

**HSH Nordbank**

**Investoren / Analysten Präsentation**

Prof. Dr. Dirk Jens Nonnenmacher, CEO

02.03.2009



Die in dieser Präsentation enthaltenen Marktinformationen sind zu allgemeinen Informationszwecken erstellt worden und ausschließlich zur Information bestimmt. Sie ersetzen weder eigene Marktrecherchen noch sonstige rechtliche, steuerliche oder finanzielle Information oder Beratung.

Es handelt sich hierbei nicht um eine Kauf- oder Verkaufsaufforderung und diese Präsentation darf nicht zu Werbezwecken verwendet werden.

Die HSH Nordbank AG weist darauf hin, dass die dargestellten Marktinformationen nur für Anleger mit eigener wirtschaftlicher Erfahrung, die die Risiken und Chancen des/der hier dargestellten Marktes/Märkte abschätzen können und sich umfassend aus verschiedenen Quellen informieren, bestimmt sind.

Die in dieser Präsentation enthaltenen Aussagen und Angaben basieren auf Informationen, die die HSH Nordbank AG gründlich recherchiert bzw. aus allgemein zugänglichen, von der HSH Nordbank AG nicht überprüfbar Quellen, die sie für verlässlich erachtet, bezogen hat: Die HSH Nordbank AG hält die verwendeten Quellen zwar für verlässlich, kann deren Zuverlässigkeit jedoch nicht mit letzter Gewissheit überprüfen. Die einzelnen Informationen aus diesen Quellen konnten nur auf Plausibilität überprüft werden, eine Kontrolle der sachlichen Richtigkeit fand nicht statt. Zudem enthält diese Präsentation Schätzungen und Prognosen, die auf zahlreichen Annahmen und subjektiven Bewertungen sowohl der HSH Nordbank AG als auch anderer Quellen beruhen und lediglich unverbindliche Auffassungen über Märkte und Produkte zum Zeitpunkt der Herausgabe darstellen. Trotz sorgfältiger Bearbeitung übernehmen die HSH Nordbank AG und ihre Mitarbeiter und Organe keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der bereitgestellten Informationen und Prognosen.

Dieses Dokument kann nur gemäß den gesetzlichen Bestimmungen in den jeweiligen Ländern verteilt werden, und Personen, die im Besitz dieses Dokuments sind, sollten sich über die anwendbaren lokalen Bestimmungen informieren.

Diese Unterlagen enthalten nicht alle für wirtschaftlich bedeutende Entscheidungen wesentliche Angaben und können von Informationen und Einschätzungen anderer Quellen/Marktteilnehmer abweichen. Weder die HSH Nordbank AG noch ihre Organe oder Mitarbeiter können für Verluste haftbar gemacht werden, die durch die Nutzung dieser Präsentation oder ihrer Inhalte oder sonst im Zusammenhang mit dieser Präsentation entstanden sind.

Die HSH Nordbank AG weist darauf hin, dass eine Weitergabe der vorliegenden Materialien an Dritte nicht zulässig ist. Schäden, die der HSH Nordbank AG aus der unerlaubten Weitergabe dieser Materialien an Dritte entstehen, hat der Weitergebende in voller Höhe zu ersetzen. Von Ansprüchen Dritter, die auf der unerlaubten Weitergabe dieser Materialien beruhen, und damit im Zusammenhang stehenden Rechtsverteidigungskosten hat er die HSH Nordbank AG freizuhalten. Dies gilt insbesondere auch für eine Weitergabe dieser Präsentation oder von Informationen daraus an Personen in den USA.

# Bisheriges Geschäftsmodell muss sich den veränderten Rahmenbedingungen anpassen

## Aktuelles Marktumfeld

- Finanzmarktkrise trifft den gesamten Bankensektor weltweit
  - Massiv gestiegene Kapitalisierungsanforderungen betreffen alle Banken
    - Basel II
    - Höhere Marktanforderungen
  - Staatliche Unterstützungsmaßnahmen für Banken in zahlreichen Ländern
  - Angespannte Refinanzierungssituation für alle Banken
- Drohende globale Rezession

## Situation der HSH Nordbank

- Hohe Bedeutung der Bank für die Kreditversorgung der regionalen Wirtschaft
- Gesundes Kundengeschäft
- Solide Performance und ausgewiesene Expertise in Kerngeschäftsfeldern
- Kapitalisierung vor dem Hintergrund gesteigener Anforderungen (zu) niedrig
- Wertberichtigungen, v.a. im Credit Investment Portfolio, aber auch im Kreditbuch schwächen die Kapitalbasis weiter
- Unsicherer Ausblick durch schwieriges Marktumfeld auch für „klassisches“ Kreditgeschäft

# Vorläufiger Konzernabschluss 2008 nach IFRS

## Ergebnisse per 31.12.2008 in Mio. EUR, Veränderung zu 2007 in %

Zins- u. Provisionsüberschuss	2,0 Mrd. €	+3,6%	Ertragszuwachs im Kundengeschäft
Verwaltungsaufwand	0,9 Mrd. €	-5,0%	Kosten bereits reduziert
Kreditrisikoversorge inkl. PoWB	1,4 Mrd. €	na	Erhöhte Risikoversorge
Weitere Einmaleffekte <sup>1)</sup> (z.B. Lehman Bros, Island)	0,9 Mrd. €	na	Unerwartete Ereignisse
Wertberichtigungen CIP	1,6 Mrd. €	+18%	Marktwertberichtigungen im Kreditersatzgeschäft
Operatives Ergebnis	-2,8 Mrd. €	na	Finanz- und Wirtschaftskrise hinterlässt deutliche Spuren

