

Hamburg  
Commercial  
Bank

# Investorenpräsentation

IFRS Konzernergebnis zum 31. Dezember 2018  
28. März 2019

# Hamburg Commercial Bank – Dafür stehen wir ...

hcob-bank.de

 Hamburg  
Commercial  
Bank

**Für uns gibt es nur  
eine Richtung:  
Klar voraus.**

Wir handeln nach vorn.



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

- Verlässlich
- Zugewandt
- Aufrichtig

Unternehmenskunden

Immobilienkunden

Projektfinanzierungen – Erneuerbare Energien und Infrastruktur

Shipping

Capital Markets & Products

# Agenda

- 1. Closing – Privatisierungsprozess**
2. Transformationsprozess
3. Finanzkennzahlen für 2018
4. Ausblick 2019
5. Anhang

# Highlights 2018

- ✓ Beihilfefreie Privatisierung des Instituts durch EU-Kommission genehmigt
- ✓ 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 Beendigung der Garantie
- ✓ Moody's und S&P bestätigen die verbesserte Finanzkraft der Hamburg Commercial Bank
- ✓ 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
- ✓ Neue Eigentümer – hohe Fachkompetenz und ausgeprägtes Engagement



# Neue Eigentümer mit ausgeprägter Expertise, belastbarer Erfolgsbilanz und verlässlichem Engagement

## Neue Eigentümerstruktur

Mehrere von <b>Cerberus Capital Management, L.P.</b> initiierte Fonds			Ein Fonds von <b>J.C. Flowers &amp; Co. LLC</b> beratener Fonds	Ein Fonds von <b>GoldenTree Asset Management LP</b> Initiierter Fonds	<b>Centaurus Capital LP</b>	<b>BAWAG P.S.K.</b>  <i>Bank für Arbeit und                  Wirtschaft und                  Österreichische                  Postsparkasse                  Aktiengesellschaft</i>
Promontoria Holding 221 B.V. 9,89%	Promontoria Holding 231 B.V. 13,88%	Promontoria Holding 233 B.V. 18,73%	JCF IV Neptun Holdings S.à r.l.	GoldenTree Asset Management Lux S.à r.l.	Chi Centauri LLC	
42,5%			35,0%	12,5%	7,5%	2,5%

## 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 verschiedene Teilssektoren diversifiziert sind, darunter Banken, Versicherungen und Rückversicherungen, Wertpapierhäuser, Spezialfinanzierungen sowie Vermögensverwaltung und Dienstleistungen. J.C. Flowers & Co. verfügt über Büros in New York City und London und verwaltet Assets im Wert von rund 6 Mrd. USD. Weitere Informationen finden Sie unter [jcfco.com](http://jcfco.com).

# Die neuen Eigentümer sind gut positioniert, um ihr Ziel 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 risikoadjustierter 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 Aktivitäten
- Solide Risikoprofile bei den Bank-Investments unterstreichen eine angemessene und moderate Risikobereitschaft

## Nutzung von Chancen

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

# Vorstand – Effektive Aufstellung und ausgeprägte Expertise



**Stefan Ermisch**  
CEO

- Geboren 1966 in Bonn
- CEO der ehemaligen 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)
- CRO der ehemaligen 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)
- CCO der ehemaligen HSH Nordbank AG seit dem 10.12.2018
- Er leitete über fünf Jahre die Bereiche Private & Wealth Management, Corporate Banking, Corporate Finance, Capital Markets, Institutional Clients und Legal der Bankhaus Lampe KG



**Oliver Gatzke**  
CFO

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

# Ratings basieren auf verbesserter Finanzkraft

MOODY'S

**Moody's erhöht HSH Emittentenrating auf Baa2, kurzfr. Rating auf P-2 (28.11.2018)**

„Moody's erkennt infolge der Bilanzbereinigung, die mit dem Eigentümerwechsel einherging, eine deutliche Verbesserung des eigenständigen Kreditprofils der HSH. Dies kommt in der Aufwertung des BCA auf ba2 von b3 zum Ausdruck. Moody's hält die Bank nun für deutlich risikoärmer und klarer strukturiert. Die Kennzahlen für die Qualität ihrer Assets orientieren sich stärker an den Wettbewerbern und die Kostenstrukturen wurden optimiert. Besonders die Ausgliederung notleidender Vermögenswerte führte zusammen mit der nachhaltig verbesserten Kapitalisierung der Bank zu einem insgesamt verbesserten Solvenzprofil.“

STANDARD  
& POOR'S

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

„Nach ihrer erfolgreichen Privatisierung kann die HSH Nordbank dank einer gesäuberten Bilanz und höherer Liquidität nun ihre mehrjährige Transformation zu einem nachhaltigeren und effizienteren mittelständischen Unternehmenskreditgeber umsetzen. Die substanziellen nachrangigen Verbindlichkeiten der HSH Nordbank würden im Falle eines Scheiterns und Bail-In der Bank wohl „Senior Unsecured“ Gläubiger schützen. Der stabile Ausblick spiegelt unsere Einschätzung wider, dass das Management der HSH Nordbank durch die Privatisierung und die damit verbundene Transformation auf eine solide Kapitalisierung und aktuell gute Qualität der Assets aufbauen kann. Die gewünschten Ergebnisse wird man erst in den kommenden zwei bis drei Jahren sehen.“

# Hamburg Commercial Bank – Rating-Überblick

	Moody's <sup>1</sup>	S&P <sup>1</sup>
<b>Emittentenrating</b>		
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
<b>Emissionsratings (besicherte Emissionen)</b>		
Öffentlicher Pfandbrief	Aa2, stabil	–
Hypothekendarlehen	Aa2, stabil	–
Schiffspfandbrief	A3, stabil	–
<b>Emissionsratings (unbesicherte Emissionen)</b>		
„Preferred“ Senior Unsecured Debt	Baa2, stabil	–
„Non-Preferred“ Senior Unsecured Debt	Baa3, stabil	–
Nachrangige Verbindlichkeiten (Tier 2)	Ba3, stabil	–

<sup>1</sup> Siehe auch letzte Veröffentlichungen der Ratingagenturen auf der Homepage der Hamburg Commercial Bank AG: [www.hcob-bank.de/de/investorrelations/rating/rating.jsp](http://www.hcob-bank.de/de/investorrelations/rating/rating.jsp)

**Investorenpräsentation – IFRS Konzernergebnis 2018**



# Geschäftssegmente im Überblick

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

## Asset Based Finance

- **Immobilienkunden:** 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 u. 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, in- und ausländischen Kreditinstituten sowie Kommunen und Bundesländern
- Underwriting, Syndizierung und Arrangement von Darlehen und Kapitalmarktfinanzierungen wie etwa Schuldscheindarlehen und Inhaberschuldverschreibungen
- Steuerung und Sicherung von Marktpreisrisiken im Rahmen des Risikomanagements

# Agenda

1. Closing – Privatisierungsprozess
- 2. Transformationsprozess**
3. Finanzkennzahlen für 2018
4. Ausblick 2019
5. Anhang

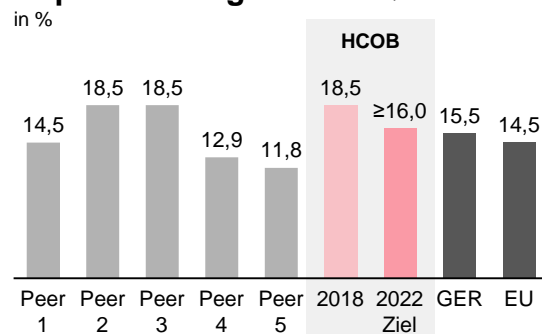
# Ziel der Transformation – eine nachhaltig profitable Bank

		Ziele für 2022	2018	
<b>Kapitalisierung</b> CET1	→	≥16%	18,5%	... bereits über Plan
<b>Kreditqualität</b> NPE-Quote	→	<2,0%	2,0%	... Ziel nach Durchführung der Portfoliotransaktion erreicht
<b>Bilanzsumme</b> in Mrd. EUR	→	~52	55	... Ziel nach den Reduzierungen im Jahr 2018 nahezu erreicht (inkl. der Portfoliotransaktion)
<b>Kosten</b> CIR	→	<40%	27%	... nachgewiesene Erfolge bei der Kostenreduzierung, weitere Maßnahmen werden umgesetzt
<b>Rentabilität</b> RoE vor Steuern	→	>8%	2,2%	... rentables Wachstum, Kosteneinsparungen und operative Effizienz
<b>Liquidität</b> LCR	→	>140%	225%	... deutlich über Plan
<b>Rating</b> Moody's/S&P	→	Baa1/BBB+	Baa2/BBB	... Ratinganhebung im Nov./Dez. 2018 nach erfolgreicher Privatisierung

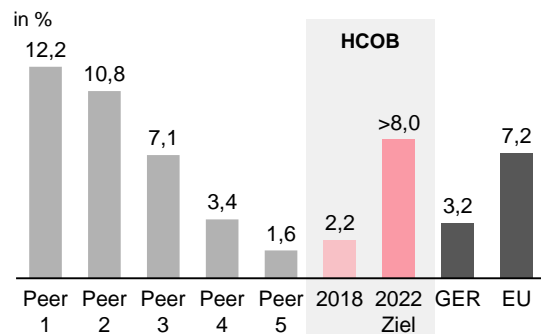
# Gut aufgestellt mit soliden KPIs im Zielbild

