

Finanzministerium | Postfach 7127 | 24171 Kiel

Ministerin

An den
Vorsitzenden des Finanzausschusses
des Schleswig-Holsteinischen Landtages
Herrn Thomas Rother, MdL
Landeshaus
24105 Kiel

nachrichtlich:
Frau Präsidentin
des Landesrechnungshofs
Schleswig-Holstein
Dr. Gaby Schäfer
Berliner Platz 2
24103 Kiel

Schleswig-Holsteinischer Landtag
Umdruck 19/939

Kiel, den 09.05.2018

Jahresabschluss 2017 der HSH Nordbank, Information an den Finanzausschuss

Sehr geehrter Herr Vorsitzender,

am 25. April 2018 hat die HSH Nordbank ihren Jahresabschluss 2017 veröffentlicht. Im Zusammenhang damit möchte ich Ihnen drei Dokumente übermitteln:

- Investorenpräsentation HSH Nordbank AG - IFRS Konzernergebnis zum 31.12.2017
- Factsheet HSH Nordbank AG
- Pressemitteilung vom 26. April 2018 anlässlich Jahresabschluss 2017

Ich bitte Sie, diese Informationen den Mitgliedern des Finanzausschusses zur Verfügung zu stellen. In einer der nächsten Sitzungen des Ausschusses wird der Vorstand der HSH Nordbank die Unterlagen mündlich vorstellen.

Mit freundlichen Grüßen



Monika Heinold

Anlagen



Investorenpräsentation

IFRS Konzernergebnis zum 31.12.2017

INVESTOR RELATIONS
HAMBURG, 26. APRIL 2018

HSH Nordbank AG – Ergebnis 2017 im Überblick

Konzern

EaD: 72,2 Mrd. EUR

Ergebnis vor Steuern: -453 Mio. EUR - ohne Privatisierungseffekte¹ Ergebnis vor Steuern von 238 Mio. EUR
NPE-Quote: 10,4% (vor Umsetzung Portfolio-Transaktion) - Reduziert von 17,5% per Ende 2016

Coverage Ratio²: 64%

CET1-Quote ohne Garantie³: 15,4%

Kernbank

- ▶ Zukunftsgerichtete Segmente

Unternehmenskunden

EaD: 13,9 Mrd. EUR

Shipping

EaD: 5,5 Mrd. EUR

Immobilienkunden

EaD: 11,8 Mrd. EUR

Treasury & Markets

EaD: 22,5 Mrd. EUR

Transaction⁴

- ▶ Zuordnung wesentlicher Ergebnisbestandteile des Produktbereichs Transaction Banking zu den Marktbereichen

EaD: 53,7 Mrd. EUR

Ergebnis vor Steuern: 732 Mio. EUR

NPE-Quote: 1,6%

Coverage Ratio: 50%

Sonstige und Konsolidierung

- ▶ Gesamtbankpositionen
- ▶ EK- und Liquiditätsportfolio (i. W. Liquiditätsreserve)
- ▶ Ergebnis aus Restrukturierung und Privatisierung sowie Neubewertung Hybridkapital

EaD: 8,7 Mrd. EUR

Ergebnis v. St.: 398 Mio. EUR

NPE-Quote: 0%

Coverage Ratio: 0%

Abbaubank

- ▶ Nicht-strategische und leistungsgestörte Assets
- ▶ Portfolio-Transaktion für NPE-Quote < 2% nach Closing im Konzern
- ▶ Konzern nach dem Closing ohne Abbaubank
- ▶ NPE adäquat durch Risikovorsorge und Sicherheitenwerte abgedeckt

EaD: 9,8 Mrd. EUR

Erg. v. St.: -1.583 Mio. EUR

NPE-Quote: 68%

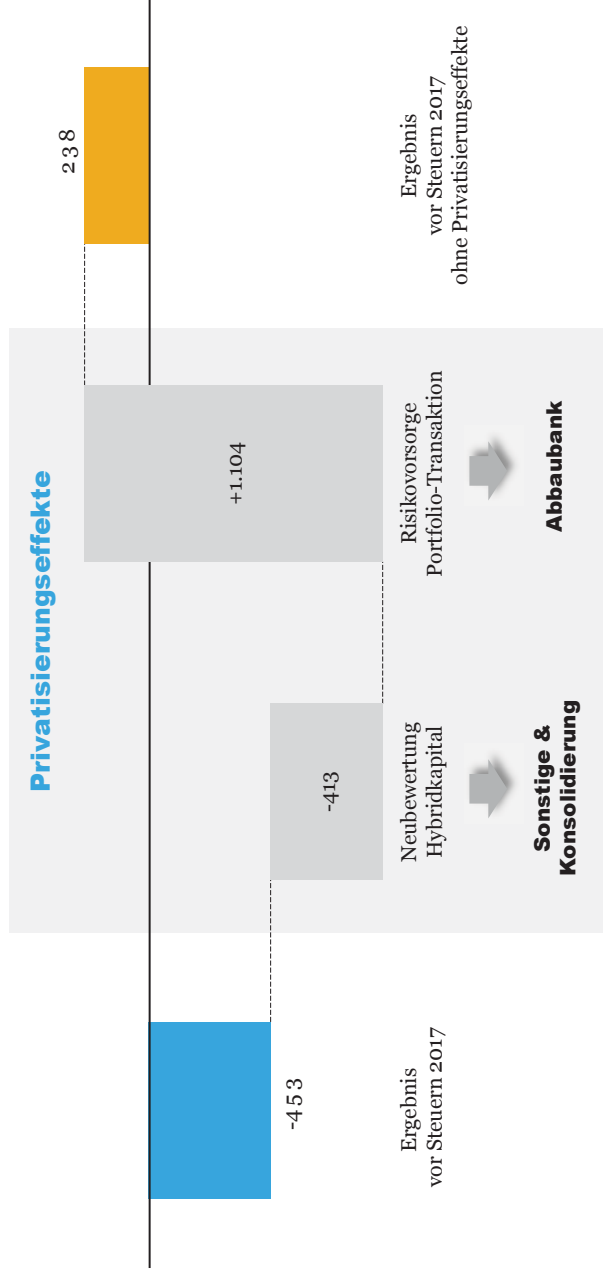
Coverage Ratio: 65%

¹ Zusätzliche Risikovorsorge von -1,1 Mrd. EUR und Neubewertung Hybridkapital von 413 Mio. EUR; ² Coverage Ratio berechnet sich aus dem Verhältnis von Risikovorsorge im Bestand zu NPE; ³ Pro-forma, ohne Berücksichtigung der regulatorischen Entlastungswirkung der Garantie; ⁴ Transaction Banking ist kein eigenständiges Segment

Umsetzung der Privatisierung belastet mit zwei wesentlichen Effekten Konzernergebnis 2017

IFRS Konzernergebnis 2017

Überleitung zum Konzernergebnis vor Steuern ohne Privatisierungseffekte¹ in Mio. EUR



Negativer Effekt der Portfolio-Transaktion nur teilweise durch Kouponausfälle kompensiert

- ▶ Ergebnis aus Neubewertung Hybridkapital von 413 Mio. EUR
- ▶ Negativer Effekt von -1,1 Mrd. EUR in der Risikovorsorge für Portfolio-Transaktion
- ▶ Konzernergebnis 2017 ohne Privatisierungseffekte beträgt 238 Mio. EUR

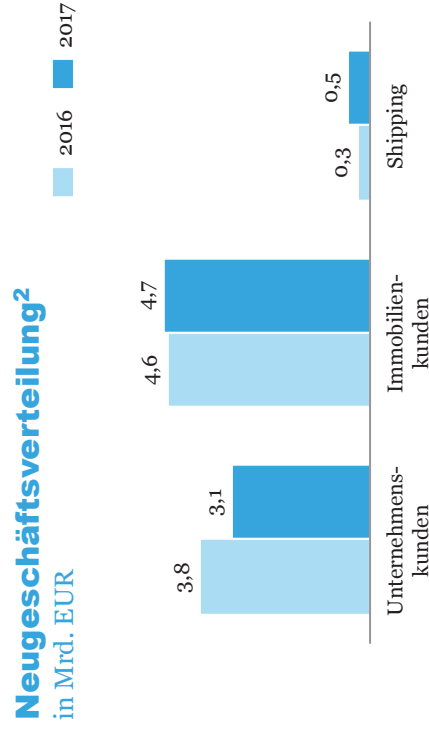
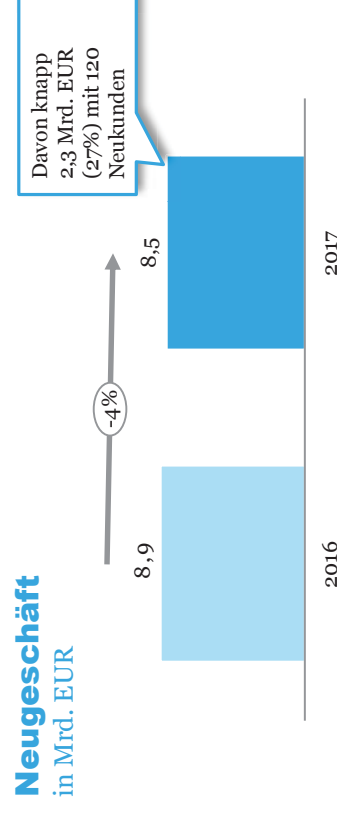
¹ Bereinigungen mit jeweils gegenläufigem Vorzeichen

Kernbank mit stabiler operativer Entwicklung, soliden KPIs – Privatisierungseffekte ohne Implikation

IFRS Konzernergebnis 2017

Zufriedenstellende Geschäftsentwicklung der Kernbank im Vorfeld des Eigentümerwechsels

- ✓ Kernbankergebnis vor Steuern von 732 Mio. EUR (Vj.: 667 Mio. EUR)
- ✓ Gesamtertrag der Kernbank von 1.055 Mio. EUR über Vorjahr (1.032 Mio. EUR), auch bedingt durch Realisierung stiller Reserven
- ✓ Neugeschäft von 8,5 Mrd. EUR nahezu auf Vorjahresniveau (Vj.: 8,9 Mrd. EUR)
- ✓ Kernbank NPE-Quote von 1,6% (Vj.: 1,9%)
- ✓ Verwaltungsaufwand der Kernbank von -302 Mio. EUR (Vj.: -358 Mio. EUR) planmäßig weiter reduziert, CIR von 28,2% (Vj.: 34,6%) nicht repräsentativ wegen Sondereffekte
- ✓ CET1-Quote auf hohem Niveau: Phase-in ohne Garantie¹ 15,4% (Vj.: 12,6%)
- ✓ Liquiditätskennzahlen: LCR 169%, NSFR 114%
- ✓ Fundingplan für 2017 übererfüllt



¹ Pro-forma, ohne Berücksichtigung der regulatorischen Entlastungswirkung der Garantie; ² Neugeschäft 2017 zzgl. 0,2 Mrd. EUR Treasury & Markets (Vj.: 0,2 Mrd. EUR)





Agenda

- | | | |
|-----|--------------------------|-------|
| ▶ ▲ | 1. Privatisierung | S. 6 |
| | 2. Kerngeschäftsfelder | S. 18 |
| | 3. Finanzkennzahlen 2017 | S. 40 |
| | 4. Ausblick 2018 | S. 53 |
| | 5. Anhang | S. 55 |

Künftige Eigentümer gehören zu den weltweit erfahrensten Finanzinvestoren im Bankensektor

Privatisierung

Vorstand der HSH Nordbank

		
CEO Stefan Ermisch	CRO Ulrik Lackschewitz	Markt Torsten Temp
		
CFO Oliver Gatzke		

Zukünftige Eigentümerstruktur – Private, voneinander unabhängige Anteilseigner ab Closing

Von Cerberus Capital Management, L.P. initiierte Fonds ¹		Von J.C. Flowers & Co. LLC initiiierter Fonds	Von GoldenTree Asset Management LP initiiierter Fonds	Von Centaurus Capital LP initiiierter Fonds	BAWAG P.S.K. <i>Bank für Arbeit und Wirtschaft und Österreichische Postsparkasse Aktiengesellschaft</i>
Promontoria Holding 221 B.V.	Promontoria Holding 233 B.V.	JCF IV Neptun Holdings S.á.r.l.	GoldenTree Asset Management Lux S.á.r.l.	Chi Centauri LLC	
17,0%	12,0%				
13,5%					
42,5%	35,0%	12,5%	7,5%	2,5%	

¹ Veränderung der Allokation von Aktien innerhalb der von Cerberus initiierten Fonds möglich

HSH bekommt erfahrene private Eigentümer, Altlasten der Abbaubank werden herausgelöst

Privatisierung



2018

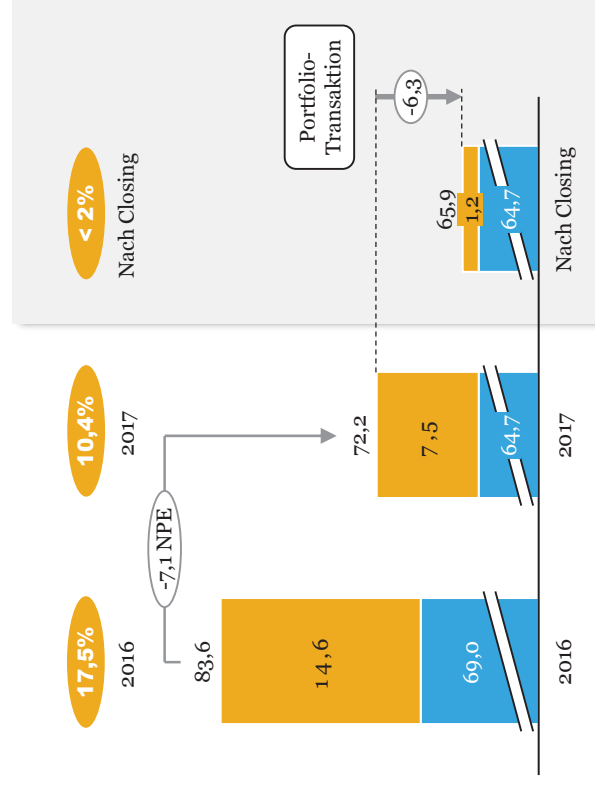
- ▶ Neue, ausschließlich private und voneinander unabhängige Anteilseigner: Initiierte Fonds von Cerberus Capital Management, L.P., J.C. Flowers & Co. LLC, GoldenTree Asset Management L.P., Centaurus Capital LP sowie BAWAG P.S.K. AG
- ▶ Länder Hamburg und Schleswig-Holstein sowie der Sparkassen- und Giroverband Schleswig-Holstein haben einen Kaufvertrag für alle ihre mittelbar an der HSH Nordbank AG gehaltenen Aktien (94,9%) geschlossen – erste erfolgreiche Privatisierung einer Landesbank in Deutschland eingeleitet
- ▶ Vollzug des Kaufvertrags unter diversen Vorbehalten: Unter anderem Inhaberkontrollverfahren der Bankenaufsicht, Zustimmung der Europäischen Kommission sowie der Länderparlamente Hamburg und Schleswig-Holstein; Abschluss für das zweite oder dritte Quartal 2018 erwartet (Closing)
- ▶ Befreiung von nahezu allen Altlasten durch Übertragung von NPE (Portfolio-Transaktion) – hauptsächlich Schiffsfinanzierungen – an initiierte Fonds von Cerberus Capital Management, L.P., J.C. Flowers & Co. LLC, GoldenTree Asset Management L.P. und Centaurus Capital LP
- ▶ Portfolio-Transaktion nach Closing verbessert die Kreditqualität umfassend, NPE-Quote wird sich aus heutiger Sicht auf unter zwei Prozent reduzieren; Auflösung Abbaubank und vollständige Beendigung der Garantie bei Closing vorgesehen
- ▶ Einmalige Belastungen aus Portfolio-Transaktion aufgrund komfortabler Kapitalposition gut zu verarbeiten – nach Transaktion CET1-Kapitalquote von ca. 15 Prozent erwartet