1) Ausweis in der GuV erfolgt zum Teil in der Kreditrisikoversorge

Internationale  
Finanzmarktkrise

+

Niedrige Kapitalisierung

+

Schwierige  
Refinanzierungssituation

=

Geschäftsmodell muss  
angepasst werden

## Phase der Transformation 2009 – ca. 2012

- Definition der neuen Kernbank
- Abspaltung von nicht-strategischen und Abbauportfolien
- Risikoabsicherung und ausreichende Kapitalisierung
- Prozessoptimierungen in der Kernbank
- Fokussiertes Neugeschäft in Kernbereichen

## Neue Kernbank

- Regional orientiertes Kundengeschäft
- Internationales Sektorgeschäft mit nachgewiesenen Kernkompetenzen und regionaler Verankerung
- FMD als fokussierter Produktlieferant für das Kundengeschäft mit deutlich reduziertem Risikoprofil
- Bilanzsumme 2012 rund 115 Mrd. EUR

## Kernbank

### Regionaler Fokus

- Firmenkunden
- Immobilien
- Private Banking
- Sparkassen

### Internationaler Fokus

- Shipping
- Transport
  - Aviation
  - Transportnahe Infrastruktur (Europa und Asien)
  - Rail (Europa)
- Erneuerbare Energien
  - Wind/Solar (Europa)

### Financial Markets Division

- Unterstützende Kapitalmarktcompetenz für die Marktbereiche und institutionelle Kunden
- Refinanzierung und Liquiditätssteuerung

## Nicht strategisches Geschäft / Abbau

- Refinanzierung von Leasinggesellschaften
- Firmenkundengeschäft in Asien und Skandinavien
- Immobilien in Westeuropa
- Railgeschäft in USA
- Nicht transportbezogene Infrastruktur
- Containerfinanzierungen
- Commodity Finance mit ausländischen Kunden
- Energiegeschäft in USA
- Finanzierung konventioneller Energien
- Financial Markets Division: Geschäfte ohne direkten Kundenbezug zu den Marktbereichen
  
- Credit Investment Portfolio
- Leveraged Finance international
- Eigenanlage-Portfolio
- Problemkredite
- Immobilien in USA

## Regionale Wurzeln

### **HSH Nordbank ist traditionell norddeutsch**

- HSH Nordbank unterstützt regionale Wirtschaft; Marktführer bei Firmenkunden
- Internationale Aktivitäten in Bereichen mit hoher regionaler Bedeutung
- Bedeutender Standort der Flugzeugindustrie und des Lokomotivenbaus
- Hamburg als Drehscheibe im internationalen Warenverkehr; Hafenwirtschaft und Seeschifffahrt entscheidende Branchen für die Region
- Erneuerbare Energien – Windenergie mit Ursprung in Norddeutschland

## Kundenbeziehung

### **Unsere Kundenbeziehung ist unser wichtigstes Asset – bereits seit Jahrzehnten**

- In unseren Kerngeschäftsfeldern sind wir seit langem tätig und haben stabile Kundenbeziehungen
- Auch in zyklisch schwächeren Phasen unterstützen wir unsere Kunden – und werden dies auch weiterhin tun

## Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells

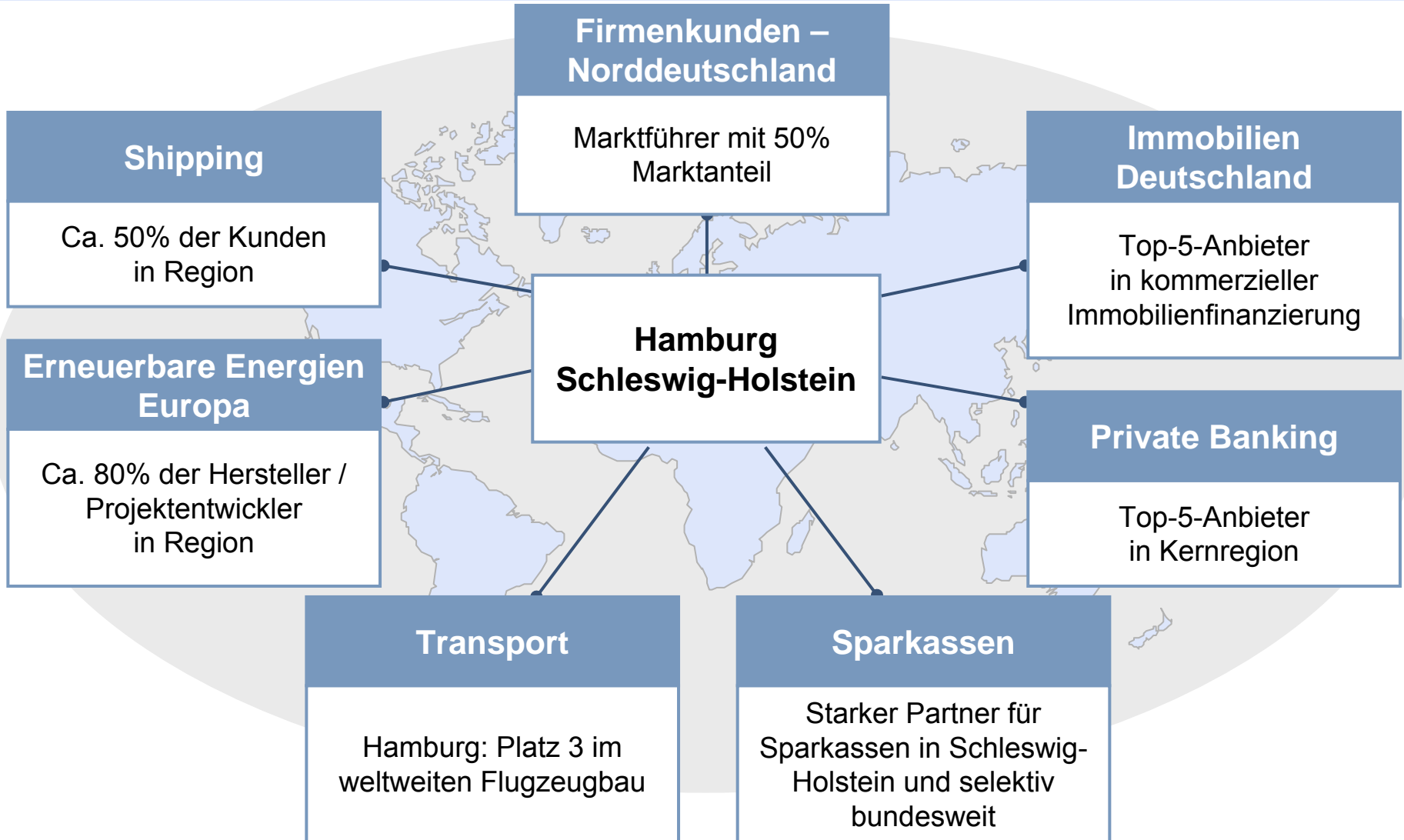
### **Wir setzen auf nachhaltiges Geschäft – keine kurzfristigen Modetrends**

- In unseren Kerngeschäftsfeldern verfügen wir über hervorragende Marktpositionen sowie ausgewiesene und langjährige Expertise
- Nur noch Geschäft mit Kundenbezug und nachhaltiger Wertschöpfung

## Bilanzgröße/ Risikotragfähigkeit

### **Die Bilanzgröße wird den Rahmenbedingungen angepasst**

- Unter den gegenwärtigen Marktbedingungen ist nur eine begrenzte Bilanzsumme refinanzierbar
- Anforderungen an Kapitalunterlegung sind gestiegen





# Kernbanksegmente gut positioniert (1/2)

## Strategie und Positionierung

Anteil an  
Erträgen / Bilanz  
2009

			Anteil an Erträgen / Bilanz 2009
<b>Shipping</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wettbewerbsvorsprung in Risikoselektion und -verwertung als globaler Marktführer in syndizierten Finanzierungen</li> <li>▪ Umfassende Marktdurchdringung</li> <li>▪ Demonstrierte Kompetenz, Marktkrisen erfolgreich zu managen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Stabiler und langfristiger Partner für Schlüsselindustrien und -unternehmen</li> <li>▪ Rund 50% des Geschäftsvolumens in der Region Norddeutschland</li> </ul>	31% / 31%
<b>Firmenkunden</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Marktführer im gehobenen mittelständischen Firmenkundengeschäft in Norddeutschland; Jedes zweite Unternehmen ab 50 Mio. EUR Umsatz in Kernregion ist HSH Nordbank Kunde</li> <li>▪ Breite Produktpalette: Kredit plus Risikoabdeckung</li> <li>▪ Hohe Produktnutzungsquote von 6 pro Kunde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gesicherte Kreditversorgung in Zeiten allgemeiner Neugeschäftsbeschränkung</li> </ul>	21% / 14%
<b>Transport</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Etablierte, globale Top-Kundenbeziehungen</li> <li>▪ Wettbewerbsvorsprung in Risikoselektion und -verwertung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hamburg drittgrößter Standort in der Luftfahrt weltweit</li> <li>▪ Jedes 2. finanzierte Flugzeug ist ein Airbus</li> </ul>	12% / 9%
<b>Immobilien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Allround-Anbieter rund um die Immobilie</li> <li>▪ Top Positionierung und Fokus auf nord- und gesamtdeutschen Markt für kommerzielle Immobilienfinanzierung (inkl. Wohnen)</li> <li>▪ Komplette Produktpalette bis zu Fondslösungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Konzentration auf den deutschen Immobilienmarkt</li> </ul>	8% / 10%

