

Hamburg
Commercial
Bank

Investor Relations Update – Transformation auf dem richtigen Weg

Februar 2019

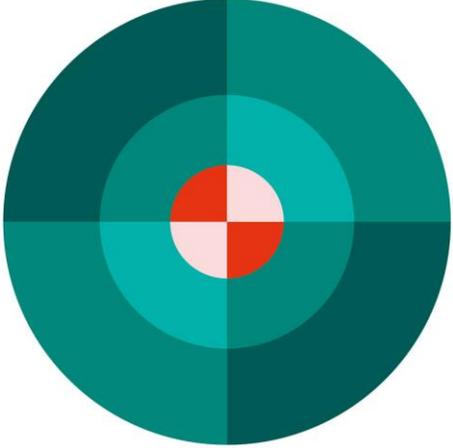
Hamburg Commercial Bank – dafür stehen wir ...

hcob-bank.de



Für uns gibt es nur eine Richtung: Klar voraus.

Wir gehen neue Wege mit neuem Namen.
Als erste Landesbank, die zur privaten Geschäftsbank wird.



Wir sind jetzt eine private Geschäftsbank. In hanseatischer Tradition machen wir klare Versprechen und halten uns daran:

- verlässlich
- zugewandt
- aufrichtig

Unternehmenskunden

Immobilien

Projektfinanzierungen – Erneuerbare Energien und Infrastruktur

Shipping

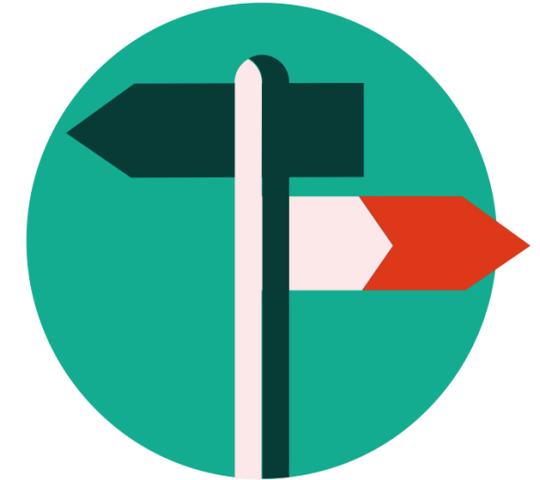
Kapitalmarktgeschäft

Agenda

- 1. Closing – Privatisierungsprozess**
2. Geschäftsmodell & Strategie – Transformationsprozess
3. Vorläufiges IFRS Konzernergebnis 2018
4. Nächste Schritte

Closing – Die Privatisierung wurde abgeschlossen

- ✓ Beihilfefreie Privatisierung des Instituts durch EU-Kommission genehmigt
- ✓ Neue Eigentümer – hohe Fachkompetenz und ausgeprägtes Engagement
- ✓ Vorstand – Kontinuität und nachgewiesene Erfolgsbilanz mit zusätzlicher Expertise des neuen Marktvorstands
- ✓ Übergang des Sicherungssystems vom öffentlichen Sektor zu dem der Privatbanken vorgesehen
- ✓ Befreiung von allen Altlasten – Auflösung der Abbaubank und vorzeitige Kündigung der Garantie
- ✓ Moody's und S&P bestätigen die verbesserte Finanzkraft der HCOB
- ✓ Transformation der Geschäftsstrategie zur Erreichung der Ziele für 2022
- ✓ Start mit sehr solidem Finanzprofil: hohe CET1-Quote und sehr gute Liquiditätsausstattung sowie ein qualitativ hochwertiges Asset-Portfolio



Das Closing ist eine beispiellose Erfolgsgeschichte



EU-Kommissarin Margrethe Vestager: „Die deutschen Behörden haben für die HSH Nordbank eine tragfähige Lösung gefunden, die keine weitere staatliche Unterstützung für die Bank erforderlich macht. Auf der Grundlage des Geschäftsplans des neuen privaten Eigentümers kann die HSH zu einem rentablen Marktteilnehmer werden, der die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland auch weiterhin unterstützt.“

Quelle: Europäische Kommission - Pressemitteilung vom 26.11.2018

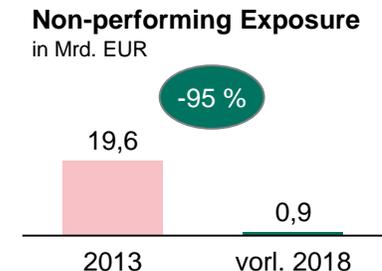
Bereit für den Neubeginn ...

Geschäftsmodell und Privatisierung wurden durch EU-Kommission, EZB und BaFin genehmigt

- Beendigung der EU-beihilferechtlichen Restriktionen eröffnet zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten

Bank wurde von Altlasten befreit und kann sich damit auf eine profitable Zukunft konzentrieren

- Solide NPE-Quote von rd. 2,0 %²
- Beendigung aller Aktivitäten im Zusammenhang mit Altlasten (NPE, Garantie, Abbaubank)
- Reduzierung der Komplexität von Organisation und Prozessen



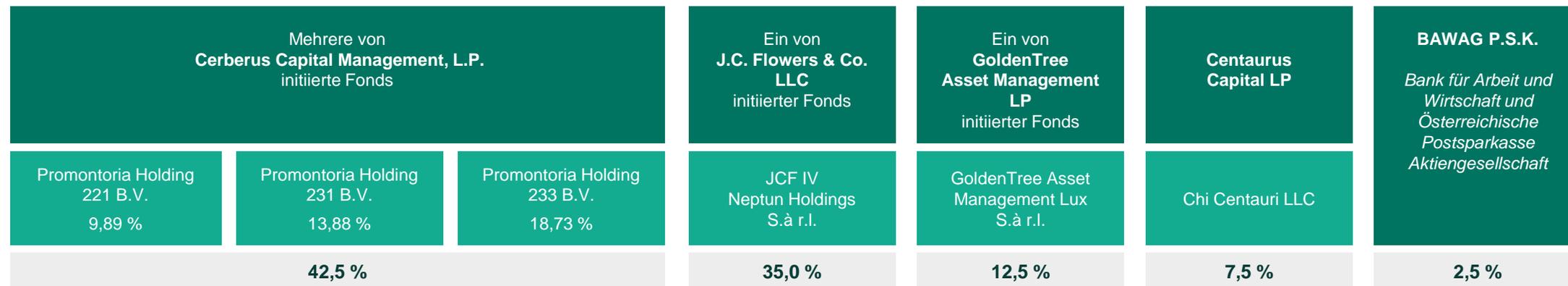
Übergang vom öffentlichen in das private Sicherungssystem:

- DSGVO räumt eine Übergangsfrist von drei Jahren ein, die an eine Vereinbarung mit dem BdB¹ über eine spätere Aufnahme in den Einlagensicherungsfonds (ESF) gebunden ist

¹ Bundesverband deutscher Banken;

² Vorläufig per 31.12.2018

Neue Eigentümer mit ausgeprägter Expertise, belastbarer Erfolgsbilanz und verlässlichem Engagement



Neue Eigentümer mit hervorragender Expertise im europäischen Bankensektor

Cerberus Capital Management, L.P.

Cerberus Capital Management, L.P., gegründet im Jahr 1992, ist mit einem verwalteten Vermögen von über 35 Mrd. USD weltweit führend im Bereich alternative Investments für Complementary Credit, Private Equity und Immobilienstrategien. Mit seinem Hauptsitz in New York City und Niederlassungen in den USA, Europa und Asien ist Cerberus international gut aufgestellt, um in eine Vielzahl verschiedener Assetklassen zu investieren.