## Peer Analyse

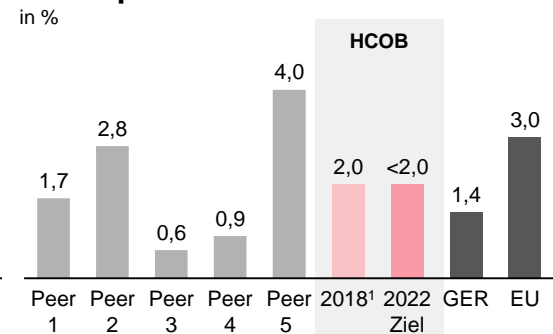
### Kapitalisierung – CET1-Quote



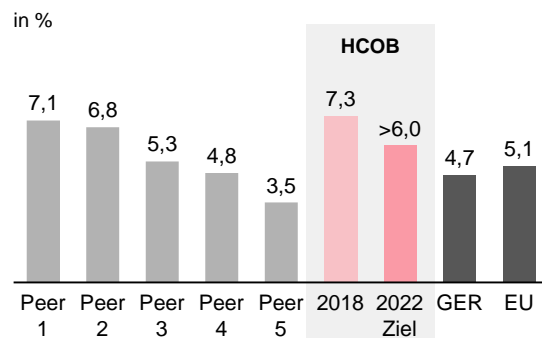
### Rentabilität – RoE



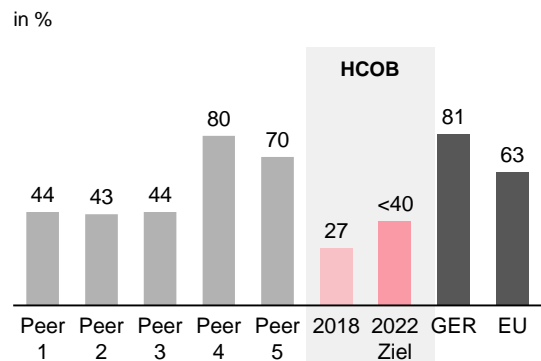
### Assetqualität – NPE-Quote



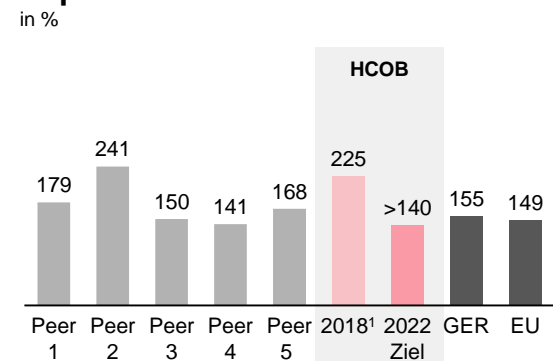
### Kapitalisierung – Leverage Ratio



### Kosten – CIR



### Liquidität – LCR



Quelle: Peer 5 wie ab Q3 2018 veröffentlicht, Peer 1, 2, 3 und 4 wie ab Q4 2018 veröffentlicht; GER und EU: EBA Dashboard, 2018-Q3; <sup>1</sup> Die NPE-Quote belief sich zum Berichtsstichtag rechnerisch auf 1,6%; Durch Erkenntnisse nach dem Berichtsstichtag kam es zu Wertaufhellungen, die zu weiteren Ausfällen geführt haben, was die NPE-Quote auf rund 2,0% brachte.

# 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

<b>Portfolio-Management</b> RoE-fokussierte Produkte & Dienstleistungen	<b>Optimierung der Passivseite</b> Geringere Finanzierungskosten mit verbesserten Ratings	<b>Operative Effizienz</b> Geringere Komplexität für eine effiziente Kostenbasis	<b>Go-To-Market</b> Ausbau des Marktzugangs auf rentabler Basis	<b>Vitalität der Organisation</b> Dynamische Mitarbeiter für die Transformation
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disziplinierte Preisgestaltung</li> <li>• Kapitaleffiziente Strukturen</li> <li>• Cross-Selling mit niedrigem Kapitaleinsatz</li> <li>• Laufende RWA-Optimierung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversifizierte Refinanzierungsquellen</li> <li>• Einlagenmix Wholesale vs. Retail</li> <li>• Positive Ratingentwicklung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktivierende statt abgrenzende Prozesse</li> <li>• Prozesse in gewünschter Qualität zu akzeptablen Kosten ermöglichen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentables Deutschland-geschäft mit RoE-Zielen</li> <li>• Selektive internationale Expansion mit hohen Margen</li> <li>• Neue Produkte, neue Vertriebskanäle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Leistungsorientierte Unternehmenskultur, die auf Rentabilität, RoE und dem Erfolg unserer Kunden basiert</li> </ul>

## Kundenfokussiertes Geschäftsmodell...

Disziplinierter Kapitaleinsatz und operative Effizienz bei gleichzeitiger Erfüllung der Kundenbedürfnisse

# Weitere Optimierung der Aktivseite

## Ausbau der Segmente Unternehmenskunden und Immobilien

Neugeschäft wird das Fälligkeitsprofil des bestehenden Portfolios ausgleichen und zu stabiler Bilanz mit einem attraktiven Renditeprofil führen

### Risiko-/Ertragsprofil im Neugeschäft

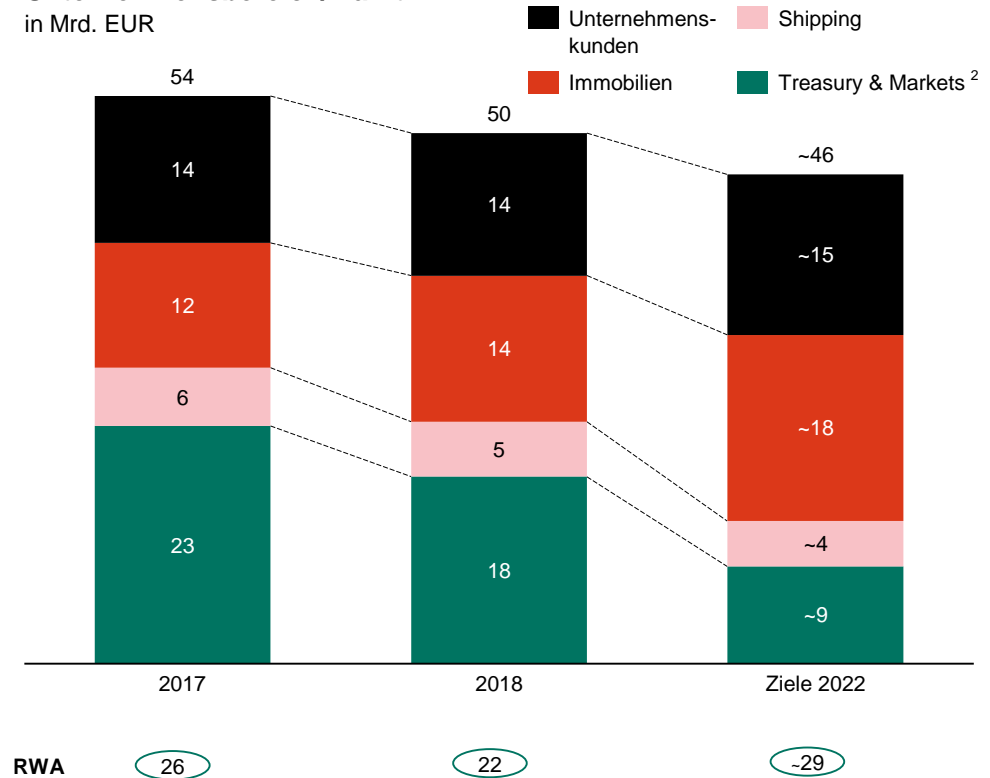
- Konzentration auf die Qualität der Assets statt auf Marktanteile, basierend auf tragfähigen, bestehenden Geschäftsbeziehungen
- Kontinuierliche Intensivierung internationaler Aktivitäten; zahlreiche Kunden sind im Ausland tätig – Geschäftserweiterung mit diesen:
  - Projektfinanzierung: Expansion außerhalb 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

# Ergänzung um ausgewählte internationale Aktivitäten

Auszug aus der Asset-Struktur<sup>1</sup> – EaD nach Unternehmensbereich/Markt  
in Mrd. EUR



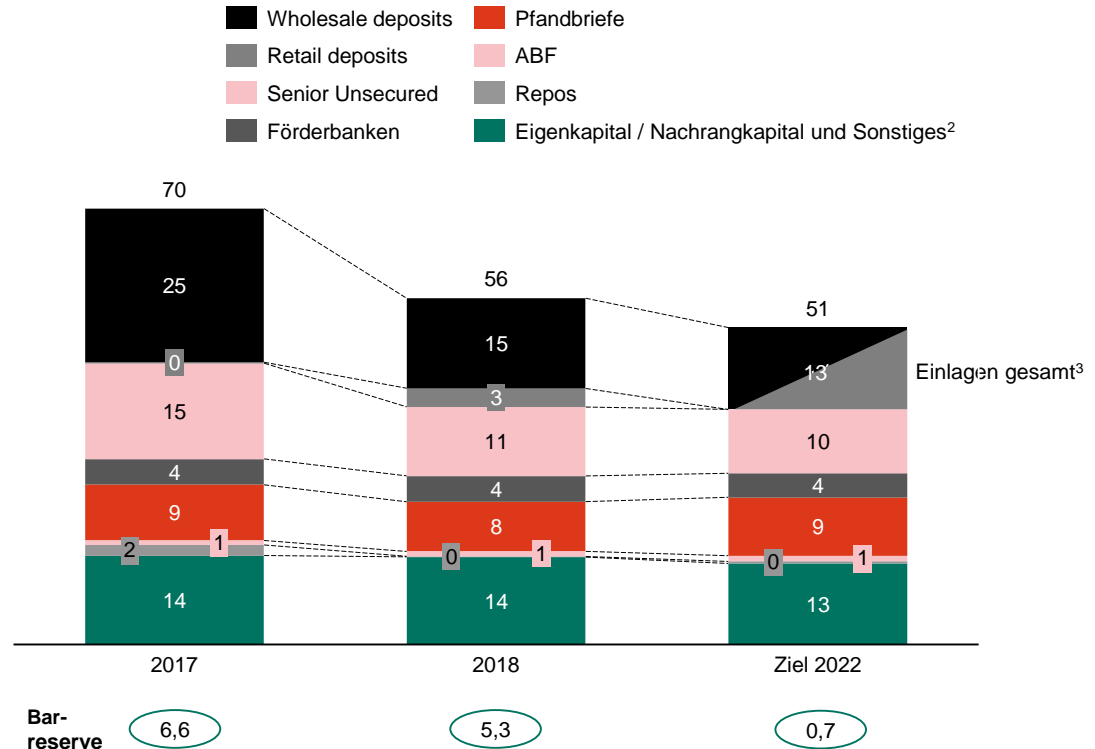
<sup>1</sup> Mögliche Rundungsdifferenzen; <sup>2</sup> Vor Reorganisation im Rahmen des Transformationsprozesses.

