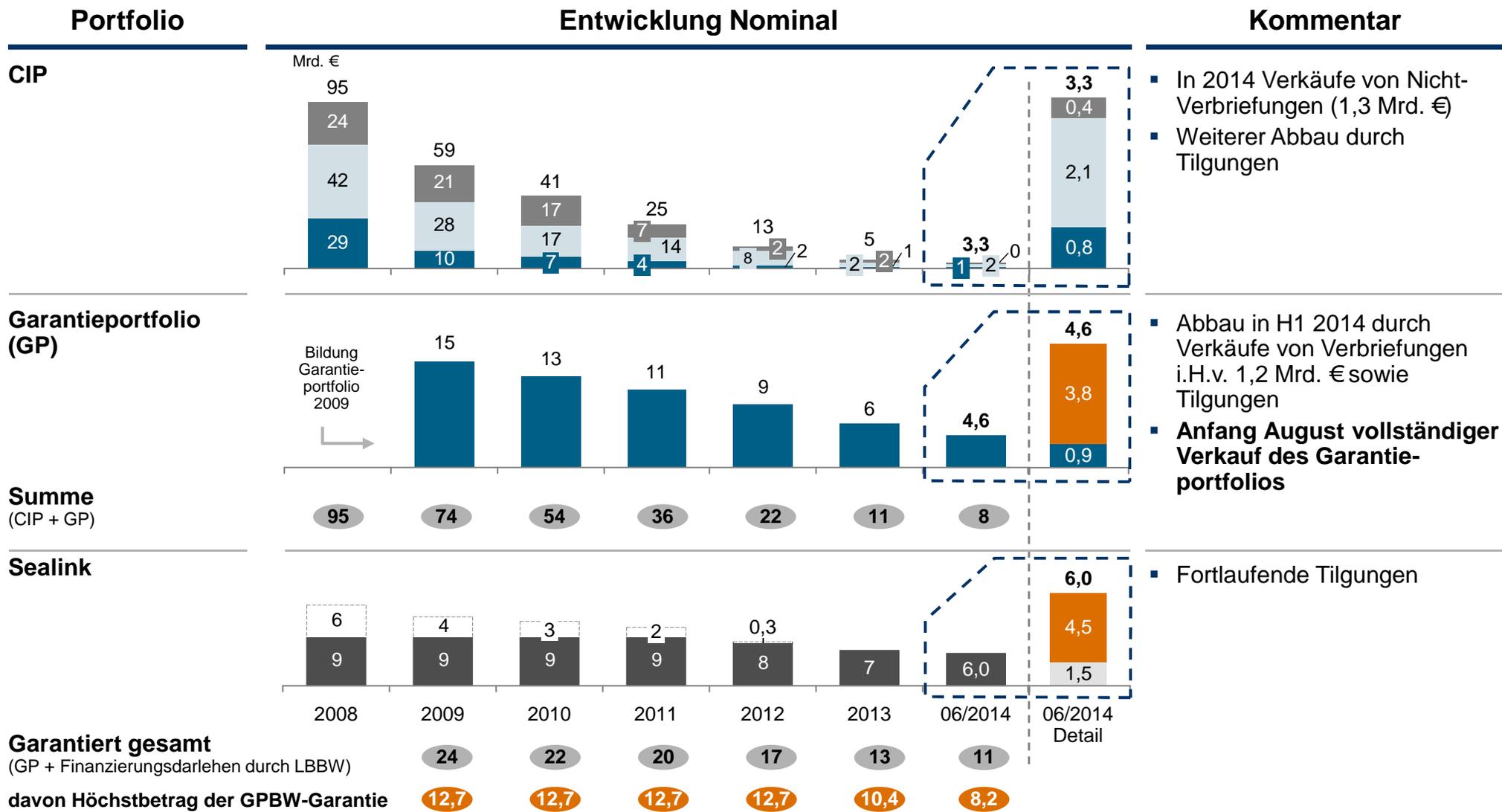
Mio. €	Ist	VJ	Δ VJ
Zinsergebnis	178	224	-47
Risikovorsorge	0	0	0
Provisionsergebnis	46	56	-9
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	66	78	-13
Finanzanlageergebnis	0	0	0
Sonstiges betriebliches Ergebnis	10	-28	39
<b>Nettoergebnis (n. RV)</b>	<b>300</b>	<b>330</b>	<b>-30</b>
Verwaltungsaufwendungen	-191	-174	-17
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>109</b>	<b>156</b>	<b>-47</b>
Garantieprovision Land BW	0	0	0
Wertminderung Goodwill	-16	0	-16
Restrukturierungsergebnis	0	0	0
<b>Ergebnis v. Steuern</b>	<b>92</b>	<b>156</b>	<b>-64</b>