J. C. Flowers & Co.

J.C. Flowers & Co. ist eine führende private Investmentgesellschaft mit internationalen Aktivitäten im Finanzdienstleistungssektor. Das 1998 gegründete Unternehmen hat bereits über 15 Mrd. USD in 50 Beteiligungsgesellschaften investiert, die in 17 Ländern über verschiedenen Teilsektoren diversifiziert sind, darunter Banken, Versicherungen und Rückversicherungen, Wertpapierhäuser, Spezialfinanzierungen sowie Vermögensverwaltung und Dienstleistungen. J.C. Flowers & Co. verfügt über Büros in New York und London und verwaltet Assets im Wert von rund 6 Mrd. USD. Weitere Informationen finden Sie unter jfcfo.com.

Die neuen Eigentümer sind gut positioniert, um ihre Mission umzusetzen: „Eine rentable, stabile und erfolgreiche Bank zu schaffen“

Fundierte Expertise

- Hohe Kompetenz im Unternehmens- und Privatkundengeschäft (z. B. Bawag, NIBC)
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz mit der Transformation von Banken und der Einführung von Best Practice
- Verbesserung des Asset/Liability-Managementprozesses und risikoadjustierte Bepreisungsstrategien

Hohes Engagement

- Keine Dividendenausschüttungen im Planungszeitraum erwartet
- Keine Veränderung der Eigentümerstruktur für mindestens drei Jahre
- Starker finanzieller Rückhalt durch vorhandene Kapitalressourcen

Moderate Risikobereitschaft

- Nachgewiesene Erfolgsbilanz im Bankgeschäft, in der Risikoreduzierung von Altlasten sowie nicht zum Kern gehörender Assets und Geschäfte
- Solide Risikoprofile bei den Bank-Investments unterstreichen eine angemessene und moderate Risikobereitschaft

Nutzung von Chancen

- Befreit von Altlasten gibt es bei der HCOB erhebliches Entwicklungspotenzial
- Aufbauend auf der bestehenden Kundenbasis und durch die Einführung von Best Practice wird eine deutliche Verbesserung der Rentabilität erwartet

Der Vorstand – Effektive Aufstellung und ausgeprägte Expertise



Stefan Ermisch
CEO

- Geboren 1966 in Bonn
- Chief Executive Officer (CEO) der HSH Nordbank AG seit dem 10.06.2016
- Mehr als 16 Jahre Erfahrung in Vorstandspositionen bei privaten Geschäftsbanken und im öffentlichen Sektor im In- und Ausland



Ulrik Lackschewitz
CRO und stellvertretender CEO

- Geboren 1968 in Bro (Schweden)
- Chief Risk Officer der HSH Nordbank AG seit dem 01.10.2015 und stellvertretender CEO seit dem 10.12.2018
- Zuvor war Ulrik Lackschewitz Group Head of Financial and Risk Control der NordLB (2011) und berichtete direkt an den Vorstand



Dr. Nicolas Blanchard
CCO

- Geboren 1968 in Genf (Schweiz)
- Chief Clients and Products Officer (CCO) der HSH Nordbank AG seit dem 10.12.2018
- Von 2012 bis 2017 leitete er im Bankhaus Lampe KG die Bereiche Private & Wealth Management, Corporate Banking, Corporate Finance, Capital Markets, Institutional Clients und Legal



Oliver Gatzke
CFO

- Geboren 1968 in Hamburg
- Chief Financial Officer (CFO) der HSH Nordbank AG seit dem 01.07.2016
- Ehemals Partner der KPMG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (seit 2007) mit Schwerpunkt Transaktions- und Restrukturierungsberatung von Finanzdienstleistungsinstituten

Ratingagenturen erwarten eine verbesserte Finanzkraft

MOODY'S

Erhöht HSH Emittentenrating auf Baa2, kurzfr. Rating auf P-2 (28.11.2018)

"Moody's considers HSH's standalone credit profile to have significantly improved as a result of a balance sheet clean-up that accompanied the ownership change as expressed by the upgrade of its BCA to ba2 from b3. The rating agency considers the bank to now be significantly de-risked and simplified, with asset quality metrics developing more in line with its peers and improved cost structures. In particular, the carve-out of non-performing assets has, in conjunction with the sustainably improved capitalisation of the bank, resulted in an improved overall solvency profile."

STANDARD
& POOR'S

Neues Rating von S&P nach dem Closing (06.12.2018)

"Following the successful privatisation, HSH Nordbank can now execute its multiyear transformation to a more sustainable and efficient mid-size corporate lender, supported by a clean balance sheet and large liquidity buffer. HSH Nordbank's sizable buffer of subordinated debt would likely help to protect senior unsecured creditors if the bank failed and was subject to a bail-in resolution action.

The stable outlook reflects our view that the privatisation and ensuing transformation enables HSH Nordbank's management to build on its solid capitalization and current good asset quality, and that results will materialise only over the coming two to three years."

¹ Siehe auch letzte Veröffentlichungen der Ratingagenturen auf der Homepage der Hamburg Commercial Bank AG: <http://www.hcob-bank.de/de/investorrelations/rating/rating.js>

Hamburg Commercial Bank – Rating-Überblick

	Moody's ¹	S&P ¹
Emittentenrating		
Kontrahentenrating	Baa2, stabil	BBB+, stabil
Einlagenrating	Baa2, stabil	–
Emittentenrating (langfristig)	Baa2, stabil	BBB, stabil
Kurzfristige Verbindlichkeiten	P-2, stabil	A-2, stabil
Stand-alone Rating (Finanzkraft)	ba2, stabil	bbb- stabil
Emissionsratings (besicherte Emissionen)		
Öffentlicher Pfandbrief	Aa2, stabil	–
Hypothekenspfandbrief	Aa2, stabil	–
Schiffspfandbrief	A3, stabil	–
Emissionsratings (unbesicherte Emissionen)		
„Preferred“ Senior Unsecured Debt	Baa2, stabil	–
„Non-Preferred“ Senior Unsecured Debt	Baa3, stabil	–
Nachrangige Verbindlichkeiten (Tier 2)	Ba3, stabil	–

Geschäftssegmente im Überblick

Wir setzen weiterhin auf vertraute und bewährte Geschäftsfelder; einige davon bauen wir aus

Asset Based Finance

- **Immobilien:** Bedeutender Finanzpartner in deutschen Metropolregionen mit hoher Marktdurchdringung, ausgeprägter Expertise für komplexe Strukturierungslösungen und hoher Transaktionssicherheit
- **Shipping:** Gute Marktdurchdringung in Zielmärkten und -segmenten mit langjährigen Kundenbeziehungen

Unternehmenskunden & Projektfinanzierung

- **Unternehmenskunden:** Hervorragende Finanzierungs-Expertise – Gesundheitswesen, Industrie- und Dienstleistungssektor, Handel und Lebensmittelindustrie, integrierte Unternehmensfinanzierungen (z. B.: LBO, M&A)
- **Projektfinanzierung:** Hohe Marktdurchdringung im Bereich erneuerbare Energien (Top Finanzpartner in Europa) sowie bei Infrastruktur und Logistik, hohe Beratungs- und Strukturierungskompetenz

Capital Markets & Products

- Langjährige und etablierte Geschäftsbeziehungen zu institutionellen Kunden, Banken und Finanzdienstleistern
- Underwriting, Syndizierung und Arrangement von Darlehen und Kapitalmarktfinanzierungen
- Steuerung und Sicherung von Marktpreisrisiken im Rahmen des Risikomanagements

