



Halbjahres-Pressekonferenz 2011

HSH Nordbank AG

26. August 2011



**HSH NORDBANK**

Agenda



- 1. Überblick: Status quo und aktuelle Herausforderungen**
2. Rückblick: Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr 2011
3. Ausblick: „Die Neue HSH Nordbank“

Das haben wir bisher erreicht:



- Operatives Geschäft stabilisiert – Gutes Ergebnis im 1. Halbjahr ✓
- Finanzlage verbessert – Bestand öffentlicher Garantien reduziert ✓
- Führung gestärkt – Geschäftsverteilung im Vorstand neu geregelt ✓
- Planungssicherheit erreicht – Grundsatzvereinbarung im EU-Verfahren ✓
- Zukunftsstrategie verabschiedet – Transformationsprozess eingeleitet ✓

Das packen wir jetzt an:



- Umsetzung der EU-Auflagen vorbereiten



- Strategie- und Transformationsprozess vorantreiben



- Zukunftsfähigkeit der Bank unter neuen Rahmenbedingungen sichern



Wir bauen die „Neue HSH Nordbank“!

Agenda



1. Überblick: Status quo und aktuelle Herausforderungen
- 2. Rückblick: Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr 2011**
3. Ausblick: „Die Neue HSH Nordbank“

Das 1. Halbjahr 2011 auf einen Blick: Starke Ergebnisverbesserung



in Mio. EUR	H1 2011	H1 2010*	Δ %
Gesamtertrag	795	977	-19%
Risikovorsorge	271	-649	>-100%
Ergebnis vor Restrukturierung	697	-110	>100%
Konzernüberschuss/-fehlbetrag	338	-380	>100%
Bilanzsumme (in Mrd. €)	132	176	-25%
	30.06.2011	31.12.2010	Δ %
Kernkapitalquote** (in %)	18,0%	15,4%	+2,6 PP
Mitarbeiter (VAK)	3.313	3.388	-2%

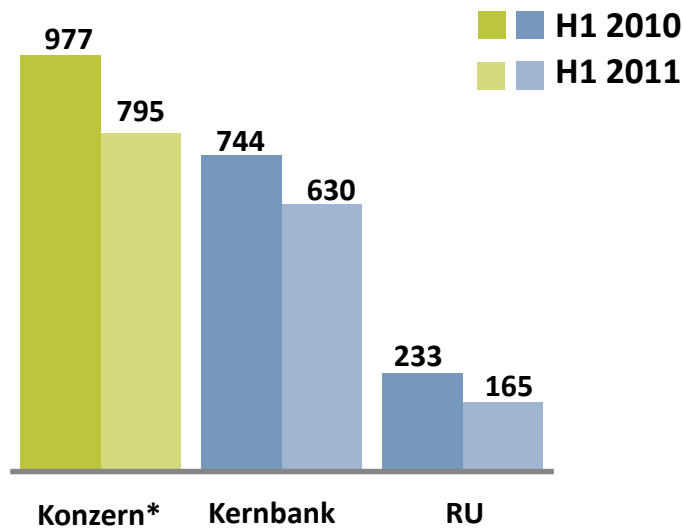
* Nach Anpassungen

** Inkl. Marktrisikopositionen

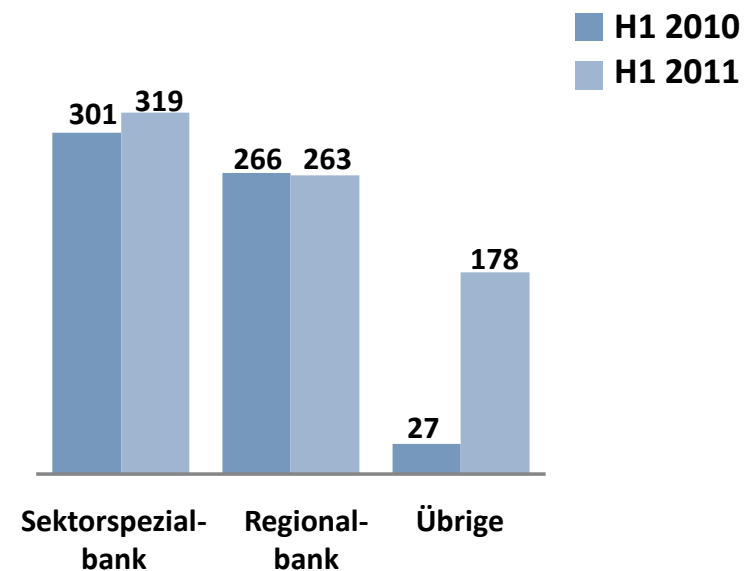
Solide Erträge in allen Kernbanksegmenten