# 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 (2019 bereits unter 1 Mrd. EUR)
- Senkung der Refinanzierungskosten als wichtiger 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 Refinanzierungskosten der Wettbewerber

# Geringere Konzentrationsrisiken durch breitgefächerten Funding-Mix

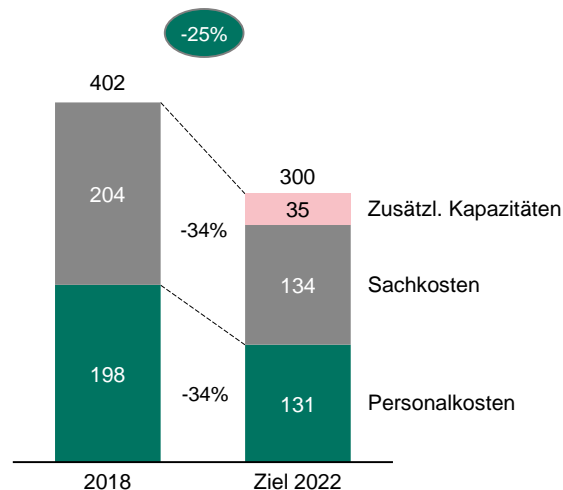
**Struktur der Passivseite<sup>1</sup> – geschätztes Bilanzvolumen**  
in Mrd. EUR



<sup>1</sup> Mögliche Rundungsdifferenzen; <sup>2</sup> Im Wesentlichen Handelspassiva, Rückstellungen und negative Marktwerte von Derivaten sowie sonstige Produktkategorien; Reduzierung hauptsächlich aufgrund von geringeren Handelspassiva; <sup>3</sup> Zusammensetzung abhängig vom Zinsumfeld.

# Verwaltungsaufwand reduzieren, Effizienz kontinuierlich steigern, Raum für Investitionen schaffen

## Verwaltungsaufwand in Mio. EUR



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

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

## Sachkostensenkungen nach wesentlichen Kostenkategorien

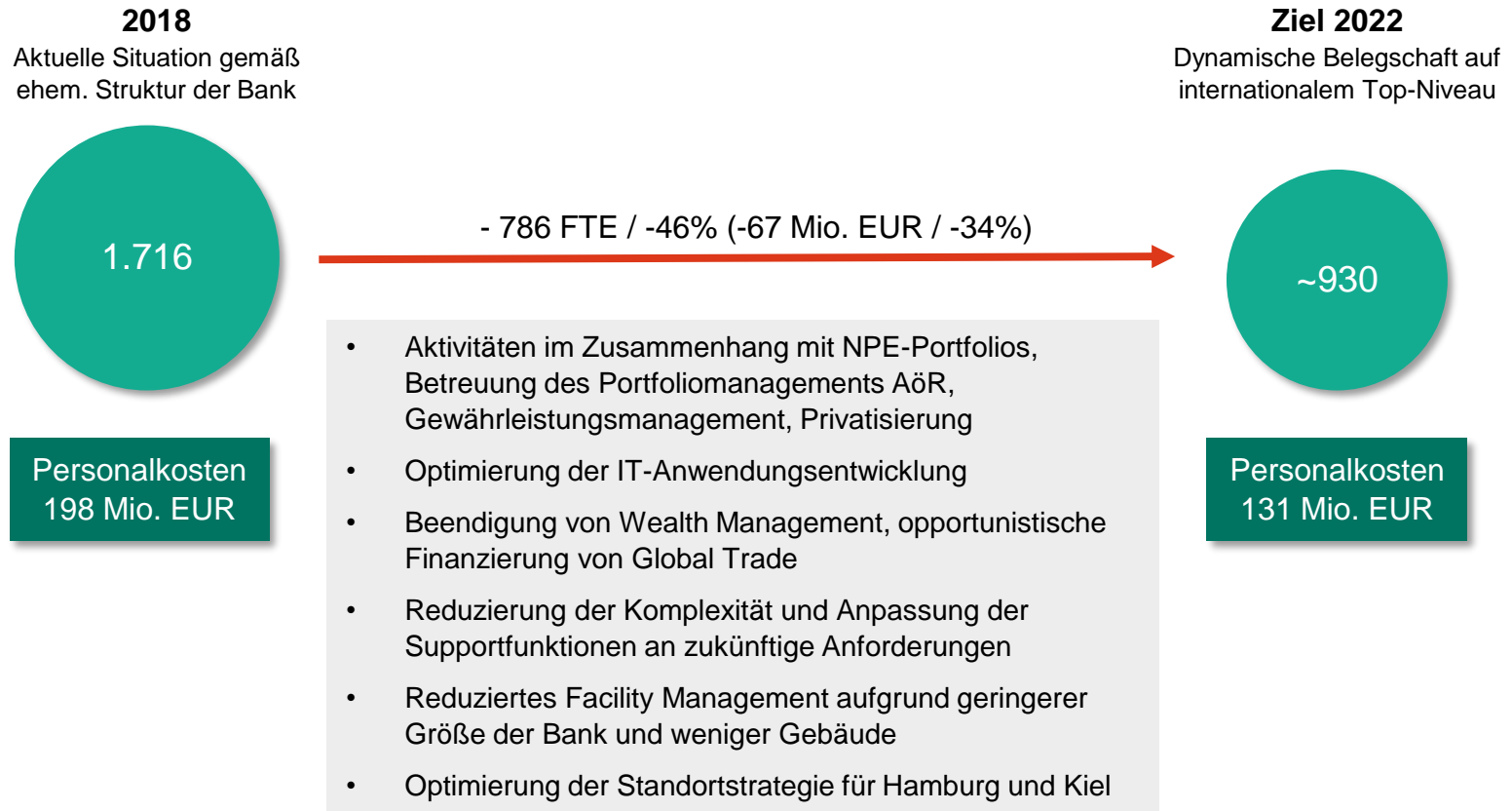
### Kostenkategorie

<b>IT</b>	SAP-Plattform, IT-Outsourcing, Vereinfachung der Infrastruktur
<b>Beratung</b>	Abschluss der Privatisierung und Transformation, reduzierte Beauftragung durch den Vorstand
<b>Gebäude</b>	Reduzierte Gebäudeanzahl in Kiel und Hamburg
<b>Altlasten</b>	Senkung der Kosten im Zusammenhang mit der Zweckgesellschaft



# Maßnahmen zur Reduzierung der Komplexität und Erreichung der FTE-Ziele

Entwicklung der Mitarbeiterzahl entlang der jeweiligen zu implementierenden Maßnahmen



# Go-To-Market – Rentabler Ausbau des Marktzugangs

## Assetklassen & Produkte

- Vorantreiben sich ergänzender Geschäftsinitiativen über alle Anlageklassen und Produkte hinweg
- Bewertung bestehender, noch nicht ausgeführter Business Cases im Hinblick auf den Beitrag zu den Zielkennzahlen/-strukturen
- Unterstützung von Genehmigungsprozessen und Projekten
- Abstimmung mit anderen Teams, um Effekte auf beiden Seiten zu beleuchten

## Märkte

- Umsetzung des Expansionsplans für Immobilien: Wiederaufnahme des internationalen Geschäfts (Benelux, Frankreich, Großbritannien, Österreich) und Nutzung zusätzlicher Potenziale in deutschen Metropolregionen
- Breiter aufgestellte internationale Projektfinanzierungsaktivitäten (erneuerbare Energien, Infrastruktur)

## Vertrieb

- Kapitalmarktbereich zur Erkundung von Wachstumschancen und zur Bewertung neuer Geschäftsfälle in Zusammenarbeit mit Unternehmensbereichen wie Unternehmenskunden, Immobilien und Shipping
- Zugrundeliegende Unterstützungsprozesse, angepasst an diese neuen Initiativen, um eine schlagkräftige Vertriebsstruktur zu gewährleisten

## Front Office-Produktivität

- Optimierung des Betriebsmodells der Corporate Sales Force zur Steigerung der Rentabilität
- Verwendung von Research-Kompetenz zur weiteren Wertsteigerung für unsere Unternehmenskunden
- Steigerung der Vertriebsproduktivität durch optimierte IT-Unterstützung

# 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 Back-Office, hohe Zuverlässigkeit gegenüber Investoren, effiziente und damit schnelle Kreditentscheidungsprozesse
- ➔ Diversifiziertes, dauerhaft rentables Portfolio und ein sehr gutes Risiko/Ertrags-Profil aus Wohn-, Büro- und Einzelhandelsimmobilien



## Strategische Ausrichtung

- ➔ Intensive Bemühungen um das Potenzial, das sich aus der Unterstützung internationaler Investoren bei Erschließung des deutschen Marktes ergibt
- ➔ Internationales Outbound-Geschäft durch Nähe zu internationalen Kunden ermöglicht schnelle Umsetzung von Neugeschäft, insbesondere in Österreich, Benelux-Ländern, Frankreich und Großbritannien → weitere Diversifikation des Portfolios
- ➔ Maßgeschneiderte Lösungen in der Projektfinanzierung sowie im Risiko- und Liquiditätsmanagement
- ➔ Ausgeprägte Kompetenzen im Underwriting und bei Syndizierungen

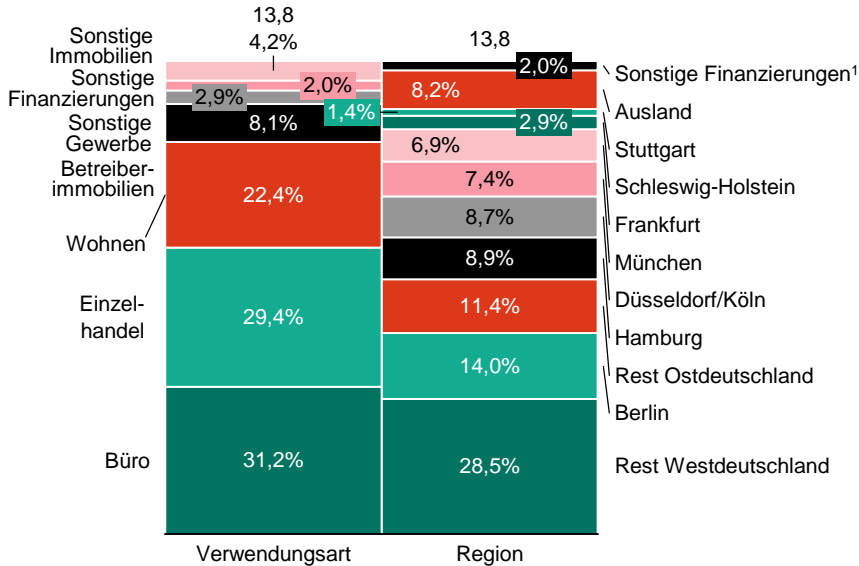
	2018	Ziel 2022
in Mrd. EUR	13,8	~17,6
Gesamtertrag (in Mio. EUR)	189	~280
Ergebnis vor Steuern (in Mio. EUR)	67	~150
RoE @ 14 % RWA (%) <sup>1</sup>	10	~13
CIR (%)	30	~32

<sup>1</sup> RoE's auf UB-Ebene, ohne die Effekte der Privatisierung im Segment „Sonstige und Konsolidierung“.