Agenda

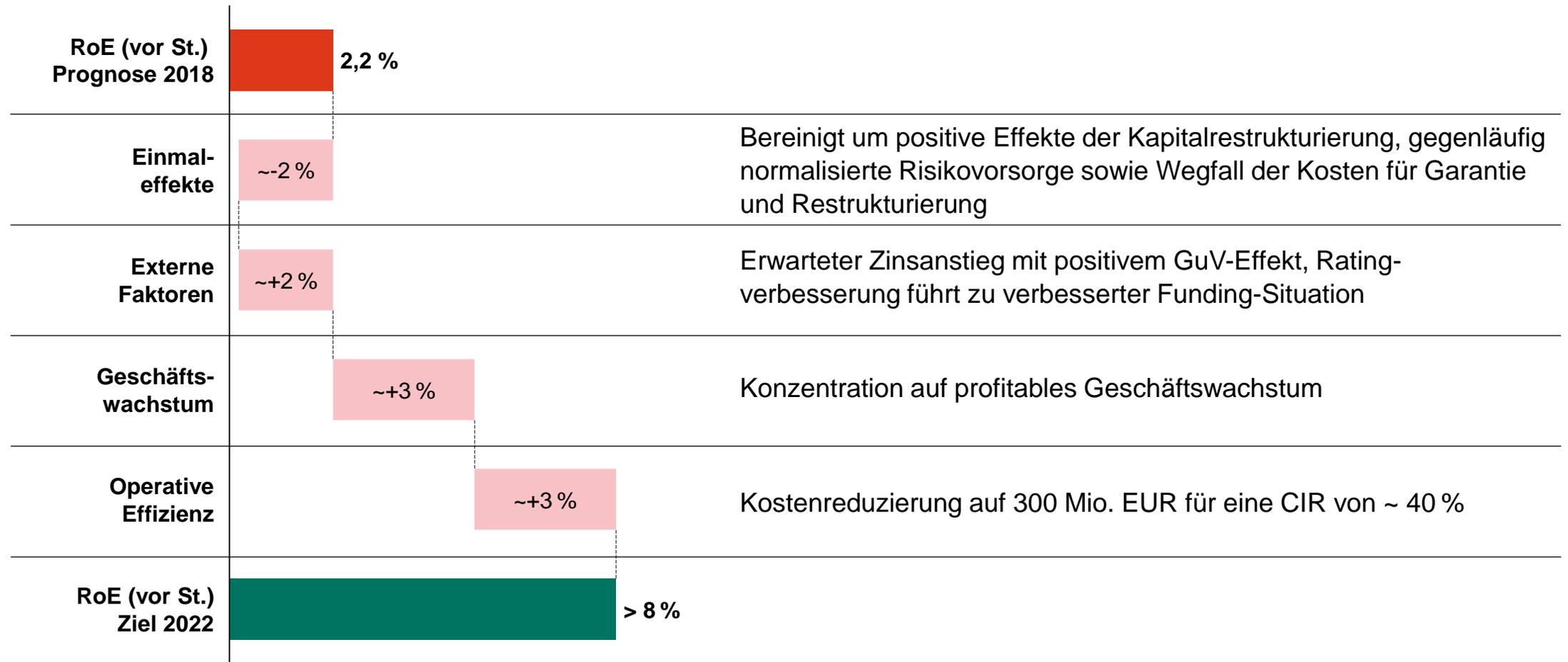
1. Closing – Privatisierungsprozess
- 2. Geschäftsmodell & Strategie – Transformationsprozess**
3. Vorläufiges IFRS Konzernergebnis 2018
4. Nächste Schritte

Ziel der Transformation – eine nachhaltig profitable Bank

	Ziel für 2022	Vorläufig 2018	
Kapitalausstattung CET1 	~ 16 %	18,4 %	... bereits über Plan
Kreditqualität NPE-Quote 	~ 2 %	~ 2 %	... Ziel nach Durchführung der Portfoliotransaktion erreicht
Bilanzsumme in Mrd. Euro 	~ 52	55	... Ziel nach Reduzierungen im Jahr 2018 nahezu erreicht (inkl. der Portfoliotransaktion)
Kosten CIR 	~ 40 %	27 % ¹	... nachgewiesene Erfolge bei der Kostenreduzierung, weitere Maßnahmen werden umgesetzt
Rentabilität RoE vor St. 	> 8 %	2,2 %	... rentables Wachstum, Kosteneinsparungen und operative Effizienz

¹ Inkl. Einmaleffekte, im Wesentlichen aus der Neubewertung der Hybridkapitalinstrumente, bereinigte CIR: 88%

Verpflichtung zu > 8 % RoE für nachhaltiges Wachstum



Eine klare Vision für eine grundlegende Transformation

Initiativen zur Verbesserung der Rentabilität und des RoE

Profitable Produkte und effizienter Vertrieb

Angebot von Kreditlösungen & wertsteigerndem Cross-Selling, um den Erfolg unserer Kunden zu steigern

Kapitaleffizienz RoE-fokussierte Produkte & Dienstleistungen	Wettbewerbsfähige Refinanzierung Geringere Finanzierungskosten mit verbesserten Ratings	Operative Effizienz Geringere Komplexität für eine effizientere Kostenbasis	Hochkompetentes Team Dynamische Mitarbeiter für die Transformation
<ul style="list-style-type: none">• Disziplinierte Preisgestaltung• Kapitaleffiziente Darlehensstrukturen• Cross-Selling mit niedrigem Kapitaleinsatz• Laufende RWA-Optimierung	<ul style="list-style-type: none">• Diversifizierte Refinanzierungsquellen• Einlagenmix Wholesale vs. Retail• Positive Ratingentwicklung	<ul style="list-style-type: none">• Prozesse ermöglichen vs. differenzieren• Prozesse in gewünschter Qualität zu akzeptablen Kosten ermöglichen	<ul style="list-style-type: none">• Leistungsorientierte Unternehmenskultur, die auf Rentabilität, RoE und dem Erfolg unserer Kunden basiert

Kundenzentriertes Geschäftsmodell ...

Disziplinierter Kapitaleinsatz und operative Effizienz bei gleichzeitiger Erfüllung der Kundenbedürfnisse

Optimierung Aktivseite

Ausbau der Segmente Unternehmenskunden und Immobilien

Neugeschäft in diesen Segmenten wird das Fälligkeitsprofil des bestehenden Portfolios ausgleichen und zu stabiler Bilanz mit attraktivem Renditeprofil führen

Risiko-/Ertragsprofil im Neugeschäft

- Konzentration auf die Qualität der Assets statt auf Marktanteile, basierend auf tragfähigen, bestehenden Geschäftsbeziehungen
- Kontinuierliche Intensivierung internationaler Aktivitäten; zahlreiche Kunden sind im Ausland tätig – Geschäftserweiterung mit diesen:
 - Projektfinanzierung: Expansion außerhalb von Europa
 - Immobilien: Österreich, Benelux-Länder, Frankreich und Großbritannien

