



Finanzministerium | Postfach 7127 | 24171 Kiel

Minister

An den
Vorsitzenden des Finanzausschusses
des Schleswig-Holsteinischen Landtages
Herrn Günter Neugebauer, MdL
Landeshaus
24105 Kiel

nachrichtlich:

Herrn Präsidenten
des Landesrechnungshofes
Schleswig-Holstein
Dr. Aloys Altmann
Hopfenstraße 30
24103 Kiel

11. März 2009

Fragen der Fraktionen von CDU und SPD zur strategischen Neuausrichtung der HSH Nordbank AG

Sehr geehrter Herr Vorsitzender,

ich nehme auf die mir übersandten Fragen der Fraktionen von CDU und SPD im Schleswig-Holsteinischen Landtag (Umdruck 16/4042) vom 3. März 2009 Bezug.

Einleitend möchte ich zunächst die Eckpunkte des Planungsszenarios zur strategischen Neuausrichtung der HSH Nordbank AG sowie die der Planung zugrunde liegenden Annahmen - vor die Klammer gezogen - darstellen. Die Beantwortung der Fragen erschließt sich vor dem Hintergrund der dem Konzept zur Restrukturierung und Fortführung der HSH Nordbank zugrunde liegenden Annahmen näher.

Dem Planungsszenario liegen folgende wesentliche Parameter zugrunde:

Zum makroökonomischem Umfeld

Das makroökonomische Umfeld ist geprägt von

- andauernd schwieriges wirtschaftliches Umfeld bis Ende 2010
 - Negatives BIP Wachstum in USA und Europa in 2009 (US ~ (-2)%, EU ~ (-2.6)%), Erholung ab 2011
 - Stabiler Ölpreis in 2009 (~ 75 USD), leichter Anstieg in 2010 (~ 90 USD)
 - Weiterhin zögerliche Kreditvergabe und Liquiditätsengpässe
 - Deutlicher Einbruch der Charterraten/ Schiffswerte sowie Immobilienwerte
- signifikant positives Wirtschaftswachstum in 2011, ab 2012 normalisierte Wirtschaftslage
- Inflationsrate USA von ~ 2% in 2009
- USD/EUR Wechselkurs in 2009 ~ 1,40
- Ausfall von 2 Ländern

Zum Neugeschäft

Das Neugeschäft basiert auf

- drastische Einschränkung und verstärkte regionale Ausrichtung des Neugeschäfts (Final Take, im Vergleich 32 Mrd. in 2008)
 - 2009 7 - 10 Mrd. EUR
 - 2010 Neugeschäft von 16 Mrd. EUR
- insgesamt moderates Wachstum der Kernbank Bilanzsumme bis 2012 um ~ 2 - 3%

Zur Risikovorsorge

Die Risikovorsorge beinhaltet

- eine nachhaltige und erhebliche Erhöhung der Risikovorsorge gegenüber den Vorjahren in Erwartung einer Fortsetzung der Krise in 2009/10
- ab 2011 wird die Risikovorsorge in Erwartung einer dann beginnenden Normalisierung wieder zurückgefahren.

Zur GuV-Wirkung

Bei der GuV- Wirkung sind bereits in der Planung berücksichtigt

- negative Jahresergebnisse in den Jahren 2009 und 2010
- inklusive der GuV-Auswirkungen durch die Garantieprämie
- die Erreichung einer Dividendenfähigkeit ab 2011.

Detailfragen zur Risikovorsorge und GuV-Wirkung können im Unterausschuss Beteiligungen erörtert werden.

Zu den erwarteten Planrisiken

Folgende Planrisiken sind zu beachten

- Deckung Jahresverlust 2008 (~ 3,4 Mrd. EUR nach HGB)
- Kapitalisierung Neugeschäft in 2010 mit Zielkernkapitalquote von > 8%
- Abschirmung Basel II Prozyklizität (einmaliger RWA Anstieg von > 15 Mrd. EUR in 2009)
- RWA Entlastung zur Erreichung höherer Kernkapital-, Gesamtkennziffer- und Rating-Kapitalquoten
- Vorsorge gegen geplante Wertminderungen des Kreditersatzgeschäfts
- Kreditrisikovorsorge in der Höhe von je ~ 1,1 Mrd. EUR in 2009 und 2010 auf Grund konjunktureller Abschwächung

In der gestressten Planbetrachtung

Das Planungsszenario wurde zusätzlich einem Stresstest unterzogen. Diese Stressbetrachtung berücksichtigt

- abgedeckt durch Kapitalzufuhr/Garantie: notwendiger Risikoaufschlag; zusätzliche Kreditrisikovorsorge/RWA auf Grund signifikanter Verschärfung Finanzkrise bis Ende 2010
- nicht abgedeckt durch Kapitalzufuhr/Garantie: langfristige Risiken nach 2010; langjährige, signifikante globale Rezession mit steigenden Kreditausfällen nach 2009.

Dieses zum besseren Verständnis einleitend vorangestellt beantworte ich die Fragen der Fraktionen von CDU und SPD im Schleswig-Holsteinischen Landtag unter Inanspruchnahme der HSH Nordbank wie folgt:

1. Die Abschirmungshöhe beruht auf den Planungen der HSH Nordbank. Handelt es sich bei den der Planung zugrunde liegenden Annahmen (aus Sicht der HSH Nordbank) um ein „Worst-Case“, „Base-Case“ oder „Best-Case“ Szenario?
Von welchen ökonomischen Rahmendaten geht die HSH Nordbank in ihren Prognosen für die kommenden Jahre aus?

Antwort:

Die Abschirmungshöhe basiert auf dem Planszenario der HSH Nordbank. Zusätzlich wurde der Plan einem Stresstest unterzogen, in dem die Einflussgrößen weiter negativ verändert wurden.

Die Bank geht bei den makroökonomischen Parametern für ihre Planung von einem andauernd schwierigen wirtschaftlichen Umfeld bis Ende 2010 aus (weiterhin zögerliche Kreditvergabe und Liquiditätsengpässe; deutlicher Einbruch der Charterraten/ Schiffswerte sowie der Immobilienwerte). Ein signifikant positives Wirtschaftswachstum setzt danach frühestens in 2011 ein, ab 2012 geht die Bank von einer sich normalisierenden Wirtschaftslage aus. Daher geht die Bank bis 2012 von einem durchschnittlichen Wachstum der Bilanzsumme von nur 3% p.a. in der Kernbank aus.

2. Welche Konsequenzen ergeben sich bei einem gegenüber der Planung schlechteren Verlauf?

(Siehe auch Antworten zu Frage 1 und Frage 5)

2.1. Könnten Hilfen der SoFFin in Anspruch genommen werden (z.B. auch wenn der schlechtere Verlauf im Alt-Bestands-Schiffportfolio begründet ist)?

Antwort:

Ein Rechtsanspruch auf Leistungen des SoFFin besteht grundsätzlich nicht (§ 4 Abs. 1 FMStFG); über Anträge von Unternehmen des Finanzsektors ist lediglich nach pflichtgemäßem Ermessen zu entscheiden, wobei dem Antragsteller Auflagen gemacht werden können.