Altlasten 2017 halbiert – nach Portfolio-Transaktion

NPE-Quote < 2% Privatisierung

Portfolioqualität / NPE-Quote im Konzern

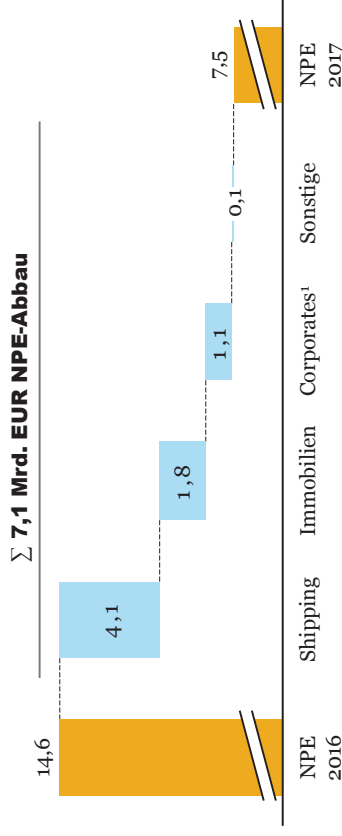
in Mrd. EUR; ■ NPE-Quote ■ Performing



- ▶ NPE in 2017 um nahezu die Hälfte auf 7,5 Mrd. EUR reduziert, NPE-Quote damit bereits vor Closing auf 10,4% verringert
- ▶ Fortsetzung stringenter Abbaustrategie, mit dem Ziel, eine NPE-Quote im deutschen Marktdurchschnitt zu erreichen
- ▶ Bilanzielle Entlastung nach Übertrag des Portfolios von 6,3 Mrd. EUR mit Closing

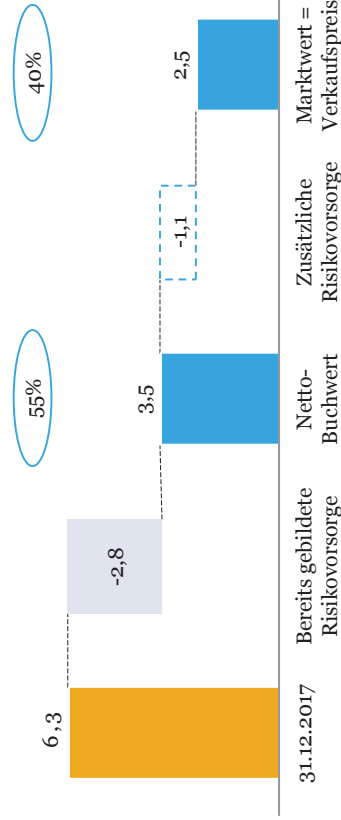
NPE-Abbau 2017 nach Assetklassen

in Mrd. EUR, EaD



Ergebnis-Implication der Portfolio-Transaktion²

in Mrd. EUR, EaD; ○ Buchwert



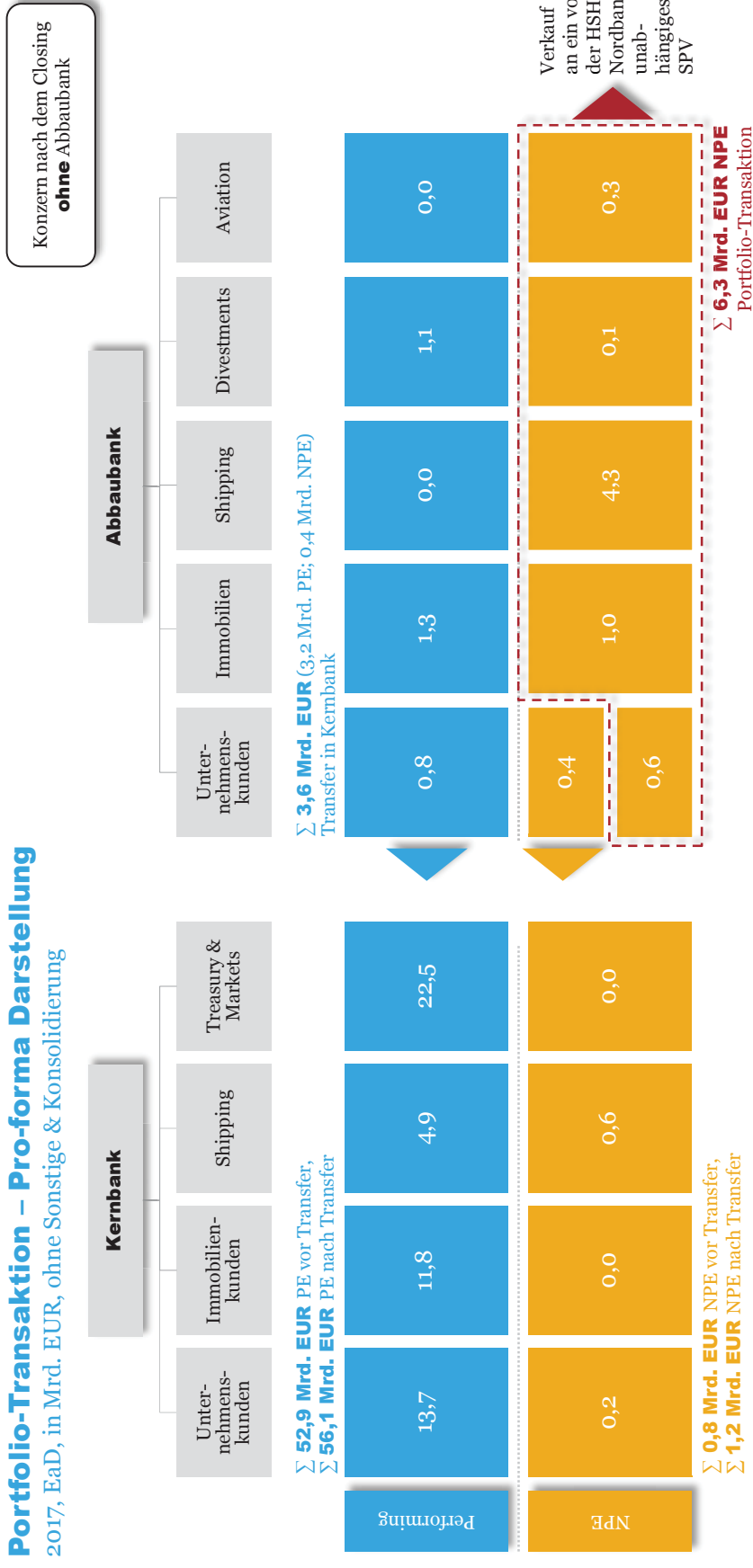
¹ Firmenkunden, Energie & Versorger, Infrastruktur & Logistik und Aviation; ² Rundungsdifferenzen möglich

Auflösung der Abbaubank – Portfolio-Transaktion befreit Bank von Altlasten, Kernbank übernimmt gesunden Teil Privatisierung



Portfolio-Transaktion – Pro-forma Darstellung

2017, EaD, in Mrd. EUR, ohne Sonstige & Konsolidierung



- ▶ Nach Portfolio-Transaktion in Abbaubank verbleibende 3,6 Mrd. EUR (davon 0,4 Mrd. EUR NPE) werden in 2018 von Kernbank übernommen
- ▶ NPE-Quote von < 2% nach Portfolio-Transaktion und Auflösung der Abbaubank nach Transfer

Neue Zeitrechnung – fokussierte und agile Bank aus dem Norden für mittelständische Kunden

Privatisierung



2. | 3. Quartal

Closing
Eigentümer-
wechsel vollzogen

2018

2019

„**Neue Bank**“

–
Neuer Name,
neue Marke

- ✓ Gesunde, um Abbaubank und Garantie befreite Bank; Wegfall der bisherigen beihilferechtlichen EU-Restriktionen eröffnet zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten
- ✓ Internationale Aktivitäten ausgewählter Geschäftsfelder perspektivisch selektiv intensivieren: Reihe eigener Initiativen vorbereitet; „Neue Bank“ wird von Expertise und Netzwerk starker, neuer Eigentümer profitieren
- ✓ Weitere Kostensenkungen sowie Ausbau Produkt-Portfolio und Stärkung Provisionsergebnis zur Profitabilitätssteigerung
- ✓ Verbesserte Passivstruktur und diversifizierte Fundingbasis im Fokus
- ✓ Nahtloser Übergang vom Sicherungssystem der Sparkassen-Finanzgruppe (SFG) zum Bundesverband deutscher Banken (BdB) geplant
- ✓ Nachhaltige Weiterentwicklung der „Neuen Bank“ mit soliden, wettbewerbsfähigen Steuerungskennzahlen / KPIs

Geschäftsmodell für eine nachhaltig profitable Bank mit gesunder Bilanzstruktur

Privatisierung

Transformation des Geschäftsmodells

- ▶ **Positive Geschäftsentwicklung in 2017** hat die Robustheit der Bank deutlich gestärkt
- ▶ **Weitere Befreiung von nahezu allen Altlasten** durch die Portfolio-Transaktion - Übertragung von NPE
- ▶ **Geringere Komplexität der Organisation** – U. a. Auflösung Abbaubank und Beendigung Garantie, 2018 erwartet
- ▶ **Effizienzsteigerung** – U. a. weitere Maßnahmen zur Reduktion von Komplexität
- ▶ **Optimierung Passivseite** – Verbesserung der Einlagenstruktur, u. a. über die Einwerbung von Retail-Einlagen
- ▶ **Liquiditätsbevorratung** gezielt reduzieren
- ▶ **Tendenziell höhere Netto-Margen** aufgrund abnehmender Liquiditätskosten und steigendem Zinsumfeld
- ▶ **Steigerung Provisionserträge** – Initiativen der Markt- und Produktbereiche
- ▶ **Normalisierung der Risikoversorge**
- ▶ **RWA-schonende Geschäftsansätze** durch Ausbau Syndizierungsaktivitäten (z. B. SLS² und Debt Fund)

Zielbild 2022

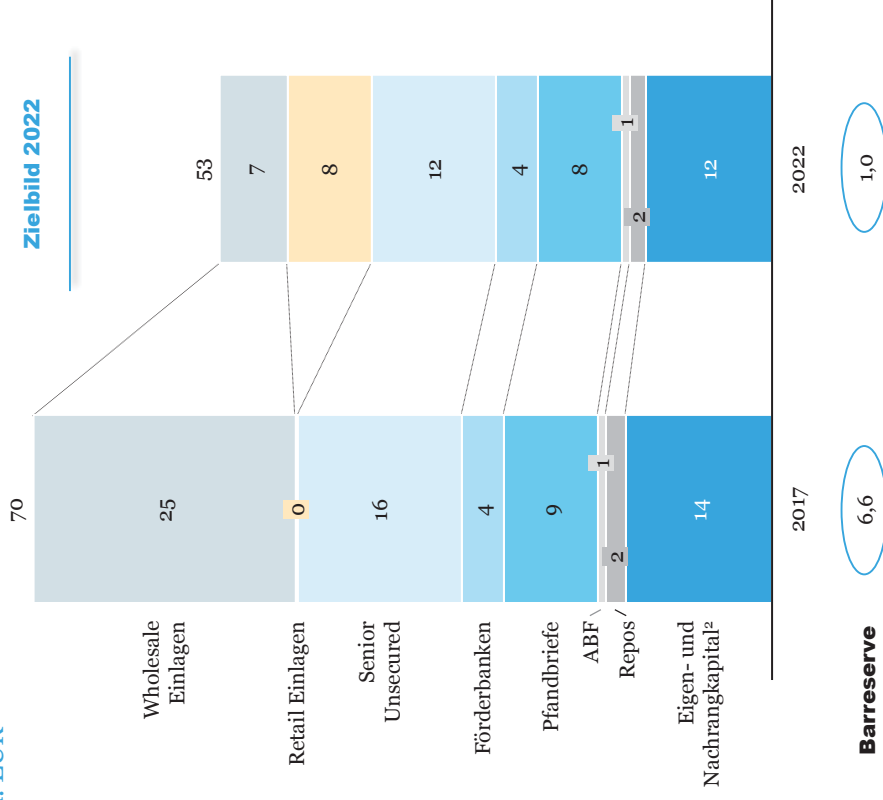
Kapital CET 1	~ 15%
Kreditqualität NPE-Quote	~ 2%
Bilanzsumme in Mrd. EUR	~ 55
Kosten CIR ¹	~ 40%
Rentabilität RoE v. St.	> 8%

¹ Inklusive sonstiges betriebliches Ergebnis; ² Smart Loan Servicing

Passivseite wird gestärkt: reduzierte Wholesale-, mehr Retail-Einlagen

Privatisierung

Passivstruktur¹ – Approximiertes Fundingvolumen in Mrd. EUR



- ▶ Reduzierte Bilanzsumme/Passiva, insbesondere durch Abbau von Konzentrationsrisiken im Einlagenbereich
- ▶ Aufbau Retail-Einlagen über Online-Plattform „Zinspilot“ (Deposit Solutions) Ende 2017 erfolgreich gestartet, aktuelles Einlagen-Volumen von rd. 1,3 Mrd. EUR
- ▶ Belastung der Profitabilität durch planmäßig hohen Liquiditätsbestand, ab Ende 2017 aktiver Abbau der Überschussliquidität durch Reduktion der Wholesale Einlagen
- ▶ Reduzierung der Fundingkosten als zentraler und realistischer Hebel für die Profitabilitätssteigerung
 - Fortschritte im Privatisierungsprozess führen bereits seit Herbst 2017 zu niedrigeren Refinanzierungskosten
 - Perspektivische Annäherung der Fundinglevels an die der Wettbewerber

¹ Rundungsdifferenzen möglich; ² Inkl. Handelspassiva und Rückstellungen

Etabliertes, regionales Geschäftsmodell wird weiterentwickelt und diversifiziert

Privatisierung

Kontinuität: Geschäftsmodell baut auf bestehenden Stärken und etablierten Kundenbeziehungen auf

- ▶ Stabile Verankerung in Norddeutschland mit tiefem Verständnis lokaler Märkte und starker Kundenbindung
- ▶ Starke Position als Firmenkundenbank mit Branchenfokus
- ▶ Track-Record als wichtiger Partner in spezifischen Assetklassen (Immobilien, Energie, Shipping)

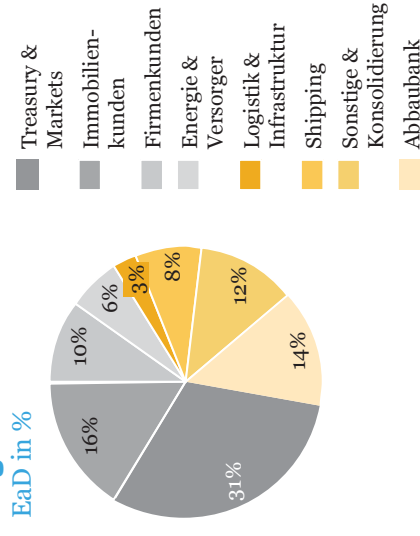
Weiterentwicklung: Stärkung der Sektor-Fokussierung Mid-Caps²

- ▶ **Immobilien:** Fokus auf Neugeschäft in deutschen Metropolregionen wie Hamburg, Frankfurt, München, Berlin, Düsseldorf und Stuttgart sowie sukzessive Ausweitung des internationalen Geschäfts in ausgewählten Ländern: Österreich, Benelux, Frankreich und UK
- ▶ **Unternehmenskunden:** Weiter Fokus auf deutschen Mittelstand und größere Firmenkunden sowie Projektfinanzierungen in erneuerbare Energie (Onshore Projekte) in Deutschland, Skandinavien, Irland und den Niederlanden, zudem Schienenverkehr, Fernwärmeverbund, Daten-Infrastruktur
- ▶ **Shipping:** Strategische Reduzierung der Schiffsfinanzierungen; Fokus auf bessere Kreditqualität und nachhaltigere Erträge, insbesondere in Griechenland und Singapur