# Immobilien – Gute Diversifikation nach Verwendungsart und Region

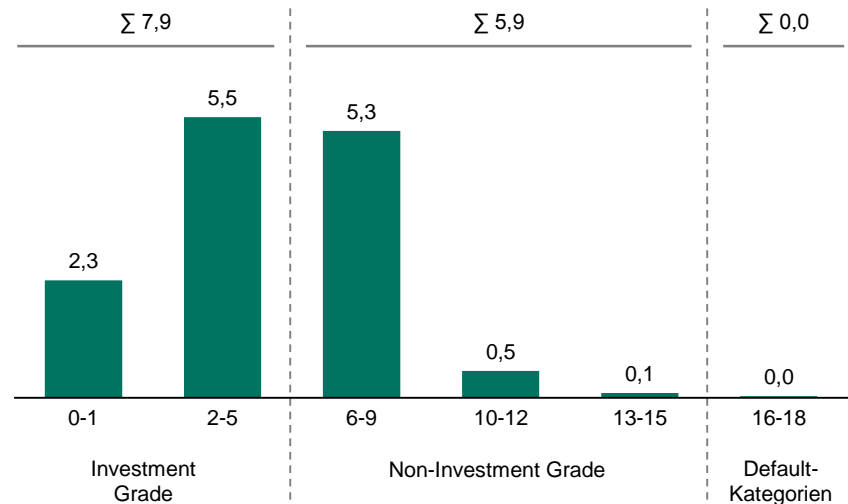
## Portfolio nach Segment und Region

in Mrd. EUR, EaD/ in %



## Portfolio nach Ratingkategorie

in Mrd. EUR, EaD



- 9,0 Mrd. EUR (65%) des Portfolios entfallen auf Finanzierungen in westdeutschen Metropolregionen – Erfolgreiche Strategie basiert auf regionaler Präsenz
- Portfolio zeigt gute Diversifikation in allen Segmenten
- Kontinuierlicher Ausbau der deckungsfähigen Transaktionen

- Portfolio von insgesamt 13,8 Mrd. EUR EaD, davon 7,9 Mrd. EUR (57%) Investment Grade und 13,1 Mrd. EUR (95%) in den Ratingklassen 0 bis 9
- NPE-Quote von 0,2% bei einem NPE von 26 Mio. EUR und einem Deckungsgrad von 26%

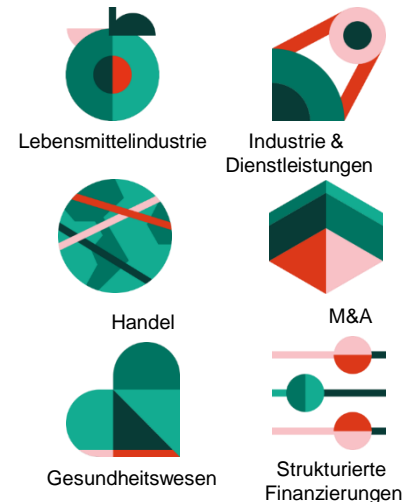
<sup>1</sup> Keine regionale Zuordnung, da keine Immobiliensicherheiten.

# 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
- Aufgrund des hohen Margendrucks und der schwierigen Kreditstandards wurde die Dynamik, insbesondere im Geschäft mit mittelständischen Unternehmenskunden und LBOs, bewusst gebremst

## Strategische Ausrichtung

- Stärkung des mittelständischen Firmenkundengeschäfts mit dem Ziel, langfristige und profitable Kundenbeziehungen auf Basis von Branchen-, Produkt- und Strukturierungskompetenz aufzubauen
- Stärkung des Profils der integrierten Corporate Finance Bank
- Fokussierung der Cross-Sell-Rate durch Stärkung der Vertriebsstrategien und stärkere Integration von Produkt- und Kundenbereichen
- Der Margendruck könnte zu einer weiteren Verringerung des bilanziellen Kapitals führen, wenn die RoE-Ziele nicht erreicht werden; Umverteilung des Eigenkapitals in renditestärkere Aktivitäten in Umsetzung



# Unternehmenskunden inklusive Projektfinanzierung – Gute Marktposition als Basis für weiteren Geschäftsausbau

- Hohe Marktdurchdringung in den Bereichen erneuerbare Energien (die Bank gehört hier zu den wesentlichen Finanzpartnern in Europa) sowie für 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, EPC und Investoren. Weiterer Ausbau der hervorragenden Positionierung in etablierten Märkten insbesondere in Skandinavien, Irland und den Niederlanden sowie Umsetzung der ersten Projekte außerhalb von Europa und der Region APAC
- **Infrastruktur & Logistik** – Schwerpunkt auf Kunden und Projekte in der Verkehrs-, Energie- und Telekommunikationsinfrastruktur (Nischen und neue Segmente)

## Unternehmenskunden inkl. Projektfinanzierung

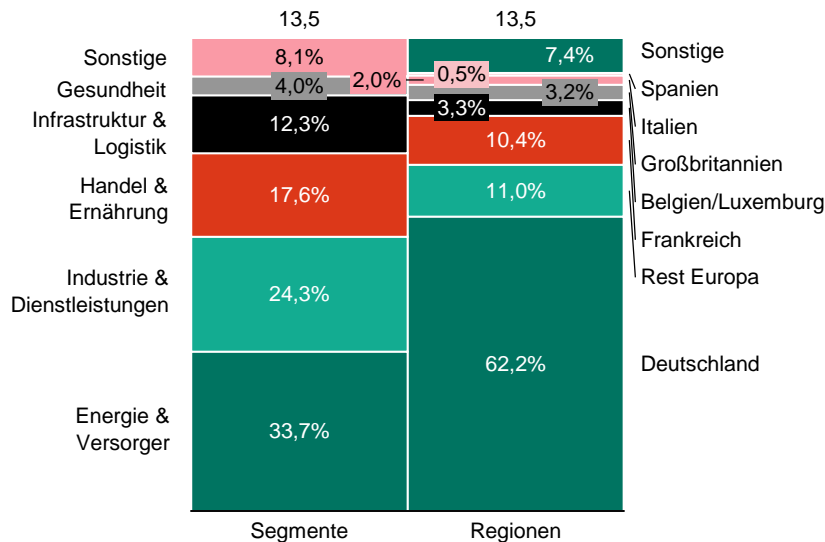
	2018	Ziel 2022
EAD (in Mrd. EUR)	13,5	~15,2
davon		
- Corporates	6,8	~7,6
- Energie & Infrastruktur	6,7	~7,6
Gesamtertrag (in Mio. EUR)	222	~260
Ergebnis vor Steuern (in Mio. EUR)	34	~120
RoE @ 14 % RWA (%) <sup>1</sup>	3	~9
CIR (%)	53	~41

<sup>1</sup> RoE's auf UB-Ebene, ohne die Effekte der Privatisierung im Segment „Sonstige und Konsolidierung“.

# Unternehmenskunden inklusive Projektfinanzierung – Gute Diversifikation nach Branchen und solide Portfolioqualität

## Portfolio nach Segment und Region

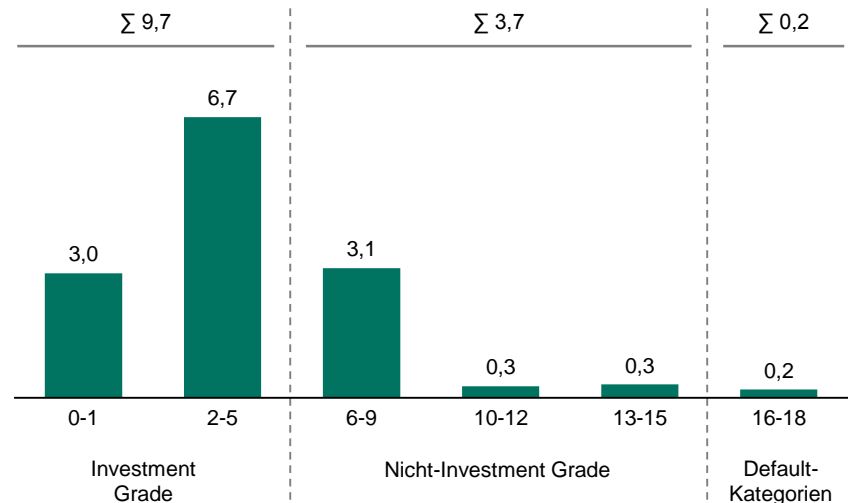
EaD in Mrd. EUR / %



- Industrie & Dienstleistungen dominiert das Portfolio mit 3,3 Mrd. EUR (24%), gefolgt von Projektfinanzierungen im Bereich Energy & Utilities mit 3,0 Mrd. EUR (22%)
- Auf inländische Kreditnehmer entfallen 8,4 Mrd. EUR (62%) und auf internationale, überwiegend europäische Kreditnehmer 5,1 Mrd. EUR (38%)
- Gute Diversifikation über Fokussektoren hinweg