Gesamtertrag Konzern
in Mio. EUR



Gesamtertrag Kernbanksegmente
in Mio. EUR



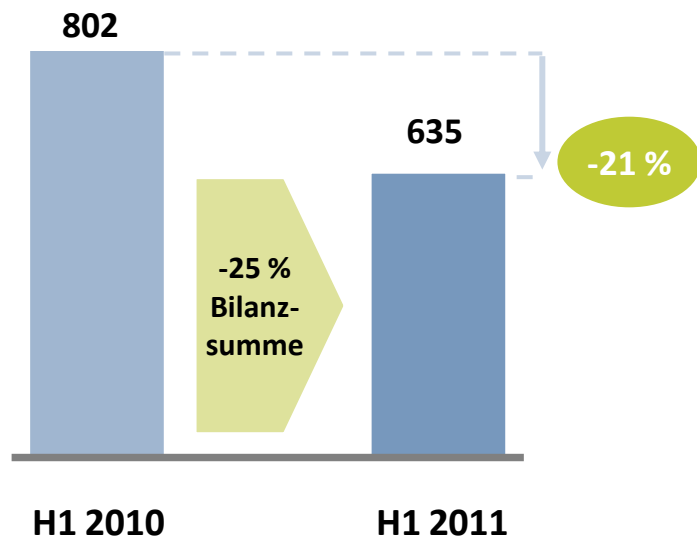
- Ausbau des Neugeschäfts in der Kernbank steht im Vordergrund
- Kundensegmente haben im ersten Halbjahr von der gesamtwirtschaftlichen Erholung profitiert
- Cross-Selling-Erträge um 18 % gestiegen
- Segment Übrige profitiert von Beteiligungsverkäufen

Ertragsbasis robust



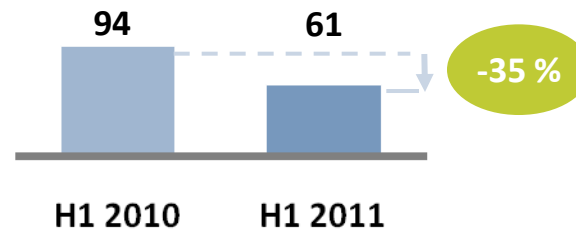
Zinsüberschuss

in Mio. EUR



Provisionsüberschuss

in Mio. EUR



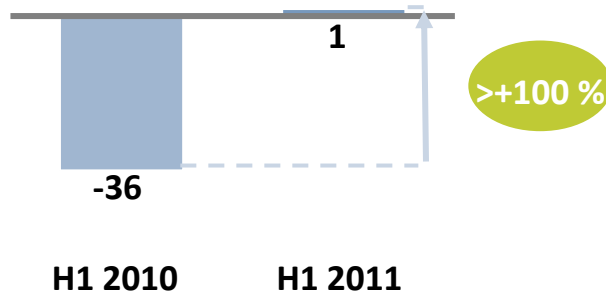
- Zinsüberschuss sinkt im Einklang mit der Bilanzsumme
- Neugeschäftsausweitung wirkt erst zeitverzögert auf Zins- und Provisionsüberschuss

Wertaufholungen und Beteiligungsverkäufe überkompensieren Griechenland-Belastungen



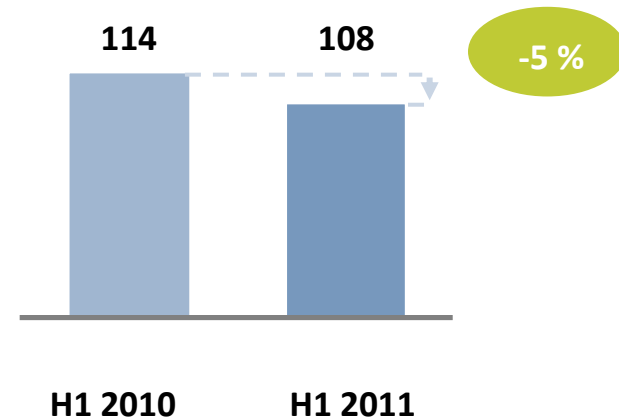
Handelsergebnis

in Mio. EUR



Ergebnis aus Finanzanlagen inkl. Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen

in Mio. EUR



- Handelsergebnis durch Wertveränderungen bei Zins- und Währungsderivaten belastet
- Belastungen überkompensiert durch Bewertungsaufschläge für Kontrahentenrisiken und rückläufige Effekte aus Positionen des Credit Investment Portfolios
- Finanzanlageergebnis profitiert vom Risikoabbau und vom Verkauf von Beteiligungen (DekaBank); dagegen wirken Wertberichtigungen auf griechische Staatstitel in Höhe von -66 Mio. Euro und Belastungen aus nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen von -56 Mio. Euro