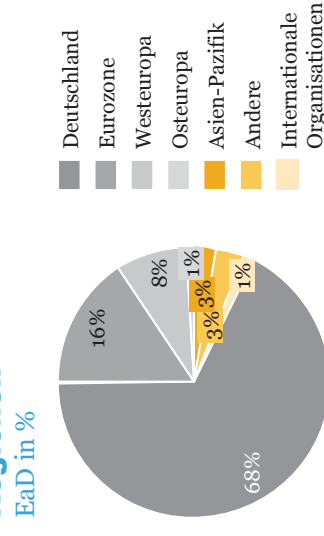
Solide Mischung aus etabliertem Marktzugang und Weiterentwicklung des Portfolios bietet Stabilität und Wachstumspotenzial

- ▶ Regional und sektoral gut diversifiziertes Portfolio
- ▶ Solides Risiko-Ertrags-Profil mit Potenzial in Wachstumsmärkten (z. B. erneuerbare Energien)
- ▶ Verankerung in der norddeutschen Region als Basis der selektiv zu intensivierenden internationalen Aktivitäten in Immobilien, Energie & Versorger sowie Shipping

Konzern-Portfolio nach Segmenten¹



Konzern-Portfolio nach Regionen¹



¹ EAD per 31.12.2017; ² Umsatzgröße zwischen 100 Mio. und 1 Mrd. EUR

Transformation basiert auf bestehenden Stärken, ergänzt durch ausgewählte internationale Aktivitäten

Privatisierung



Auszug Aktivstruktur¹ – EaD der Marktbereiche in Mrd. EUR



Ausweitung Unternehmens- und Immobilienkunden

- ▶ Neugeschäft im Unternehmenskunden- und Immobilienbereich gleicht das Ablaufprofil des Bestandsgeschäftes aus und führt zu stabiler Bilanz mit attraktivem Ertragsprofil

Risiko-Ertrags-Profil im Neugeschäft

- ▶ Fokus auf Qualität der Aktiva statt auf Marktanteile erlaubt gezieltes Neugeschäft in den Kernmärkten, einschließlich Unternehmens- und Immobilienkunden, das sich auf starke bestehende Geschäftsbeziehungen stützt
- ▶ Selektive Intensivierung internationaler Aktivitäten, zahlreiche Kunden sind in ausgewählten Ländern aktiv – Geschäftsumfang mit Bestandskunden erweitern:
 - Energie und Versorger: Skandinavien, Irland und Niederlande
 - Immobilienkunden: Österreich, Benelux, Frankreich und UK

Risikobewusste Geschäftsausweitung

- ▶ Risikoprofil bleibt gut, leichter RWA-Anstieg wird getrieben von Änderungen in der Bilanzstruktur (Ausweitung des Kundenkreditgeschäfts und Abbau der Liquiditätspositionen)

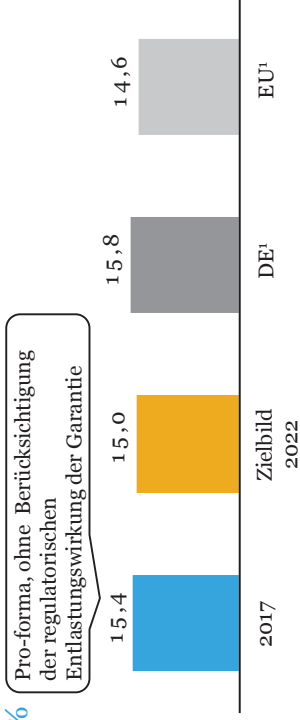
¹ Rundungsdifferenzen möglich

Mit künftigem Geschäftsmodell und soliden KPIs gut aufgestellt – auch im Wettbewerbsvergleich

Privatisierung

Kapital – CET1-Quote (phase in, ohne Garantie)

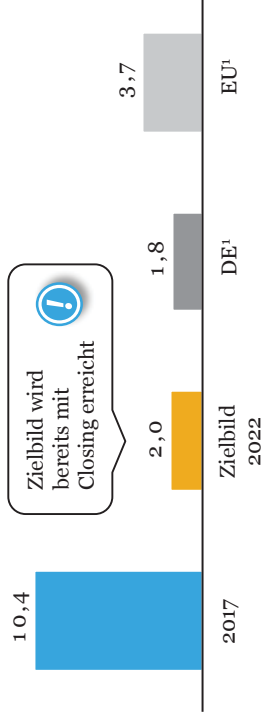
in %



- Adäquate Kapitalquote auch ohne Garantie mit komfortablem Puffer zu SREP-Anforderungen

Kreditqualität – NPE-Quote

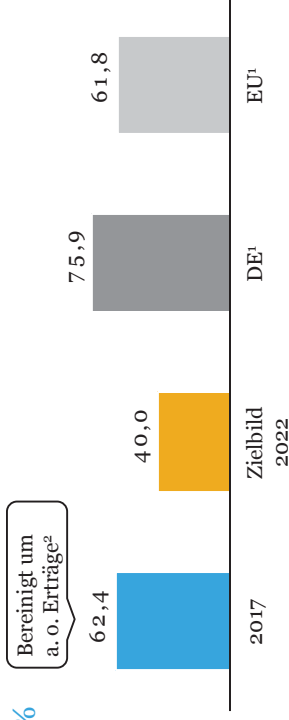
in %



- Nach beschleunigtem Abbau der Altlasten, Verkauf des Marktportfolios und der Portfolio-Transaktion NPE-Quote von < 2,0%, zudem deutlich reduziertes Shipping-Exposure im Zielbild

Kosten – CIR

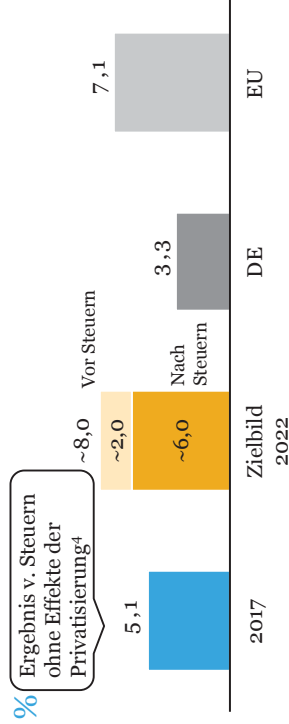
in %



- Entwicklung CIR ins Zielbild durch Effizienz- und Ertragssteigerung und weitere Kostenreduktion wegen Auflösung der Abbaubank und der Garantie sowie verringerte Mitarbeiterzahl

Rentabilität – RoE nach Steuern³

in %



- RoE vor Steuern 2017 ohne Privatisierungseffekte⁴ von 5,1%
- Verbesserung Profitabilität durch Effizienzsteigerung, Kostensenkung, Steigerung nicht zinsabhängiger Erträge und Bilanzumlaufgeschwindigkeit

¹ Quellen: EBA Risk Dashboard, 2017-Q3; ² Ohne Effekt aus Realisierung stiller Reserven von 356 Mio. EUR und Neubewertung Hybridkapital von 413 Mio. EUR; ³ RoE für Durchschnitt Deutschland und Europa auf Basis RoE nach Steuern; ⁴ Privatisierungseffekte: Zusätzliche Risikoversorge von 1,1 Mrd. EUR und Neubewertung Hybridkapital von 413 Mio. EUR, bereinigtes IFRS-Ergebnis beträgt 238 Mio. EUR

Moody's und Fitch sehen bessere Finanzstärke der künftigen Bank Privatisierung

MOODY'S

7.02.2017 / 16.03.2018

- "If its privatisation is successful, HSH will emerge as a smaller, financially stronger bank. It would no longer be burdened with high-risk legacy assets and would have fair prospects of sustainable profits"
- "The review for upgrade of HSH's b3 BCA reflects the potential for significant improvement in the bank's solvency profile, and reduced complexity and uncertainty about the bank's future direction, once the required approvals for the announced sale of the bank to a private-sector bidder group are obtained."
- "After the removal of complexity, HSH can focus on establishing a track record of improving profitability. Following the announced final clean-up of its balance sheet, HSH can be structurally profitable to the extent that its recurring revenue covers its total costs. The clean-up will enable the bank to achieve a major cost relief, considering savings in the areas of risk charges, guarantee fees and the considerable staff costs required for the workout of the nonperforming book."
- "In our view, efficiency improvements will be paramount for the bank to effectively compete for new lending opportunities while operating with (initially) higher funding costs. We further believe that the bank's new ownership structure will give HSH access to additional process optimisation skills that will help it reposition its cost base."

Fitch Ratings

9.06.2017 / 9.03.2018

- "We believe risk reduction efforts over the last two years and stronger impaired coverage had a positive impact on the risk profile of the overall bank, because of measures undertaken in preparation for the sales process, but the viability of its business model remains uncertain"
- "HSH's VR reflects progress in improving its risk profile in 2017 and Fitch Ratings' expectation that the agreed sale will allow the bank to continue operating as a commercial bank. We expect further positive VR momentum after the sale closes, reflecting improved asset quality if a removal of bad loans (mainly shipping non performing exposures, NPEs) from the bank proceeds as agreed, and a clearer business model and strategy. HSH's large, albeit declining, NPE ratio of 11.7% at end-3Q17 remains a negative VR driver."
- "We expect to upgrade HSH's VR after the successful privatisation of the bank, subject to receiving the necessary regulatory approvals, if the bank has demonstrated further progress in strengthening its balance sheet. We expect HSH's VR to remain constrained at or below 'bb+' until profitability has improved sustainably, following the privatisation and subject to the development of its business model."

	Moody's 1,2	Fitch 1,3
Öffentlicher Pfandbrief	Aa2, RuR, upgrade	-
Hypothekempfandbrief	Aa3, RuR, upgrade	-
Schiffspfandbrief	Baa1, RuR, upgrade	-
Long Term Deposits	Baa3, RuR, upgrade	BBB-, RWN
Senior-senior Unsecured bank debt ⁴	Baa3, RuR, upgrade	BBB-, RWN
Senior Unsecured, long term	Baa3, RuR, upgrade	BBB-, RWN
Kurzfristige Verbindlichkeiten	P-3, RuR, upgrade	F3, RWN
Financial Strength Rating (BCA) / Viability Rating (VR)	b3, RuR, upgrade	bb-, RWWP

¹ Siehe auch letzte Veröffentlichungen der Ratingagenturen auf der HSH Nordbank Homepage: www.hsh-nordbank.de/investorrelations/rating/rating.jsp; ² RuR: Rating under Review; ³ RWN bzw. RWP: Rating Watch Negative / Rating Watch Positive; ⁴ umfasst sog. komplex strukturierte Anleihen deutscher Banken, die gemäß dem neuen deutschen Insolvenzrecht ab 2017 in einem Bail-in gegenüber nicht-strukturierten Anleihen präferiert zu behandeln sind (KWG §46f Abs. 6 und 7)

Agenda

1. Privatisierung S. 6
- ▶▶ 2. Kerngeschäftsfelder S. 18
3. Finanzkennzahlen 2017 S. 40
4. Ausblick 2018 S. 53
5. Anhang S. 55

Gute Marktposition als Basis für weiteren Geschäftsausbau

Kerngeschäftsfelder – Unternehmenskunden / Projektfinanzierungen

Projektfinanzierungen

- ▶ Hohe Marktdurchdringung bei **Erneuerbaren Energie-Projekten** (Top 5 der europäischen Finanzierer) sowie von **Infrastruktur & Logistik**
- ▶ Sehr gute Verankerung entlang der Wertschöpfungskette in unseren Kernmärkten
- ▶ Hohe Beratungskompetenz, umfassende Projekt- und Strukturierungsexpertise
- ▶ Leistungsfähiges und breitgefächertes Lösungsspektrum:
 - Strukturierte Finanzierungen auf Projekt- und Unternehmensebene
 - Risikoabsicherung und Garantiegeschäft
 - Zahlungsverkehr und Cash-Management
 - Transaktionsberatung wie z. B. M&A



ENERGIE
& VERSORGER



INFRASTRUKTUR
& LOGISTIK

Strategische Ausrichtung

- ▶ **Energie & Versorger** – Fokus auf Projekt- und Sponsorenebene bei Herstellern, Projektentwicklern, Generalunternehmen und Investoren. Sehr gute Positionierung in etablierten Märkten weiter ausbauen, insbesondere in Skandinavien, Irland und den Niederlanden. Umsetzung erster Projekte in Kanada und USA
- ▶ **Infrastruktur & Logistik** – Schwerpunkt auf Kunden und Projekte aus dem Bereich Verkehrs-, Energie-, und Telekommunikationsinfrastruktur (Nischen und neue Segmente), exzellenten Footprint bei Breitband ausbauen und auf Rail-Asset Finanzierungen (Lokomotiven und Güterwaggons) fokussieren
- ▶ Profitabilität steigt durch Ausbau von Neugeschäft und Forderungsbestand bei überproportionalem Wachstum der Provisionserträge bis 2022

Branchenexpertise und kundenspezifische Lösungen für den gehobenen Mittelstand

Kerngeschäftsfelder – Unternehmenskunden / Firmenkunden

Firmenkunden

- ▶ Etablierter Finanzierungspartner in der **Handelsmetropole** Hamburg und in Norddeutschland
- ▶ Wachstumssegment **Industrie- und Dienstleistungen:** mit individuellen Lösungen und Standorten nahe am Kunden in ganz Deutschland
- ▶ Schwerpunktbranchen u. a. **Einzelhandel, Commodities, Textil, Ernährung**
- ▶ Anerkanntes Branchen Know-how und starke Marktposition in der **Gesundheitswirtschaft**
- ▶ Wettbewerbsdifferenzierung durch **Integriertes Corporate Finance** mit den Beratungsfeldern Strukturierte Finanzierungen, Leveraged Buyout, Mergers & Acquisitions

FOKUSBRANCHEN



Strategische Ausrichtung

- ▶ Intensivierung mittelständisches Firmenkundengeschäft mit dem Ziel langfristiger und ertragreicher Kundenbindungen auf der Grundlage von Branchen-, Produkt- und Beratungskompetenz
- ▶ Bundesweiter Ausbau in den Fokusbranchen Handel, Ernährungswirtschaft, Gesundheitswirtschaft sowie Industrie & Dienstleistungen und selektives Wachstum mit Großkunden
- ▶ Stärkung des Profils der Integrierten Corporate Finance Bank durch Ausbau der Beratungskapazitäten
- ▶ Nachhaltige Stabilisierung der Cross-Selling-Quote durch Stärkung der Vertriebsstrategien und engere Verzahnung von Produkt- und Kundenbereichen

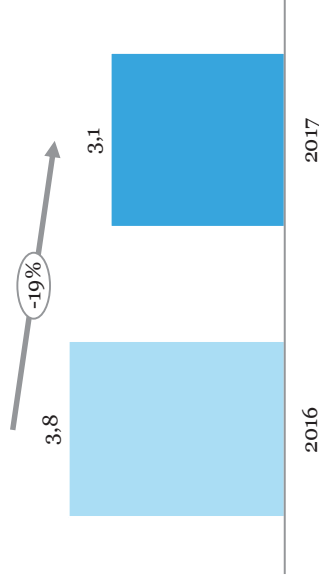


Herausforderndes Umfeld belastet Ergebnis

Kerngeschäftsfelder – Unternehmenskunden

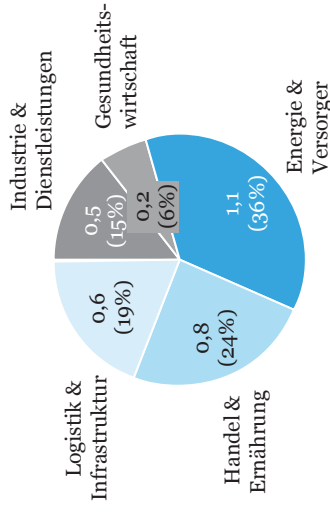
Neugeschäft

in Mrd. EUR



Neugeschäft Fokusbranchen

in %



Anmerkungen

- ▶ **Unternehmenskunden** mit einem Ergebnis vor Steuern von 41 Mio. EUR (Vj.: 89 Mio. EUR) belastet aus Risikovorsorge für zwei Einzelengagements; Gesamtertrag: 218 Mio. EUR (Vj.: 251 Mio. EUR)
- ▶ Ursächlich für den Ertragsrückgang sind ein wettbewerbsintensives Umfeld und Belastungen durch Ergebnisverrechnungen aus einer erhöhten Liquiditätsbevorratung in der Privatisierung
- ▶ Fokusbranche Handel & Ernährung übertraf Plan bei Neugeschäft
- ▶ Energie und Infrastruktur erhöhten das Forderungsvolumen um rd. 0.4 Mrd. EUR auf 5,7 Mrd. EUR, stiegen erfolgreich in den niederländischen und portugiesischen Markt ein und stärkten die Marktposition in Irland