## Portfolio nach Ratingkategorie

EaD in Mrd. EUR



- Unternehmenskunden-Portfolio von insgesamt 13,8 Mrd. EUR EaD, davon 7,9 Mrd. EUR (72%) Investment Grade und 13,1 Mrd. EUR (95%) in den Ratingklassen 0 bis 9
- NPE-Quote von 1,4% bei einem NPE von 26 Mio. EUR und einem Deckungsgrad von 79%

## Investorenpräsentation – IFRS Konzernergebnis 2018

# Shipping – Fundierte 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 Hamburg, Athen und Singapur
- Individuelle Lösungen Risikomanagement, Globales Cash Management und M&A-Beratung sowie Underwriting
- Portfolio besteht aus relativ junger Flotte mit einer umsichtigen Refinanzierungsstruktur



## Strategische Ausrichtung

- Ausgewähltes Neugeschäft in einem sich erholenden Markt mit Zielkunden
- Schwerpunkt auf mittlere und größere Reedereien, generell wachsende Bedeutung von Unternehmenskunden
- 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)

	2018	Ziel 2022
EAD (in Mrd. EUR)	5,2	~4,3
Gesamtertrag (in Mio. EUR)	108	~80
Ergebnis vor Steuern (in Mio. EUR)	-156 <sup>2</sup>	~15
RoE @ 14 % RWA (%) <sup>1</sup>	-32	~4
CIR (%)	32	~47

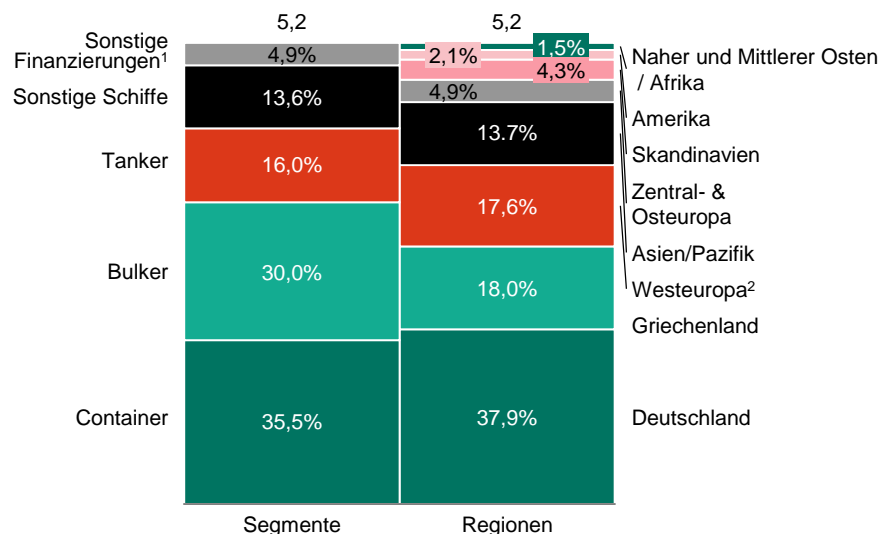
<sup>1</sup> RoE's auf UB-Ebene, ohne die Effekte der Privatisierung im Segment „Sonstige und Konsolidierung“; <sup>2</sup> Erhebliche Belastung durch Risikovorsorge in Höhe von -205 Mio. EUR (Bildung von Rückstellungen für Einzelwertberichtigungen, die überwiegend im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen für ein signifikantes Kreditengagement stehen; Darüber hinaus Bildung von allgemeinen Risikovorsorgen und damit Rückstellungen für wirtschaftliche Unsicherheiten sowie für die ab 2020 geltenden Emissionsbeschränkungen für Schiffe).



# Shipping – Portfolio spiegelt aufgrund der zeitlichen Verzögerung leichte Erholungstendenzen im Markt wider

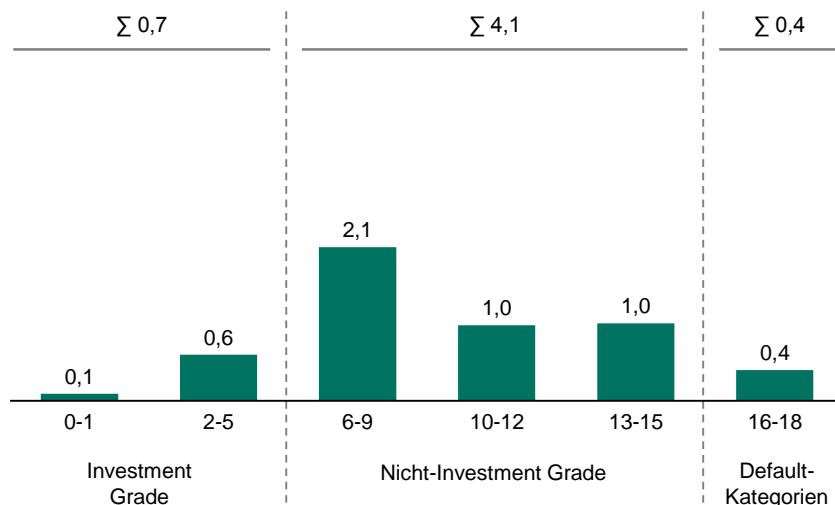
## Portfolio nach Segment und Region

EaD in Mrd. EUR / in %



## Portfolio nach Ratingkategorie

EaD in Mrd. EUR



- 3,2 Mrd. EUR (62%) der Kredite entfallen auf internationale und 2,0 Mrd. EUR (38%) auf inländische Schifffahrtskunden
- Bulker machen einen wesentlichen Teil des Shipping-Portfolios der Kernbank aus, nämlich 1,6 Mrd. EUR (30%)
- Das Durchschnittsalter der Schiffe beträgt 8 Jahre
- Die Anzahl der finanzierten Schiffe beläuft sich auf 594

- Shipping-Portfolio von insgesamt 5,2 Mrd. EUR EaD, davon 0,7 Mrd. EUR (13%) im Investment Grade und 2,8 Mrd. EUR (54%) in den Ratingklassen 0 bis 9
- NPE-Quote von 7,9%<sup>3</sup> bei einem NPE von 412 Mio. EUR und einem Deckungsgrad von 58%

<sup>1</sup> Inkl. Working Capital-Finanzierung; <sup>2</sup> ohne Deutschland, Skandinavien und Griechenland; <sup>3</sup> Unter Berücksichtigung von Ereignissen nach dem Bilanzstichtag beträgt die bereinigte NPE-Quote rund 15%.

## Investorenpräsentation – IFRS Konzernergebnis 2018

# Treasury & Markets – Unterstützt Kunden aller Marktsegmente mit Expertise und langjähriger Erfahrung im Kapitalmarktgeschäft

- ➔ Umfassendes Kapitalmarkt-Know-how für das Design von individuellen, auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnittene 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)
- ➔ Langjährige und etablierte Geschäftsbeziehungen zu institutionellen Kunden, deutschen und ausländischen Banken sowie Kommunen und Bundesländern
- ➔ Ganzheitliche Betreuung des nationalen und internationalen Cash-Managements und aktives Anlagenmanagement für Termingelder, Schuldscheindarlehen und Anleihen sowie individuelle Anlagekonzepte
- ➔ Bereitstellung von Dienstleistungen der neuesten Generation (z.B. Zugänge zu Handelsplattformen) und Weiterentwicklung von Produkten



Capital Markets & Products

## Strategische Ausrichtung

- ➔ Syndizierungsaktivitäten ("originate to distribute") werden die integrierte Corporate Finance Bank unterstützen
- ➔ Ausbau der Retail-Einlagen über die Online-Plattform und risikobewusster Ausbau der Handelsbuchaktivitäten
- ➔ Digitalisierung und Entwicklung zeitgemäßer Produkte und Dienstleistungen
- ➔ Stärkung und Ausbau des internationalen Investorennetzwerks zur Unterstützung von Finanzierung, Syndizierung und entsprechender Anlageportfolios

	2018	Ziel 2022
EAD (in Mrd. EUR)	17,7	~9,2
Gesamtertrag (in Mio. EUR)	218	~180
Ergebnis vor Steuern (in Mio. EUR)	149	~120
RoE @ 14 % RWA (%) <sup>1</sup>	31	~28
CIR (%)	34	~29

<sup>1</sup> RoE's auf UB-Ebene, ohne die Effekte der Privatisierung im Segment „Sonstige und Konsolidierung“.