### Kommentar

- Das **Segment Financial Markets** umfasst das kundenorientierte Geld- und Kapitalmarktgeschäft sowie das Depotbankgeschäft und die LBBW Asset Management
- **Nettoergebnis n. RV** unter Vorjahr; wesentliche Treiber:
  - Niedriges Zinsumfeld in Verbindung mit geringen Marktvolatilitäten in den ersten Monaten 2014 führt zu einer Kundenzurückhaltung in Bezug auf Anlage- und Absicherungsprodukte
  - Schwieriges Marktumfeld – jedoch Segmententwicklung im Rahmen der Erwartungen
- **Verwaltungsaufwendungen** gestiegen in Folge erhöhter Aufwendungen für Gesamtbankprojekte, vor allem wegen neuer regulatorischer Anforderungen
- **Ergebnis v. Steuern** mit **92 Mio. €** unter dem Niveau des Vorjahres (156 Mio. €)

# 4. Segmentergebnisse 30.06.2014

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)

Differenzen rundungsbedingt

# Agenda

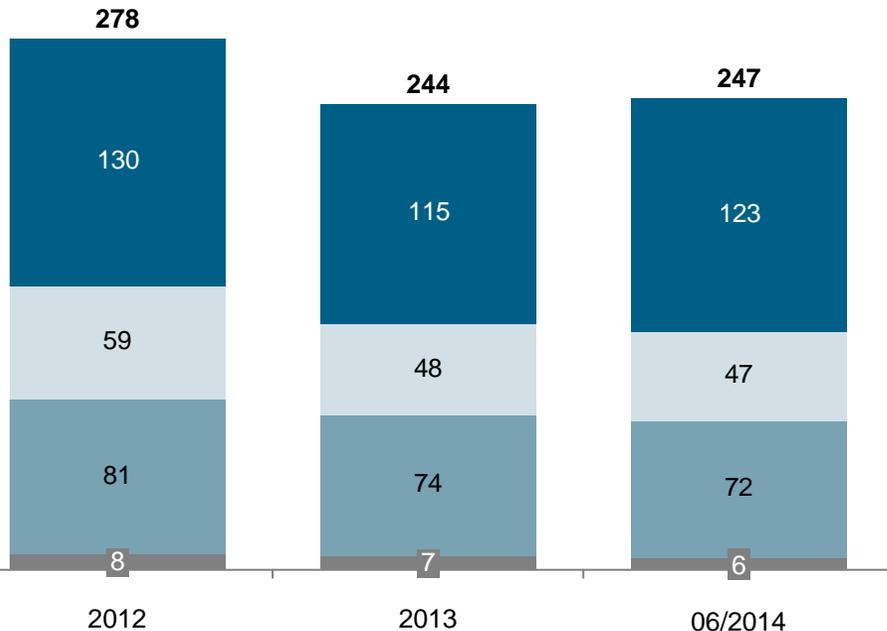
- 1 Finanzkennzahlen/Ergebnis
- 2 Bilanzsumme und Kapital
- 3 Strategische Herausforderungen
- 4 Segmentergebnisse
- 5 Risikomanagement und Portfolioentwicklung**
- 6 Refinanzierung und Liquidität
- 7 Ausblick
  
- 8 Anhang

# 5. Risikomanagement und Portfolioentwicklung

## Netto-Exposure seit 2012 mit deutlichen Rückgängen bei öffentlicher Hand

### Hauptbranchen im Zeitverlauf

Mrd. €



■ Finanzinstitute    ■ Unternehmen  
■ Öffentliche Haushalte    ■ Privatpersonen

### Kommentar

Seit Jahresbeginn **2014** leichter Anstieg im **Netto-Exposure** um ca. **3 Mrd. €**