Risikobewusste Geschäftsausweitung

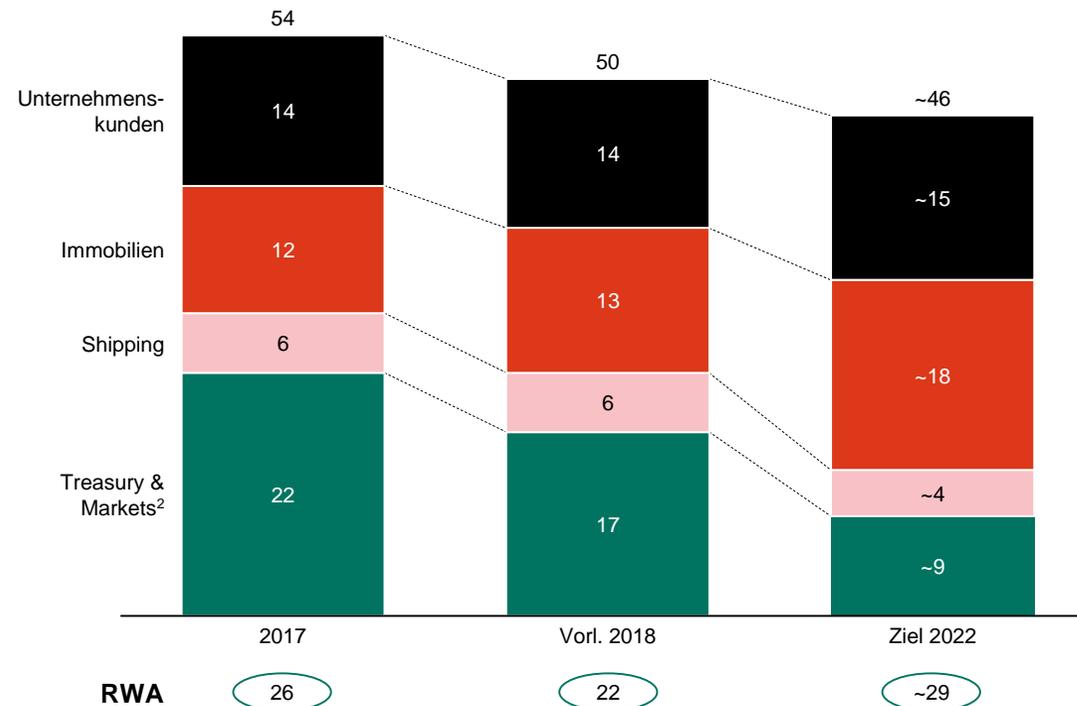
Sehr komfortables Risikoprofil, leichter Anstieg bei den RWA getrieben durch Veränderungen in der Bilanzstruktur (Ausbau Kreditgeschäft in oben genannten Segmenten bei gleichzeitiger Optimierung der Passivstruktur)

¹ Mögliche Rundungsdifferenzen; ² Vor Reorganisation im Rahmen des Transformationsprozesses

Zukünftiges Geschäft: Ausbau bestehender Stärken plus ausgewählte internat. Aktivitäten

Auszug aus der Aktivastruktur¹ – EaD nach Marktbereichen

in Mrd. EUR

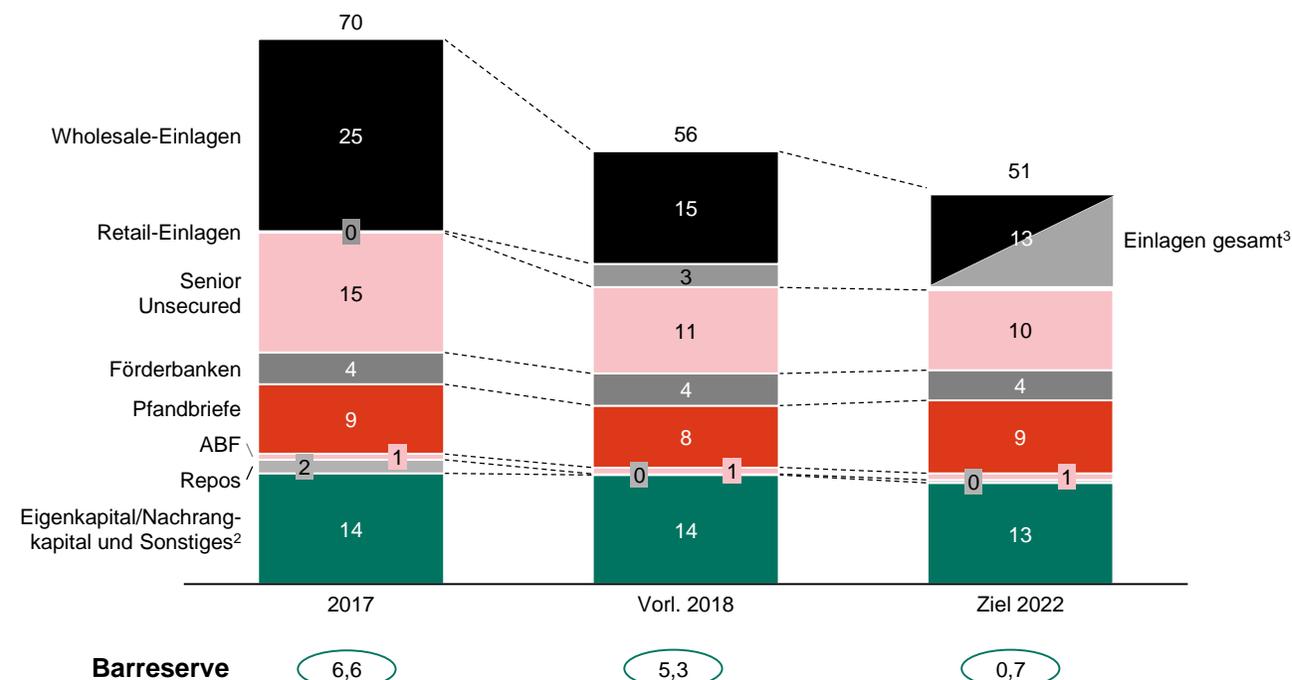


Weitere Optimierung der Passivseite

- Reduzierte Wholesale-Einlagen mindern Konzentrationsrisiken
- Retail-Funding über Online-Plattform Deposit Solutions (Zinspilot, Check24, Deutsche Bank) etabliert, aktuelles Volumen rd. 3 Mrd. EUR
- Hohe Liquidität drückt Rentabilität, aktive Minderung des Liquiditätsüberschusses durch reduzierte Wholesale-Einlagen und Barreserve
- Senkung der Finanzierungskosten als wichtiger und realistischer Hebel zur Steigerung der Rentabilität
 - Bereits vor der Privatisierung (seit Herbst 2017) wurden die Refinanzierungskosten gesenkt
 - Rating-Upgrades nach dem Closing stärken Refinanzierungssituation
 - Erwartete Annäherung an Refinanzierungsniveaus der Wettbewerber

Verringerung Konzentrationsrisiken durch reduzierte Wholesale-, erhöhte Retail-Einlagen