Gem. § 7 Abs. 2 FMStFG soll eine Beteiligung durch den Fonds - also eine Rekapitalisierungsmaßnahme - „*nur dann erfolgen, wenn ein wichtiges Interesse des Bundes vorliegt und der vom Bund angestrebte Zweck sich nicht besser und wirtschaftlicher auf andere Weise erreichen lässt.*“ Nach dem Gesetzeswortlaut und der Intention des Gesetzgebers stellt die Rekapitalisierung also die „ultima ratio“ für den Fall dar, dass dem angeschlagenen Unternehmen keine andere taugliche Maßnahme zur Hilfe gelangen kann. Dies ist bei einer Bank, die zahlungsfähige Anteilseigner wie die Länder SH und HH hat, gerade nicht der Fall. Denn sofern die Anteilseigner das Unternehmen zu stabilisieren in der Lage sind, gibt es keinen Anlass für den SoFFin, sich in die Angelegenheiten der Anteilseigner einzubringen. Dabei ist es unerheblich, ob an der geeigneten und ausreichenden Hilfe der Anteilseigner *alle* Eigner, oder nur zwei von ihnen mitwirken. Das Gesetz trifft keine Regelung über eine Pflicht des SoFFin, wonach dieser die leistungsfähigen Anteilseigner um die Anteile der nicht-leistungsfähigen Anteilseigner zu entlasten hat.

In diesem Zusammenhang ist auch die Regelung des § 3 Abs. 2 Nr. 2 FMStFV zu sehen. Nach dieser Regelung kann die Rekapitalisierung eines Unternehmens von „*Eigenleistungen der Anteilseigner des begünstigten Unternehmens abhängig gemacht werden.*“ Diese Regelung lässt es zu, dass der SoFFin eine Rekapitalisierung erst oberhalb der Mindestkapitalisierung (7% Kernkapitalquote) anstrebt und für den Kapitalzufluss unterhalb dieser Schwelle den Anteilseignern die Hilfemaßnahmen vollständig überlässt. Auch dabei sieht die Regelung nicht vor, dass der SoFFin bereits zu einem früheren Zeitpunkt Kapital zuführen muss, wenn sich ein oder mehrere Anteilseigner nicht an der „Minimalkapitalisierung“ beteiligen.

In der Gesetzesbegründung hat der Gesetzgeber festgestellt, dass die finanziellen Lasten bei Landesbanken „*der Sphäre der Länder*“ zuzuordnen seien. Es geht hieraus deutlich die Forderung des Bundes an die Länder hervor, die mit den Landesbanken zusammenhängenden Probleme selber zu lösen.

Schließlich sind die Regelungen der § 2 Abs. 2 Nr. 3 und § 4 Abs. 2 Nr. 3 FMStFV zu beachten. Diese Normen legitimieren den SoFFin, bei den beiden anderen Stützungsmaß-

nahmen - z.B. bei der Liquiditätsgarantie, welche auch die HSH erhalten hat - die Anforderung zu stellen, dass das begünstigte Unternehmen aus eigener Kraft eine im Einzelfall „*angemessene Eigenmittelausstattung*“ aufweist.

Voraussetzung für die Gewährung einer Garantie des SoFFin gegenüber der HSH Nordbank war der vom SoFFin vorgelegte "Vertrag über die Übernahme von Garantien vom 26. November 2008 zwischen dem Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung (SoFFin) als Garantiegeber und der HSH Nordbank AG als Kreditnehmer". Entsprechend sind die Risiken aus den Altbeständen grundsätzlich durch die Alteigentümer abzudecken.

Die Anteilseigner wurden verpflichtet, bis spätestens zum 21.02.2009 sicherzustellen, dass die HSH Nordbank AG über eine angemessene Eigenkapitalausstattung, d. h. eine Kernkapitalquote von mindestens 8 % - gemäß EU-Vorgabe mindestens 7% - verfügt, sowie eine Restrukturierung der HSH in die Wege zu leiten, mit dem Ziel, die Zukunftsfähigkeit der Bank mit einem tragfähigen Geschäftsmodell sicherzustellen. Dies erfordert insbesondere die Herauslösung der Altlasten sowie der strategisch nicht notwendigen Geschäftsbereiche und Beteiligungen. Die Altlasten und diese Kosten werden durch die derzeitigen Anteilseigner übernommen.

In Gesprächen am 12. und 20. Februar 2009 im Bundesministerium der Finanzen wurde seitens des SoFFin klargestellt, dass die HSH Nordbank eine systemisch relevante Bank sei und bestätigt, dass es bei den Entscheidungen aus dem November 2008 verbleibt:

- Tragfähiges Geschäftsmodell
- Altlasten/Nicht-Strategische Portfolien werden abgebaut und von Alteigentümern getragen
- 7% Kernkapitalquote ist von Alteigentümern sicherzustellen.

Es ist weiter festgestellt worden, dass das von der Bank vorgestellte Modell (10 Mrd. EUR Bürgschaft, 3 Mrd. EUR Stammkapital), welches insbesondere die Tragung der Altlasten durch die Anteilseigner sicherstellt, alle SoFFin-Auflagen aus dem November 2008 erfüllen.

Dies hat der SoFFin nach Prüfung der eingereichten Unterlagen in einem Schreiben vom 9. März 2009 an den Vorsitzenden des Aufsichtsrates der HSH Nordbank und den Vorstandsvorsitzenden der HSH Nordbank bestätigt. Sobald die Beschlüsse der Hauptversammlung der HSH Nordbank für die Tragung der Altlasten durch die Anteilseigner vorliegen, könne der gesamte Garantierahmen mit der bereits vertraglich vereinbarten gestaffelten Befristung von 12/24/36 Monaten ausgeschöpft werden. Der SoFFin erwartet, dass die Länder ihre Beteiligung an der HSH, die sich durch die Kapitalerhöhung deutlich erhöhen wird, während der Laufzeit dieser Garantien nicht ohne Zustimmung des SoFFin reduzieren.

2.2. Wie müssten dann weitere Unterstützungen der Eigentümer aussehen (Eigenkapital, Portfoliogarantien, Liquiditätsgarantien)?

Antwort:

Auf die einleitend dargestellten Eckpunkte des Planungsszenarios mit der Darstellung der Risiken wird verwiesen. Bei darüber hinaus gehenden Abweichungen wird neu über eine mögliche Zufuhr von Eigenkapital bzw. Garantiestellung zu entscheiden sein.

2.3. Welchen Zeitrahmen sieht die HSH Nordbank für potentielle erweiterte Eigenkapitalerforderlichkeiten vor?

Antwort:

Unter den Annahmen, die die HSH Nordbank in ihrem Planungsszenario berücksichtigt, sieht die Bank im Planungszeitraum keine weitere Eigenkapitalzuführung als notwendig an. Ab 2011 wird eine leichte Erholung der wirtschaftlichen Lage erwartet.

Siehe im Übrigen Antwort zu Frage 5

3. Im Hinblick auf einen potentiell schlechteren Verlauf, welche Risiken bestehen unabhängig vom Kreditersatzportfolio aus den derzeitigen Kerngeschäftsfeldern der Bank:

3.1. Welche Annahmen und Szenarien hat die HSH Nordbank in jedem ihrer Kerngeschäftsfelder, insbesondere aber in den Bereichen Shipping, Aircraft, Transportation, Renewable Energies und Real Estate, hinsichtlich der aktuellen Marktsituation, der langfristigen (>5 Jahre) Entwicklung dieser Märkte und ihrer Marktmechanismen, und ihrer eigenen, relativen Marktposition in diesen Geschäftsfeldern, zugrunde gelegt?

3.2. Welches sind – für jedes dieser Geschäftsfelder – die wesentlichen Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken?