## Kernbanksegmente gut positioniert (2/2)

### Strategie und Positionierung

Anteil an  
Erträgen / Bilanz  
2009

<b>Private Banking</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Konsequente Ausrichtung auf Gesellschafter unserer Geschäftskunden und andere vermögende Privatkunden</li> <li>▪ Erfolgreiches Zusatzprodukt in etablierten Kundenbeziehungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Regional verankertes Angebot für Vermögende</li> <li>▪ Mehr als 95% aller Kunden aus der Region Norddeutschland</li> </ul>	<p>5% / 2%</p>
<b>Erneuer- bare Energien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mehrere Jahre in Folge globaler Marktführer für Finanzierungen von Wind- und Solaranlagen</li> <li>▪ Hervorragendes Branchen Know-how durch frühen Markteintritt und Zugang zu wesentlichen Herstellern aus der Region</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Knapp 80% des Geschäftsvolumens mit regionalem Bezug</li> <li>▪ Stabiler Partner von Zukunftstechnologien</li> </ul>	<p>4% / 4%</p>
<b>Spar- kassen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Breite Produktpalette und zentraler Sparkassen-Dienstleister für Schleswig-Holstein, komplementär zu regionalen Sparkassen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Starker Partner für Sparkassen in Schleswig-Holstein</li> </ul>	<p>2% / 1%</p>
<b>Kapital- markt- geschäft</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Produktlieferant für alle Kundenbereiche (fokussiert auf Zinsen, Währung, Rohstoffe)</li> <li>▪ Refinanzierung und Liquiditätssteuerung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gewachsene Produktexpertise im Risikomanagement für Kunden der anderen Marktbereiche</li> </ul>	<p>17% / 29% <sup>1)</sup></p>

<sup>1)</sup> Cross-Selling-Erträge aus Finanzmarktprodukten sind in Erträgen der Kundenbereiche abgebildet

# Das Standortnetz der Kernbank

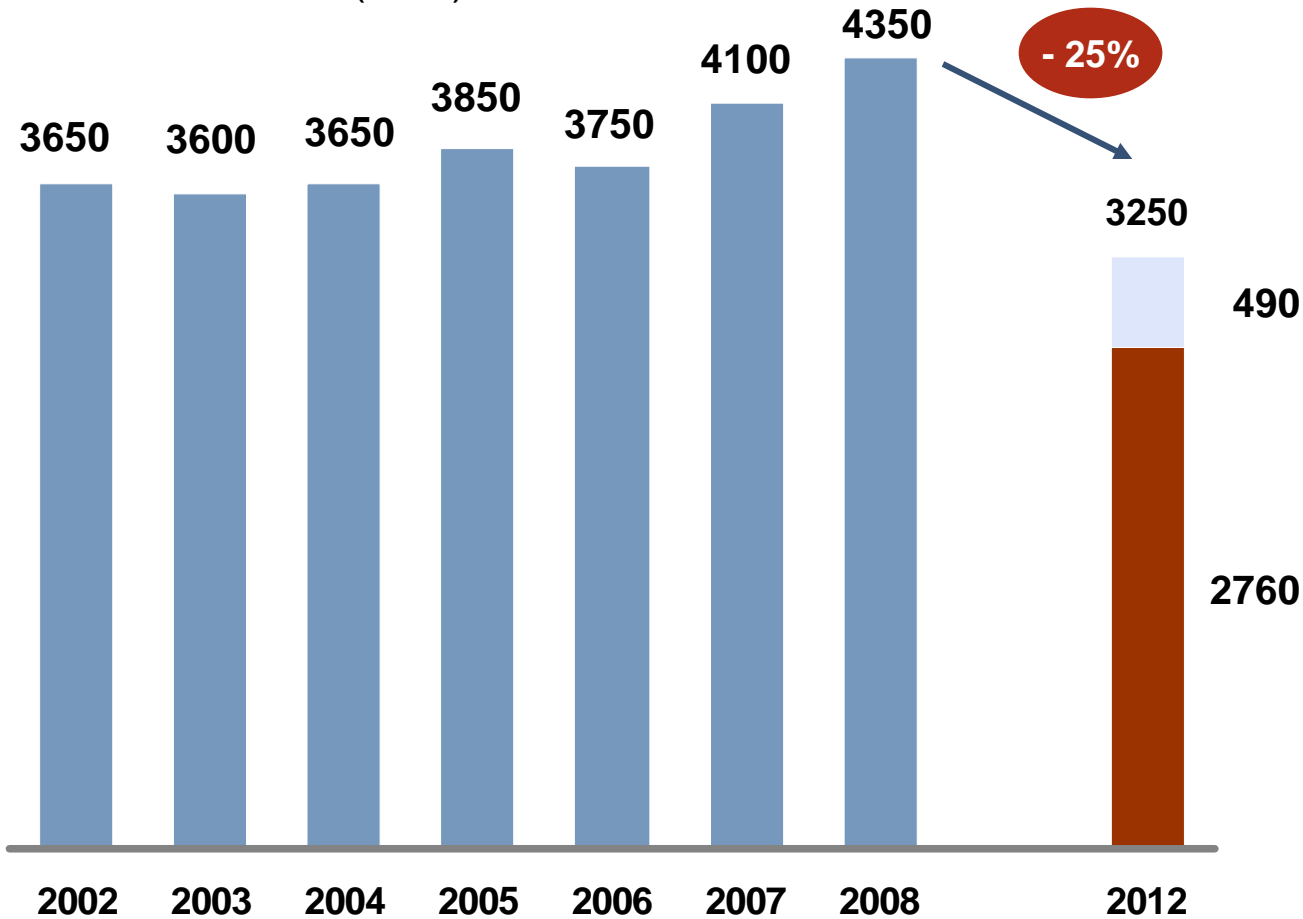


Das Standortnetz wird deutlich verkleinert

- Acht Auslandsstützpunkte bereits geschlossen
- Die restlichen Standorte werden in ihren Aufgaben und Kapazitäten dem geänderten Geschäftsmodell angepasst