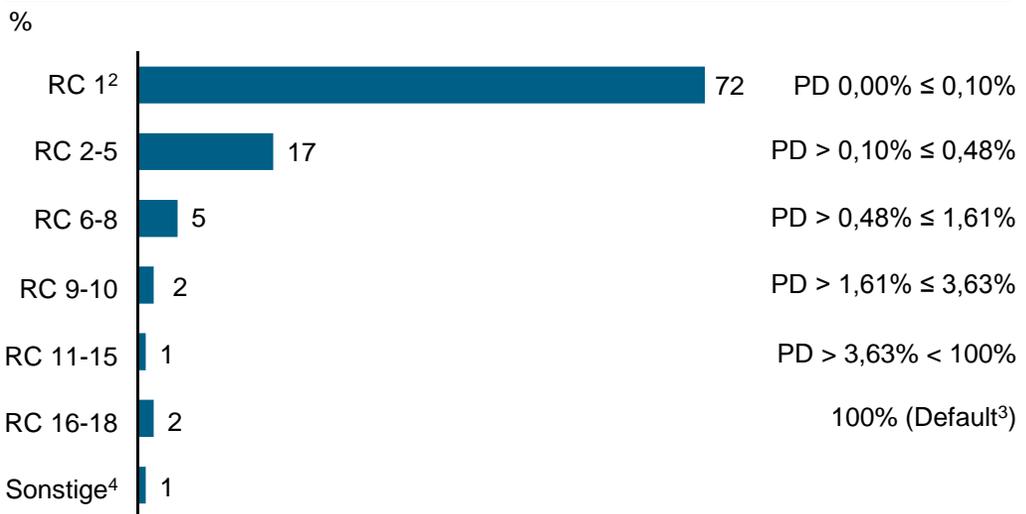
- Anstieg bei **Financials** um rd. 8 Mrd. € resultiert im Wesentlichen aus der Erhöhung von **Einlagen bei Zentralbanken**
- Darüber hinaus geänderter Ausweis der Branche Versicherungen (rd. 2 Mrd. €) von Unternehmen zu Financials
- Veränderung bei **Öffentlichen Haushalten** (-1 Mrd. €), u.a. durch Abbau in Westeuropa
- Rückgang bei **Unternehmen** v.a. wegen geändertem Ausweis der Branche Versicherungen (-2 Mrd. €)
  - Branchen Automobil und gewerbliche Immobilienwirtschaft unverändert die bedeutendsten Unternehmensbranchen

Differenzen rundungsbedingt

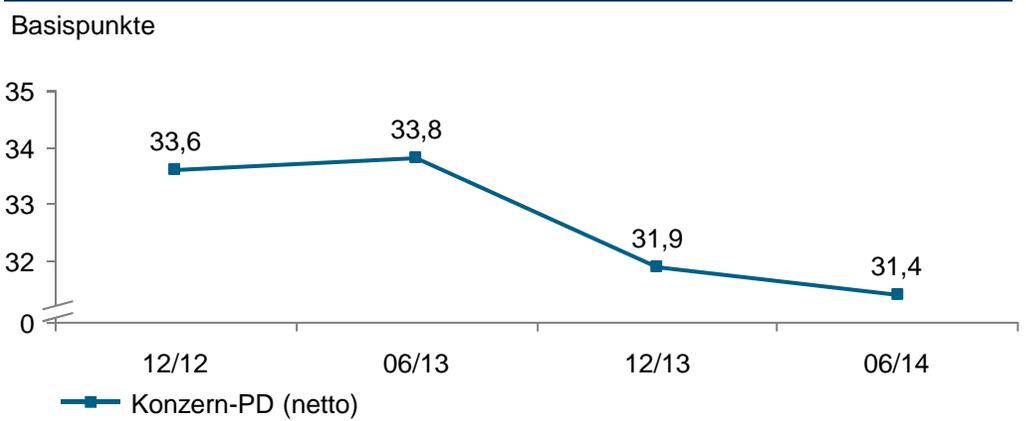
# 5. Risikomanagement und Portfolioentwicklung

Anteil Default lediglich bei 1,58%

Qualität des Portfolios<sup>1</sup> per 30.06.2014



Ausfallwahrscheinlichkeit (Ø-PD)



## Kommentar

### Portfolioqualität weiter verbessert

- Anteile des gesamten Portfolios mit **Investmentgrade Rating** (RC 1 bis 5) erhöhte sich auf **89,0%** (31. Dezember 2013: 88,1%)
- Netto-Exposure in den **Default-Ratingklassen** (RC 16-18) mit unverändert geringem Anteil von **1,6%** am Gesamtportfolio

### Entwicklung Ø-PD (netto):

- Deutliche Verbesserung der durchschnittlichen PD seit Ende 2012

<sup>1</sup> Netto-Exposure i.H.v. 247 Mrd. € Interne Ratings; PD = prognostizierte Ausfallwahrscheinlichkeit in Basispunkten  
<sup>2</sup> RC = Rating Class bzw. Rating Classes  
<sup>3</sup> 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  
<sup>4</sup> Auf eine Ratingnote wird verzichtet, da es sich um risikoarmes Geschäft handelt (z.B. kommunalverbürgtes oder sparkassenavalisiertes Geschäft)