3.3. Besteht, insbesondere in den Geschäftsfeldern Shipping und Aircraft Finance, das Risiko, dass die HSH Nordbank angesichts ihrer führenden Marktposition besonders hart von Markteinbrüchen getroffen wird, und wie möchte sie diesem Risiko begegnen?

3.4. Welche Entwicklung der Risikorückstellungen erwartet die HSH Nordbank für jedes dieser Geschäftsfelder, und wie sind diese hergeleitet?

Antwort zu 3.1:

Die makroökonomischen Annahmen (vgl. Einleitung) treffen für alle Geschäftsfelder zu.

Antwort zu 3.1 bis 3.4:

Die HSH Nordbank hat für den Konzern und die zukünftige Kernbank jeweils ein Planszenario gerechnet und einer Stressbetrachtung unterzogen. Die genannten Geschäftsfelder machen insbesondere einen signifikanten Teil der zukünftigen Kernbank aus, weshalb auch wesentliche Risikotreiber dieser Geschäftsfelder in den Rechnungen berücksichtigt wurden.

Die Kerngeschäftsfelder inkl. deren Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken können im Unterausschuss Beteiligungen des Finanzausschusses weiter vertieft werden.

Kerngeschäftsfelder unterstützen die regionale Wirtschaft oder stellen internationale Sektoren mit hoher regionaler Bedeutung dar. In Summe stellen sie durch ausreichende Diversifikation ein überschaubares Risikoprofil sicher. Sie werden weiterentwickelt und ermöglichen eine ausreichende Ertragskraft durch die Kombination von regionalen und sektoralen Aktivitäten und die damit verbundenen Skaleneffekte.

Die refokussierten Kerngeschäftsfelder lassen sich in drei Säulen einteilen:

- Regionalgeschäftsfelder (Firmenkunden, Immobilien, Sparkassen, Private Banking)
- Sektorgeschäftsfelder in regional verankerten Schlüsselindustrien (Shipping, Transport, Erneuerbare Energien)
- Unterstützendes Kapitalmarktgeschäft (Financial Markets Division - FMD) vor allem als Produktlieferant der Regional- und Sektorgeschäftsfelder

Firmenkundengeschäft

Das Firmenkundengeschäft verfügt über langjährige, etablierte Kundenbeziehungen (z. T. mehr als 70 Jahre) aufgrund kontinuierlicher Geschäftspolitik. Die HSH Nordbank ist Marktführer in der Kernregion Schleswig-Holstein und Hamburg für den gehobenen Mittelstand (Faustformel: Jahresumsatz größer als 50 Mio. EUR) mit einer Marktdurchdringung von über 50% der größten Unternehmen in der Kernregion und einer starken Position in Norddeutschland. Darüber hinaus verfolgt der Marktbereich einen sektoralen Ansatz in ausgewählten Branchen (z.B. Gesundheitswirtschaft, Handel). Ziel ist es, mit attraktiven und bonitätsstarken Kunden mit hohem Cross-Selling-Potential langfristige Geschäftsverbindungen einzugehen.

Als Zielpositionierung strebt der Bereich Firmenkunden die Festigung der Marktführerschaft in der Kernregion Schleswig-Holstein und Hamburg im gehobenen Mittelstand oberhalb der Sparkassen.

Insbesondere durch das Firmenkundengeschäft spielt die HSH Nordbank eine besondere Rolle bei der Förderung der regionalen Wirtschaft in Norddeutschland und trägt somit zur langfristigen Sicherung von Arbeitsplätzen im Mittelstand bei. Trotz des großen Konkurrenzdrucks weist das Geschäftsfeld Firmenkunden insgesamt für die HSH Nordbank eine hohe Attraktivität auf. Dies begründet sich insb. durch die außerordentlich hohe Kundenbindung und die intensive Ausschöpfung von Produktpotenzialen über das Kreditgeschäft hinaus (Cross-Selling). So haben Firmenkunden bei der HSH Nordbank eine durchschnittliche Produktnutzungsquote von 6,7 Produkten. Das Geschäftsfeld besitzt außerdem ein attraktives Risikoprofil auf Grund der starken Diversifizierung über zahlreiche unterschiedliche Branchen und eine Vielzahl von Kunden. Daneben haben Firmenkunden bei der HSH Nordbank Einlagen im einstelligen Milliardenbereich.

Immobilien

Der Marktbereich Immobilien ist einerseits durch langfristige Kundenbeziehungen zu der mittelständisch geprägten Immobilienwirtschaft geprägt und stark in der norddeutschen Region verankert. Darüber hinaus hat sich die HSH Nordbank das internationale Immobiliengeschäft über die Jahre aufgebaut und am Markt positioniert.

Schwerpunkt des Geschäfts sind Finanzierungslösungen für Bestandsobjekte im Bereich Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie selektiv Projektentwicklungen an guten Standorten

für professionelle Immobilieninvestoren. Über das Kreditgeschäft hinaus bietet die HSH Nordbank den Kunden ein Produktangebot von Zins- und Währungsabsicherung bis hin zu Private Banking-Dienstleistungen an. Derzeit beträgt der Anteil des Geschäfts mit Kunden aus der Kernregion Schleswig-Holstein und Hamburg rund zwei Drittel. Die HSH Nordbank ist hiermit der führende Immobilienfinanzierer in der Kernregion.

Zukünftig wird der Marktbereich seine Neugeschäftsaktivitäten auf deutsche Kunden konzentrieren. Im Fokus stehen dabei deutsche Immobilienmärkte. Um den regionalen Bezug weiter zu erhöhen, kommt der Kernregion Schleswig-Holstein und Hamburg eine besondere Bedeutung zu. Der Bereich wird sich dabei weiterhin auf Kunden mit guter Bonität und Potenzial für Mehrproduktbedarf ausrichten.

Das Immobiliengeschäft in Deutschland bietet attraktive Wachstumspotenziale. In der derzeitigen Marktlage mit einer verbesserten Wettbewerbssituation hat die HSH Nordbank damit die Chance, Neugeschäft mit attraktivem Risiko-/ Renditeprofil zu realisieren und damit das Kreditportfolio der Bank weiter zu diversifizieren. Mit dem geplanten Neugeschäft bestehen außerdem über das Kreditgeschäft hinaus weitere Potenziale für Cross-Selling.

Private Banking

Im Bereich Private Banking verwaltet die HSH Nordbank im Segment Privatkunden ein Vermögen von über 8 Mrd. EUR. Ein wesentlicher Teil dieser Kunden hat einen direkten Bezug zu anderen Geschäftsaktivitäten der HSH Nordbank (z.B. Firmenkunden, Shipping). Das Private Banking-Geschäft ist eine wichtige Ergänzung zur ganzheitlichen Kundenbetreuung.

Zukünftig wird die HSH Nordbank im Private Banking konsequent identifizierte Zusatzpotenziale bei bestehenden und Neukunden heben, um sich in der Kernregion als starker Private Banking-Anbieter zu etablieren. Weiter soll der ganzheitliche Betreuungs- und Produktansatz gestärkt werden.

Trotz erwarteter krisenbedingter Effekte (z.B. reduzierte Investmenttätigkeit), weist Private Banking durch das sehr begrenzte Risiko und die vergleichsweise geringe Kapitalinanspruchnahme ein attraktives Ertrags-/Risikoprofil auf. Weiter können in enger Zusammenarbeit mit den anderen Unternehmensbereichen Zusatzpotenziale durch systematische Erschließung von Anlagebedürfnissen erzielt werden.