# Arbeitsplatzabbau über vier Jahre

## Gesamtbank Vollzeitarbeitskräfte (VAK)



Bis 2012 werden  
1.100 Arbeitsplätze  
im In- und Ausland  
abgebaut

Kernbank

# Stabile Liquiditätsposition durch Zugang zu einer breiten Fundingbasis

- **Liquiditätsmaßnahmen**
  - Verkauf von Aktiva, Ausbau des Deckungsstocks (Pfandbriefe) sowie Schaffung von EZB-fähigem Collateral
  - 2008 wurden Maßnahmen zur Stärkung des Liquiditätsprofils mit einem Volumen von EUR 24,2 Mrd. realisiert,
  - weiteres Potenzial über ca. EUR 5,0 Mrd. für 2009 identifiziert
  
- **Anstieg der Nicht-Banken Einlagen in schwierigem Umfeld**
  - EUR 15,1 Mrd per 31.Dez. 2007
  - EUR 20 Mrd per 31. Aug. 2008
  - EUR 21,8 Mrd per 31.Jan. 2009
  
- **Collateral Pool und Deckungsstock**
  - Ausbau des Collateral Pools (EUR 47,1 Mrd zentralbankfähiger Titel per 31. Dez. 2008) auf Konzernbasis, einschließlich erweiterter Sicherheiten in Form von Firmenkrediten aus unseren Marktbereichen
  - Erweiterter Zugang zu Repo Fasilitäten der Zentralbanken (EZB, NY FED, BoE, Dänische NB, Schweizerische NB)
  - Fortlaufende Begebung von Pfandbriefen aus allen drei Deckungsstöcken (Öffentliche, Hypotheken und Schiffe)
  
- **SoFFin-garantierte Emissionen**
  - Eine der ersten Banken mit Zugang zu SoFFin Garantien
  - EUR 3,0 Mrd. SoFFin-garantierte Anleihen im Januar '09 erfolgreich am Markt platziert
  - Gesamtrahmen für Garantien von EUR 30 Mrd; davon ca. 15 Mrd zur Ausnutzung vorgesehen
  
- **Ausblick:** Weitere Verringerung des Fundingbedarfs durch Reduktion von „Non-Core Assets“

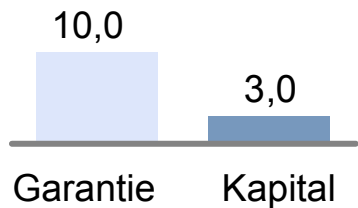
## Transaktionsstruktur

Kapitalisierung und Finanzgarantie



# Transaktionsstruktur kombiniert Kapitalzufuhr mit Risikoentlastung durch Finanzgarantie

**Ausgestaltung der Risikoabschirmung**  
in Mrd. EUR



## Überblick über die Gesamtstruktur

### Kapital

- 100% echtes Stammkapital
- Stabilisierung der Kapitalquoten
- Deckung des Jahresverlustes 2008

### Garantie

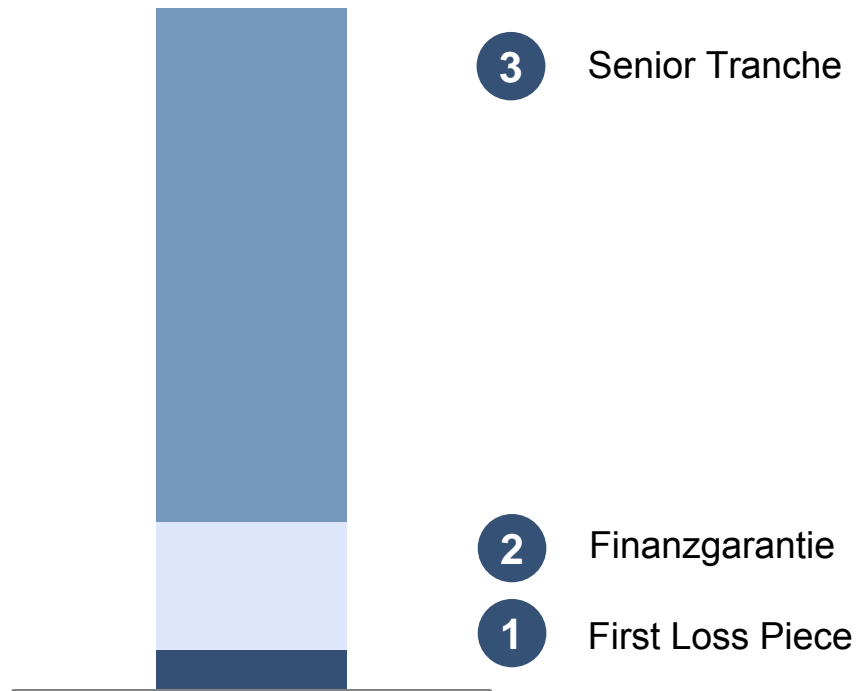
- Abdeckung von unerwarteten Verlusten über die Zweitverlusttranche der Verbriefung
- Absicherung der Altbestände durch eine Finanzgarantie
- Marktkonforme Prämie
- Geplante Tilgung gemäß Ablauf der Portfolien