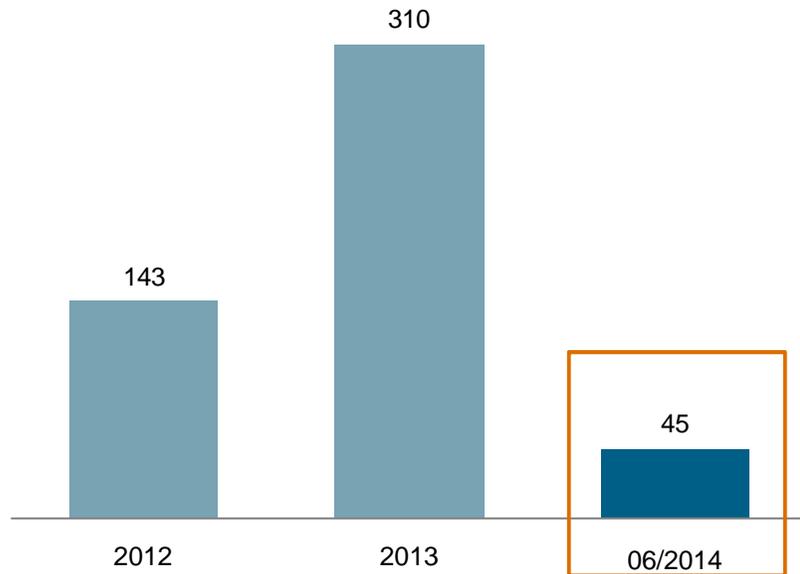
Differenzen rundungsbedingt  
 Investorenpräsentation - Ergebnis 1. Halbjahr 2014 Seite 23  
 © Landesbank Baden-Württemberg

# 5. Risikomanagement und Portfolioentwicklung

## Risikovorsorge auf Konzernebene auf niedrigem Niveau

### Risikovorsorge (IFRS)

Mio. €



### Kommentar

#### Kreditrisikovorsorge liegt zum H1 2014 bei 45 Mio. €

- Im Jahr 2013 noch hohe Nettozuführungen v.a. in den Branchen Versorger und Energie, Elektronik/IT sowie Commercial Real Estate
- Nettoauflösungen und Nettozuführungen per 30.06.2014 nahezu ausgeglichen, wobei Nettoauflösungen v.a. in der Branche Versorger und Energie erfolgten
- Risikovorsorgebestand verblieb mit 2,3 Mrd. € auf Niveau des Vorjahres
- NPL-Quote<sup>1</sup> weiter verringert auf 3,0% (2013 bei 3,1%<sup>2</sup>)