Kennzahlenübersicht

in Mio. EUR

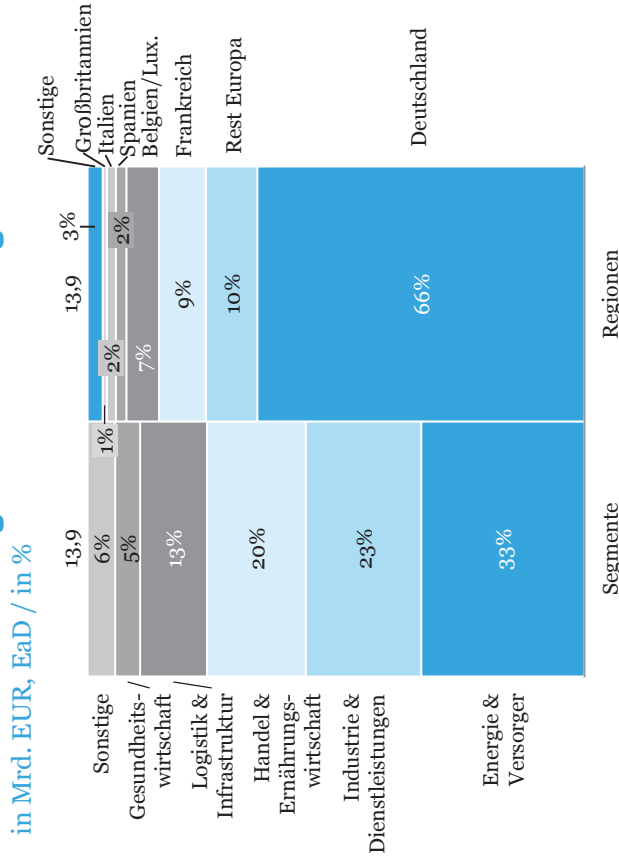
	2016	2017
EaD (Mrd. EUR)	14,2	13,9
Gesamtertrag	251	218
Risikovorsorge im Kreditgeschäft ¹	-5	-53
Verwaltungsaufwand	-149	-124
Ergebnis vor Steuern	89	41
CIR ² (in %)	58	55

¹ Nach Effekten aus Garantie, Devisenergebnis und Sicherungswirkung Kreditderivat; ² Berechnet sich aus dem Verhältnis des Verwaltungsaufwands zum Gesamtertrag, zuzüglich des „Sonstigen betrieblichen Ergebnisses“

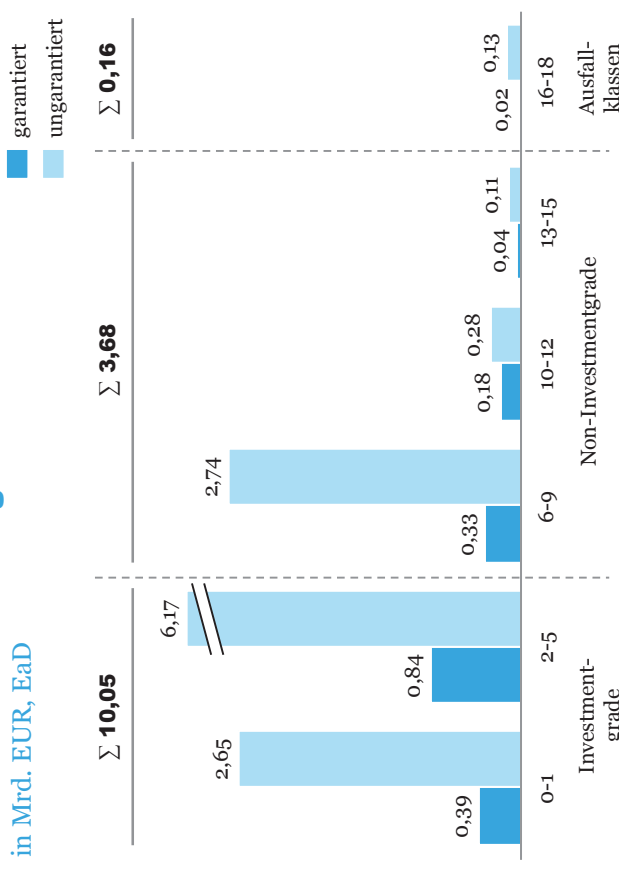
Gute Diversifikation nach Branchen und sehr solide Portfolioqualität

Kerngeschäftsfelder – Unternehmenskunden

Portfolio nach Segmenten und Regionen



Portfolio nach Ratingklassen




- ▶ Projektfinanzierungen in der Fokusbranche Energie & Versorger dominieren mit 4,6 Mrd. EUR (33%) das Portfolio
- ▶ 9,1 Mrd. EUR (66%) der Finanzierungen entfallen auf inländische und 4,7 Mrd. EUR (34%) auf internationale, im Wesentlichen europäische Kreditnehmer
- ▶ Gute Diversifikation entlang der Fokusbranchen

- ▶ Unternehmenskunden-Portfolio von insgesamt 13,9 Mrd. EUR EaD, davon 10,0 Mrd. EUR (72%) im Investmentgrade und 13,7 Mrd. EUR (99%) in den Ratingklassen 0 bis 9
- ▶ NPE-Quote von 1,1% bei einem NPE von 157 Mio. EUR
- ▶ Risikovorsorge im Bestand von 113 Mio. EUR entspricht einer Coverage Ratio von 72%

Ausgewählte Geschäftsabschlüsse 2017

Kerngeschäftsfelder – Unternehmenskunden / Projektfinanzierungen




**WINDPARK STEINAU
HINTERSTEINAU**

EUR 77.111.200

 Deutschland

 Project Finance

 Sole MLA



2017



**WINDPARK
CARRICKALLEN**

EUR 42.528.000

 Irland

 Project Finance

 MLA



2017





**WINDPARK
NORTHPOLE**

EUR 478.922.000

 Schweden

 Project Finance

 Joint MLA



2017



**WINDPARK FLEURY
WP LES RENARDIERES**

EUR 88.814.000

 Frankreich

 Project Finance

 Sole MLA



2017



**WINDPARK
RATIPERÄ**

EUR 66.100.000

 Finnland

 Project Finance

 MLA



2017

GETEC

**G+E GETEC HOLDING
GMBH**

EUR 595.000.000

 Deutschland

 Acquisition Financing

 Mandated Lead Arranger



2017



EDGE CONNEX

EUR 165.500.000

 Irland

 Senior Debt

 Mandated Lead Arranger

 Facility Agent



2017



BEACON RAIL

**EUR 259.000.000
GBP 322.000.000**

 Luxemburg

 Acquisition Financing

 Mandated Lead Arranger



2017



**RIVERSIDE RESSOURCE
RECOVERY LTD**

GBP 520.000.000

 UK

 Refinancing

 Arranger



2017



PROJECT SPEED

EUR 100.000.000

 Irland

 Refinancing

 Mandated Lead Arranger



2017

Ausgewählte Geschäftsabschlüsse 2017

Kerngeschäftsfelder – Unternehmenskunden / Firmenkunden



KONTORA

Sale of the shares in
Kontora Family Office GmbH
 to the management

Advisor to the
 seller

2017

HSH
NORDBANK



papierfabrik

Sale of the shares in
Papierfabrik Meldorf
 to Certina Production
 GmbH

Advisor to the
 seller

2017

HSH
NORDBANK



 Die Röpersberg-Gruppe.
 Eine Wulf-eller
 Mitgliedsfirma.

Sale of
Röpersberg Gruppe
 to AMEOS Gruppe

Advisor to the
 seller

2017

HSH
NORDBANK



AGC INTERPANE-GRUPPE

EUR 30.000.000

Term Loan & RCF
 Coordinating MLA
 & Bookrunner, Facility &
 Security Agent

2017

HSH
NORDBANK



VAPIANO

EUR 200.000.000

Term Loan & RCF
 Mandated Lead Arranger

2017

HSH
NORDBANK



FACTORING LIMIT
 extended and
 temporarily increased to

EUR 120.000.000

Arranger und
 Sole Lender

2017

HSH
NORDBANK



Bregal
 Unternehmenskapital

NRW BUILDING TECHNOLOGY

EUR 125.000.000

Acquisition Financing
 Mandated Lead Arranger

2017

HSH
NORDBANK



 wir leben kupfer

MKM MANSFELDER KUPFER UND MESSING GMBH

EUR 180.000.000

Deutschland
 RCF & L/G Financing
 Mandated Lead Arranger

2017

HSH
NORDBANK



TER HELL & CO. GMBH

EUR 170.000.000

Deutschland
 Acquisition Financing
 Mandated Lead Arranger

2017

HSH
NORDBANK



KOEPPER-GROUP

EUR 50.000.000

Konsortialfinanzierung
 Mandated Lead Arranger

2017

HSH
NORDBANK

Führender Immobilienfinanzierer mit guter Marktdurchdringung und ausgezeichneter Expertise

Kerngeschäftsfelder – Immobilien



IMMOBILIEN

- ▶ Bedeutender gewerblicher Immobilienfinanzierer in deutschen Metropolregionen mit hoher Marktdurchdringung (bei rd. 50% des Marktvolumens involviert)
- ▶ Etablierte, langjährige Geschäftsbeziehungen zu professionellen Immobilieninvestoren (national und international) sowie Projektentwicklern und Bauträgern
- ▶ Verbreiterung der Kundenbasis durch die kontinuierliche Gewinnung von strategiekonformen Neukunden

- ▶ Starkes Leistungsspektrum mit individuellen Finanzierungslösungen für Bestandsobjekte, Portfolien, Projektentwicklungen und Refurbishments
- ▶ Hervorragende Asset-Expertise in Markt und Marktfolge mit hoher Verlässlichkeit gegenüber den Investoren und Schnelligkeit in der Kreditprüfung und -bereitstellung
- ▶ Diversifiziertes und nachhaltig ertragsstarkes Portfolio mit sehr gutem Risk-Return-Profil aus Wohn-, Büro- und Einzelhandelsimmobilien



Strategische Ausrichtung

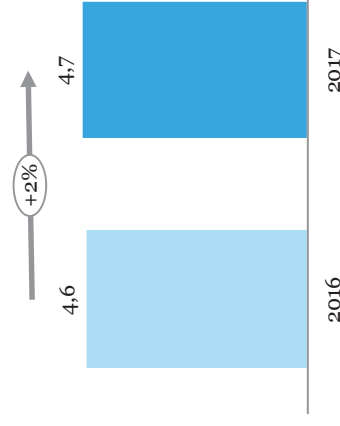
- ▶ Potenzial aus der Begleitung internationaler Investoren bei ihrem Eintritt in den deutschen Markt intensiv nutzen
- ▶ Wachstum durch internationales Outbound-Geschäft, Nähe zu internationalen Kunden ermöglicht schnelle Umsetzung, insbesondere Österreich, Benelux, Frankreich und UK
- ▶ Maßgeschneiderte Lösungen aus Asset-Finance inklusive Projektfinanzierungen bis hin zu Risiko- und Liquiditäts-Management
- ▶ Profitabilität steigt durch weiteren Ausbau von Neugeschäft und Forderungsbestand bei überproportionalem Wachstum der Provisionserträge bis 2022

Neugeschäft ausgebaut und Marktposition weiter gestärkt

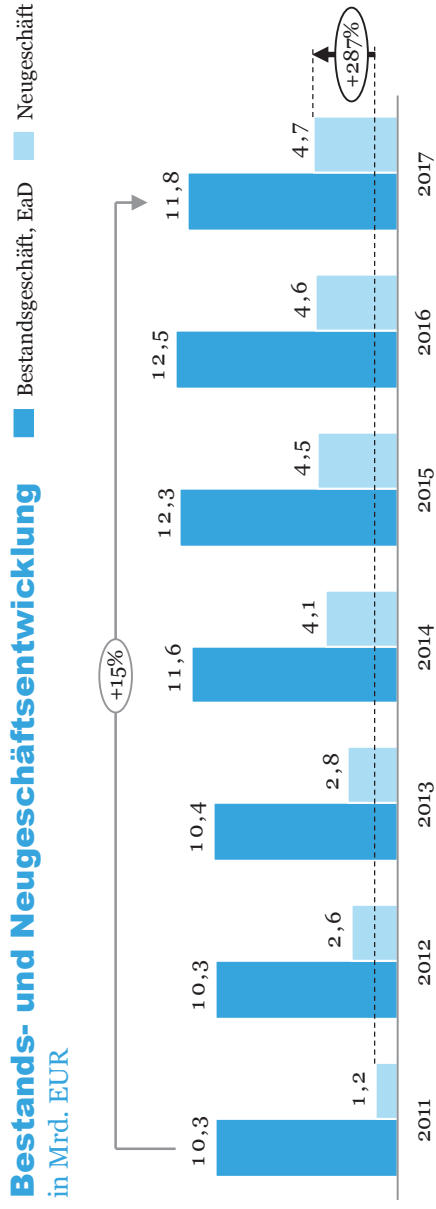
Kerngeschäftsfelder – Immobilienkunden



Neugeschäft
in Mrd. EUR



Bestands- und Neugeschäftsentwicklung
in Mrd. EUR



Anmerkungen

- ▶ **Immobilienkunden** leistete mit 127 Mio. EUR Ergebnis vor Steuern (Vj.: 148 Mio. EUR) einen bedeutenden Ergebnisbeitrag, leicht gesunkene Zinsmargen führen zu moderater Belastung
- ▶ Rd. 22 Mrd. EUR Kreditanfragen in 2017 zeigt die hohe Marktdurchdringung
- ▶ Neugeschäft trotz starken Wettbewerbs auf 4,7 Mrd. EUR ausgebaut, Marktposition weiter gestärkt
- ▶ Geschäft in den westdeutschen Metropolregionen sowie mit internationalen institutionellen Investoren hat sich auch in Q4 2017 weiter fortgesetzt
- ▶ Hohe Marktdurchdringung in der norddeutschen Kernregion konnte behauptet werden

Kennzahlenübersicht

in Mio. EUR

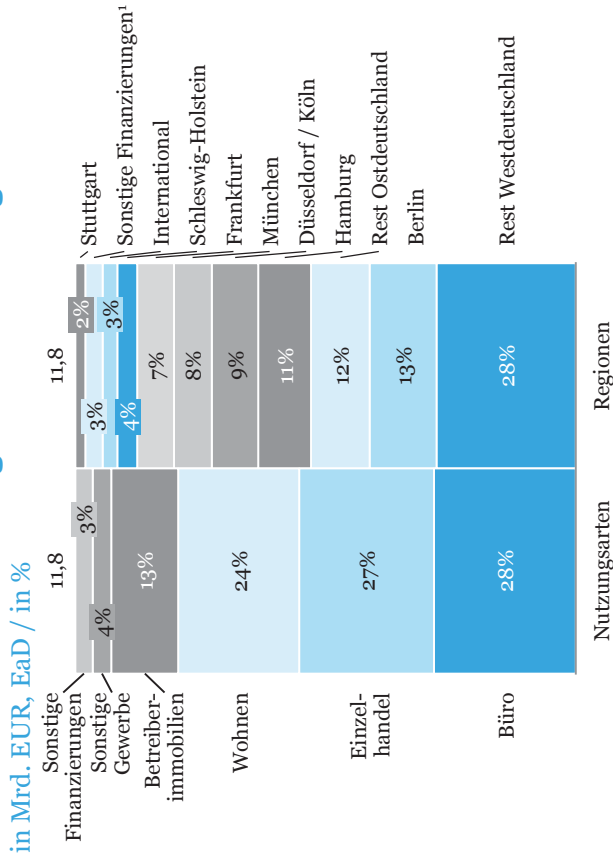
	2016	2017
EaD (Mrd. EUR)	12,5	11,8
Gesamtertrag	218	185
Risikovorsorge im Kreditgeschäft ¹	0	2
Verwaltungsaufwand	-57	-54
Ergebnis vor Steuern	148	127
CIR ² (in %)	26	29