**Kapitalzuführung durch Anteilseigner**

**Hamburg und Schleswig-Holstein gewähren zusätzlich Finanzgarantie**

# Die Finanzgarantie bewirkt eine starke Reduktion der Risikoaktiva

## Tranchierung des abgesicherten Portfolios



1) First Loss Piece = erwartete kumulierte Risikovorsorge aus dem abgesicherten Kreditgeschäft und CIP

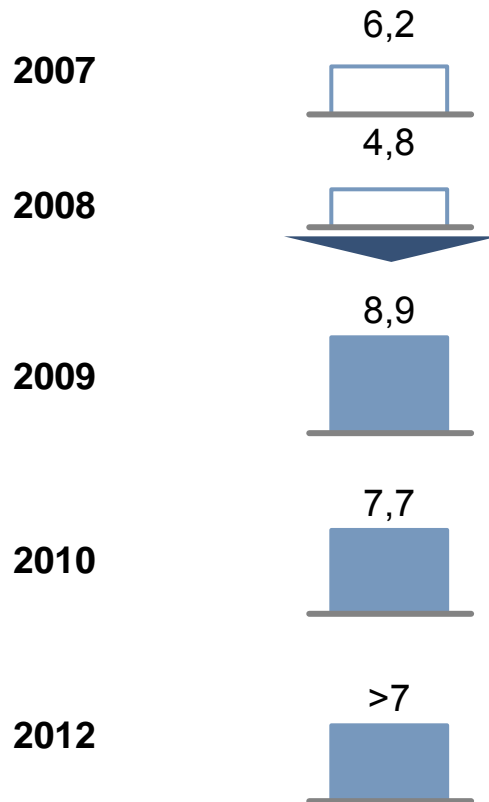
## Vorgehensweise

- 1 First Loss Piece<sup>1)</sup>**
  - Wird vollständig von HSH Nordbank getragen
  - Ist in die Berechnung der erwarteten Kernkapitalquoten eingeflossen
  - Erstverlusttranche muss kapitalisiert werden, somit starke RWA Belastung (Risikogewicht 1250%)
- 2 Second Loss Piece 10 Mrd Euro**
  - Deckt das (unerwartete) Risiko ab, das über das First Loss Piece hinausgeht
  - Aufgrund der bargedeckten Finanzgarantie der Länder müssen die abgesicherten Assets nicht mit Kapital unterlegt werden (Risikogewicht 0%), dadurch keine RWA-Belastung
- 3 Senior Tranche**
  - Wird von HSH Nordbank getragen
  - Ausfall sehr unwahrscheinlich
  - Sehr geringes Risikogewicht von 7%



# Nachhaltige Verbesserung der Kernkapitalquote

## Kernkapitalquote <sup>1)</sup>



### Vergangenheit

- HSH historisch mit schwacher Kapitalisierung

### Mittel- und langfristig

- Transaktion deckt die erwarteten Jahresfehlbeträge 2009/2010 ab
- Kapitalquoten für die Gesamtbank bleiben immer stabil über 7%
- Kapitalquoten für Kernbank werden deutlich darüber liegen