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

<sup>2</sup> Nach Berücksichtigung von Anpassungen

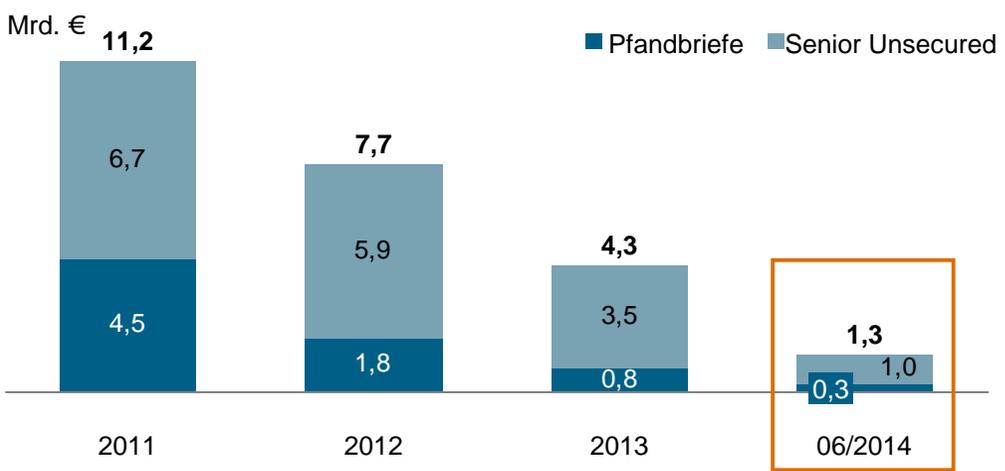
# Agenda

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

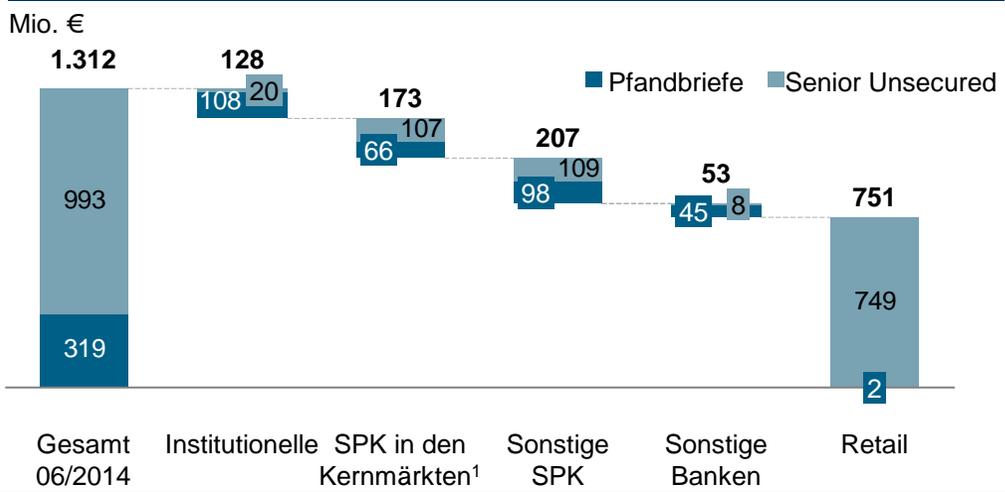
# 6. Refinanzierung und Liquidität

## LBBW mit ausgewogenem Fundingzugang

Entwicklung Refinanzierungsvolumen



Refinanzierungsstruktur per 30.06.2014



### 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. 75% aus dem Retailbereich
  - Ca. 22% wird von Sparkassen bereitgestellt
- Sonstige Banken und Institutionelle treten in erster Linie als Käufer von Pfandbriefen auf

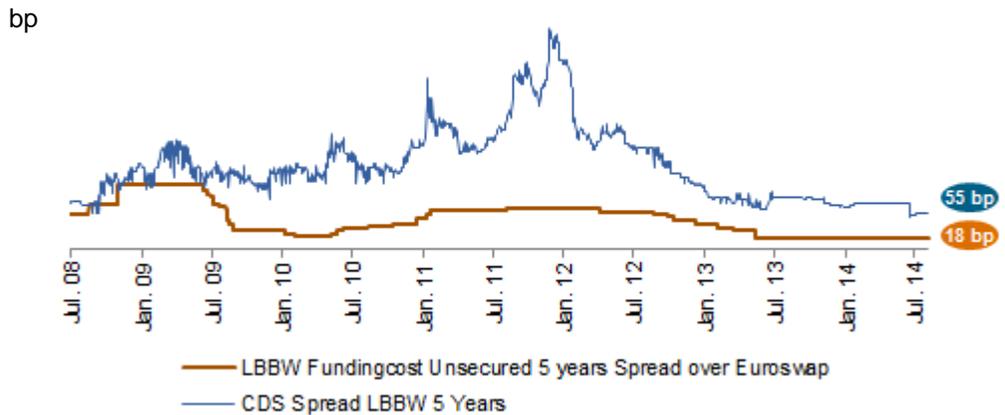
Anmerkung: Nur Betrachtung am Kapitalmarkt eingeworbenes Funding bis zum 30.06.2014 mit Laufzeitende 2016 und später  
<sup>1</sup> Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Sachsen