# Agenda

1. Closing – Privatisierungsprozess
2. Transformationsprozess
- 3. Finanzkennzahlen für 2018**
4. Ausblick 2019
5. Anhang

# Insgesamt zufriedenstellendes Ergebnis – Entwicklung unter anderem geprägt von Sondereffekten

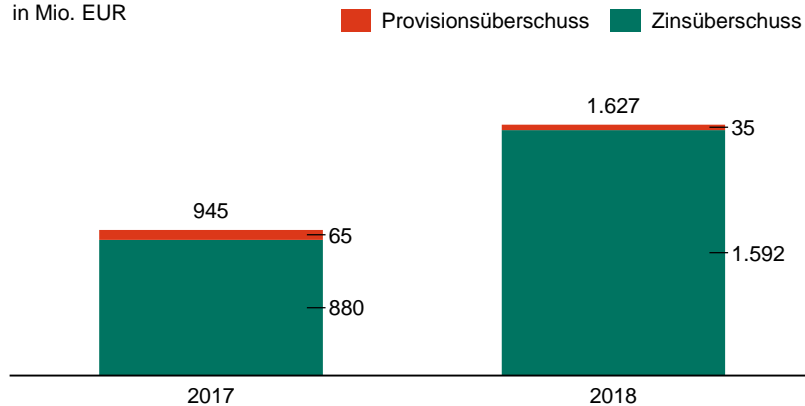
In Mio. EUR, IFRS	Kernbank		Abbaubank		Sonstige und Konsolidierung		Konzern	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Zinsüberschuss	564	517	23	172	293	903	880	1.592
Provisionsüberschuss	77	67	20	1	-32	-33	65	35
Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen	0	0	0	0	-18	-9	-18	-9
Handelsergebnis	154	81	84	-184	16	-33	254	-136
Ergebnis aus Finanzanlagen <sup>1</sup>	350	72	-48	0	64	32	366	104
<b>Gesamtertrag</b>	<b>1.145</b>	<b>737</b>	<b>79</b>	<b>-11</b>	<b>323</b>	<b>860</b>	<b>1.547</b>	<b>1.586</b>
Risikovorsorge im Kreditgeschäft <sup>2</sup>	13	-298	-1.295	7	6	-76	-1.276	-367
Verwaltungsaufwand	-292	-288	-190	-117	1	3	-481	-402
Sonstiges betriebliches Ergebnis	8	11	-10	-12	23	-106	21	-107
Aufwand für Bankenabgabe und Einlagensicherung	-30	-27	-7	-2	-12	-60	-49	-89
<b>Ergebnis vor Restrukturierung und Privatisierung</b>	<b>844</b>	<b>135</b>	<b>-1.423</b>	<b>-135</b>	<b>341</b>	<b>621</b>	<b>-238</b>	<b>621</b>
Ergebnis aus Restrukturierung und Privatisierung	0	0	0	0	-66	-366	-66	-366
Aufwand für öffentliche Garantien	-22	-41	-127	-118	0	1	-149	-158
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>822</b>	<b>94</b>	<b>-1.550</b>	<b>-253</b>	<b>275</b>	<b>256</b>	<b>-453</b>	<b>97</b>
Ertragsteuern							-75	-20
<b>Konzernergebnis</b>							<b>-528</b>	<b>77</b>

<sup>1</sup> Inkl. Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen; <sup>2</sup> Nach Effekten aus Garantie, Fremdwährungsergebnis und Sicherungswirkung Kreditderivat.

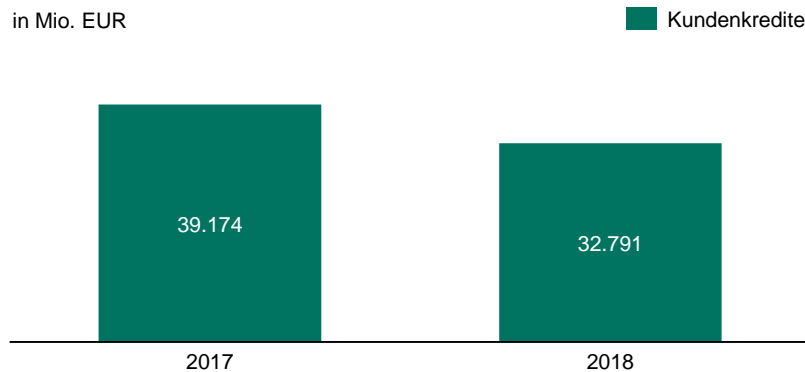
## Investorenpräsentation – IFRS Konzernergebnis 2018

# GuV im Einzelnen – Erträge

in Mio. EUR



in Mio. EUR



## Zinsüberschuss +81%

- Über den Erwartungen liegender operativer Zinsertrag
- Positive Bewertungseffekte (Fair-Value-Bewertung der Portfolio-Transaktion, Hedging der Liquiditätsposition)
- Ergebnis aus Hybridkapital: 994 Mio. EUR (Vorjahr: 304 Mio. EUR)
- Zinsaufwendungen für Liquiditätsbevorratung und Fundingstruktur
- Hohe Refinanzierungskosten des Transaktionsportfolios

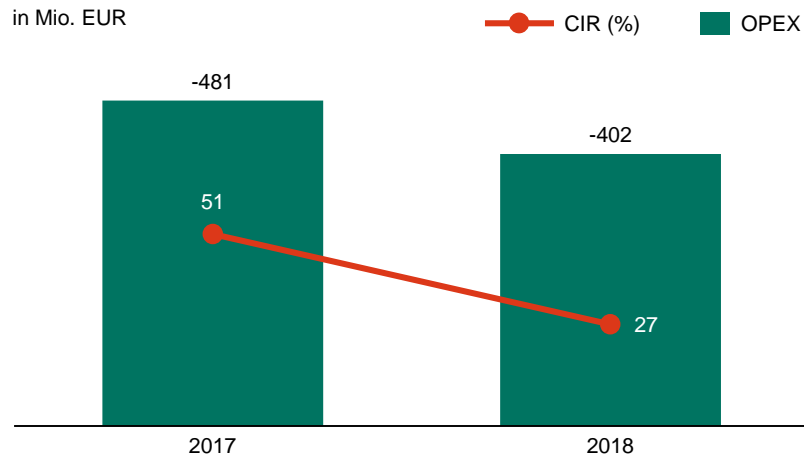
## Provisionsüberschuss -46%

- Geringere Erträge aus Kreditprovisionen
- Im Vorjahr nennenswerte Erträge für Restrukturierungen von leistungsgestörten Altkrediten in der Abbaubank



**Zinsüberschuss übertrifft Erwartungen aufgrund der zufriedenstellenden operativen Entwicklung sowie der Sondereffekte**

# GuV im Einzelnen – Verwaltungsaufwand



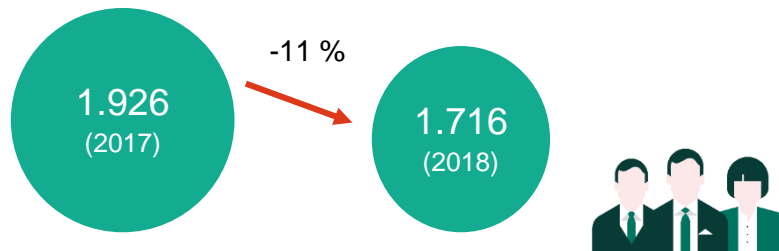
## Stringente Umsetzung des Kostensenkungsprogramms greift, Verwaltungsaufwand um 16% reduziert

- Kostensenkungsprogramm wird bis zur Erreichung einer CIR von maximal 40% stringent umgesetzt
- Sachaufwand belief sich auf -186 Mio. EUR (Vorjahr: -215 Mio. EUR)
- Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf -18 Mio. EUR (Vorjahr: -36 Mio. EUR)

## Personalkostenziele weiter konsequent umgesetzt

- Planmäßig weiter reduzierte Mitarbeiterzahl spiegelt sich im entsprechend von -230 Mio. EUR auf -198 Mio. EUR gesunkenen Personalaufwand wider

## Vollzeitäquivalente (VZÄ) im Konzern



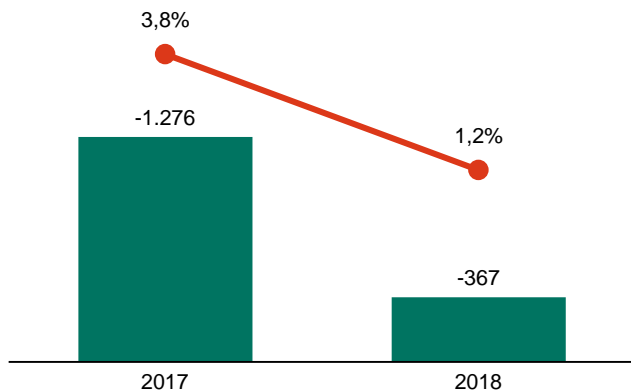
Maßnahmen des Transformationsprojektes zur Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung zusammengeführt