Engagement in Staatspapieren der Euro-Peripherie abgebaut – Gesamtvolumen überschaubar



Sovereign-Engagements ausgewählter Euro-Länder in Mio. Euro

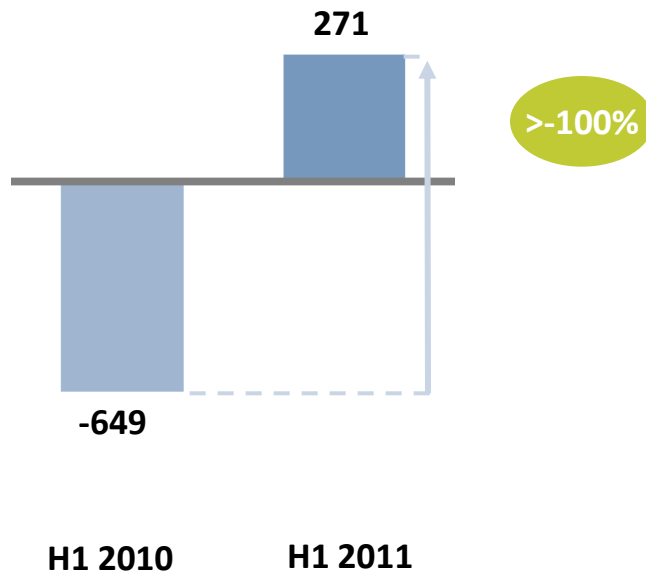
	IFRS Buchwert	
	30.06.2011	31.12.2010
Portugal	259	280
Irland	0	0
Italien	647	706
Griechenland	108	206
Spanien	183	184
Summe	1.197	1.376

Starke Entlastung der Risikovorsorge – Per Saldo deutliche Auflösungen



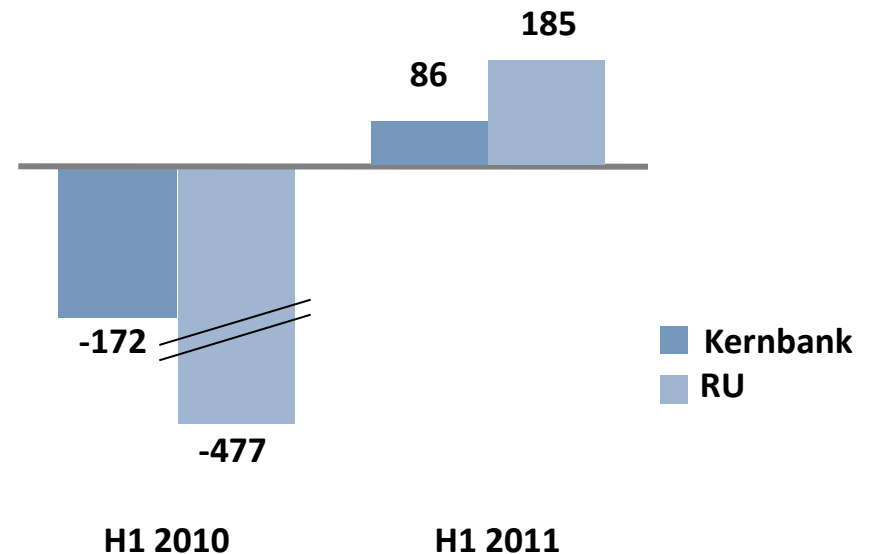
Risikovorsorge im Kreditgeschäft

in Mio. EUR



Risikovorsorge in Kernbank und RU

in Mio. EUR



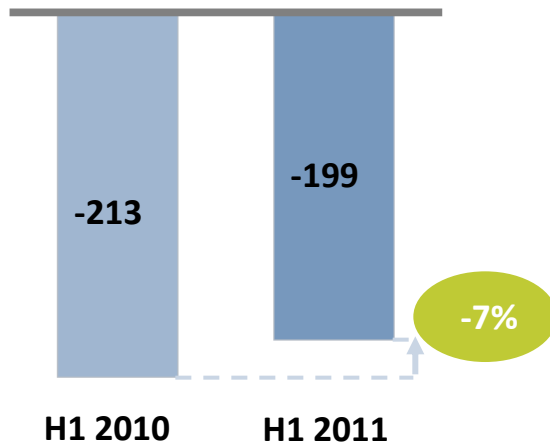
- Auflösung von Risikovorsorge in der Kernbank und der Restructuring Unit
- Auflösung von Risikovorsorge bei einzelnen Engagements, insbesondere im Bereich Shipping
- Beitrag der Fremdwährungsumrechnung der Risikovorsorge: 89 Mio. Euro (Vorjahr: -342 Mio. Euro)