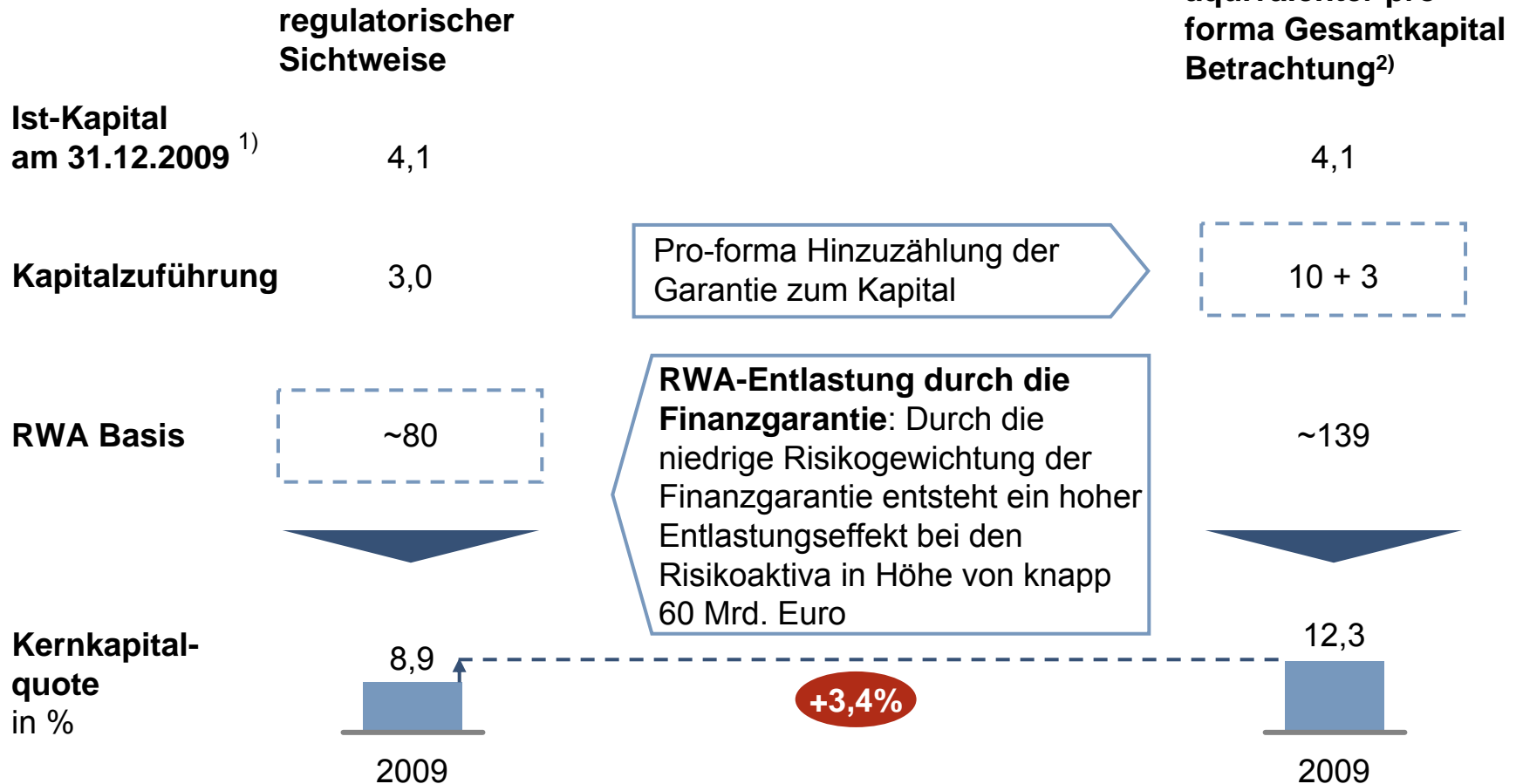
<sup>1)</sup> Bei der Berechnung der Kernkapitalquote wurde eine phasengleiche Thesaurierung unterstellt.

# Garantielösung bewirkt pro-forma eine höhere Kernkapitalquote als die tatsächlich ausgewiesene

in Mrd. EUR

Berechnung der Quoten gemäß ...

äquivalenter pro-forma Gesamtkapital Betrachtung<sup>2)</sup>



1) Bei der Berechnung des Ist-Kapitals wurden der Verlust 2008 sowie der erwartete Verlust 2009 bereits berücksichtigt.

2) Garantie der Länder hat ein regulatorisches Risikogewicht von 0% → pro-forma Einbezug wie Kapital in die Quotenberechnung

## Anhang

### Liquidität und Funding



# Frühzeitig Maßnahmen ergriffen

## Seit 2006

- Qualitative Verbesserung unserer gruppenweiten Liquiditätssteuerung; tägl. Aktualisierung des Liquiditätsreporting
- Aufnahme von langfristigem Fremdkapital nach Wegfall von GTH / AL:
  - EUR Benchmark (EUR 1,5 Mrd)
  - 2 Jumbo Pfandbriefe (je EUR 1,0 Mrd )
  - Lower Tier II Anleihe (EUR 1,75 Mrd)
  - öffentl. GBP Emission (GBP 300 Mio)