Struktur der Passivseite¹ – geschätztes Bilanzvolumen
in Mrd. EUR



¹ Mögliche Rundungsdifferenzen

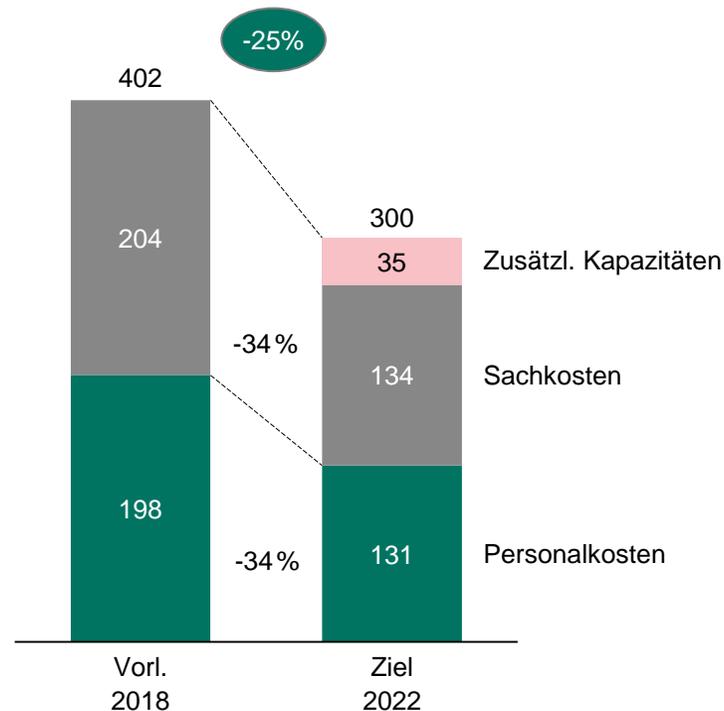
² Im Wesentlichen Handelspassiva, Rückstellungen und negative Marktwerte von Derivaten sowie sonstige Produktkategorien; Reduzierung hauptsächlich aufgrund von geringeren Handelspassiva

³ Zusammensetzung abhängig vom Zinsumfeld

Verwaltungskosten reduzieren

Verwaltungsaufwendungen

in Mio. EUR



Kontinuierliche Verbesserung der Effizienz – Raum für Investitionen schaffen

Verwaltungsaufwand um rund 100 Mio. EUR / ~25 % reduzieren, durch weniger Komplexität und verbesserte betriebliche Effizienz

Sachkosten um 70 Mio. EUR / ~34 % reduzieren u. a. durch:

- Modernisierung der IT-Landschaft und Outsourcing, um von der Expertise externer Partner zu profitieren
- Reduzierte externe Beraterkosten
- Beendigung aller Aktivitäten im Zusammenhang mit Altlasten (u. a. NPE, Garantie, Privatisierungsprozess)

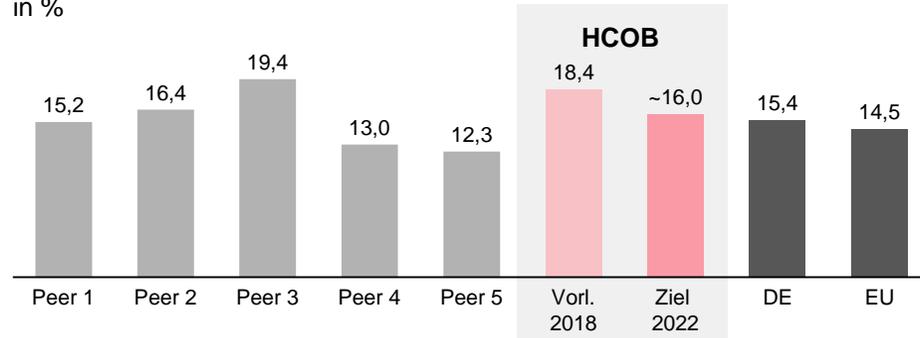
Personalkosten um etwa 70 Mio. EUR / ~34 % reduzieren

Zusätzliche Kapazitäten von 35 Mio. EUR für laufende Personal- und Sachkosten nach Umsetzung der Transformation eingeplant

Gut aufgestellt mit soliden KPIs im Zielbild – Wettbewerbsvergleich

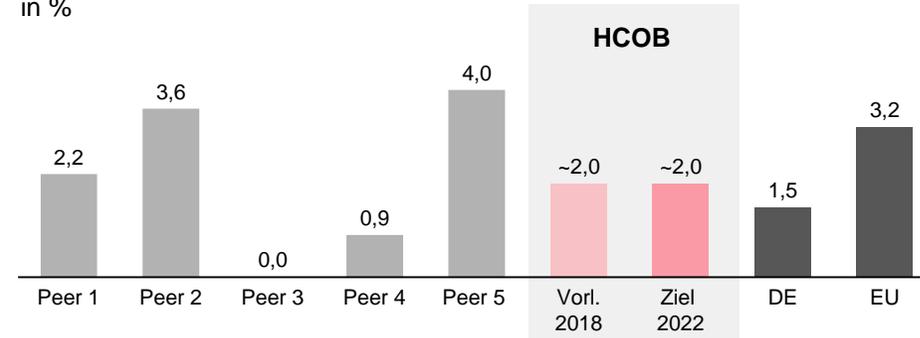
Kapitalisierung – CET1-Quote

in %



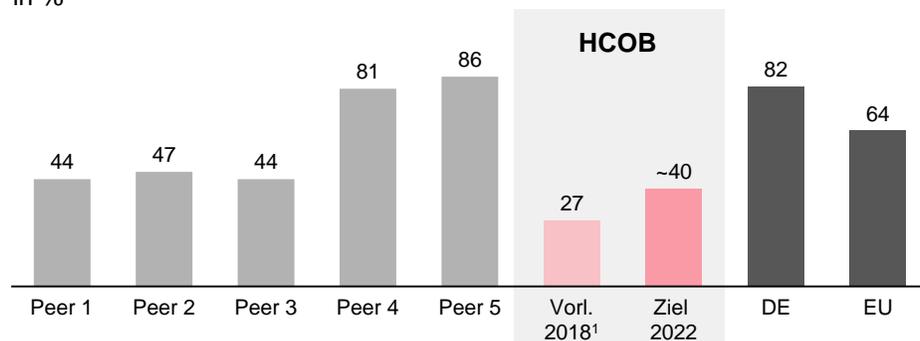
Assetqualität – NPE-Quote

in %



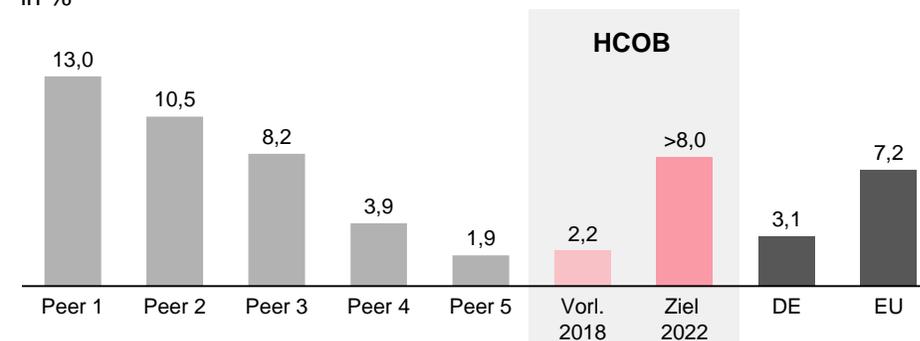
Kosten – CIR

in %



Rentabilität – RoE

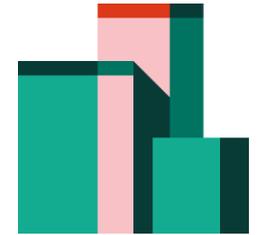
in %



Quelle: Wettbewerber (Peers): wie zum H1 2018 veröffentlicht; DE und EU: EBA Risk Dashboard, 2018-Q2; ¹ Inkl. Einmaleffekte, die sich im Wesentlichen aus der Neubewertung der Hybridinstrumente ergeben, bereinigte CIR: 88%

Immobilien – Führender Anbieter von Immobilienfinanzierungen mit guter Marktdurchdringung und ausgezeichneter Fachkompetenz