Kosten leicht gesunken



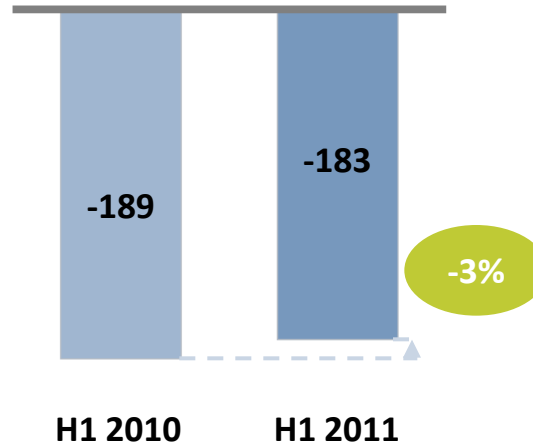
Sachaufwand*

in Mio. EUR



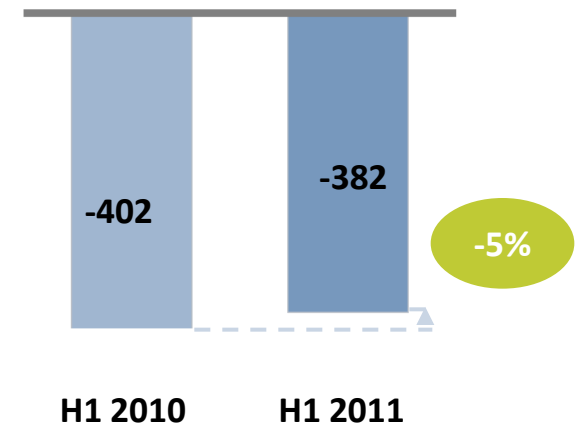
Personalaufwand

in Mio. EUR



Verwaltungsaufwand

in Mio. EUR



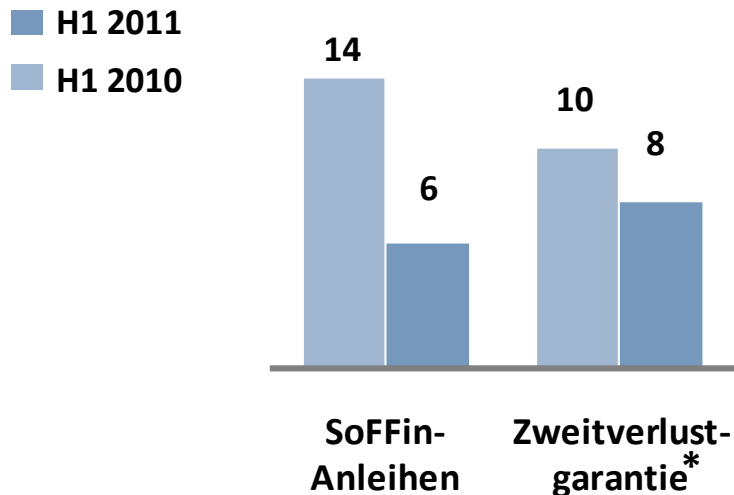
- Diverse Kostenpositionen reduziert, u. a. Projekt- und IT-Kosten
- Mitarbeiterzahl weiter rückläufig

* inkl. Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und Immaterielle Vermögenswerte