¹ Nach Effekten aus Garantie, Devisenergebnis und Sicherungswirkung Kreditderivat; ² Berechnet sich aus dem Verhältnis des Verwaltungsaufwands zum Gesamtertrag zuzüglich des „Sonstigen betrieblichen Ergebnisses“

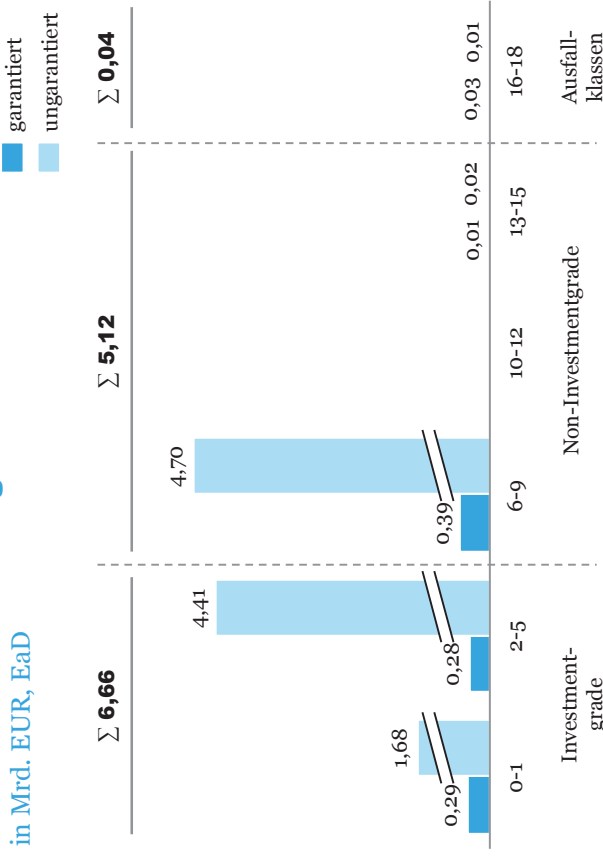
Gut diversifiziert nach Nutzungsarten und Regionen

Kerngeschäftsfelder – Immobilienkunden

Portfolio nach Nutzungsarten und Regionen



Portfolio nach Ratingklassen



- ▶ 5,9 Mrd. EUR (50%) des Portfolios entfallen auf Finanzierungen in westdeutschen Metropolregionen – erfolgreiche Strategie der regionalen Präsenz
- ▶ 40% der Finanzierung mit internationalen Investoren
- ▶ Portfolio zeigt die gute Diversifikation entlang der Nutzungsarten
- ▶ Weiterer Ausbau von deckungsstockfähigem Geschäft

- ▶ Immobilienkunden-Portfolio von insgesamt 11,8 Mrd. EUR EaD, davon 6,7 Mrd. EUR (56%) im Investmentgrade und 11,8 Mrd. EUR (100%) in den Ratingklassen 0 bis 9
- ▶ NPE-Quote von 0,3% bei einem vollständig garantierten NPE von 35 Mio. EUR
- ▶ Risikovorsorge im Bestand von 14 Mio. EUR entspricht einer Coverage Ratio von 39%

¹ Keine regionale Zuordnung, da ohne Objektbesicherung

Ausgewählte Geschäftsabschlüsse 2017

Kerngeschäftsfelder – Immobilienkunden



EINZELHANDEL-EKZ

EUR 410.000.000

 Berlin/Dresden

 Bestandsfinanzierung

 Arranger



2017



WOHN-PORTFOLIEN

EUR 70.000.000

 Braunschweig

 Portfoliofinanzierung

 Sole Lender



2017



„AM TAUNUSBRUNNEN“

EUR 45.000.000

 Karben

 Bauträgerfinanzierung

 Sole Lender



2017



WOHNPORTFOLIO BERLIN LICHTENBERG

EUR 20.000.000

 Berlin

 Projektfinanzierung

 Sole Lender



2017



PORTFOLIO-FINANZIERUNG

EUR 60.000.000


 München / Fürstentfeldbruck

 Bestandsfinanzierung

 Sole Lender



2017




„STRANDKAI“

EUR 138.700.000

 Hamburg

 Projektentwicklung

 Sole Lender



2017



MARIEN-KRANKENHAUS

EUR 115.380.000

 Frankfurt am Main

 Bauträgerfinanzierung

 Sole Lender



2017



„PÖSNA-PARK“

EUR 40.500.000

 Leipzig

 Ankauffinanzierung

 Sole Lender



2017



„GREENMAN OPEN“

EUR 173.500.000

 Deutschland

 Bestandsfinanzierung

 Arranger



2017



HYATT REGENCY

EUR 38.000.000

 Mainz

 Bestandsfinanzierung

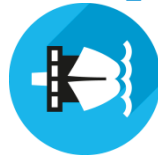
 Sole Lender



2017

Hohe Industrieexpertise und globaler Track-Record – Portfolio wird selektiv weiterentwickelt

Kerngeschäftsfelder – Shipping



SHIPPING

- ▶ Gute Marktdurchdringung in den Zielmärkten und Segmenten mit langjährigen Kundenbeziehungen
- ▶ Globale Expertise mit sehr hoher Finanzierungs- und Strukturierungskompetenz in einem langfristigen Wachstumsmarkt
- ▶ Exzellenter Kundenzugang in den wichtigen Shipping-Märkten: Hamburg¹, Athen¹, Singapur¹, Hong Kong¹, New York und Skandinavien
- ▶ Individuelle Lösungen: Risk Management, Global Cash Management und M&A Advisory sowie Underwriting
- ▶ Portfolio basiert auf einer relativ jungen Flotte (Ø-Alter 7,2 Jahre) mit gutem Ertragspotential





PRODUCT PARTNERS L.P.

FLEET FINANCE

USD 460.000.000

Piraeus
Ship Finance
Arranger

2017





FLEET FINANCE

USD 75.000.000

Deutschland
Ship Finance
Sole Lender

2017



Strategische Ausrichtung

- ▶ Ausgewähltes Neugeschäft in einem sich erholenden Markt – dennoch weiterhin sinkendes Bestandsportfolio
- ▶ Fokus auf mittlere und größere Schifffahrtsunternehmen bei tendenziell zunehmender Bedeutung von Corporate-Strukturen
- ▶ Diversifiziertes Portfolio von Containern, Bulkern und Tankern mit selektivem Engagement in Spezialsegmenten (z. B. Carrier)
- ▶ Anstieg der Profitabilität durch zunehmendes Provisionsgeschäft
- ▶ Zusätzliches Geschäftspotenzial aus dem Marktaustritt von Wettbewerbern nutzen (Markt mit hohen Eintrittsbarrieren)

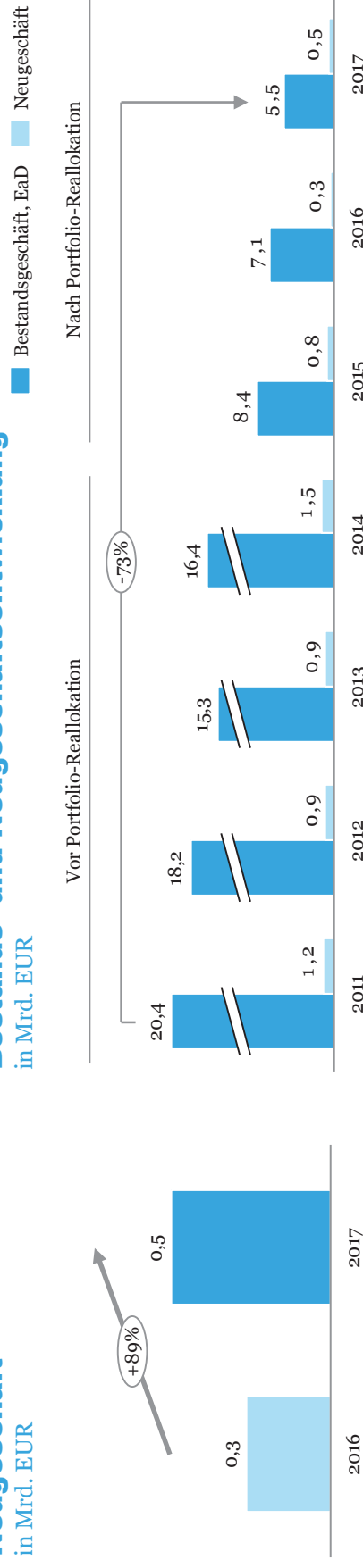
¹ Direkt vor Ort vertreten

Neugeschäft mit Reedereien guter Bonität, Bestand weiter reduziert

Kerngeschäftsfelder – Shipping

Neugeschäft in Mrd. EUR

Bestands- und Neugeschäftsentwicklung in Mrd. EUR



Anmerkungen

- **Shipping** im Ergebnis vor Steuern von 94 Mio. EUR unter Vorjahr (104 Mio. EUR), ursächlich ist ein sinkender Zinsüberschuss aus rückläufigem Forderungsvolumen
- Risikovorsorge von 63 Mio. EUR (Vj.: 52 Mio. EUR) enthält Auflösungen pauschal gebildeter Risikovorsorge, zudem belastete Garantieraufwand von -18 Mio. EUR das Ergebnis merklich
- In nachhaltig herausforderndem Marktumfeld ausgewähltes Neugeschäft mit internationalen Reedereien guter Bonität von 0,5 Mrd. EUR leicht unter Plan, aber über Vorjahr (0,3 Mrd. EUR)

Kennzahlenübersicht in Mio. EUR

	2016	2017
EaD (Mrd. EUR)	7,1	5,5
Gesamtertrag	127	91
Risikovorsorge im Kreditgeschäft ¹	52	63
Verwaltungsaufwand	-53	-40
Ergebnis vor Steuern	104	94
CIR ² (in %)	41	43

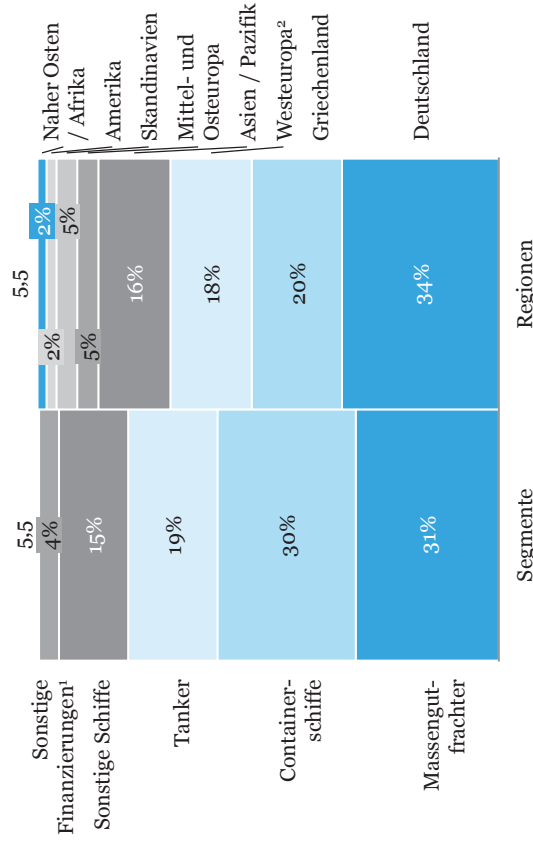
¹ Nach Effekten aus Garantie, Devisenergebnis und Sicherungswirkung Kreditderivat; ² Berechnet sich aus dem Verhältnis des Verwaltungsaufwands zum Gesamtertrag, zuzüglich des „Sonstigen betrieblichen Ergebnisses“

Shipping-Portfolio spiegelt leichte Erholungstendenzen des Marktes zeitlich verzögert wider

Kerngeschäftsfelder – Shipping

Portfolio nach Segmenten und Regionen

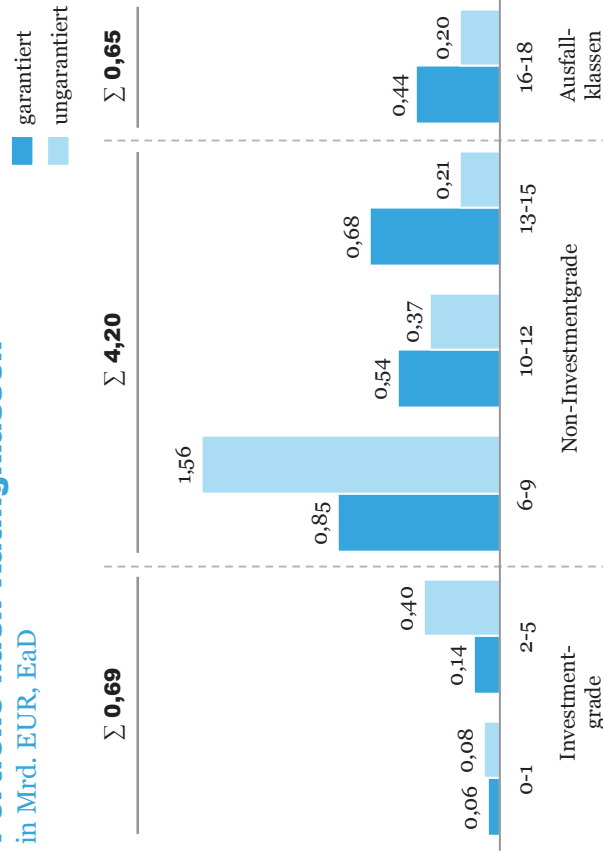
in Mrd. EUR, EaD / in %



- ▶ 3,7 Mrd. EUR (66%) der Kredite entfallen auf internationale und 1,8 Mrd. EUR (34%) auf inländische Schifffahrtskunden
- ▶ Massengutfrachter haben mit 1,7 Mrd. EUR (31%) einen bedeutenden Anteil am Shipping-Portfolio der Kernbank
- ▶ Durchschnittliches Alter der Schiffe liegt bei 7,2 Jahren
- ▶ Anzahl der finanzierten Schiffe beträgt 650

Portfolio nach Ratingklassen

in Mrd. EUR, EaD



- ▶ Shipping-Portfolio von insgesamt 5,5 Mrd. EUR EaD, davon 0,7 Mrd. EUR (12%) im Investmentgrade und 4,9 Mrd. EUR (88%) in den Ratingklassen 0 bis 9
- ▶ NPE-Quote von 11,7% bei einem NPE von 648 Mio. EUR
- ▶ Risikovorsorge im Bestand von 294 Mio. EUR entspricht einer angemessenen Coverage Ratio von 45%

¹ Inkl. Betriebsmittelfinanzierungen; ² Exklusive Deutschland, Skandinavien und Griechenland