Sparkassen

Im Marktbereich Sparkassen agiert die HSH Nordbank als Dienstleister für die Sparkassen in Schleswig-Holstein und verfügt darüber hinaus traditionell über eine sehr gute Position als Zweitbankverbindung bei über 200 überregionalen Sparkassen im gesamten Bundesgebiet. Die HSH Nordbank stellt ein umfangreiches Produktangebot in den Kerngeschäftsfeldern der Sparkassen (Firmen- und Privatkunden, Treasury/ Eigenanlagemanagement) mit dem Ziel der Stützung von Zins- und Provisionsergebnis bei den Sparkassen zur Verfügung.

Mit diesem Angebot unterstützt die HSH Nordbank im Sinne des Subsidiaritätsprinzips die Marktstellung der Sparkassen in deren Wettbewerbsumfeld. Darüber hinaus ist der langjährige, vertrauensvolle und ganzheitliche Betreuungsansatz von maßgeblicher Bedeutung für den Erfolg des Marktbereichs.

Die HSH Nordbank unterstützt die Sparkassen insbesondere in Schleswig-Holstein als Partner im Konsortialkreditgeschäft bei rd. 100 mittelständischen Firmen in der Region und liefert damit einen substanziellen Beitrag zur Kreditversorgung. Das Konsortialkreditgeschäft stellt eine Unterstützungsfunktion für Sparkassen komplementär zum Firmenkundengeschäft unserer Bank dar.

Auch zukünftig soll das erfolgreiche Betreuungsmodell für Sparkassen in der Kernbank fortgeführt werden. Im aktuellen Umfeld wird das provisionstragende Produkt- und Beratungsangebot weiter ausgebaut. Gemeinsam mit den Sparkassen sollen deren Firmen- und öffentliche Kunden im Bereich Zins-, und Währungsabsicherung sowie Schuldenmanagement verstärkt beraten werden.

Das Geschäft mit Sparkassen hat für die HSH Nordbank eine hohe Bedeutung auf Grund der langjährig gewachsenen, i.d.R. engen und partnerschaftlichen Beziehung zu den Sparkassen. Zusätzlich zeichnet es sich durch ein vergleichsweise konservatives Risikoprofil aus und bietet attraktive Ertragsmöglichkeiten für beide Seiten.

Shipping

Im Marktbereich Shipping ist die HSH Nordbank weltweit führender Schiffsfinanzierer. Der Unternehmensbereich verfügt über sehr gute, langjährige Kundenbeziehungen (z.T. mehr als 60 Jahre); viele der wichtigen Kunden sind in der Kernregion ansässig. Dadurch ist sie ein integraler Bestandteil der "maritimen Wirtschaft", die für ca. 175.000 unmittelbare Arbeitsplätze in der Region steht. Der Anteil der Kernregion am Gesamtkreditbestand des Unternehmensbereiches beträgt 50%. Über die Jahre hat die HSH Nordbank erfolgreich eine starke Branchenexpertise aufgebaut, was dem Marktbereich die Möglichkeit gibt, als ganzheitlicher Anbieter mit einem innovativen Produktangebot und als strategischer Partner der Schifffahrtsunternehmen und Fondshäuser aufzutreten. Besicherte Finanzierungslösungen sind weiter das Ankerprodukt und werden zunehmend ergänzt durch innovative, spezifische Lösungen wie z.B. durch Risikomanagementprodukte zur Währungs-, Zins- aber auch Rohstoffpreisabsicherung. Als Abrundung der Produktpalette stehen Asset Management, Zahlungsverkehr und Einlageprodukte zur Verfügung. Trotz Konjunktur- und Branchenzyklen hat der Marktbereich über die letzten 20 Jahre eine sehr geringe Ausfallrate von im Durchschnitt 0,05% p.a. erreicht. Bei Einbeziehung der schweren Schifffahrtskrise 1986/1987 beträgt dieser Wert 0,18% p.a.

Die HSH Nordbank strebt weiterhin eine führende Position als Schiffsfinanzierer an. Sie konzentriert sich dabei auf mittlere und größere Schifffahrtsunternehmen; multinationale Unternehmen sollen weiterhin nicht im Fokus stehen. Zur Reduktion des Shippinganteils am Gesamtportfolio der Bank über die nächsten Jahre soll die Kundenbasis zukünftig um ca. 10-15% verkleinert werden. Aufbauend auf einer bereits guten Produktabdeckung bei den Kunden soll das Cross-Selling insb. im Bestand noch weiter intensiviert werden. Neben der Stärkung der Ertragsbasis steht die Verbesserung des Risikoprofils durch zahlreiche Maßnahmen (z.B. Verringerung LTVs/Beleihungsquoten, Reduktion Klumpenrisiken) im Vordergrund.

Der Marktbereich Shipping ist auf Grund des hohen Regionalbezugs und der führenden Marktposition ein "natürlicher" Kerngeschäftsbereich der HSH Nordbank. Damit hat er eine besondere Rolle für die Förderung der regionalen Wirtschaft in Norddeutschland und trägt somit zur langfristigen Sicherung der Arbeitsplätze bei. Weiterhin sind für die Shipping-Industrie – angesichts der weiter bestehenden globalen Vernetzung der Wirtschaft – mitt-

tel- bis langfristig durch den weiter steigenden Welthandel wieder positive Wachstumsraten zu erwarten. Vor dem Hintergrund der guten Marktpositionierung sollte die HSH Nordbank von diesem Trend profitieren können und dabei Neugeschäft mit einem attraktiven Ertrags-/Risikoprofil gewinnen können. Darüber hinaus kann die Profitabilität durch konsequente Ausschöpfung von Cross-Selling-Potenzialen weiter erhöht werden. Der Marktbereich unterstützt zusätzlich die Liquiditätsbeschaffung der Bank durch die Bereitstellung pfandbrief-fähiger Aktiva. Ferner unterhalten die Kunden des Marktbereichs Shipping Einlagen in ein-stelliger Milliardenhöhe.

Transport

Der Marktbereich Transport der HSH Nordbank zählt zu den führenden Flugzeugfinanzie-rern weltweit (Nr. 1 weltweit nach Anzahl der finanzierten Flugzeuge im Jahr 2007) und verfügt über langjährige Kundenbeziehungen (z.T. länger als 20 Jahre). Aufbauend auf der ausgewiesenen Branchenexpertise (z.B. "Aircraft innovator of the year 2008") hat der Marktbereich sein Produktangebot auf attraktive Nischenpositionen bei Projektfinanzierun-gen für Flughäfen („Airport Finance Deal of the year 2007“) und Seehäfen ergänzt. Das Geschäftsfeld hat einen starken Bezug zu der in der Region Hamburg ansässigen Luft-fahrtindustrie (Hamburg ist zweitgrößter Luftfahrtstandort in Europa). Trotz Konjunktur- und Branchenzyklen hat der Marktbereich in der Vergangenheit eine durchschnittlich sehr ge-ringe Ausfallrate erreicht.

Zukünftig wird der Marktbereich Transport seine Geschäftsaktivitäten noch stärker fokus-sieren. Neben Aviation wird Transportfinanzierung und die Finanzierung transportnaher Inf-rastruktur im Mittelpunkt stehen. Andere Geschäftsbeziehungen (z.B. nicht transportnahe Infrastruktur) sind zukünftig nicht mehr Bestandteil der Kernbankaktivitäten. Zusätzlich zu den Ankerprodukten Finanzierungs- und Leasinglösungen für Zielkunden wird die Produk-palette ergänzt um Risikomangementprodukte (Zinsen, Währungen), Corporate Finance, Asset Management, Zahlungsverkehr und Einlagengeschäft.