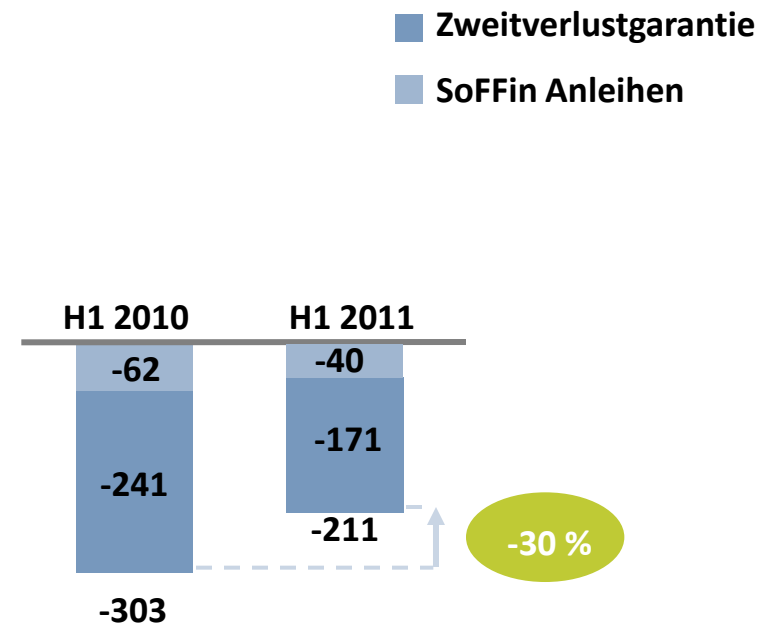
Öffentliche Garantien stark abgebaut



Öffentliche Garantien in Mrd. EUR



Aufwand für öffentliche Garantien in Mio. EUR

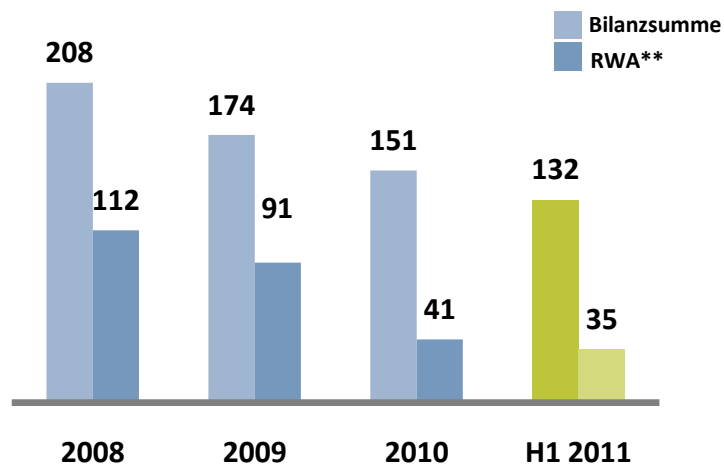


- Weitere Reduktion der Zweitverlustgarantie auf 7 Mrd. Euro in 2011 geplant
- Vollständige Rückzahlung der SoFFin-garantierter Anleihen bis Mitte 2012
- Seit Beginn der Restrukturierung bereits annähernd 1,2 Mrd. Euro für öffentliche Garantien gezahlt (davon 0,9 Mrd. Euro für die Zweitverlustgarantie)

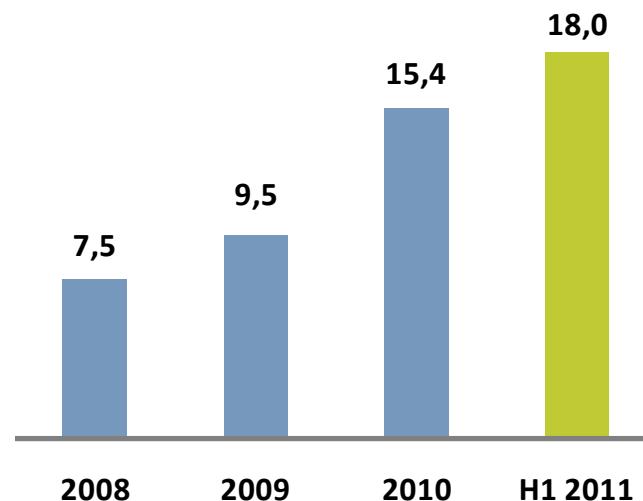
Mit solider Kapitalausstattung gut gerüstet für regulatorische Veränderungen



Bilanzsumme und RWA in Mrd. EUR



Kernkapitalquote* in %



- Abbau von Bilanzvolumen und Risikopositionen vorangetrieben
- Erholung in wichtigen Kundenmärkten und US-Dollar Entwicklung verringern RWA zusätzlich zum Bilanzabbau
- Im internationalen Vergleich hohe Kernkapitalquote von 18,0 % schafft gute Ausgangsbasis für regulatorische Veränderungen (Basel III) und Raum für weiteren Abbau der Zweitverlustgarantie

Halbjahresergebnis belegt Sanierungserfolge



Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in Mio. EUR	H1 2011	H1 2010*	Δ %
Zinsüberschuss	635	802	-21 %
Provisionsüberschuss	61	94	-35%
Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen	-10	3	>-100 %
Handelsergebnis	1	-36	>100 %
Ergebnis aus Finanzanlagen	164	114	+44 %
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen	-56	-	-
Gesamtertrag	795	977	-19 %
Risikovorsorge im Kreditgeschäft	271	-649	>-100 %
Verwaltungsaufwand	-382	-402	-5 %
Sonstiges betriebliches Ergebnis	13	-36	>100 %
Ergebnis vor Restrukturierung	697	-110	>100 %
Restrukturierungsergebnis	2	-14	>100 %
Aufwand für öffentliche Garantien	-211	-303	-30 %
Ergebnis vor Steuern	488	-427	>100 %
Ertragsteuern	-150	47	>100 %
Ergebnis nach Steuern	338	-380	>100 %
	30.06.2011	31.12.2010	Δ %
Bilanzsumme in Mrd. EUR	132	151	-13 %