# Zunehmend unsichere volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen belasten Risikovorsorge

## Risikovorsorge<sup>1</sup>

in Mio. EUR — Risikokosten / Ø verzinsliche Aktiva

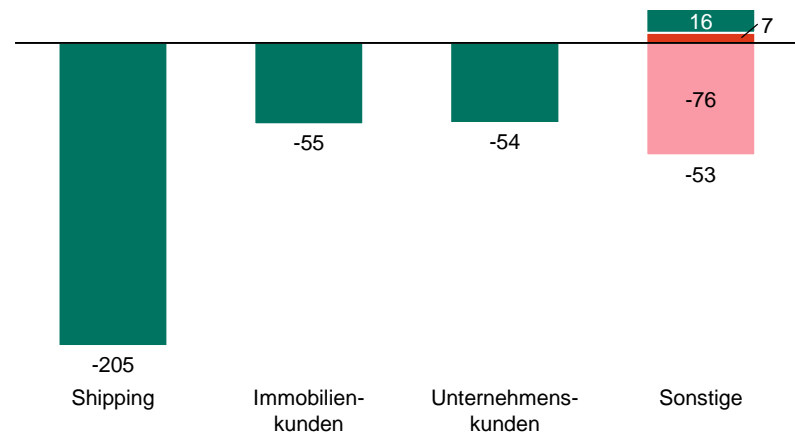
■ Risikokosten



## Risikovorsorge 2018<sup>1</sup> nach Unternehmensbereich

in Mio. EUR

■ Kernbank ■ Sonstige und Konsolidierung ■ Abbaubank

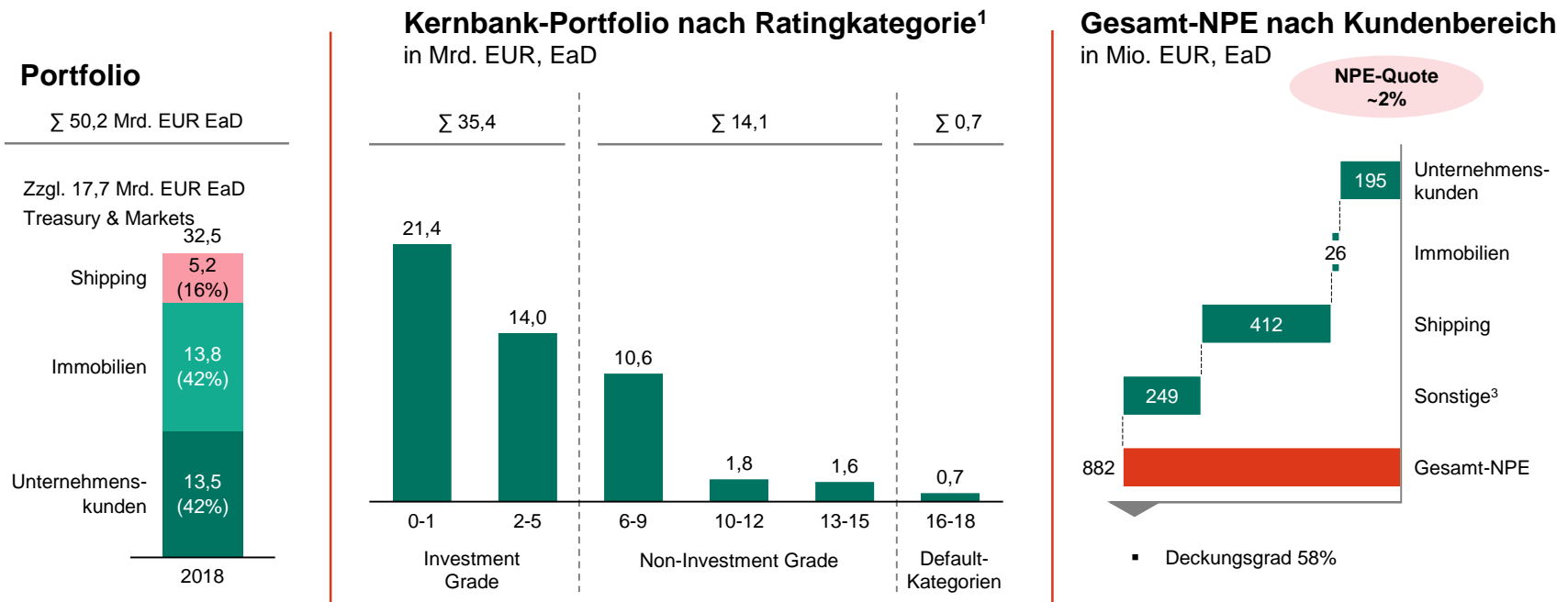


### Steigende geopolitische Risiken belasten Kreditrisikovorsorge

- Bildung von Einzelwertberichtigungen im Zusammenhang mit Sanierungsmaßnahmen eines Engagements im Bereich Shipping, im Vorjahr profitierte Shipping von Netto-Auflösungen von 63 Mio. EUR
- Bildung pauschaler Wertberichtigungen durch zunehmende geopolitische und wirtschaftliche Unsicherheiten (Brexit, Handelskonflikt, konjunkturelle Entwicklung in Europa und in den für die Bank relevanten Branchen)
- Vorjahr: Signifikant höhere Zuführungen bei Altkreditengagements vor allem im Schiffsportfolio der Abbaubank

<sup>1</sup> Inkl. Effekte aus Vergütung/Sicherungsbeziehung Kreditderivat aus Zweitverlustgarantie.

# Solide Portfolioqualität und gesunde NPE-Quote von ~2 %



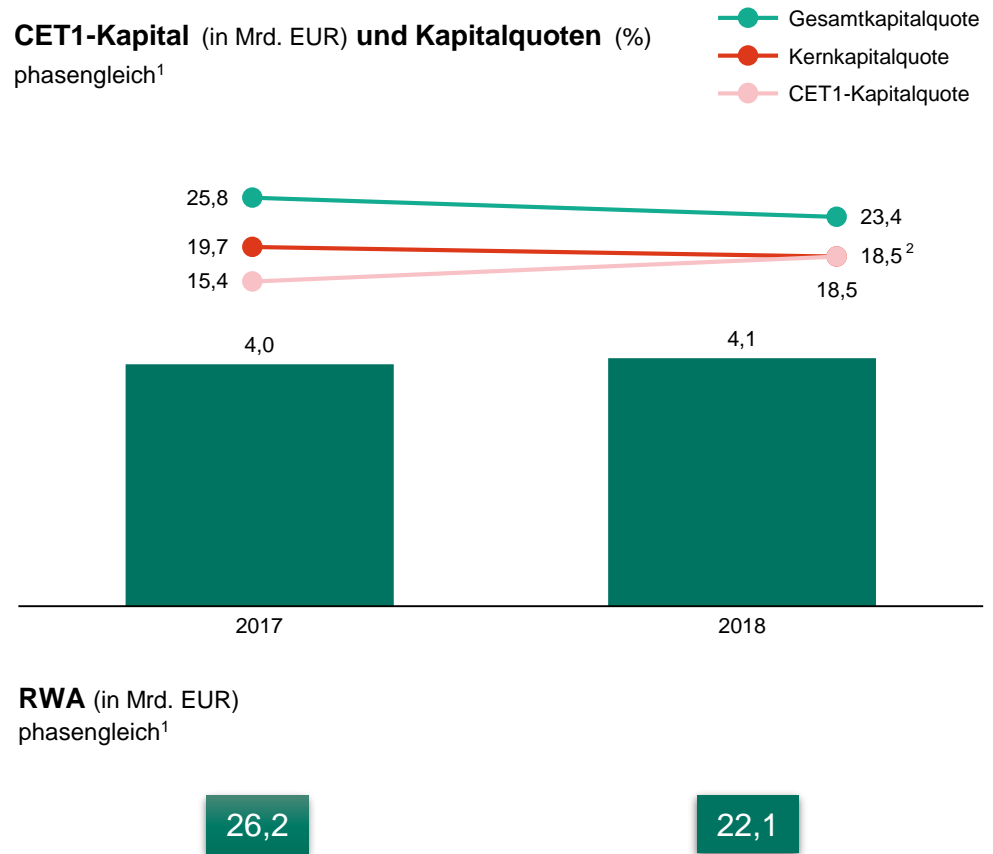
- Kernbank-Portfolio 50,2 Mrd. EUR EaD<sup>1</sup>, davon 35,4 Mrd. EUR (71%) Investment Grade und 46,0 Mrd. EUR (92%) in den Ratingklassen 0 bis 9
- NPE-Volumen von 882 Mio. EUR entspricht einer NPE-Quote von rund 2%, einschließlich Bereinigungen nach dem Berichtsstichtag
- NPE Deckungsgrad AC von 58% auf solidem Niveau

<sup>1</sup> Inkl. 17,7 Mrd. EUR EaD Treasury & Markets. <sup>2</sup> Mögliche Rundungsdifferenzen. <sup>3</sup> Inkl. Abbaubank



# CET1-Quote auf solidem Niveau

- Die CET1-Quote stieg im Vergleich zum 31.12.2017 deutlich auf 18,5% (pro forma 15,4%)
- Dies ist im Wesentlichen auf eine Reduzierung der RWA aufgrund sinkender Marktrisiken und des rückläufigen Geschäftsvolumens zurückzuführen
- Die Kernkapitalquote (Tier 1) und die Gesamtkapitalquote sind gegenüber dem 31.12.2017 gesunken: Restrukturierung und Optimierung der Kapitalstruktur im Rahmen der Privatisierung; In diesem Zusammenhang wurden Hybridinstrumente gekündigt; Infolgedessen endet die gesetzliche Anerkennung der Hybridinstrumente als aufsichtsrechtliches Kapital mit erfolgter Privatisierung
- Die Kündigung von Hybridinstrumenten führt zu einer Neubewertung der mit den Hybridinstrumenten verbundenen Cashflows; Der daraus resultierende positive Bewertungseffekt führt, isoliert betrachtet, zu einer deutlichen Stärkung des CET1-Kapitals



<sup>1</sup> Phasengleich: Berechnung (ceteris paribus) unter vollständiger Berücksichtigung der Bilanzbeträge zum Stichtag; <sup>2</sup> Die pro-forma-Kennzahlen werden zum 31.12.2017 ohne Berücksichtigung der regulatorischen Entlastungswirkung der Ländergarantie ausgewiesen, um einen Vergleich mit den wesentlichen Kapitalkennzahlen per Dezember 2018 zu ermöglichen.

# Bilanz

Bilanz (in Mio. EUR, IFRS)	2017	2018	Änderung in %
Barreserve	6.625	5.362	-19
Forderungen an Kreditinstitute	3.838	3.167	-17
Forderungen an Kunden	39.174	32.791	-16
Risikovorsorge	687	-831	>100
Kreditderivat aus Zweitverlustgarantie	1.014	0	-100
Handelsaktiva	3.641	3.094	-15
Finanzanlagen	13.647	10.100	-26
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen	139	65	-53
Übrige Aktiva	1.617	1.373	-15
<b>Summe Aktiva</b>	<b>70.382</b>	<b>55.121</b>	<b>-22</b>
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	8.271	5.470	-34
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	36.205	28.093	-22
Verbriefte Verbindlichkeiten	12.444	9.458	-24
Handelspassiva	3.875	2.812	-27
Verbindlichkeiten aus Veräußerungsgruppen	47	0	-100
Nachrangkapital	2.252	1.614	-28
Eigenkapital	4.373	4.437	1
Übrige Passiva	2.915	3.237	11
<b>Summe Passiva</b>	<b>70.382</b>	<b>55.121</b>	<b>-22</b>

## Bilanzsumme im Jahresverlauf gesunken

- Sukzessive Reduzierung der im Privatisierungszeitraum aufgebauten überdurchschnittlichen Liquiditätsbevorratung durch aktives Liquiditätsmanagement
- Geringere Forderungen an Kunden durch Vollzug der Portfolio-Transaktion (Befreiung von großen Teilen leistungsgestörter Altkredite, vorzeitige Beendigung der Zweitverlustgarantie)
- Rückgang der Verbrieften Verbindlichkeiten durch Kündigung der Hybridinstrumente zum 31. Dezember 2020 und die daraus resultierende Neueinschätzung der Cashflows zum 31. Dezember 2018

# Agenda

1. Closing – Privatisierungsprozess
2. Transformationsprozess
3. Finanzkennzahlen für 2018
- 4. Ausblick 2019**
5. Anhang