Wie Shipping gehört auch Transport durch die hohe regionale Bedeutung und seine Markt-position vor allem in der Luftfahrtindustrie zu den "natürlichen" Kerngeschäftsfeldern der HSH Nordbank. Auch im aktuellen Marktumfeld eröffnet der fokussierte Geschäftsansatz des Marktbereichs Transport Geschäftsmöglichkeiten mit einem attraktiven Ertrags-/Risikoprofil. Für den Transportsektor wird mittel- bis langfristig unverändert mit einem posi-tiven Wachstumstrend gerechnet. Bereits jetzt ist der Bereich Transport einer der wichtigs-ten Treiber für nicht-kapitalbindende Erträge (Provisionserträge aus Risikomanagement-produkten und Corporate Finance Mandaten) und weist hierbei eine kontinuierliche Steige-rungsrate über die vergangenen Jahre auf. Durch eine Fortführung der konsequenten Aus-schöpfung vorhandener Cross-Selling-Potentiale kann die Profitabilität weiter erhöht wer-den.

Erneuerbare Energien

Im Bereich Erneuerbare Energien ist die HSH Nordbank jeweils in Europa und Nordameri-ka Top-3-Anbieter für Finanzierungen von Wind- und Solarenergieprojekten. Damit ist die Bank marktführend in einer für Norddeutschland bedeutenden Schlüssel-Industrie. Der Un-ternehmensbereich erneuerbare Energien weist aufgrund lang-jähriger Erfahrung und sei-nes frühen Markteintritts – auch bedingt durch die vielen Pionierunternehmen der Industrie in Schleswig-Holstein – ein hervorragendes Sektor-Know-how auf. Der Unternehmensbe-

reich fokussiert sich auf Hersteller und Zulieferer, Projektentwickler sowie Betreiber von Windkraft- und Solaranlagen sowie Versorgungsunternehmen und weitere Investoren mit Investmenttätigkeit in erneuerbaren Energien. Insbesondere Unternehmen der Windindustrie stammen traditionell vorwiegend aus Norddeutschland. Knapp jeder Dritte der 85 europäischen Zielkunden im Bestand stammt aus der norddeutschen Region. Der Produktschwerpunkt liegt auf Projektfinanzierungen inklusive der erforderlichen Strukturierungskompetenz und Zins- und Währungsrisikoabsicherung. Daneben werden verstärkt Asset Management, Zahlungsverkehr und Einlagengeschäft angeboten, sowie Beratungsdienstleistungen für Exportfinanzierungen, Offshore-Projekte oder auch Merger&Acquisitions.

Im Rahmen der Refokussierung der Geschäftsaktivitäten vor dem Hintergrund der deutlichen Verkleinerung der Bilanzsumme und der massiven Kapitalrestriktionen der Bank fokussiert der Marktbereich Erneuerbare Energien sein Geschäft auf Europa. Zielsetzung ist die führende Wettbewerbsposition in dieser Region beizubehalten.

Erneuerbare Energien bieten weiterhin interessante große Wachstumschancen (Zukunftstechnologie, Klimaschutz, Versorgungssicherheit, starke politische Unterstützung). Weiterhin werden attraktive Margen und Ertragschancen in diesem innovativen Geschäftsfeld erwartet. Der überproportional hohe Anteil an Cross-Selling Produkten mit dem Kreditgeschäft soll zur Ertragsoptimierung erhalten bleiben. Die HSH Nordbank wird auf Grund der führenden Positionierung, nachgewiesener Kompetenz und des guten Kundenzugangs weiterhin davon profitieren. Wie Shipping und Transport gehört der Marktbereich durch die hohe regionale Bedeutung der Industrie zu den "natürlichen" Kerngeschäftsfeldern der HSH Nordbank. Die durch Einspeisevergütungen stabilen Cash Flows der Kreditnehmer und die damit geringe Korrelation der Industrie mit anderen Sektoren ermöglicht dem Marktbereich Geschäftsaktivitäten mit einem attraktiven Risikoprofil bei gleichzeitig guten Beiträgen zur Diversifizierung des Bankportfolios.

Kapitalmarktaktivitäten

Die Kapitalmarktaktivitäten (FMD – Financial Markets Division) waren im Zuge der Wachstumsstrategie der HSH Nordbank in den letzten Jahren stark ausgeweitet worden. Durch den Hauptstandort Kiel unterstützt der Kapitalmarktbereich der HSH die regionale Wirtschaft als wichtiger Arbeitgeber. Bei Zinsderivaten hat die HSH Nordbank eine hohe Produktkompetenz und Innovationskraft erreicht und kann eine stabil steigende Ertragsentwicklung vorweisen. Aufgrund der hohen Marktdurchdringung im Segment der Firmen- und Sektorkunden im Hinblick auf Zins-, Währungs- und Rohstoff-Absicherungen gehört die HSH Nordbank im Vergleich mit relevanten Wettbewerbern zur Spitzengruppe. Zusätzlich stellen Sparkassen eine weitere wichtige Kundengruppe der FMD dar. Die enge Verzahnung mit den Marktbereichen und der Hauptstandort Kiel stellt die Nähe zur regionalen Wirtschaft sicher. Die für das Geschäft mit Firmen- und Sektorkunden aufgebaute Strukturierungs- und Handelsplattform wurde in der Vergangenheit auch genutzt um im Geschäft mit Finanzinstitutionen und Private Banking Zusatzerträge zu erzielen. Finanzinstitutionen haben für die HSH Nordbank starke Bedeutung in der Refinanzierung. Im echten Kundengeschäft mit Finanzinstitutionen konnte – jenseits der Sparkassen – bisher keine nachhaltige Wettbewerbsposition erreicht werden. Im Credit Trading (Eigenhandel mit Unternehmensanleihen) und Kreditersatzgeschäft (CIP) mussten im Zuge der Krise erhebliche Verluste hingenommen werden.

Vor diesem Hintergrund hat die Bank entschieden, die Kapitalmarktaktivitäten konsequent auf die bereits sehr erfolgreichen Aktivitäten im Kundengeschäft und als Produktlieferant für die Marktbereiche zu fokussieren. Einerseits erfolgt eine bewusste Stärkung der Produktkompetenz für Zins-, Währungs- und Rohstoff-Absicherungen. Andererseits wird der Produktkatalog um 40% verkleinert. Insbesondere trennt sich die Bank von Geschäften mit großem Risikopotential und mit zuletzt wesentlichen Verlusten (z.B. strukturierte Finanzierungen für Financial Institutions, Portfolio Solutions, Credit Trading und das Kreditersatzgeschäft).

Darüber hinaus unterstützt die Financial Markets Division alle Geschäftsbereiche der Bank durch ihre direkt im Markt agierende Group Treasury, mit der zentralen Aufgabe auf Basis einer definierten Funding-Strategie die Liquidität und Refinanzierung der Bank und die dafür notwendigen Maßnahmen zu steuern. Weiter intensiviert die FMD die Unterstützung der Marktbereiche im Hinblick auf die Verbesserung ihrer Kapitaleffizienz. Hierzu wird der bereits begonnene Aufbau einer Exit-Plattform vorangetrieben, die als Katalysator der Bilanzumlaufgeschwindigkeit Strukturierung, Asset Management und vor allem Platzierungsexpertise aus einer Hand für alle Marktbereiche bündelt.