* nach Anpassungen

Fazit: Sanierung greift



▪ Operativer Turnaround gelungen, alle Segmente profitabel



▪ Marktposition in schwierigem Umfeld behauptet



▪ De-Risking erfolgreich vorangetrieben



Gute Basis für anstehenden Transformationsprozess

Agenda



1. Überblick: Status quo und aktuelle Herausforderungen
2. Rückblick: Geschäftsentwicklung im 1. Halbjahr 2011
- 3. Ausblick: „Die Neue HSH Nordbank“**

Grundsatzvereinbarung im EU-Beihilfverfahren gibt Planungssicherheit für Transformation



2009

März bis April	Hamburg und Schleswig-Holstein beschließen Rekapitalisierung und Zweitverlustgarantie
Mai	Vorläufige Genehmigung der Beihilfemaßnahmen durch die EU-Kommission
Oktober	EU-Kommission eröffnet formelles Prüfungsverfahren und stellt Eckpunkte vor

2010

Juni	Weitgehende Einigung auf Arbeitsebene, aber keine finale und formelle Festlegung
Juli bis Dezember	Durchführung der vertieften Prüfung der Lebensfähigkeit analog aller offenen EU-Beihilfverfahren

2011

Februar	EU-Kommission äußert Kritik am Geschäftsmodell der Bank
März bis Juli	Entwicklung eines neuen Geschäftskonzept entlang der Kritikpunkte der EU-Kommission
12. Juli 2011	Grundsätzliche Einigung mit EU-Wettbewerbskommissar Almunia

Herausfordernde Rahmenbedingungen: Verschärfte Vorgaben der EU-Kommission...



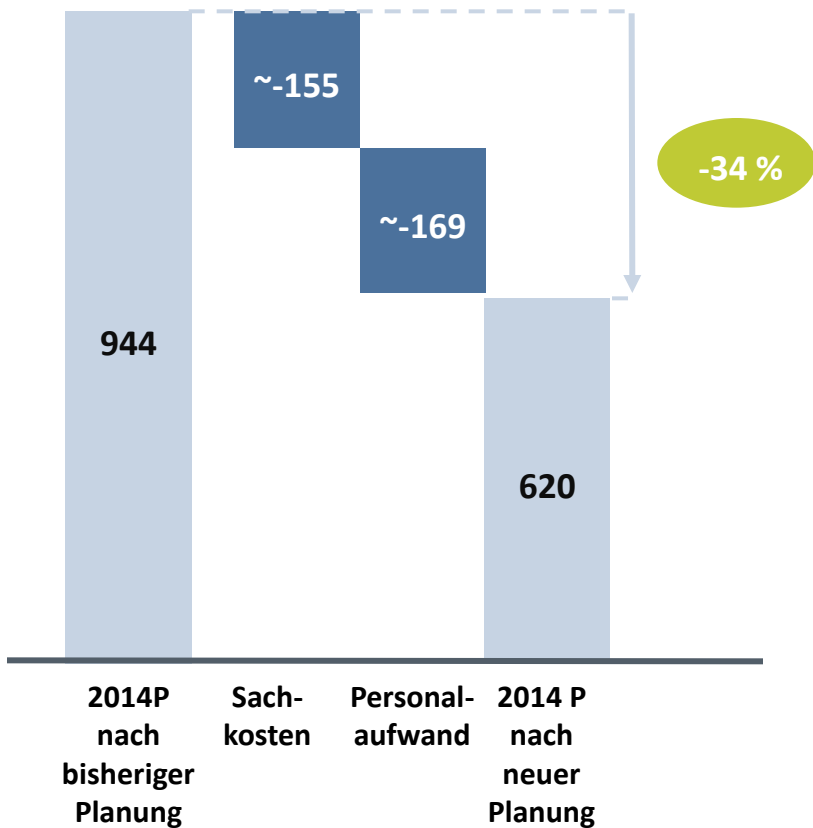
	Bisherige Planung	Neue Planung
Eigentümerwechsel	Bis Ende 2014	Kein Wechsel
Bilanzsumme Kernbank 2014	112 Mrd. €	82 Mrd. €
Bilanzsumme Restructuring Unit 2014	38 Mrd. €	38 Mrd. €
Kernbank-Geschäftsfelder (Bilanzsumme 2014)		
Shipping	19 Mrd. €	15 Mrd. €
Aviation (bisherige Planung inkl. Infrastructure)	11 Mrd. €	0 Mrd. €
Energy (neue Planung inkl. Infrastructure)	6 Mrd. €	7 Mrd. €
Firmenkunden	19 Mrd. €	13 Mrd. €
Immobilienkunden	15 Mrd. €	13 Mrd. €
Private Banking & Sparkassen	2 Mrd. €	2 Mrd. €
Standorte 2014	11	12
Zusätzliche "Beihilferechtliche Kompensation"*	3,50 %	3,85 %
Einmalzahlung im Rahmen der Zweitverlustgarantie	keine	500 Mio. €