Differenzen rundungsbedingt

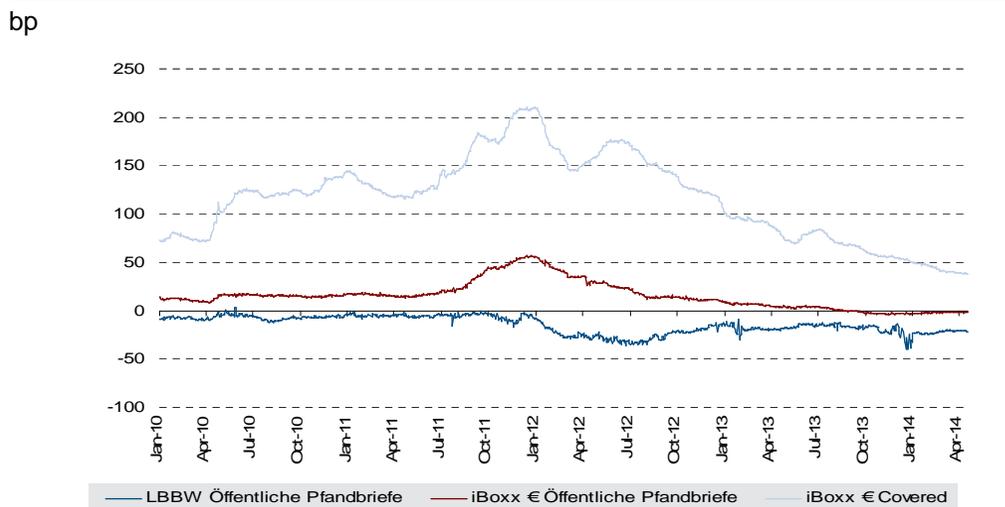
# 6. Refinanzierung und Liquidität

## 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

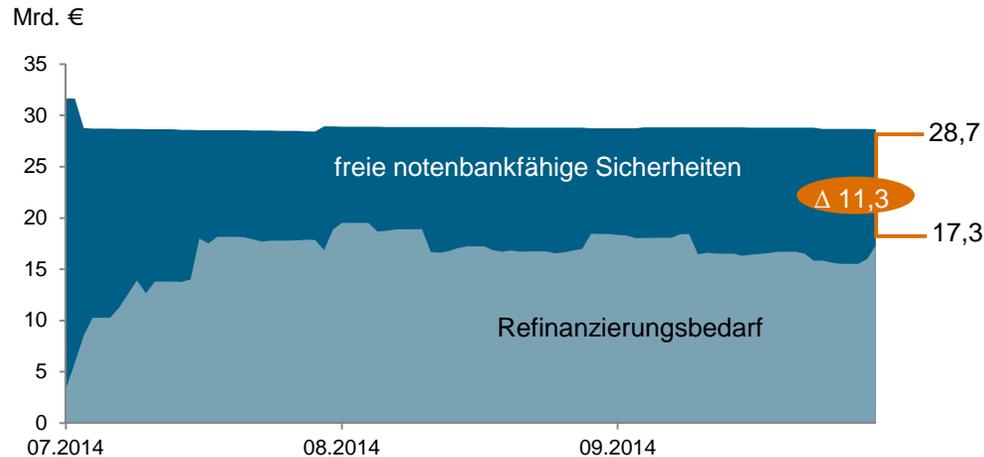
- Qualität der LBBW Pfandbriefe zeigt sich in engen Sekundärmarkt-Spreads
- Neben syndizierten Transaktionen begibt die LBBW auch Privatplatzierungen

Quellen: Bloomberg, iBoXX, LBBW Credit Research

# 6. Refinanzierung und Liquidität

Hohe und diversifizierte Liquiditätsreserve mit unverändert hoher Qualität

## 3-Monats-Gap (per 30.06.2014)



## Kommentar

### Zentraler Steuerungsparameter

- Gegenüberstellung Refinanzierungsbedarf und freie notenbankfähige Sicherheiten auf Sicht von 3 Monaten
  - Per 30.06.2014 deutlicher Überhang (11,3 Mrd. €) an notenbankfähigen Sicherheiten gegenüber Refinanzierungsbedarf
  - Refinanzierungsbedarf durch Verkauf Garantieportfolio im August weiter reduziert
- 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 Strategische Herausforderungen
- 4 Segmentergebnisse
- 5 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 6 Refinanzierung und Liquidität
- 7 **Ausblick**
  
- 8 Anhang

# 7. 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 der politischen Entwicklung in gleich mehreren Regionen des Mittleren und Nahen Ostens sowie der Ukraine

### Regulatorische Anforderungen

- Steigende regulatorische Anforderungen stellen Bankensektor weiter vor Herausforderungen
  - Im Umfeld der im Oktober geplanten Veröffentlichung der Ergebnisse von Balance Sheet Assessment und Stresstest könnte es an den Märkten zu einer erhöhten Volatilität kommen
- LBBW mit kundenorientiertem Geschäftsmodell und solider Kapitalausstattung für kommende Herausforderungen gut aufgestellt

### Ergebnis

- Sofern nicht unvorhergesehene Marktturbulenzen oder ein unerwartet starker konjunktureller Einbruch eintreten, geht die LBBW 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 (30.06.2014: 13,2%)
  - Im Jahresverlauf 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

### Risikomanagement/ Portfolio- entwicklung

- Abbau von Risiken abseits des Kerngeschäfts in den letzten Jahren deutlich schneller als geplant
  - Nach dem Bilanzstichtag wurde der Restbetrag des Garantieportfolios veräußert
- Beträchtlich geringere Risikovorsorge für das Geschäftsjahr 2014 erwartet