Das Kapitalmarktgeschäft fokussiert somit auf Cross-Selling-Lösungen mit erwiesener Kompetenz und historisch moderatem Risikoprofil. Darüber hinaus hat die FMD die zentrale Rolle zur Steuerung und Beschaffung der Liquidität sowie zur Verbesserung der Refinanzierungs- und Kapitaleffizienz der Gesamtbank.

Antwort zu 3.3:

Die HSH Nordbank AG hat im Rahmen des Neuausrichtungsprozesses u.a. die Unternehmensbereiche (UB) Shipping und Transport (Subsegmente Aviation, Infrastructure, Rail) als Kernbereiche definiert.

Nach Einschätzung der Bank ist erst ab 2011/2012 eine Entspannung und Normalisierung der Situation im Bereich Charterraten und Schiffswerte zu erwarten. Entsprechend hat die Bank in ihrer Planung für den Bereich Shipping eine Risikovorsorge in den Jahren 2009 bis 2011 getroffen. Darüber hinaus hat die Bank das Neugeschäft der UB Shipping und Transport zurückhaltend geplant. In der Planung sind die kritischen Marktanalysen aus dem Report „Shipping Monthly“ eingepreist. Die im „Shipping Monthly“ zum Ausdruck kommende Marktsituation zum Schiffsmarkt wurde in der Planung und Risikovorsorge berücksichtigt. Vollständige Deckungsgleichheit der Aussagen des Marktresearchabteilung und der Unternehmensbereiche ist nicht immer zeitpunktgenau gegeben, da unterschiedliche Erhebungs- und Planungszyklen existieren. Gleichwohl finden die Markteinschätzungen der Researchabteilung Eingang in die Planungsrechnungen der Bank.

3.5. Wie wird die gegenwärtige Marktsituation speziell im Bereich Mittelstandsfinanzierung bewertet, und von welchen künftigen Szenarien geht die HSH Nordbank in diesem Bereich aus?

Wie will sich die HSH Nordbank auf diesem Markt konkurrenzfähig positionieren?

Wie werden sich nach Einschätzung der Bank künftig die Beziehungen zu den Sparkassen darstellen?

Sind künftige Konsortialpartnerschaften geplant?

Wie kann ein gegenseitiger Verdrängungswettbewerb - zulasten von Arbeitsplätzen - ausgeschlossen werden?

Antwort:

Die HSH Nordbank ist auf dem Markt für Mittelstandsfinanzierung konkurrenzfähig positioniert. Durch die Kombination von langjährigen Kundenbeziehungen, einem integrierten Betreuungsansatz mit Kreditexpertise und ergänzender Strukturierungs- und Produktkompetenz entlang von definierten Kundenbedarfsefeldern sowie einer besonderen Expertise in ausgewählten Branchen wie der maritimen Wirtschaft, dem Außenhandel, der Gesundheitswirtschaft, der Lebensmittelindustrie oder der Logistik ist die Bank heute der Marktführer in Hamburg und Schleswig-Holstein mit einer Marktdurchdringung von über 50% im Zielkundensegment. Der Austritt von wesentlichen Wettbewerbern im Rahmen der Finanzmarktkrise (z.B. IKB oder ausländische Banken wie Royal Bank of Scotland) oder die fusionsbedingte Zurückhaltung von Commerzbank/Dresdner Bank (Ziel: Bilanzgrößenreduktion) stärken die Marktposition zusätzlich.

Aktuell ist der Markt durch einen Rückgang des Kreditneugeschäfts sowohl durch eine rückläufige Finanzierungsbereitschaft der Banken und als auch eine Investitionszurückhaltung der Firmenkunden gekennzeichnet. Aufgrund des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds ist allerdings eine verstärkte Nachfrage nach Beratungsdienstleistungen und Risikomanagementprodukten zu beobachten. Die Bank geht davon aus, dass ab 2010 wieder ein Marktwachstum einsetzen wird, einhergehend mit einem langsamen Absinken der aktuell attraktiven Margen auf ein Vorkrisenniveau bis 2012.

Die Zusammenarbeit mit den Sparkassen in Schleswig-Holstein ist auf eine enge Kooperation ausgelegt. Zielkunden der Bank im Firmenkundengeschäft in Hamburg und Schleswig-Holstein ist der gehobene Mittelstand (Faustformel: Jahresumsatz größer 50 Mio. EUR). Das Geschäftsfeld positioniert sich damit in einem Zielkundensegment, das für die Sparkassen in der Regel zu groß ist. Im Zielkundensegment der Sparkassen ist die Bank nur im Rahmen des Konsortialkreditgeschäfts unter Führung der Sparkassen aktiv. Das Geschäft wird auch weiterhin betrieben, die Bank leistet damit einen wesentlichen Beitrag zur Kreditversorgung in der Region.

Der UB Sparkassen der HSH Nordbank ist Dienstleister für die Sparkassen und im Konsortialkreditgeschäft Kooperationspartner der Sparkassen beim Kunden. Insofern kann ein Verdrängungswettbewerb aufgrund des auf Kooperation ausgelegten Geschäftsansatzes ausgeschlossen werden.

4. Wie stellt sich die Liquiditätssituation der Bank dar, welcher Refinanzierungsbedarf stellt sich in den Jahren 2009 bis 2011?

4.1. Sind die EUR 30 Mrd. Garantien der SoFFin ausreichend bemessen – auch bei einem gegenüber der Planung schlechteren Verlauf (z.B. geringerer Abbau der Bestandsportfolien)? Für welchen Zeitraum genügen diese Garantien in einem „Worst-Case“ Szenario?

Antwort:

Es wird bis einschließlich 2009 in der Planung eine Inanspruchnahme der SoFFin-Garantie von EUR 16 Mrd. angenommen. Weitere EUR 3 Mrd. sind für das Jahr 2010 vorgesehen.

Ein geringerer Abbau von Bestandsportfolien ergäbe sich vor allem bei einer höheren Prolongationsquote, insbesondere im Falle von höheren Zwangsprolongationsvolumina. Sollte dies der Fall sein, werden die Prolongationen gegen die Neugeschäftsvolumina gerechnet.

Darüber hinaus hat die Bank bei Beantragung der € 30,0 Mrd. SoFFin-Garantien im Oktober/November 2008 Szenarien einer weiteren Verschärfung der Marktsituation im weitesten Sinne berücksichtigt.

4.2. Sieht die Planung neben der SoFFin garantierten Refinanzierung weitere eigene Refinanzierung vor? Welches Volumen, in welchem Produkt (Pfandbriefe, Inhaberschuldverschreibungen), mit welcher Spreadannahme und in welchem Zeitraum?

Antwort:

Die Planung der Refinanzierung (Fundingplanung) der HSH Nordbank AG sieht neben dem SoFFin-garantierten Funding für 2009 einen Mix aus kurzfristiger Refinanzierung, Refinanzierung durch Pfandbriefe, Geldaufnahmen bei Zentralbanken (Zentralbankrepo, insbesondere Wirtschaftskredite und Verbriefungen), Förderbanken, Senior Unsecured Funding (ungedeckte Emissionen) sowie durch Liquiditätsfristentransformation (LFT) vor. Die Einzelheiten dazu können im Unterausschuss Beteiligungen erörtert werden.