* Bei Inanspruchnahme der Zweitverlustgarantie

...machen massive Kostensenkungen und weiteren Stellenabbau unausweichlich

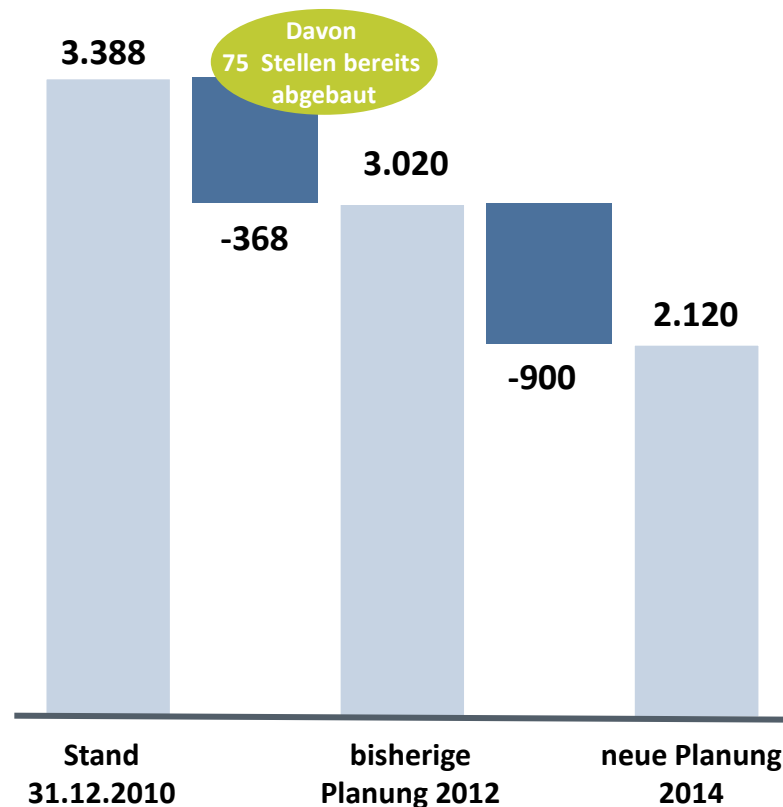


Verwaltungsaufwand (geplant) in Mio. EUR



Mitarbeiter (geplant)

In VAK zum Jahresultimo



Unsere unternehmerische Herausforderung: Kernbank weiter stärken, Zukunft sichern



Das neue Leitbild: Bank für Unternehmer

Kernbank – “Neue HSH Nordbank”

Globales
Shipping

Erneuerbare
Energien &
Infrastructure

Immobilien
Deutschland

Firmen-
kunden

Private
Banking

Sparkassen

**Restructuring
Unit**

Zielkunden

Mittelstandsunternehmen und Unternehmensinhaber

**Regionaler
Fokus**

Kernmarkt Norddeutschland, jedoch keine regionale Begrenzung

Anspruch

Kurze Wege und schnelle Entscheidungen durch mittelständische Struktur

Unsere Ausgangsposition: Wo die Kernbank heute steht



- Tiefe Verwurzelung in der Region, langjährige enge Kundenbeziehungen ✓
- Hohe Marktdurchdringung und Marktanteile bei regionalen Zielkunden ✓
- Einzigartiges Know-how in wichtigen (internationalen) Spezialmärkten ✓
- Profitabilität in allen Segmenten erreicht ✓
- Ermutigende Erfolge bei Neugeschäft und Cross Selling ✓

Aber:

- Verbesserungsbedarf bei Effizienz, Schlagkraft und Leistungskultur !

Unser Transformationsprogramm: Der Weg zur Neuen HSH Nordbank



Die Herausforderungen...