- Bedeutender Anbieter von gewerbl. Immobilienfinanzierungen in deutschen Metropolregionen mit hoher Marktdurchdringung
- Etablierte, langjährige Geschäftsbeziehungen zu deutschen und internationalen professionellen Immobilieninvestoren sowie Projekt- und Immobilienentwicklern
- Kontinuierliche Ausweitung der Kundenbasis durch die Gewinnung neuer Zielkunden
- Starkes Leistungsspektrum mit individuellen Finanzierungslösungen für Bestandsimmobilien, Portfolios, Projektentwicklungen und Sanierungen
- Hervorragende Objektkompetenz im Front- und Backoffice, hohe Zuverlässigkeit gegenüber Investoren, effiziente und damit schnelle Kreditentscheidungsprozesse
- Diversifiziertes, langfristig rentables Portfolio und ein sehr gutes Rendite/Risiko-Profil aus Wohn-, Büro- und Einzelhandelsimmobilien



Immobilien

Strategische Ausrichtung

- Intensive Bemühungen um das Potenzial, das sich aus der Unterstützung internationaler Investoren bei der Erschließung des deutschen Marktes ergibt
- Internationales Outbound-Geschäft durch Nähe zu internationalen Kunden ermöglicht schnelle Umsetzung von Neugeschäft, insb. in Österreich, Benelux-Ländern, Frankreich und Großbritannien
- Maßgeschneiderte Lösungen in der Projektfinanzierung sowie im Risiko- und Liquiditätsmanagement

Projektfinanzierungen – Gute Marktposition als Basis für weiteren Geschäftsausbau

- Hohe Marktdurchdringung in den Bereichen erneuerbare Energien (die Bank gehört hier zu den bedeutenden Finanzpartnern in Europa) sowie Infrastruktur & Logistik
- Sehr starke Positionierung in unseren Kernmärkten entlang der Wertschöpfungskette
- Hohe Beratungskompetenz, umfassende Projekt- und Strukturierungskompetenz
- Breites Angebot an High-Performance-Lösungen:
 - Strukturierte Finanzierungen auf Projekt- und Unternehmensebene
 - Risikoabsicherung und Avalgeschäft
 - Zahlungsverkehr und Cash-Management
 - Transaktionsberatung, z. B. M&A



Strategische Ausrichtung

- **Energie & Versorger** – Schwerpunkt auf Hersteller, Projektentwickler, Energieleistungsverträge und Investoren (auf Projekt- und Sponsoringebene); weiterer Ausbau der hervorragenden Positionierung in etablierten Märkten, insbesondere in Skandinavien, Irland und den Niederlanden, sowie Umsetzung der ersten Projekte außerhalb von Europa
- **Infrastruktur & Logistik** – Schwerpunkt auf Kunden und Projekte in der Verkehrs-, Energie- und Telekommunikationsinfrastruktur (Nischen und neue Segmente), Ausbau der hervorragenden Positionierung im Breitbandbereich, Schwerpunkte z. B. Finanzierung von Schienenfahrzeugen (Lokomotiven und Güterwagen)

Unternehmenskunden – Branchenexpertise und kundenspezifische Lösungen für größere mittelständische Unternehmen

- Etablierter Finanzierungspartner in der Wirtschaftsmetropole Hamburg und in Norddeutschland
- Wachstumssegment Industrie und Dienstleistungen: mit individuellen Lösungen und Standorten, kundennah in ganz Deutschland
- Zu den Schwerpunktbranchen gehören Handel, Textil- und Lebensmittelindustrie
- Anerkannte Branchenkompetenz und starke Marktposition im Gesundheitswesen
- Wettbewerbsdifferenzierung durch integrierte Unternehmensfinanzierungen mit Beratung in den Bereichen Strukturierte Finanzierungen, Leveraged Buy-outs, Mergers & Acquisitions

Strategische Ausrichtung

- Stärkung des mittelständischen Unternehmenskundengeschäfts mit dem Ziel, langfristige und rentable Kundenbeziehungen auf Basis von Branchen-, Produkt- und Beratungskompetenz aufzubauen
- Expansion in den Schwerpunktbranchen Einzelhandel, Lebensmittel, Gesundheitswesen und Industrie & Dienstleistungen, selektives Wachstum mit Großkunden
- Stärkung des Profils einer integrierten Corporate Finance Bank durch Ausbau der Beratungskapazitäten
- Nachhaltige Stabilisierung der Cross-Selling-Quoten durch Stärkung der Vertriebsstrategien und bessere Integration von Produkt- und Kundenabteilungen



Ernährung



Industrie & Dienstleistungen



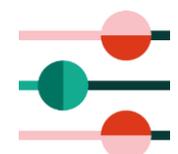
Handel



M & A



Gesundheit



Structured Finance

Shipping – Hohe Industrieexpertise – selektive Weiterentwicklung des Portfolios

- Gute Marktdurchdringung in Zielmärkten und -segmenten mit langjährigen Kundenbeziehungen
- Globale Expertise mit hoher Finanzierungs- und Strukturierungskompetenz in einem langfristigen Wachstumsmarkt
- Ausgezeichneter Kundenzugang in den wichtigsten Schifffahrtsmärkten in Hamburg, Athen, Singapur, New York und Skandinavien
- Individuelle Lösungen: Risikomanagement, Globales Cash Management und M&A-Beratung sowie Underwriting
- Portfolio besteht aus relativ junger Flotte mit solidem Ertragspotenzial



Shipping

Strategische Ausrichtung

- Ausgewähltes Neugeschäft in einem sich erholenden Markt mit Zielkunden
- Schwerpunkt auf mittlere und größere Reedereien, generell wachsende Bedeutung von Corporates
- Diversifiziertes Portfolio mit Containern, Bulkern und Tankschiffen, selektives Engagement in besonderen Marktsegmenten (z. B. Autotransporter)
- Erschließung zusätzlicher Geschäftspotenziale, wenn Wettbewerber den Markt verlassen (Markt mit hohen Eintrittsbarrieren)

Capital Markets & Products – unterstützen Kunden aller Marktsegmente mit Expertise und langjähriger Erfahrung im Kapitalmarktgeschäft

- Umfassendes Kapitalmarkt Know-how für das Design von individuellen, auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnittenen Lösungen
- Underwriting, Syndizierung und Arrangement von Darlehen und Kapitalmarktfinanzierungen wie z.B. Schuldscheindarlehen oder Inhaberschuldverschreibungen
- Corporate Advisory in Bezug auf Marktpreisrisiken (Risikomessung, -bewertung und -steuerung)
- Steuerung und Sicherung von Marktpreisrisiken im Rahmen des Risikomanagements
- Langjährige und etablierte Geschäftsbeziehungen zu institutionellen Kunden, Banken und Finanzdienstleistern
- Ganzheitliche Betreuung des nationalen und internationalen Cash-Managements
- Aktives Anlagemanagement für Termingelder, Schuldscheindarlehen und Anleihen sowie individuelle Anlagekonzepte
- Bereitstellung von Dienstleistungen der neuesten Generation (z.B. Zugänge zu Handelsplattformen) und Weiter-/Entwicklung von Produkten



Capital Markets &
Products

Strategische Ausrichtung

- Neugeschäft durch Konsortialfinanzierungen („originate-to-distribute“)
- Ausbau der Retail-Einlagen über die Online-Plattform und risikobewusster Ausbau der Handelsbuchaktivitäten
- Digitalisierung und Entwicklung entsprechender Produkte und Dienstleistungen
- Unterstützung der Marktsegmente mit Kapitalmarktlösungen zur Umsetzung ihrer Wachstumsstrategien
- Umfassende Beratung und maßgeschneiderte Lösungen für interne und externe Kunden