# Anhang

# Entwicklung Ergebnis 30.06.2014

## Nicht operative Segmente über Vorjahr

### GuV LBBW-Konzern (YTD)<sup>1</sup>

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
<b>954</b>	922	32	Zinsergebnis	<b>951</b>	1.060	-108	<b>-40</b>	-10	-30	<b>43</b>	-128	171
<b>-45</b>	-139	94	Risikovorsorge	<b>-46</b>	-132	86	<b>0</b>	0	0	<b>1</b>	-8	9
<b>254</b>	277	-23	Provisionsergebnis	<b>279</b>	321	-41	<b>-3</b>	-2	-1	<b>-23</b>	-42	19
<b>30</b>	187	-157	Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	<b>66</b>	62	4	<b>44</b>	74	-30	<b>-80</b>	51	-130
<b>32</b>	-25	57	Finanzanlageergebnis	<b>-4</b>	1	-5	<b>29</b>	-59	88	<b>8</b>	33	-25
<b>71</b>	14	57	Sonstiges betriebliches Ergebnis	<b>54</b>	29	25	<b>0</b>	-3	3	<b>17</b>	-12	28
<b>1.296</b>	<b>1.236</b>	<b>60</b>	<b>Nettoergebnis (n. RV)</b>	<b>1.301</b>	<b>1.341</b>	<b>-40</b>	<b>29</b>	<b>0</b>	<b>29</b>	<b>-34</b>	<b>-105</b>	<b>71</b>
<b>-902</b>	-816	-86	Verwaltungsaufwendungen	<b>-791</b>	-732	-59	<b>-21</b>	-29	9	<b>-90</b>	-56	-34
<b>394</b>	<b>420</b>	<b>-26</b>	<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>510</b>	<b>609</b>	<b>-99</b>	<b>9</b>	<b>-29</b>	<b>37</b>	<b>-124</b>	<b>-161</b>	<b>37</b>
<b>-119</b>	-154	35	Garantieprovision Land BW	<b>0</b>	0	0	<b>-119</b>	-154	35	<b>0</b>	0	0
<b>-16</b>	-2	-14	Wertminderung Goodwill	<b>-16</b>	-2	-13	<b>0</b>	0	0	<b>0</b>	0	0
<b>0</b>	0	0	Restrukturierungsergebnis	<b>0</b>	0	0	<b>0</b>	0	0	<b>0</b>	0	0
<b>259</b>	<b>264</b>	<b>-5</b>	<b>Ergebnis v. Steuern</b>	<b>494</b>	<b>607</b>	<b>-114</b>	<b>-111</b>	<b>-183</b>	<b>72</b>	<b>-124</b>	<b>-160</b>	<b>36</b>

### Kommentar

- **Operative Segmente:** Spürbar positiver Beitrag zum Ergebnis v. Steuern
- **Credit Investment:** Ergebnis v. Steuern deutlich über Vorjahr und geprägt von Portfolioabbau, v.a. geringere Garantieprovision
- **CI/Überleitung/Konsolidierung:** Ergebnis v. Steuern gegenüber Vorjahr verbessert und durch Vielzahl von Einzelsachverhalten geprägt

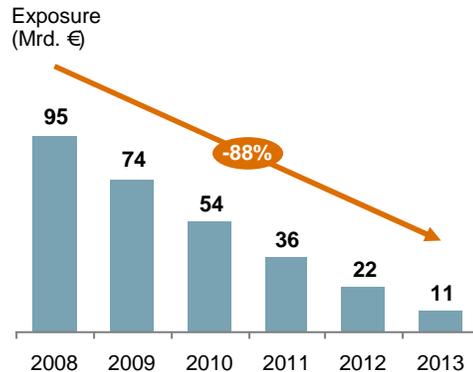
<sup>1</sup> VJ: Inkl. Anpassungen

Differenzen rundungsbedingt

# LBBW nach der Restrukturierung

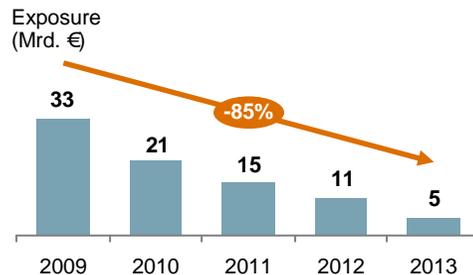
Risiken des Konzerns konnten bis Ende 2013 massiv reduziert werden

## Kreditersatz- geschäft



- Portfolio bis Ende 2013 um insgesamt **fast 90% abgebaut**
- Durch **aktives Portfoliomanagement** konnte das CIP-Portfolio deutlich reduziert werden
- Der **Abbau wurde auch unter Inkaufnahme von Verlusten** konsequent **fortgeführt**
- Reduktion der Höchstbeträge der Garantieportfolios haben erstmals eine **Verringerung der Garantiegebühr** zur Folge

## GIIPS



- Das GIIPS-Portfolio der LBBW konnte bis Ende 2013 **um rd. 85% reduziert** werden
- Allein in 2013 wurden nochmals beinahe 6 Mrd. € abgebaut