Vertrauen in Leistungsfähigkeit der Bank herstellen	Geschäftsmodell schärfen	Interne Aufstellung optimieren	Rating stabilisieren	Fokussierung auf Kerngeschäftsfelder	Effizienz steigern
--	---------------------------------	---------------------------------------	-----------------------------	---	---------------------------

Die Antwort: Transformationsprogramm „Offensive: Zukunft!“

Implementierung Leitbild	Schärfung GF-Strategien	Optimierung Operating Model	Sicherung Funding	Forcierung Vertrieb	Überarbeitung Banksteuerung
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Klares, konsistent (extern und intern) kommuniziertes Leitbild 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Präzise Geschäftsfeld-Strategien in Einklang mit Leitbild und Planung EU-Umstrukturierungsplan ▪ Definition von Umsetzungs- und Anpassungsmaßnahmen (bei Marktveränderungen) ▪ Einheitliche Erfolgsmessung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Konkrete Maßnahmen zur weiteren, signifikanten Komplexitätsreduktion und Beschleunigung der Prozesse, inkl. Senkung der Sach- und Personalkosten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwicklung Szenarien für an-bzw. organische Verbesserung des Fundings ▪ Stabilisierung Refi. (Ausbalancierung Funding-Mix/ Senkung -Kosten, Reduzierung Kapitalmarkt-Abhängigkeit, Erhöhung orig. USD-Funding) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nachhaltige Steigerung der Vertriebs- und operativen Ergebniskraft ▪ Optimierung des Produktangebot 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Definierte Steuerungsgrundsätze mit klaren, trennscharfen und messbaren Zielen (KPI) ▪ Sicherstellung der Zielsetzung des Umstrukturierungsplans über durchgängiges Steuerungssystem bis auf Vertriebsebene ▪ Einführung strat. Monitoring & quartalsweise Performance Reviews

Das Transformationsprogramm der HSH Nordbank: Konzentration der Kräfte



Geografische Konzentration

- Fokussierung auf das ertragreiche Geschäft im Inland
- Shipping künftig einziges Kerngeschäftsfeld mit Auslandsstandorten

Konzentration im Kundengeschäft

- Bündelung der Kundenverantwortung bei einem Vorstand
- Effiziente, bereichsübergreifende Betreuung der Kunden

Konzentration der Organisation

- Reduzierung der Komplexität durch Bereinigung von Schnittstellen und Reporting-Strukturen
- Beschleunigung von Entscheidungen und Bündelung der Produktexpertise in einem Verantwortungsbereich

Ein neues Leitbild für die HSH Nordbank wurde in Grundzügen entwickelt



Unsere Vision

HSH Nordbank: Die Bank für Unternehmer

Unser Selbstverständnis

Wir wollen der präferierte Ansprechpartner für Unternehmer in all ihren finanziellen Belangen sein – in geschäftlichen ebenso wie in Vermögensfragen. Ausschlaggebend ist am Ende aber weniger die Unternehmensgröße als das konkrete Geschäftspotenzial.

Wir verfolgen einen fokussierten und unternehmerischen Ansatz: Wir sprechen einen Unternehmer immer als Unternehmer an – unabhängig davon, ob es um sein Geschäft geht oder um sein Privatvermögen. Dabei konzentrieren wir uns auf die Dienstleistungen und Produkte, die er wirklich braucht. Wir schaffen einen Mehrwert für die Bank und für den Kunden.

Unsere eigenen Handlungsfelder gehen wir ebenso unternehmerisch konsequent an wie die Herausforderungen unserer Kunden. Das tun wir bankweit schnell, effizient und ergebnisorientiert.

Die Neuausrichtung auf Unternehmer und Inhaberfamilien vollziehen wir in Einklang mit unserem unternehmerischen Verhältnis zu unseren Gründungskunden, den Sparkassen.

Unsere Ziele

Wir konzentrieren uns auf unsere Kerngeschäftsfelder. Die Portfolien, die nicht mehr Teil der künftigen Geschäftsstrategie sind, bauen wir ab.

Wir richten unser Geschäftsmodell konsequent an den heutigen Wettbewerbsbedingungen aus und gestalten es profitabel. Wir schaffen ein ausgewogenes

Verhältnis zwischen schlagkräftigem Vertrieb und erforderlichem Risikobewusstsein.

Wir expandieren mittelfristig wachstumsorientiert. Dies tun wir organisch und mit Augenmaß.

Die „Neue HSH Nordbank“: dynamisch, ertragsstark, kundenorientiert



„Das Jahr 2011 markiert für die HSH Nordbank den Beginn der Transformationsphase, in der wir die Kernbank als schlagkräftiges und zukunftsfähiges Unternehmen neu positionieren. Wir werden mit schlanken Strukturen eine führende Geschäftsbank für Unternehmen und Unternehmer werden – dynamisch, ertragsstark und kundenorientiert.“

Dr. Paul Lerbinger