4.3. Die vorgeschlagene Abschirmung führt zu einer ACE-Quote, die dauerhaft deutlich unterhalb der als für die Refinanzierung wesentlich dargestellten Schwelle von 5,5% liegt. Wie signifikant wird die Auswirkung hieraus eingeschätzt und wie wurde dies in der Liquiditäts- und Refinanzierungsplanung berücksichtigt?

Antwort:

Eine entsprechende Verschlechterung der ACE-Quote (Adjusted Common Equity; Die ACE-Quote ist die ratingrelevante Kapitalquote) kann eine Verschlechterung des Ratings zur Folge haben. Die ACE-Quote ist jedoch nur ein Aspekt, der in die Ratingermittlung einfließt. Aktuell geht die Bank davon aus, dass weiterhin ein Rating im Bereich „A flat“ Bestand haben wird. Gründe hierfür sind u.a. die aktuelle Kapitalisierung und Garantie sowie die damit im Zusammenhang stehende visible Unterstützung durch die Anteilseigner.

Die Planung (u.a. Planung der Liquiditätskosten) basiert auf einem Rating im Bereich A flat, d.h. eine Veränderung im Bereich eines A-Ratings hat annahmegemäß keine wesentlichen Auswirkungen auf das Funding bzw. die Liquiditätskosten.

5. Welche Stressfallkonstellationen führen nach Einschätzung der KPMG zu einer erweiterten Eigenkapitalerforderlichkeit?

Antwort:

Stressfall bedeutet in diesem Zusammenhang, dass die Planungsannahmen, die in die Mehrjahresplanung der HSH Nordbank eingeflossen sind, nochmals nach unten korrigiert wurden. Dies bedeutet höheres negatives Wachstum, höhere Inflation, stärker sinkende Charterraten usw. Im Ergebnis würden diese Stresskonstellationen zu einer annähernd

verdoppelten Risikovorsorge führen, die ein Absinken der Eigenkapitalkennziffern unter die Mindestanforderungen des SoFFin als Konsequenz hätte. Unter einer zusätzlichen Stressbetrachtung reichen die geplanten Maßnahmen für 12-18 Monate. Damit würde eine - seitens der Bank nicht erwartete- weitere Eigenkapitalzuführung notwendig werden. Unter den Annahmen, die die HSH Nordbank in ihrem Planungsszenario berücksichtigt, sieht die Bank im Planungszeitraum keine weitere Eigenkapitalzuführung als notwendig an. Ab 2011 wird eine Erholung der wirtschaftlichen Lage erwartet. KPMG schließt sich dieser Meinung der Bank an. Die Annahmen dieser Stresskonstellation können im Unterausschuss Beteiligungen weiter erörtert werden.

6. Wurde der vorliegende Restrukturierungsvorschlag bereits mit der SoFFin abgestimmt? Kann auf dieser Grundlage das zugesagte Volumen an Garantien in voller Höhe in Anspruch genommen werden? Oder besteht das Risiko, dass weitergehende Hilfsmaßnahmen in der Zukunft gefordert werden insbesondere mit Verweis auf eine ggf. verschlechterte Risikolage in Bestandsportfolien?

Antwort:

Die HSH Nordbank AG hat entsprechend den Bedingungen aus dem "Vertrag über die Übernahme von Garantien vom 26. November 2008 zwischen dem Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung (SoFFin) als Garant und der HSH Nordbank AG als Kreditnehmer" die "Dokumentation des strategischen und organisatorischen Neuausrichtungsprozesses" am Abend des 24.02.2009 fristgerecht übermittelt. Seit dem hat die SoFFin und deren Berater ca. 70 Einzelfragen gestellt, die bis zum 04.03.09 schriftlich durch die HSH Nordbank AG beantwortet wurden.

Im Übrigen siehe Antwort zu Frage 2.1.

7. Wurde mit der SoFFin für das zugesagte Garantievolumen eine Verlängerung der möglichen Laufzeit auf die nun zulässigen 5 Jahre verhandelt?
8. Wurden weitergehende Unterstützungsmaßnahmen (über die EUR 30 Mrd. Garantien hinaus) mit der SoFFin bereits angesprochen? Wie realistisch sind solche insbesondere auch vor dem Hintergrund der bis zum 31.12.2009 begrenzten Einstiegsmöglichkeit der SoFFin?

Antwort zu Fragen 7 und 8:

Im Entwurf zum Finanzmarktstabilisierungsergänzungsgesetz ist derzeit eine Verlängerung der maximalen Garantiefrist von 36 auf 60 Monate vorgesehen. Sobald diese Verlängerung beschlossen und in Kraft getreten ist, kann über eine Ausdehnung der der HSH gegebenen Garantie verhandelt und entschieden werden. Darüber hinaus machen sich die Freie und Hansestadt Hamburg und das Land Schleswig-Holstein derzeit gemeinsam im Gesetzgebungsverfahren zum Finanzmarktstabilisierungsergänzungsgesetz für eine weitere Vereinfachung und Verlängerung von Stabilisierungsmaßnahmen stark. Der Bundesrat hat im ersten Durchgang einen gemeinsamen Plenarantrag der Freien und Hansestadt Hamburg und des Landes Schleswig-Holstein angenommen, der u.a. vorsieht, dass sich der SoFFin auch nach dem 31.12.2009 noch an Unternehmen des Finanzsektors beteiligen kann, und

zwar entgegen der bisherigen Entwurfsfassung auch dann, wenn er an dem Unternehmen zwar noch nicht bereits beteiligt ist, jedoch eine andere Stabilisierungsmaßnahme des FMStFG vorgenommen hatte.

9. Wurden alternative Modelle der Garantiestruktur – etwa die Stützung der Residualbank (Kernbank) nach Abspaltung des Kreditersatzgeschäftes und nicht strategischer Geschäftsfelder - mit dem SoFFin detailliert diskutiert? Welche Modelle waren dies? Zu welchem inhaltlichen Ergebnis kamen die Gespräche gegebenenfalls?

Antwort:

Mit dem SoFFin wurden schon frühzeitig Alternativen erörtert: Kapitalisierung Gesamtbank außer CIP mit Garantie für CIP; Kapitalisierung Kernbank und Garantie für Abbaubestände; Garantie für Bestandsgeschäft soweit möglich und ergänzende Kapitalisierung.

Auf Spitzenebene wurde nach einem Gespräch im Bundesfinanzministerium bekräftigt, dass die SoFFin unabhängig vom gewählten Ansatz nur nach Vollzug der Herauslösung der Altlasten und in diesem Fall nur für ein Kernbankgeschäftsmodell zu Verfügung stehe.

Diese Bedingungen der SoFFin werden durch das vorgeschlagene Modell durch im Vergleich mit den Alternativen minimalen Kapitalaufwand und maximaler Flexibilität auf Grund der Struktur der Garantie erreicht.

10. Gibt es nähere Informationen zur Ausgestaltung, Inanspruchnahmevoraussetzungen, etc. der Garantie?

Antwort:

Die geplante Risikoabschirmung umfasst im Wesentlichen die Absicherung der heutigen Bestände der Bank (Referenzportfolio von anfänglich ca. 155 Mrd. EUR Bilanzsumme) durch eine 10 Mrd. EUR Finanzgarantie. Eine Umsetzung der Garantie bis Ende Juni 2009 ist möglich und bei gleichzeitiger Kapitalerhöhung werden dadurch die Mindestkapitalanforderungen von SoFFin/BaFin eingehalten.