Agenda

1. Closing – Privatisierungsprozess
2. Geschäftsmodell & Strategie – Transformationsprozess
- 3. Vorläufiges IFRS Konzernergebnis 2018**
4. Nächste Schritte

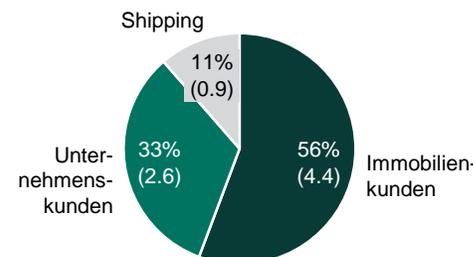
Vorläufiges IFRS Konzernergebnis 2018: Ergebnis vor Steuern von 97 Mio. EUR

- Gesamtertrag von 1.586 Mio. EUR (Vj.: 1.547 Mio. EUR), wobei beide Jahre neben den rein operativen Ergebnissen auch von erheblichen außerordentlichen Effekten geprägt wurden, etwa von der Neubewertung hybrider Finanzinstrumente und Wertpapierverkäufen
- Risikovorsorge von -367 Mio. EUR (Vj.: -1.276 Mio. EUR), insbesondere PoWB¹ aufgrund zunehmend unsicheren volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen
- Verwaltungsaufwand von -402 Mio. EUR (Vj.: -481 Mio. EUR) deutlich weiter reduziert, Restrukturierungsprogramm verläuft planmäßig
- Restrukturierungsaufwand von -366 Mio. EUR (VJ: -66 Mio. EUR) für den umfassenden, mehrjährigen Transformationsprozess
- Ergebnis vor Steuern von EUR 97 Mio. (Vj.: EUR -453 Mio.)

- CET1-Quote auf hohem Niveau: 18,4 % (31.12.2017: 15,6 %²)
- NPE-Quote von rd. 2,0 % (31.12.2017: 10,4 %)
- CIR: 27 %³ (31.12.2017 31 %)
- Liquiditätsquoten: LCR 225 %, NSFR 122 %
- Leverage Ratio: 7,3 % (31.12.2017: 7,7 %)

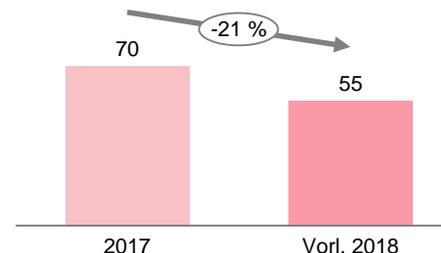
¹ Portfoliowertberichtigungen; ² Ohne Ländergarantie; ³ Inkl. Einmaleffekte, im Wesentlichen aus der Neubewertung der Hybridinstrumente, bereinigte CIR: 88%

Netto-Neugeschäft: 8,0 Mrd. EUR (Vj. 8,5 Mrd. EUR)



Brutto-Neugeschäft inkl. Syndizierungen 8,4 Mrd. EUR (Vj. 8,6 Mrd. EUR), Netto-Neugeschäft 8,0 Mrd. EUR; ausgewählt nach strengen Risiko-/ Rendite- und Rentabilitätsanforderungen

Konzern-Bilanzsumme in EUR Mrd.

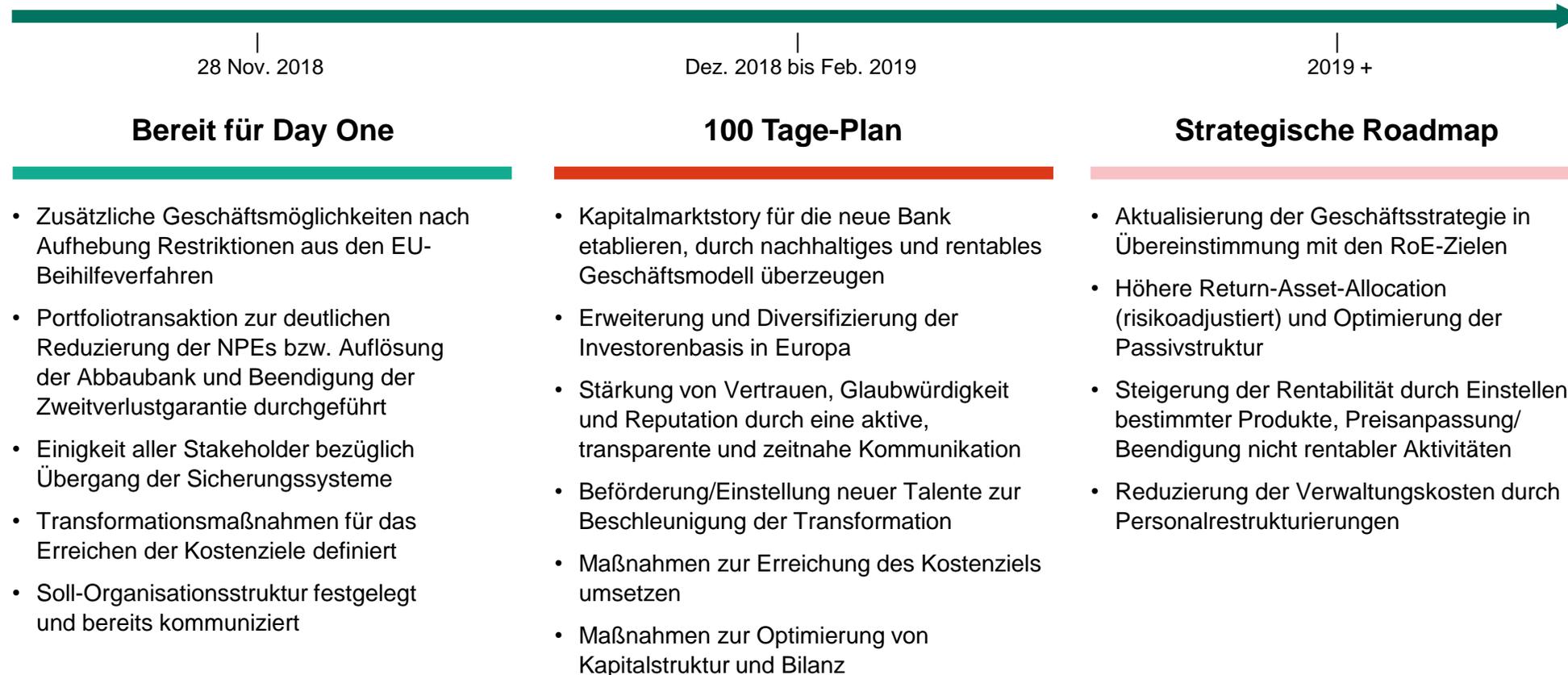


Bilanzsumme erwartungsgemäß reduziert, vor allem aufgrund der Portfoliotransaktion und der Beendigung der Garantie (Ausgleichsposten)

Agenda

1. Closing – Privatisierungsprozess
2. Geschäftsmodell & Strategie – Transformationsprozess
3. Vorläufiges IFRS Konzernergebnis 2018
- 4. Nächste Schritte**

Nach dem Closing – Klare Konzentration auf die Transformation



Neuer Name, neue Marke



- mittelständische, agile Bank
- kapitalstark
- rentabel
- mit Sitz im Norden

Worauf Sie sich verlassen können ...