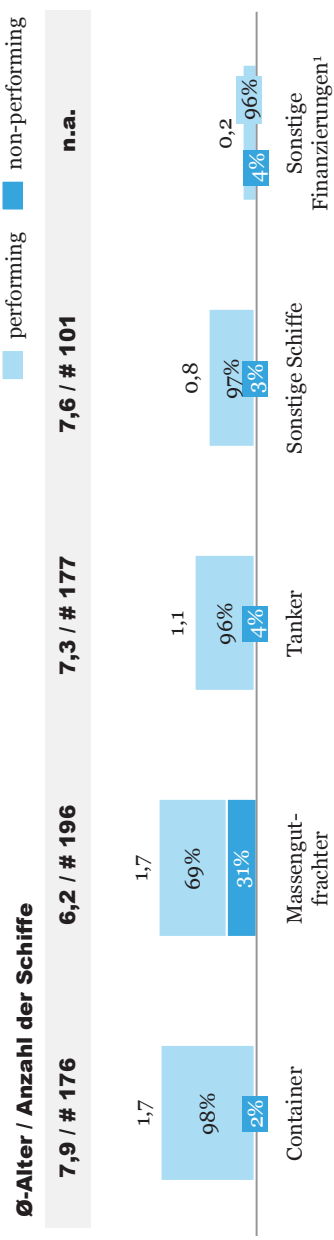
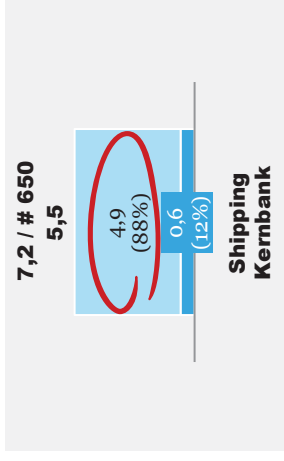
Nahezu 90% Performing Assets und gut diversifiziertes Portfolio

Kerngeschäftsfelder – Shipping



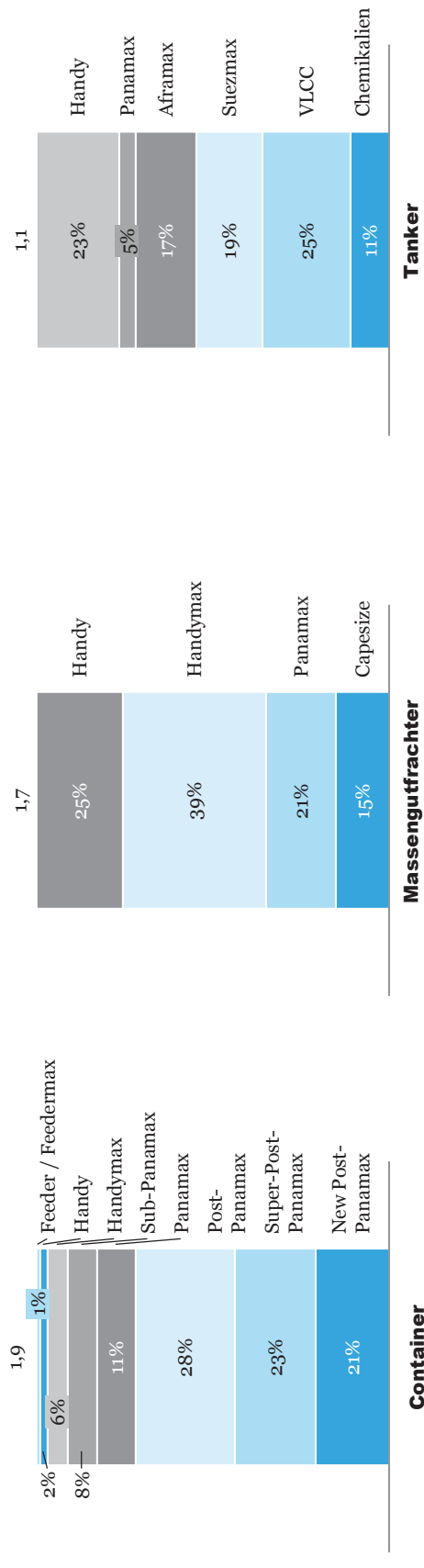
Portfolio nach Performing und Non-Performing Exposure

in Mrd. EUR, EaD



Diversifikation innerhalb der drei großen Schiffsklassen

in Mrd. EUR, EaD



¹ Inkl. Betriebsmittelfinanzierungen

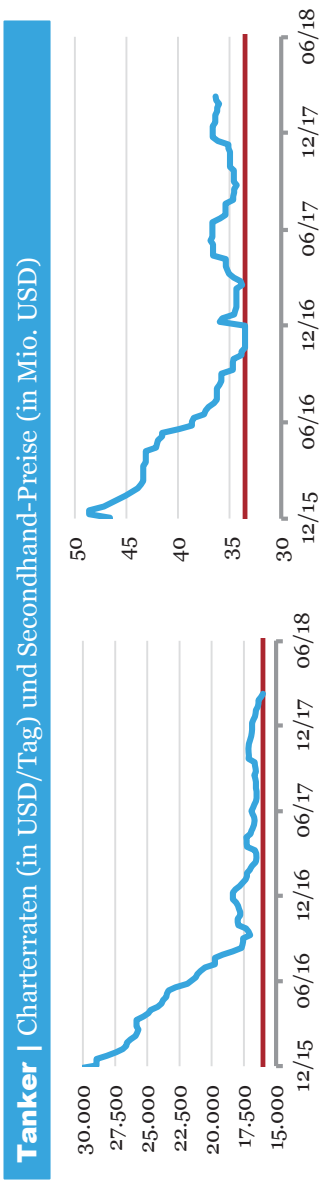
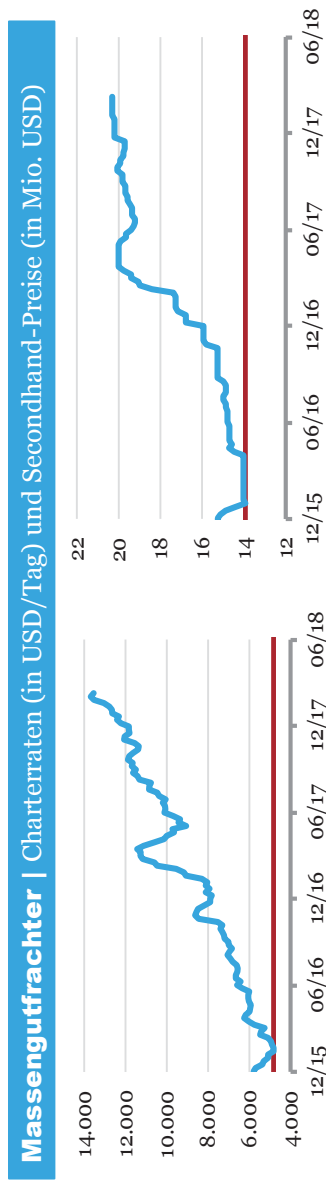
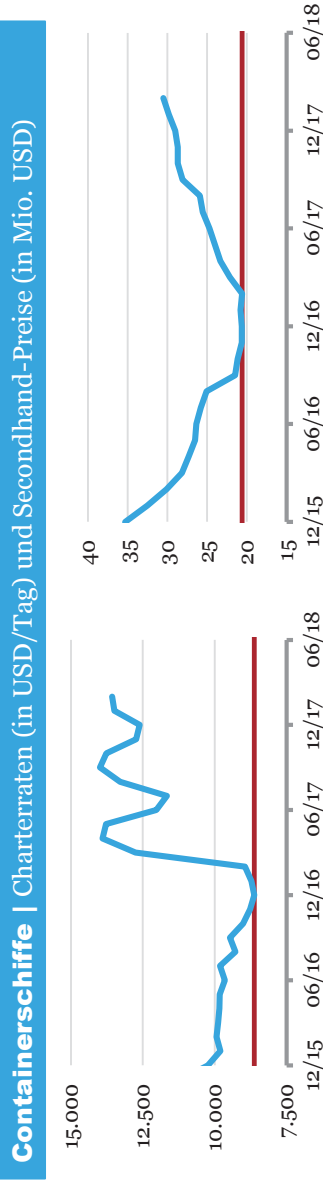
Differenzierte Marktentwicklung in den Schiffsklassen

Kerngeschäftsfelder – Shipping

▶ **Container:** Erholung setzt sich fort. Nachfrage wird gestützt vom Aufschwung der Weltwirtschaft. Beschleunigtes Flottenwachstum, da Verschrottungen abnehmen und Auslieferungen steigen. Zuletzt höhere Order (v. a. bei großen Schiffen). Aufgrund Nachfrageüberhangs wird sich die Auslastung 2018 und 2019 jedoch weiter verbessern

▶ **Massengutfrachter:** Stabilisierung erwartet. Asien trägt anhaltenden Nachfrageanstieg. Verschrottung sinkt zunächst deutlich und wird erst 2019 als Folge regulatorischer Bestimmungen wieder steigen. Bestellungen verharren trotz geringer Neubaupreise auf moderatem Niveau. Ablieferungen werden sich 2018 halbieren. Auslastung der bestehenden Flotte steigt

▶ **Tanker:** Vorsichtige Erholung ab 2019 erwartet. Nachfragewachstum auf moderatem Niveau: Bis Ende 2018 dämpft OPEC Produktionskürzung; zunehmende US-Rohölexporte gleichen dies nicht aus. Flottenwachstum verlangsamt sich. Auslastung dürfte 2018 auf niedrigerem Niveau verharren und in den Folgejahren etwas anziehen



Quellen - Grafiken: Clarksons, HSH Nordbank; Text/Prognosen: Marsoft, MSI

— Portfoliogewichtete Charterraten & Secondhand-Preise IST
 — Tiefstwert (Ende 2015 bis heute)

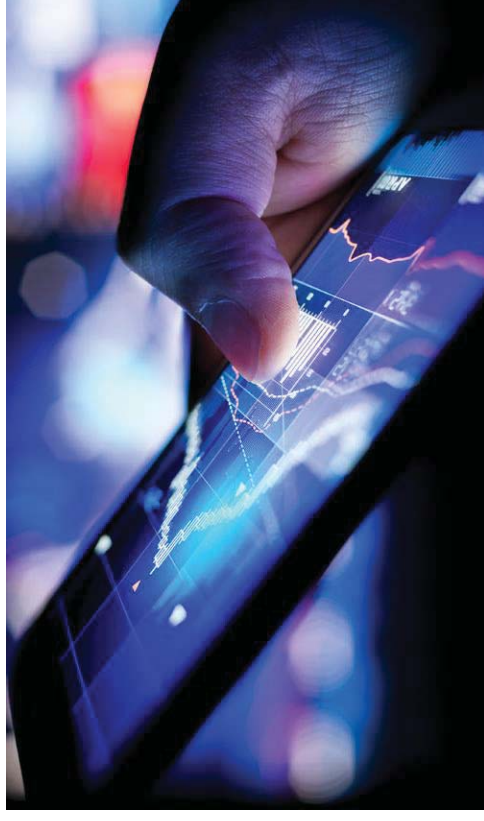
Relationship und starke Produktkompetenz als Basis für risikobewussten Geschäftsausbau

Kerngeschäftsfelder – Treasury & Markets



TREASURY & MARKETS

- ▶ Langfristig gut etablierte Geschäftsbeziehungen zu institutionellen Investoren, Unternehmen und Kommunen sowie Bundesländern
- ▶ Anerkannte Expertise in Kapitalmarktprodukten als auch umfassendes Branchen Know-how für maßgeschneiderte Produkte im Bereich Risiko- und Liquiditäts-Management
- ▶ Zentrale operative Steuerung der Liquiditäts- und Marktpreisrisiken der Bankpositionen
- ▶ Refinanzierung der Bank und Umsetzung von kapitalstärkenden Maßnahmen
- ▶ Syndikatsfunktion: Arrangieren von Krediten/Finanzierungen z. B. mittels Schuldscheindarlehen oder Anleihen
- ▶ Dienstleister für alle Unternehmensbereiche



Strategische Ausrichtung

- ▶ Forcierung Syndizierungsaktivitäten („originate to distribute“) schafft neue Geschäftsmöglichkeiten
- ▶ Ausbau Retail-Einlagen über Online-Plattform
- ▶ Risikobewusster Ausbau der Handelsbuchaktivitäten
- ▶ Vorantreiben der digitalen Transformation (Entwicklung zukunftsfähiger Bankprodukte und –dienstleistungen)
- ▶ Begleitung der Marktsegmente mit Kapitalmarktprodukten bei der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategie

Treasury & Markets – Funding über Plan, Ergebnis geprägt von Realisierung stiller Reserven

Kerngeschäftsfelder – Treasury & Markets

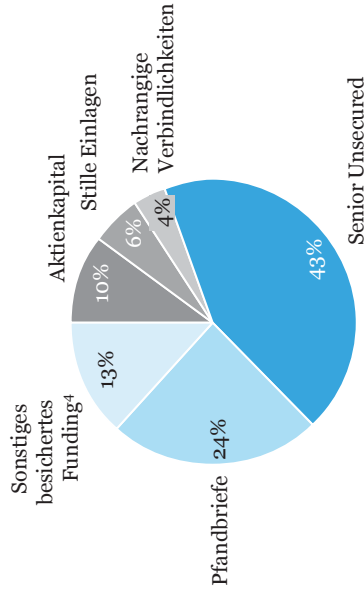
Kennzahlenübersicht

in Mio. EUR

	2016	2017
EaD (Mrd. EUR)	18,0	22,5
Gesamtertrag	436	561
Risikoversorge im Kreditgeschäft ¹	0	1
Verwaltungsaufwand	-99	-84
Ergebnis vor Steuern	326	470
CIR ² (in %)	23	15

Langfristige Refinanzierungsstruktur³

in %



Anmerkungen

- ▶ **Treasury & Markets** verbuchte 2017 operative Erfolge in den Bankbuchaktivitäten und im Derivategeschäft
- ▶ Kundengeschäft exklusive Syndizierungsaktivitäten übertraf das Vorjahresergebnis, getragen von hohem Ergebnisbeitrag aus Einlagengeschäft mit institutionellen Kunden
- ▶ Fundingeinwerbung über Plan, überwiegend Privatplatzierungen an institutionelle Investoren
- ▶ Refinanzierung weiter diversifiziert durch erfolgreiches Debut bei der Einwerbung von Privatkunden-Einlagen
- ▶ Kreis der institutionellen Investoren erweitert, Underwritings und Syndizierungen ausgebaut, Debt Fund zur Marktreife entwickelt
- ▶ Ergebnis vor Steuern in Höhe von 470 Mio. EUR (Vj.: 326 Mio. EUR). Ergebnisbeitrag von Treasury & Markets auch ohne Sondereffekte aus Realisierung stiller Reserven (356 Mio. EUR) über Plan
- ▶ Verwaltungsaufwand trotz erhöhter Anforderungen insbesondere aus gestiegenen regulatorischen Vorgaben und Privatisierungsprozess um rd. 15 % gegenüber dem Vorjahr gesenkt

¹Nach Effekten aus Garantie, Devisenergebnis und Sicherungswirkung Kreditderivat; ²Berechnet sich aus dem Verhältnis des Verwaltungsaufwands zum Gesamtertrag zuzüglich des „Sonstigen betrieblichen Ergebnisses“; ³ Restlaufzeit > 1 Jahr; ⁴ U.a. Asset-Based-Funding, Repo-Geschäfte sowie Einlagen von Förderbanken

Treasury & Markets – Erschließung neuer Refinanzierungsquellen auf Erfolgskurs

Kerngeschäftsfelder – Treasury & Markets

Funding

- ▶ Langfristige Funding Einwerbung durch Funding Mix zum Jahresende über Plan
- ▶ ABF-Plattform strukturell weiter optimiert
- ▶ Pfandbrief-Benchmark-Programm durch die Begebung eines öffentlichen Pfandbriefs erfolgreich fortgeführt
- ▶ Liquiditätskennzahlen deutlich oberhalb regulatorischer Anforderungen: LCR 169%, NSFR von 114% und LiqV von 1,79
- ▶ Für 2018 geringere Refinanzierungsbedarfe durch Optimierung der hohen Liquiditätsposition



Stärkung Passivstruktur über Retail-Einlagen



- ▶ Zugang zu gezieltem Kundensegment „Retail“ ohne eigene Vertriebsinfrastruktur
- ▶ Verbesserung der Passiv- und Einlagenstruktur durch Retail-Plattform erreicht; aktueller Bestand von rd. 1,3 Mrd. EUR
- ▶ Potenzial des Einlagenmarktes beträgt alleine in Deutschland ungefähr 2.000 Mrd. EUR
- ▶ Reduziert die Gesamtkosten (Zinsrate & Betriebskosten) bei Erhöhung der Retail-Einlagen
- ▶ Über die Preis-Absatz-Funktion ist eine dezidierte Volumensteuerung möglich
- ▶ Diversifikation und „Trägheit“ der Einlagen reduziert das Refinanzierungsrisiko
- ▶ Geringere Volatilität wirkt sich positiv aus auf CRR Ratios (NSFR and LCR) and Rating