Kern der Risikoabschirmung ist eine Finanzgarantie. Hierbei wird ein Großteil des Bestandportfolios (~80% der Bilanzsumme) der Bank in drei Tranchen

- Erstverlust: Risiko bleibt bei der HSH
- Zweitverlust: Risiko wird seitens der Garantiegeber getragen
- Senior: Risiko bleibt bei der HSH

eingeteilt. Da das Risiko aus der Zweitverlusttranche durch die Anteilseigner (Länder) getragen wird, kommt es zu einem effektiven Risikotransfer und damit zu einer ökonomischen Risikoabschirmung der Bank. Auf Grund des effektiven Risikotransfers kann das Verbriefungsregelwerk von Basel 2 angewendet werden. Gemäß der Solvabilitätsverordnung wird durch die Garantie eine Verringerung der risikogewichteten Aktiva (RWA) der Bank erzielt, welche die Kapitalquoten der Bank erhöht.

Die Struktur wurde so gewählt, dass die HSH Nordbank die erwarteten Verluste (ökonomische Verluste) vollständig durch die geplante Risikovorsorge abdecken kann. Somit ist im Planungsfall über die gesamte Laufzeit der Garantie keine Inanspruchnahme der Garan-

tiegeber unterstellt und die Bereitstellung der Garantie durch die Garantiegeber wird marktnah vergütet.

Für die Inanspruchnahme der Garantie muss ein Kreditereignis bei einem garantierten Asset auftreten, der Verwertungsprozess muss abgeschlossen sein und es dürfen keine weiteren wesentlichen Zahlungen aus dem Geschäft zu erwarten sein.

Die genaue Ausgestaltung der Transaktion ist derzeit noch in Diskussion mit den Garantiegebern.

11. Unter welchem Szenario (Annahmen) würde es zu einer Ziehung der Garantie kommen und zu welchem Zeitpunkt würde diese dann in welcher Höhe in Anspruch genommen?

Antwort:

Im Planungsszenario ist keine Ziehung der Garantie vorgesehen.

Bei negativen Abweichungen von den im Planungsszenario erwarteten Verlusten kommt es zu einer Ziehung in der entsprechenden Höhe der Abweichung. Dabei ist zu beachten, dass Verluste erst mit endgültigem Eintritt des Zahlungsausfalles, d.h. Abschluss des Verwertungsprozesses, eintreten. Erst zu diesem Zeitpunkt kommt es dann zu einer zahlungswirksamen Inanspruchnahme der Garantie – eine bilanzielle Berücksichtigung von möglichen Zahlungsausfällen durch die Bank geschieht über Wertberichtigungen i.d.R. deutlich früher. Dies bedeutet, dass bei einer bilanziellen Überschreitung der geplanten Verluste, eine entsprechende Ziehung der Garantie ca. 2- 3 Jahre (i.d.R. Dauer zwischen der bilanziellen Verlustfeststellung und dem effektiv eintretenden, d.h. Abschluss des Verwertungsprozesses, Zahlungsausfall) später eintreten würde. In diesem Zeitraum findet zuerst eine Restrukturierung bzw. in einem zweiten Schritt eine Verwertung statt. Während dieses Zeitraums ist die Wirkung der Garantie rein bilanziell ohne effektiv, d.h. zahlungswirksam, gezogen zu werden. Etwaige Verbesserung durch Restrukturierung oder Verwertung in diesem Zeitraum könnten ggfs. zu einer Nicht-Inanspruchnahme führen.

12. Die Garantie soll das Zweitverlustrisiko absichern – wie trägt die HSH das Erstverlustrisiko oder ist dies über die bestehenden/geplanten Abschreibungen abgedeckt? Wie wurde die Höhe der erwarteten Verluste bzw. des First Loss Pieces berechnet? Wie ist die Berechnungs-Methodik zur Ermittlung der notwendigen Garantiehöhe sowie der Ziehungswahrscheinlichkeit?

Antwort:

Das Erstverlustrisiko ist über das bestehende Eigenkapital sowie über die Kapitalzufuhr von €3 Mrd. abgedeckt und entsprechend in der Risikovorsorgeplanung verarbeitet. Die Höhe der Erstverlusttranche entspricht den Zahlungsausfällen, die von der Bank tatsächlich erwartet werden. Die Berechnung von Garantiehöhe bzw. Ziehungswahrscheinlichkeit erfolgte nach marktüblichen, ökonometrischen Modellen und finanzmathematischer Methodik.

Die Ermittlung der Ziehungswahrscheinlichkeit baut auf der aufsichtsrechtlich vorgegebenen bankinternen Risikomessung jedes einzelnen Kredits und auch der übrigen Vermögenswerte (z.B. Wertpapiere) der HSH Nordbank, die durch die Garantie abgesichert werden, auf. Hinter den so ermittelten Ratings stehen methodisch ermittelte Ausfallwahrscheinlichkeiten; es liegen dahinter auch statistische Angaben, wie hoch die tatsächlichen Ausfälle sind, wenn man bestimmte Verwertungen, z.B. von Sicherheiten, berücksichtigt. Somit lassen sich die rechnerischen, kumulierten Verluste über die nächsten Jahre auf die abgeschirmten Portfolien in einer Häufigkeitsverteilung darstellen. Dieser planerische Zahlungsausfall wird von der Bank als Erstverlust getragen. Dieser Erstverlust wird in der Planung der Bank eingestellt. Er ist so dimensioniert, dass sich für die Gesamtlaufzeit der Garantie eine Wahrscheinlichkeit für ihre Inanspruchnahme (Ziehungswahrscheinlichkeit) von unter 50% ergibt. Die Ziehungswahrscheinlichkeit beschreibt für den gesamten Zeitraum, ob die Garantie überhaupt und sei es auch nur für einen Euro in Anspruch genommen wird. Da die entstehenden Verluste zuerst gegen die Erstverlusttranche gebucht werden, ist die Ziehungswahrscheinlichkeit zu Beginn der Garantielaufzeit deutlich niedriger. Die Rechenmethodik wird auch bei klassischen Verbriefungstransaktionen verwendet, um die verschiedenen Verlusttranchen zu berechnen.

13. Wie ist die Reduzierung der Garantie / Tilgung in den Jahren 2011 geplant bzw. berechnet?

Antwort:

Um eine effektive Reduzierung der Risikoaktiva zu gewährleisten, ist eine möglichst umfangreiche Absicherung der bestehenden Portfolien vorzusehen. Dementsprechend werden EUR 155 Mrd. Bilanzaktiva in das Referenzportfolio für die Finanzgarantie eingestellt. Um den gewünschten Kapitaleffekt zu haben, ist hierauf eine Garantie in Höhe von EUR 10 Mrd. erforderlich. Das Volumen der garantierten Bilanzaktiva wird sich durch Tilgung kontinuierlich zurück entwickeln und planerisch 2015 noch EUR 36 Mrd. betragen.

Es besteht wegen der damit verbundenen Prämienreduktion darüber hinaus ein ökonomisches Interesse der Bank, das Garantievolumen im Zeitablauf abzusenken. In der Planung geht die Bank daher davon aus, dass schon alleine auf Grund von Tilgungsabläufen sich die unerwarteten Risiken ab 2011 reduzieren und somit eine Teilkündigung der Garantie durchgeführt werden kann.

Mit freundlichen Grüßen

gez.
Rainer Wiegard