## Seit Mitte 2007

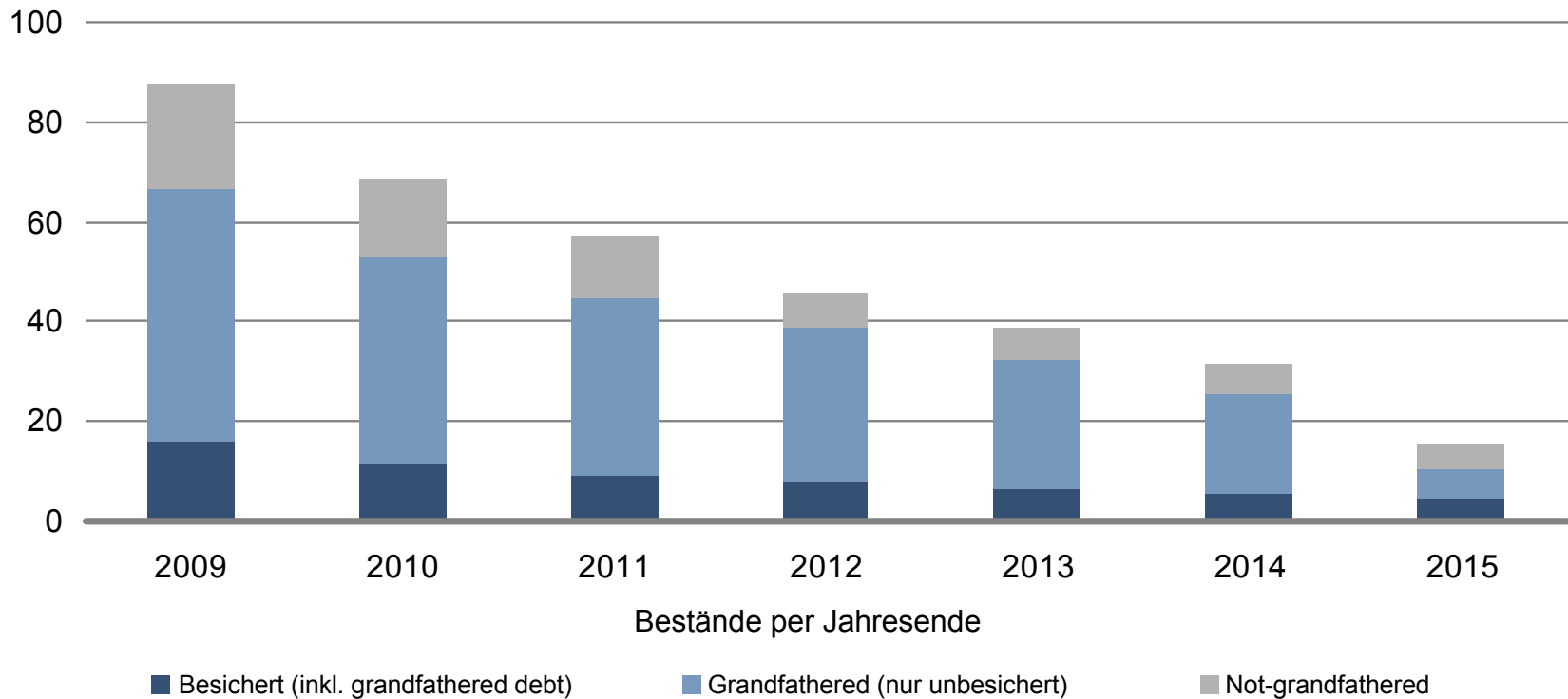
- Stetiger Ausbau des Collateral Pools: EUR 47,1 Mrd per 31. Dez. 2008
- Ausbau und Stabilisierung der Nicht-Banken Einlagen auf EUR 21,8 Mrd per 31. Jan. 2009
- Weltweit erster Jumbo Schiffspfandbrief Januar 2008 (EUR 1,0 Mrd); HSH Nordbank hat Zugang zu allen drei Deckungsstöcken (Öffentliche, Hypotheken und Schiffe)

## Aktuell

- Einführung von Liquiditätsmaßnahmen zur weiteren Optimierung der kurzf. Refinanzierung:
  - Verkauf einzelner Aktiva oder ganzer Portfolien (z.B. Anteile des Credit Investment Portfolio)
  - Restrukturierung von illiquiden Assets für Repo-geschäfte und Deckungsstock
  - Alternatives Funding über Förderbanken (EIB, etc.)
- SoFFin garantierte EUR Emission (EUR 3.0 bn)

# Langsamer Auslauf der langfristigen Verbindlichkeiten

## Fälligkeitsprofil der bis Jan. 2009 begebenen Anleihen in Mrd. Euro



Großteil der ausstehenden Anleihen immer noch staatlich garantiert

# Alle Emissionsprogramme im Überblick

	CP Programm*	ECP/ECD Programm*	Debt Issuance Programm*	US-MTN Programm*
Emittent	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ London Branch</li> <li>▪ New York Branch</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Luxembourg Branch</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ HSH Nordbank AG</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ HSH Nordbank AG</li> <li>▪ New York Branch</li> </ul>
Programmgröße	USD 10 Mrd	USD 10 Mrd	EUR 40 Mrd	USD 15 Mrd
Outstanding	USD 1,54 Mrd	USD 3,117 Mrd	EUR 27,492 Mrd	USD 910 Mio
Währungen	nur USD	Multi currency	Multi currency	Multi currency
max.Lfzt.	364 Tage	365 Tage	unbegrenzt	unbegrenzt
Arranger	JPMorgan	Bank of America	RBS	Goldman Sachs
Dealer	Citi, GS, JPMorgan,	BoA, Barclays, Citi, CS, DB, GS, RBS, UBS, HSH Lux.	Barclays, BNPP, Citi, DB, Dresdner, DZ, GS, HSBC, UniCredit (HVB), SG, RBS, HSH	Citi, DB, GS, HSBC, JPMorgan, HSH N Financial Securities
Paying Agent	JPMorgan	Deutsche Bank	Deutsche Bank	Deutsche Bank

\* per 31. Jan 2009

USD CD Emissionen in den USA ohne jedes Programm, outstanding USD 3,46 Mrd per Ende Januar 2009



**HSH NORD BANK**

**Günter Femers**

Head of Debt Investor Relations  
guenter.femers@hsh-nordbank.com  
Tel: +49 (0)431-900 14601  
Fax:+49 (0)431-900 614601

**Karl Steinle**

Head of Investor Relations & Rating  
karl.steinle@hsh-nordbank.com  
Tel: +49 (0)40 3333 10477  
Fax:+49 (0)40 3333 610477