Stiftung Warentest empfiehlt das 1-jährige HSH Festgeld über das Portal Zinspilot als ein Spitzenangebot

Ausgewählte Geschäftsabschlüsse 2017 – Debt Capital Markets

Kerngeschäftsfelder – Treasury & Markets



**LAND RHEINLAND-
PFALZ**
EUR 250.000.000
Landesschatzanweisung
Joint Lead Manager
2017




LÄNDER JUMBO 52
EUR 1.000.000.000
Landesschatzanweisung
Joint Lead Manager
2017




LAND BERLIN
EUR 250.000.000
Landesschatzanweisung
Joint Lead Manager
2017




HAPAG-LLOYD AG
EUR 450.000.000
High Yield Bond
Joint Bookrunner
2017





HAPAG-LLOYD AG
EUR 250.000.000
High Yield Bond
Joint Bookrunner
2017





**UNIVERSITÄTSKLINIK
UM EPPENDORF**
EUR 19.300.000
Namensschuld-
verschreibungen
Sole Arranger
2017




dortmund.de
STADT DORTMUND
EUR 30.000.000
Schuldscheindarlehen
Sole Arranger
2017

STADT HAGEN
EUR 45.000.000
Schuldscheindarlehen
Sole Arranger
2017




NORD/LB
EUR 500.000.000
Öffentlicher Pfandbrief
Joint Lead Manager
2017

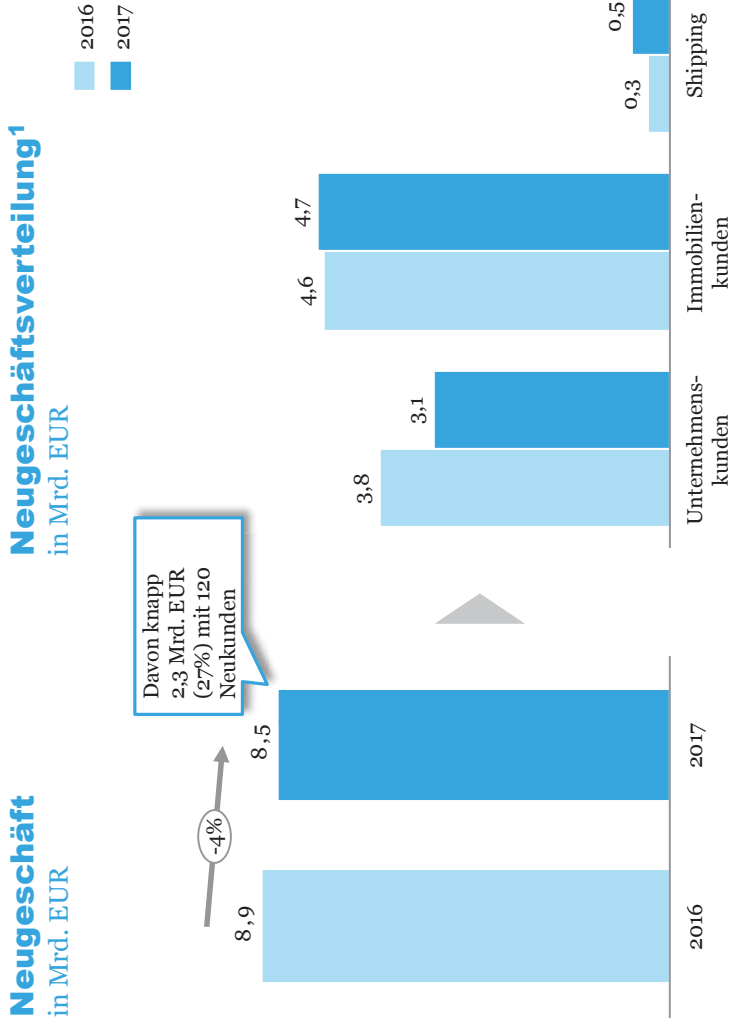



**HAMBURGER
ENERGIENETZE
GMBH**
EUR 30.000.000
Namensschuld-
verschreibungen
Sole Arranger
2017



Gesamtes Neugeschäft von 8,5 Mrd. EUR hat sich in herausforderndem Umfeld plankonform entwickelt

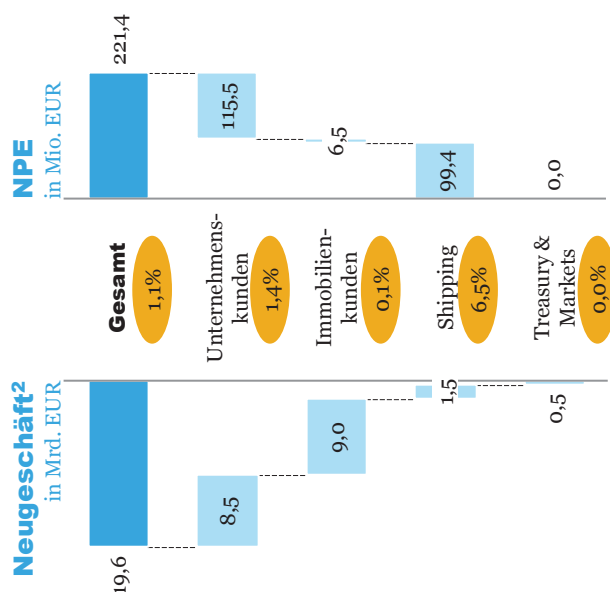
Kerngeschäftsfelder – Neugeschäft



▶ Im Vordergrund steht die Gewinnung von Neugeschäft mit angemessenem Ertrags- und Risikoprofil in einem anhaltend anspruchsvollen Marktumfeld

Neugeschäft / NPE seit 2011²

● NPE-Quote im Neugeschäft



- ▶ 19,6 Mrd. EUR Neugeschäft seit 2011²
- ▶ NPE-Quote im Neugeschäft 1,1%
- ▶ Shipping zentraler Treiber mit einer NPE-Quote von 6,5% im Neugeschäft

¹ Neugeschäft 2017 zzgl. 0,2 Mrd. EUR Treasury & Markets (Vj.: 0,2 Mrd. EUR); ² Kumuliertes bilanzwirksames Neugeschäft seit 2011 und aktuell noch im Kernbankbestand

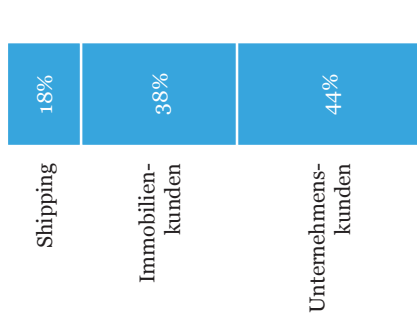
Kernbank mit guter Portfolioqualität und NPE-Quote von 1,6%

Kerngeschäftsfelder – Portfolio

Bestand Kundengeschäft

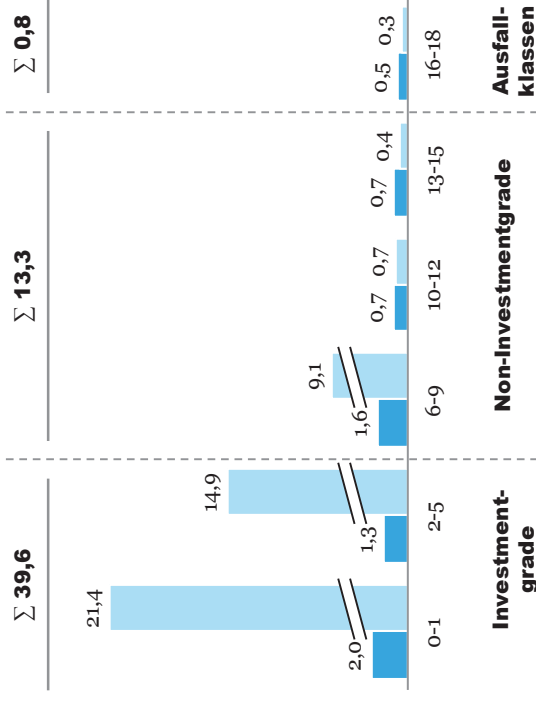
Σ 31,2 Mrd. EUR EoD

Zzgl. 22,5 Mrd. EUR Treasury & Markets



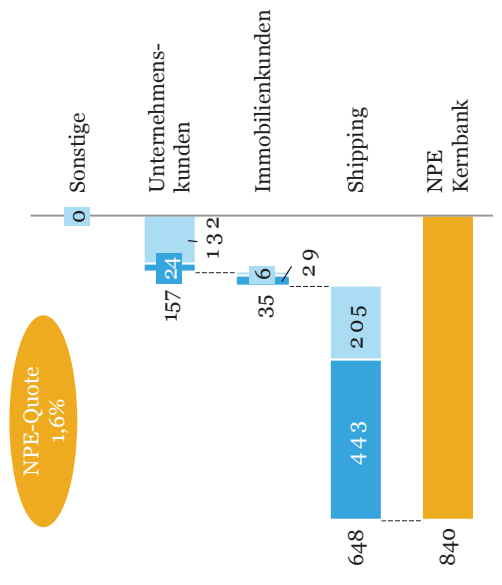
Kernbank-Portfolio nach Ratingklassen¹

in Mrd. EUR, EoD



NPE nach Kundenbereichen²

in Mio. EUR, EoD



NPE-Quote 1,6%

- 59% von der Garantie abgesichert
- 50% Coverage Ratio

- ▶ Kernbank-Portfolio von insgesamt 53,7 Mrd. EUR EoD¹, davon 39,6 Mrd. EUR (74%) im Investmentgrade und 52,9 Mrd. EUR (98%) in den Ratingklassen 0 bis 9
- ▶ NPE-Volumen von 840 Mio. EUR entspricht einer NPE-Quote von 1,6%
- ▶ Shipping dominiert NPE mit einem Volumen von 648 Mio. EUR bzw. 77%; entspricht einer NPE-Quote von 11,7%
- ▶ Anstieg NPE im Bereich Unternehmenskunden bedingt durch einzelne größere Engagements
- ▶ Coverage Ratio von 50% in der Kernbank auf solidem Niveau

¹ Inkl. 22,5 Mrd. EUR EoD Treasury & Markets; ² Rundungsdifferenzen möglich

Agenda

1. Privatisierung S. 6
2. Kerngeschäftsfelder S. 18
- ▶ ▲ 3. Finanzkennzahlen 2017 S. 40
4. Ausblick 2018 S. 53
5. Anhang S. 55

Kernbank mit positivem Ergebnis, Portfolio-Transaktion belastet Konzernergebnis



Finanzkennzahlen 2017 – Konzern

in Mio. EUR, IFRS

	Kernbank		Abbaubank		Sonstige und Konsolidierung		Konzern	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
Zinsüberschuss	680	773	15	-9	-88	415	607	1.179
Provisionsüberschuss	81	77	20	20	-14	-32	87	65
Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen	0	0	0	0	-4	-18	-4	-18
Handelsergebnis	186	154	-53	84	-45	16	88	254
Ergebnis aus Finanzanlagen ¹	85	51	54	-23	4	64	143	92
Gesamtertrag	1.032	1.055	36	72	-147	445	921	1.572
Risikovorsorge im Kreditgeschäft ²	47	13	106	-1.295	3	6	156	-1.276
Verwaltungsaufwand	-358	-302	-299	-202	23	-11	-634	-515
Sonstiges betriebliches Ergebnis	2	16	62	-22	-6	28	58	22
Aufwand für Bankenabgabe und Einlagensicherung	-31	-28	-15	-9	-10	-4	-56	-41
Ergebnis vor Restrukturierung und Privatisierung	692	754	-110	-1.456	-137	464	445	-238
Ergebnis aus Restrukturierung und Privatisierung	0	0	0	0	-110	-66	-110	-66
Aufwand für öffentliche Garantien ³	-25	-22	-189	-127	0	0	-214	-149
Ergebnis vor Steuern	667	732	-299	-1.583	-247	398	121	-453
Ertragssteuern							-52	-75
Ergebnis nach Steuern							69	-528

¹ Inkl. Ergebnis aus den nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen; ² Nach Effekten aus Garantie, Devisenergebnis und Sicherungswirkung aus Kreditderivat;

³ Grundprämie und Nachzahlungen (2016)

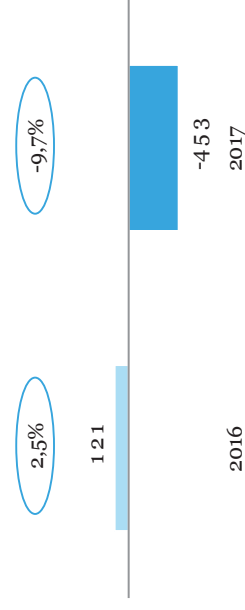
Kernbank zeigt operative Stärke – CET1-Quote auf hohem Niveau

Finanzkennzahlen 2017 – Konzern



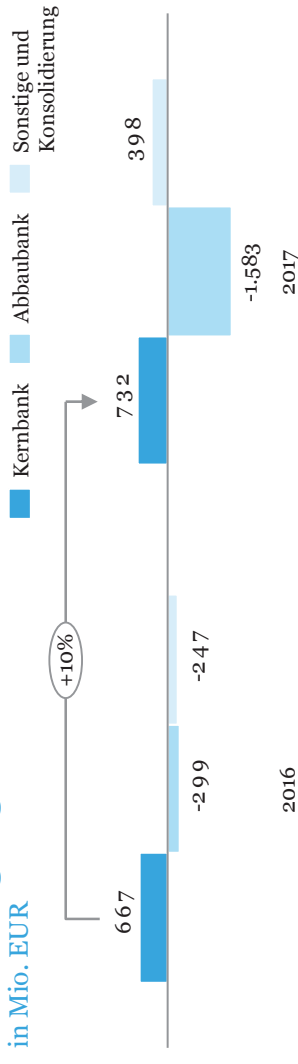
Konzernergebnis und RoE¹ v. Steuern

in Mio. EUR; ○ RoE



Verteilung Ergebnis vor Steuern

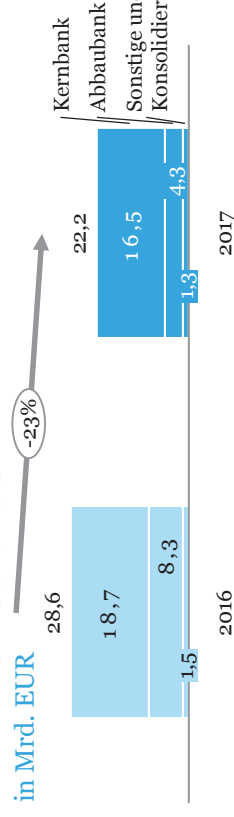
in Mio. EUR



- ▶ **Konzernergebnis vor Steuern von -453 Mio. EUR** (Vj.: 121 Mio. EUR), neben solider operativer Entwicklung vor allem von ungeplanten Privatisierungseffekten (zusätzliche Risikoversorge von 1,1 Mrd. EUR und Neubewertung Hybridkapital von 413 Mio. EUR) gekennzeichnet. Ohne diese Privatisierungseffekte liegt das Ergebnis vor Steuern bei 238 Mio. EUR. Die Hebung stiller Reserven hat mit 356 Mio. EUR plankonform positiv zum Ergebnis beigetragen (Vj.: 186 Mio. EUR)