In hanseatischer Tradition machen wir klare Versprechen
und halten uns daran

Verlässlichkeit

Als langfristiger Partner setzen wir uns für unsere Kunden ein: tatkräftig, unterstützend, erfahren

Zugewandtheit

Mit Kompetenz und Kundenverständnis erarbeiten wir individuelle Lösungen

Aufrichtigkeit

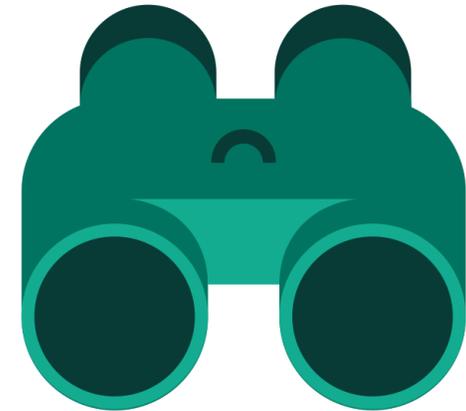
Wir kommunizieren offen und handeln direkt und unkompliziert

Planung für 2019

Anfang Februar – Einführung der neuen Marke

Finanzkalender – Veröffentlichungen

- **28. März** – Ergebnis für GJ 2018, inkl. Investor & Analyst-Call
- **Juni** – Ergebnis für Q1 2019
- **August** – Ergebnis für H1 2019, inkl. Investor & Analyst-Call
- **Dezember** – Ergebnis für 9M 2019



Kontakte

Oliver Gatzke
CFO

Hamburg Commercial Bank AG
Gerhart-Hauptmann-Platz 50
D-20095 Hamburg

Martin Jonas
Leiter Investor Relations

Tel: +49 (0) 40 3333 11500
investor-relations@hcob-bank.com

Hamburg Commercial Bank AG
Gerhart-Hauptmann-Platz 50
D-20095 Hamburg

Ralf Löwe
Treasury & Markets
Leiter Funding/
Debt Investor Relations

Tel: +49 (0) 431 900 25421
investor-relations@hcob-bank.com

Hamburg Commercial Bank AG
Schloßgarten 14
D-24103 Kiel

Felix von Campe
Treasury & Markets
Funding / Debt Investor Relations

Tel: +49 (0) 40 900 25205
investor-relations@hcob-bank.com

Hamburg Commercial Bank AG
Schloßgarten 14
D-24103 Kiel

Haftungsausschluss

Die in dieser Präsentation enthaltenen Marktinformationen und sonstigen Informationen sind zu allgemeinen Informationszwecken erstellt worden. Diese Präsentation ersetzt weder eigene Marktrecherchen noch eine sonstige Information oder Beratung, insbesondere rechtlicher, steuerrechtlicher oder finanzieller Art. Diese Präsentation enthält nicht alle für wirtschaftlich bedeutende Entscheidungen, insbesondere für Anlageentscheidungen, wesentlichen Angaben und kann von Informationen und Einschätzungen anderer Quellen/Marktteilnehmer abweichen. Es handelt sich weder um ein Angebot oder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Anlagenformen der Hamburg Commercial Bank AG oder anderer Gesellschaften noch um eine dahingehende Beratung oder Empfehlung und insbesondere um keinen Prospekt. Anlagenentscheidungen im Hinblick auf Wertpapiere oder sonstige Anlageformen der Hamburg Commercial Bank AG oder anderer Gesellschaften sollten nicht auf diese Präsentation gestützt werden. Die Hamburg Commercial Bank AG weist darauf hin, dass die dargestellten Marktinformationen nur für professionelle 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 Hamburg Commercial Bank AG recherchiert bzw. aus allgemein zugänglichen bezogen hat. Die Hamburg Commercial Bank AG hält die verwendeten Quellen grundsätzlich für verlässlich, kann deren Zuverlässigkeit jedoch nicht mit letzter Gewissheit überprüfen. Eine eigenständige Kontrolle der sachlichen Richtigkeit der einzelnen Informationen aus diesen Quellen durch die Hamburg Commercial Bank AG fand nicht statt. Zudem enthält diese Präsentation Schätzungen und Prognosen, die auf zahlreichen Annahmen und subjektiven Bewertungen sowohl der Hamburg Commercial Bank AG als auch anderer Quellen beruhen und lediglich unverbindliche Auffassungen über Märkte und Produkte zum Zeitpunkt der Aufstellung der Schätzung bzw. Prognose darstellen. Zukunftsbezogene Angaben sind mit unbeeinflussbaren Risiken und Unsicherheiten verbunden; eine Vielzahl von Faktoren (z.B. Marktschwankungen, unerwartete Marktentwicklung in Deutschland, EU oder USA etc.) kann dazu führen, dass sich eine zukunftsbezogene Aussage später nicht bewahrheitet. Die Hamburg Commercial Bank AG übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Präsentation enthaltenen Angaben zu aktualisieren. Trotz sorgfältiger Bearbeitung übernehmen die Hamburg Commercial Bank AG und ihre Mitarbeiter und Organe keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der bereitgestellten Informationen und Prognosen. Weder die Hamburg Commercial Bank AG noch ihre Organe oder Mitarbeiter können für unmittelbare oder mittelbare Verluste und sonstige Schäden haftbar gemacht werden, die durch die (auch auszugsweise) Nutzung dieser Präsentation oder ihrer Inhalte oder sonst im Zusammenhang mit dieser Präsentation entstanden sind.

Dieses Dokument darf allgemein nur gemäß den gesetzlichen Bestimmungen in den jeweiligen Ländern genutzt werden, und Personen, die im Besitz dieses Dokuments sind, sollten sich über die anwendbaren lokalen Bestimmungen informieren. Die Hamburg Commercial Bank AG weist darauf hin, dass die Präsentation für den Empfänger bestimmt ist und eine Weitergabe der vorliegenden Präsentation oder von Informationen daraus an Dritte nicht zulässig ist. Diese Präsentation darf insbesondere nicht zu Werbezwecken verwendet werden. Schäden, die der Hamburg Commercial Bank AG aus der unerlaubten Weitergabe dieser Präsentation oder von Informationen daraus an Dritte entstehen, hat der Weitergebende in voller Höhe zu ersetzen. Von Ansprüchen Dritter, die auf der unerlaubten Weitergabe dieser Präsentation oder von Informationen daraus beruhen, und damit im Zusammenhang stehenden Rechtsverteidigungskosten hat er die Hamburg Commercial Bank AG freizuhalten. Dies gilt insbesondere auch für eine Weitergabe dieser Präsentation oder von Informationen daraus an Personen in den USA.

Steuerungssystem und definierte Steuerungsgrößen des IFRS-Konzerns

Das integrierte Steuerungssystem der Bank ist darauf ausgerichtet, die zentralen Werttreiber zielgerichtet zu steuern. Dafür nutzt die Bank (welche bis 4.2.2019 als HSH Nordbank AG firmierte) ein risikoadjustiertes Kennzahlensystem, das eine einheitliche und effektive Steuerung der Gesamtbank, Kernbank und der Abbaubank sicherstellt. Die Steuerung des Hamburg Commercial Bank Konzerns erfolgt dabei im Wesentlichen auf der Basis von Konzernzahlen nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) bzw. nach einschlägigen bankaufsichtsrechtlichen Vorschriften. Im Rahmen der Lageberichterstattung konzentriert sich die Bank auf die bedeutsamsten Steuerungskennzahlen zu den einzelnen Werttreibern des IFRS-Konzerns. Dabei liegt der Fokus zum einen auf der Entwicklung dieser Kennzahlen im Vergleich zum Vorjahr und zum anderen auf deren erwarteter Entwicklung. Weitere Informationen zum Steuerungssystem und zu definierten Steuerungsgrößen des Hamburg Commercial Bank Konzerns, der Kernbank und der Abbaubank sowie Angaben wird der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2018 enthalten.