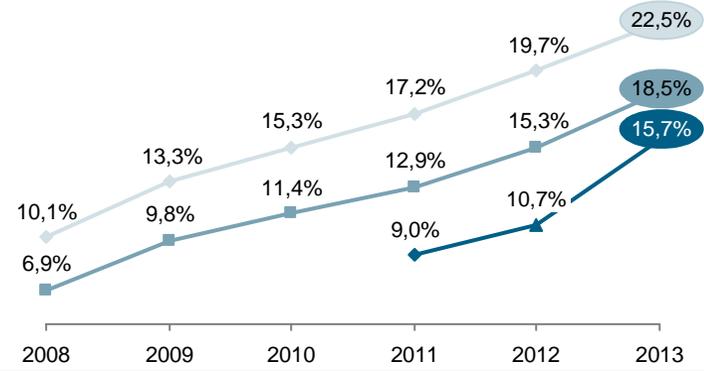
## Portfolio- qualität

- **Portfolioqualität weiter verbessert**
  - Anteile des gesamten Portfolios mit Investmentgrade Rating (Ratingklassen 1 bis 5) erhöhte sich ggü. Vorjahr von 85,6% auf 88,1% per 31.12.2013
  - Deutliche Verbesserung der durchschnittlichen PD seit Ende 2011 (37 bp → 32 bp)
- Hohe Portfolioqualität und reduziertes Risiko spiegeln sich ebenfalls in der – auch im Marktvergleich – **geringen Auslastung der RDM** (rd. 50%) wider
- **Konzentrationsrisiken deutlich reduziert** – auch unter Inkaufnahme von Erlöseinbußen

# LBBW nach der Restrukturierung

Kapitalposition nachhaltig verbessert, massiver Abbau der RWA und Bilanzsumme bis Ende 2013

## Kapitalquoten

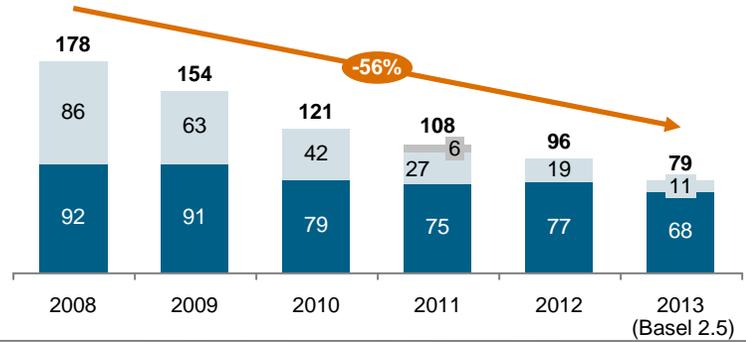


### Kapitalisierung nach SolvV (Basel 2.5) weiter verbessert

- **Harte Kernkapitalquote** gegenüber Jahresende 2012 um **+5,0%-Punkte** auf **15,7%** verbessert
- **Gesamtkennziffer** bei **22,5%** und damit um **2,8%-Punkte** über dem Vorjahr

— Gesamtkennziffer — Kernkapitalquote — Harte Kernkapitalquote

## RWA-Abbau

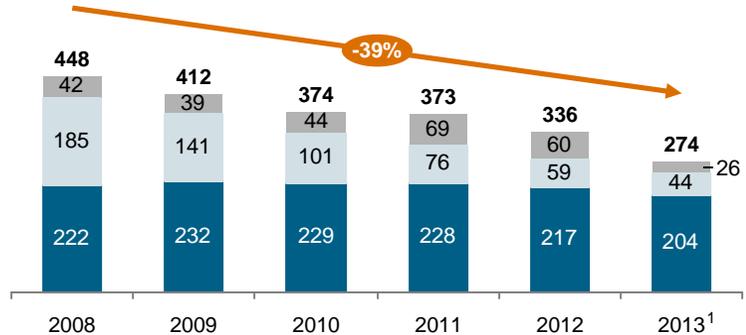


### Konsequentes RWA- bzw. Kapitalmanagement

- Risikoaktiva in 2013 weiter reduziert (rd. -17 Mrd. €)
- Risikoprofil weiter verbessert

■ Erstanwendungseffekt Basel 2.5 ■ Nichtkernbank ■ Kernbank

## Bilanzsummen-Abbau



### Rückführung der Aktiva fortgesetzt

- Bilanzsumme liegt im Jahr 2013 bei 274 Mrd. € (2012: 336 Mrd. €), d.h. rd. 19% unter dem Wert von 2012
- Rückführung v.a. in der Nichtkernbank und bei den Marktwerten Derivate

■ Marktwerte Derivate ■ Nichtkernbank ■ Kernbank

<sup>1</sup> Vor Anpassungen

# 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](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.