# Leicht positives IFRS-Ergebnis vor Steuern für 2019 erwartet – Ausblick für 2019

- Im Jahr 2019 fokussiert sich die Bank auf die Steigerung der operativen Performance. Dazu werden die Maßnahmen des Transformationsprogramms konsequent vorangetrieben. Aufgrund der bestehenden und weiter zunehmenden Unsicherheiten und Herausforderungen im Bankenumfeld ist eine stringente und zügige Umsetzung der Restrukturierung geboten. Auf diese Weise wird die Unternehmensstruktur wirtschaftlich und nachhaltig weiterentwickelt und gleichzeitig der vereinbarte nahtlose Übergang in die Sicherungseinrichtung privater Banken sichergestellt.
- Die Bank ist nach dem auf Basis des IFRS-Konzern insgesamt zufriedenstellenden Verlauf des Geschäftsjahres 2018 aus heutiger Sicht zuversichtlich, ihre für das Gesamtjahr 2019 gesteckten Ziele erreichen zu können. Dabei wird das Geschäftsjahr 2019 von der Umsetzung der operativen Ertrags- und Kostenmaßnahmen und insbesondere von dem geplanten Personalabbau geprägt sein. Zur Sicherstellung einer erfolgreichen Umsetzung des Transformationsprogramms werden die eingeleiteten Einzelmaßnahmen, etwa die organisatorischen Veränderungen und die umfangreichen Anpassungen im Personalbereich, im Rahmen eines Maßnahmencontrollings laufend überprüft und bei Bedarf entsprechend adjustiert.
- Unter Berücksichtigung der zum Berichtsstichtag gebildeten Restrukturierungsrückstellungen geht die Bank von einem leicht positiven IFRS-Ergebnis vor Steuern im Jahr 2019 aus. Die Ergebnisprognose versteht sich vorbehaltlich etwaiger nicht vorhersehbarer Effekte aus der Umsetzung der Restrukturierung.

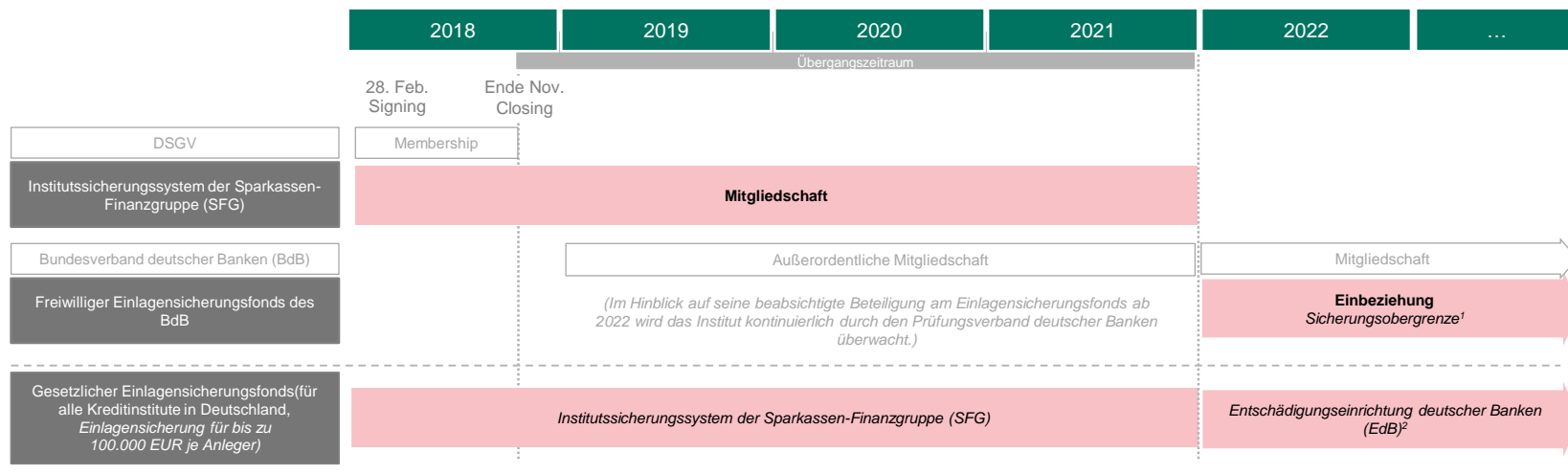


Der Ausblick und die Annahme des Fortbestands der Bank für Bilanzierungs- und Bewertungszwecke basieren auf den im Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2018 dargelegten Annahmen,

# Agenda

1. Closing – Privatisierungsprozess
2. Transformationsprozess
3. Finanzkennzahlen für 2018
4. Ausblick 2019
- 5. Anhang**

# Übergang des Sicherungssystems von der Sparkassen-Finanzgruppe zu dem der Privatbanken (BdB) vereinbart



- Die Mitgliedschaft im DSGV ist mit dem Closing erloschen; Die Mitgliedschaft im Sicherungssystem der SFG (gemäß des auf Grundlage § 94 Abs. 4a der Rahmensatzung geschlossenen Vertrags) besteht jedoch für weitere drei Jahre bis zum 31.12.2021; Damit bleibt die freiwillige Institutssicherung der Bank durch das Sicherungssystem der SFG bis zum 31.12.2021 unverändert bestehen
- Vorgesehen ist ein nahtloser Übergang vom Sicherungssystem der SFG in den freiwilligen Einlagensicherungsfonds des BdB zum Jahreswechsel 2021/2022; Die Sicherungsgrenze soll dann auch bei der Hamburg Commercial Bank wie bei allen Banken grundsätzlich 15% der Eigenmittel je Gläubiger betragen<sup>1</sup>
- Der Sicherungsumfang der gesetzlichen Einlagensicherung bleibt mit dem Übergang vom Sicherungssystem der SFG zur Entschädigungseinrichtung deutscher Banken (EdB) unverändert

<sup>1</sup> Im Jahr 2022 liegt die gesetzliche Sicherungsgrenze bei 15% des aufsichtsrechtlichen Eigenkapitals der Mitgliedsbank je Anleger; Zum 31.08.2018 verfügte die HSH Nordbank über ein aufsichtsrechtliches Eigenkapital von rund 6,5 Mrd. EUR, was einer rechnerischen gesetzlichen Sicherungsgrenze von rund 0,975 Mrd. EUR je Anleger entspricht; Ab 2025 wird die gesetzliche Sicherungsgrenze für alle Mitgliedsbanken auf 8,75% je Anleger reduziert.

# Hamburg Commercial Bank verbessert ihr Nachhaltigkeitsrating



- Das Rating für Schiffspfandbriefe bleibt bei neutral CCC
- Das Rating für öffentliche Pfandbriefe verbessert sich von positive BBB zu very positive A
- Das Rating für Hypothekenfandbriefe verbessert sich von positive B zu positive BB
- Das Rating für unbesicherte Schuldverschreibungen verbessert sich ebenfalls von neutral CCC zu positive B

## Nachhaltigkeitsbericht

- Der Nachhaltigkeitsbericht 2018 wird spätestens am 30.04.2019 auf der Homepage der Hamburg Commercial Bank veröffentlicht
- Erfüllt die Anforderungen an die nicht-finanzielle Berichterstattung nach § 289b HGB
- Basiert auf den Kriterien des Deutschen Nachhaltigkeitskodex
- Beschreibt nicht-finanzielle Aspekte wie Umwelt-, Mitarbeiter- und Sozialfragen, die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung

<sup>1</sup> Quelle : imug Beratungsgesellschaft für sozial-ökologische Innovationen mbH - Nachhaltigkeitsbewertung von Bankanleihen im Jahr 2017, imug Rating-Universum.

# 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



# Abkürzungen

ABF	Asset-based Funding	imug	Institut für Markt-Umwelt-Gesellschaft
AöR	Anstalt öffentlichen Rechts	IFRS	International Financial Reporting Standards
APAC	Asia Pacific	KPI	Key performance indicator
Bawag / BAWAG P.S.K.	Bank für Arbeit und Wirtschaft und Österreichische Postsparkasse Aktiengesellschaft	LBO	Leveraged Buyout
BCA	Baseline credit assessment	LCR	Liquidity Coverage Ratio
BdB	Bundesverband deutscher Banken	LLC	Limited Liability Company [amerikanisches Unternehmen mit beschränkter Haftung]
BRRD	Bank Recovery and Resolution Directive [Richtlinie zur Sanierung und Abwicklung von Finanzinstituten]	L.P. / LP	Limited Partnership [beschränkte Partnerschaft]
BU	Business Unit	M&A	Mergers & Acquisitions
B.V.	Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid [niederländische Gesellschaft mit beschränkter Haftung]	NCI	Net commission income
CCO	Chief Customer Officer	NIBC	NIBC Bank N.V.
CEO	Chief Executive Officer	NII	Net Interest Income
CET1	Core Equity Tier 1	NordLB	Norddeutsche Landesbank
CFO	Chief Financial Officer	NPE /NPL	Non-Performing Exposure / Loan
CIR	Cost-Income Ratio	NSFR	Net Stable Funding Ratio
CRO	Chief Risk Officer	OPEX	Operational Expenditures
CSR	Corporate Social Responsibility	RoE	Return on Equity
DSGV	Deutscher Sparkassen- und Giroverband	RWA	Risk-Weighted Assets
EaD	Exposure at Default	S.à.r.l.	Société à responsabilité limitée [französische Gesellschaft mit beschränkter Haftung]
EdB	Entschädigungseinrichtung deutscher Banken	SFG	Sparkassen-Finanzgruppe
EPC	Engineer, Procure, Construct	SPV	Special purpose vehicle
HGB	Handelsgesetzbuch	S&P	Standard & Poor's
		Unsec.	Unsecured
		VZÄ	Vollzeitäquivalent

# Haftungsausschluss

Die in dieser Präsentation enthaltenen Marktinformationen und sonstigen Informationen sind zu allgemeinen Informationszwecken erstellt worden. Diese Präsentation ersetzt weder eigene Marktrecherchen noch sonstige Informationen 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 daraufhin, 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.

## **Investorenpräsentation – IFRS Konzernergebnis 2018**