RWA nach Garantie

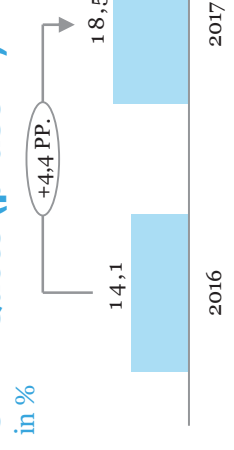
in Mrd. EUR



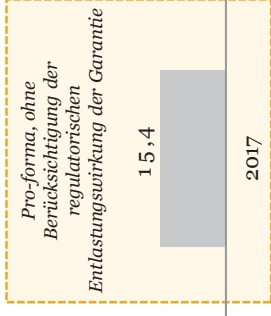
- ▶ **RWA** durch Abbau, Reduktion Marktpreisrisiken sowie schwächeren US-Dollar seit Jahresende 2016 um 22% auf 22,2 Mrd. EUR reduziert

CET1-Quote (phase in)

in %



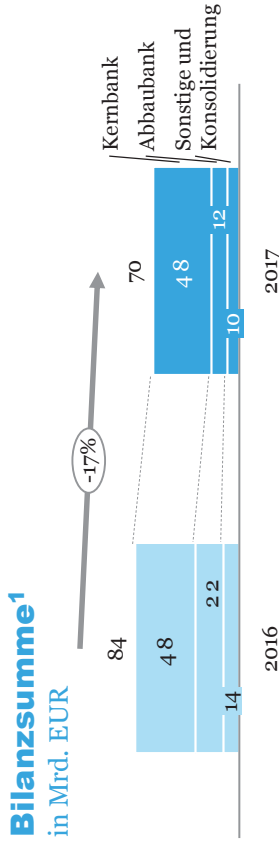
- ▶ **Harte Kernkapitalquoten** im Wesentlichen durch die weitere RWA-Reduzierung verbessert
- ▶ In Vorbereitung auf die Privatisierung eingeführte pro-forma Kapitalquote ohne Garantie von 15,4% auf sehr solidem Niveau



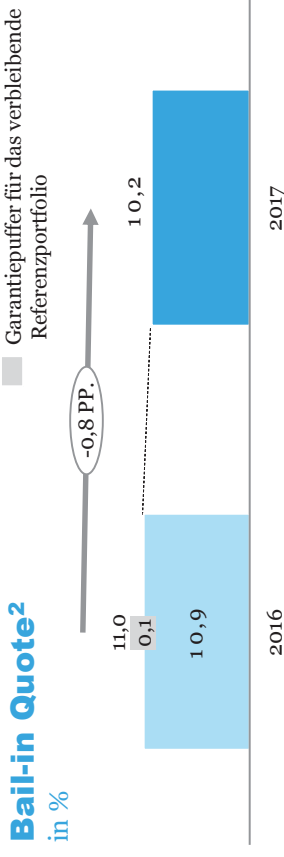
¹ Berechnet sich aus der Relation des Ergebnisses vor Steuern zum durchschnittlichen bilanziellen Eigenkapital

Konsequentes Deleveraging verbessert Bilanzstruktur – komfortable Liquiditätskennziffern

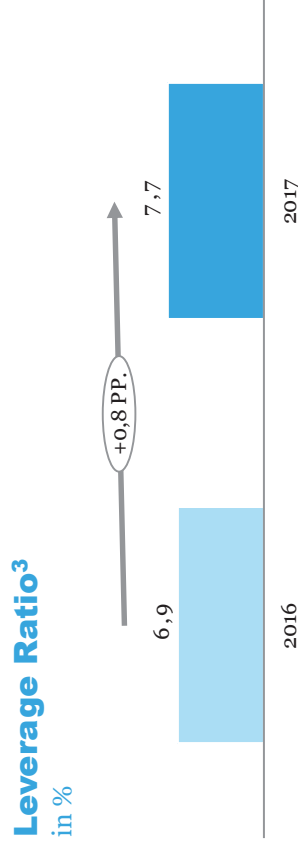
Finanzkennzahlen 2017 – Konzern



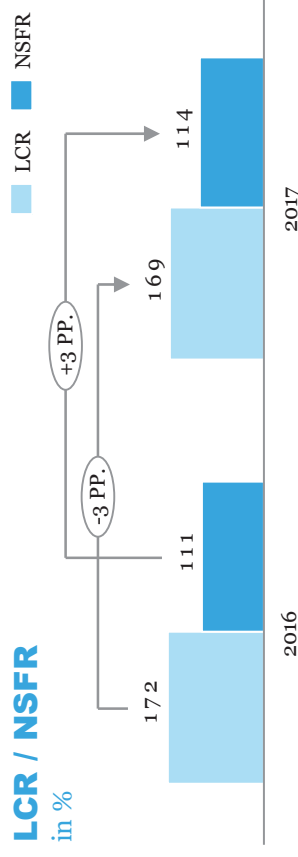
- ▶ **Bilanzsumme** durch Abbau von nicht-strategischem und leistungsgestörten Portfolio in der Abbaubank reduziert, leicht erhöht in der Kernbank durch Ausbau der Barreserve



- ▶ **Bail-in Quote** von rd. 10,2% (vor Senior Unsecured) oberhalb der Bail-in Schwelle von 8%
- ▶ Fälligkeiten von Nachrangkapital in Höhe von 0,9 Mrd. EUR im Feb. 2017 reduzieren die Bail-in Quote im Vergleich zum 31.12.2016



- ▶ **Leverage Ratio** liegt bei sehr soliden 7,7% und berücksichtigt den Rückgang des relevanten Geschäftsvolumens



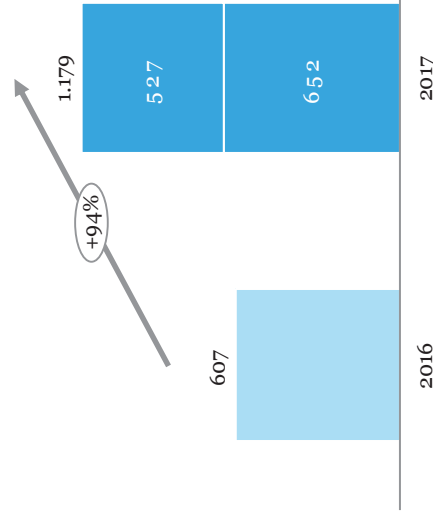
- ▶ **Liquiditätspositionen** oberhalb aufsichtlicher Anforderungen der EZB, gewährleistet Reaktionsfähigkeit im Privatisierungsprozess
- ▶ LiqV: 1,79 (30.09.2017: 1,83)

¹ Segmentvermögen; ² Sofern 8% Bail-in Verbindlichkeiten im Verhältnis zur Bilanzsumme vor Senior Unsecured bestehen (Bail-in Schwellenwert), kann bei Bedarf ein Antrag beim Europäischen Abwicklungsfonds auf zusätzliche Unterstützung (bis zu 5% der Bilanzsumme) gestellt werden, jedoch besteht kein Rechtsanspruch (siehe auch SAG/SRM-VO), siehe auch Seite 49; ³ Phasengleich, aufsichtsrechtliche Meldung nach CRR

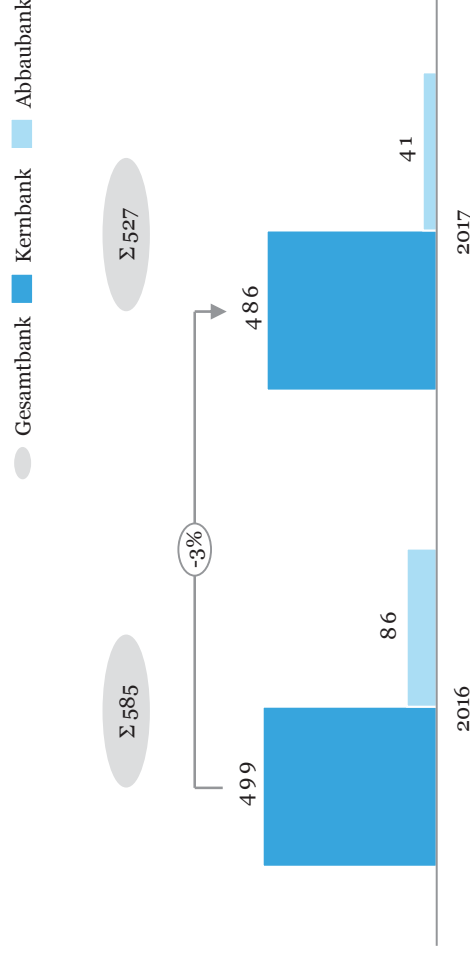
Zinsüberschuss aus operativem Geschäft der Kernbank über Plan, sonstige Effekte wirken positiv

Finanzkennzahlen 2017 – Konzern

Zinsüberschuss in Mio. EUR



Operativer Zinsüberschuss im Kundengeschäft in Mio. EUR

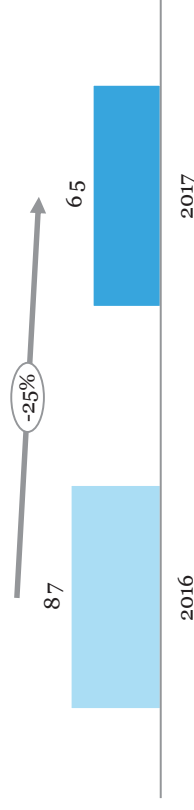


- ▶ **Zinsüberschuss im Konzern** von 1.179 Mio. EUR mit leicht über den Erwartungen liegenden operativen Zinserträgen, bei plankonform rückläufigem durchschnittlichem, zinstragendem Forderungsvolumen von 33 Mrd. EUR (37 Mrd. EUR per 31.12.2016)
- ▶ **Operativer Zinsüberschuss** der Kernbank aus Kundengeschäft von 486 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr (499 Mio. EUR) leicht gesunken, Belastungen aus vorübergehend hoher Liquiditätsbevorratung im Privatisierungsprozess
- ▶ **Sonstige Effekte** von 652 Mio. EUR, u. a. aus plankonformer Realisierung stiller Reserven von 266 Mio. EUR (Effekt von insgesamt 356 Mio. EUR, davon zusätzlich 39 Mio. EUR im Handelsergebnis und 51 Mio. EUR im Finanzanlageergebnis) und aus Neubewertung Hybridkapital von 413 Mio. EUR sowie geringe gegenläufige Effekte
- ▶ **Durchschnittliches Zinstragendes Forderungsvolumen** der **Abbaubank** ist von 7 Mrd. EUR des Vorjahres auf 4 Mrd. EUR stark zurückgegangen, dementsprechend reduzierte sich der operative Zinsüberschuss auf 41 Mio. EUR

Kernbank liefert maßgeblichen Anteil zum Provisionsüberschuss

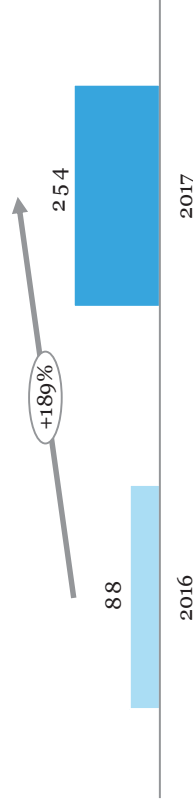
Finanzkennzahlen 2017 – Konzern

Provisionsüberschuss in Mio. EUR



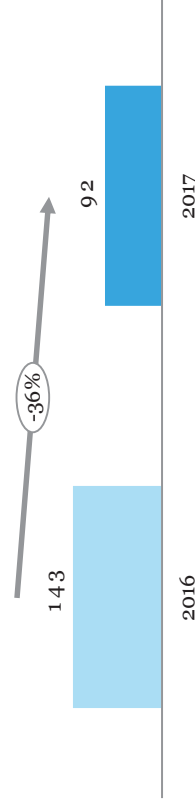
- ▶ **Provisionsüberschuss** unter Vorjahr, 77 Mio. EUR von der Kernbank getragen (auf Vorjahresniveau)
- ▶ Rückgang bedingt durch den Prämienaufwand für die im 4. Quartal 2016 durchgeführte synthetische Verbriefungstransaktion
- ▶ Cross-Selling-Ergebnis entwickelte sich positiv und übersteigt den zeitanteiligen Plan

Handelsergebnis¹ in Mio. EUR



- ▶ Positiv im **Handelsergebnis** wirken ein im Vorjahresvergleich schwächerer USD im Devisenergebnis (76 Mio. EUR), Wertaufholungen im Credit Investment Portfolio (59 Mio. EUR), Hebung stiller Reserven (39 Mio. EUR) sowie verbesserte Credit-Spreads bei Fair-Value bewerteten Kundenderivaten (62 Mio. EUR)
- ▶ Bewertungseffekte aus Basiswaps (-24 Mio. EUR) belasten

Ergebnis aus Finanzanlagen² in Mio. EUR



- ▶ **Finanzanlageergebnis** belief sich auf 92 Mio. EUR und profitierte wesentlich von Verkäufen nicht-strategischer Beteiligungen (57 Mio. EUR), Hebung stiller Reserven (51 Mio. EUR) und Wertsteigerungen im Credit Investment Portfolio (23 Mio. EUR). Vorjahr enthielt hohe Erträge aus Wertpapierverkäufen

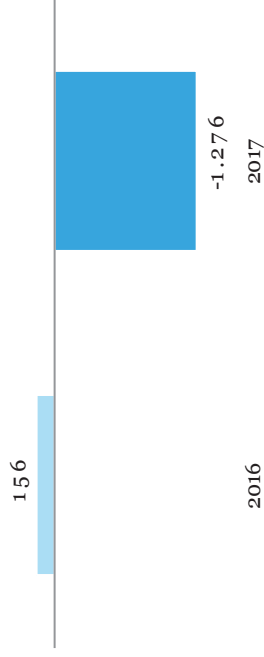
¹ Exkl. Hedgeergebnis; ² Inkl. Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen

Risikoversorge geprägt durch Portfolio-Transaktion

Finanzkennzahlen 2017 – Konzern

Risikoversorge im Kreditgeschäft¹

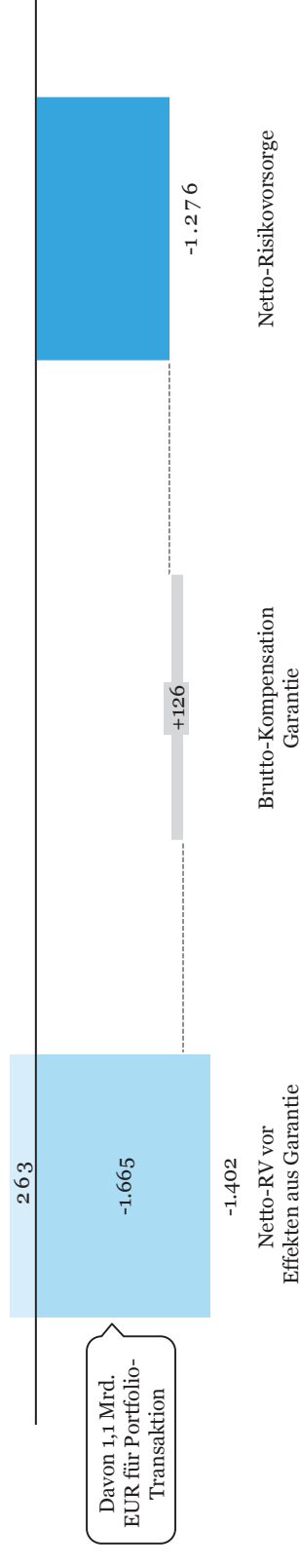
in Mio. EUR



- ▶ **Kredit-Risikoversorge** nach Effekten aus Garantie und Devisenergebnis von -1.276 Mio. EUR (Vj.: 156 Mio. EUR), davon entfallen 13 Mio. EUR auf die Kernbank und -1.295 Mio. EUR auf die Abbaubank und 6 Mio. EUR auf Sonstige und Konsolidierung
- ▶ **Brutto-Kompensation** der Garantie von 126 Mio. EUR, davon:
 - a. Kompensation / Devisenergebnis von -684 Mio. EUR
 - b. Kreditderivat von 810 Mio. EUR
- ▶ Aufgrund der bilanziellen Vollausslastung der Zweitverlustgarantie im ersten Quartal 2017 wurde die Risikoversorge im Jahr 2017 nicht mehr vollständig kompensiert
- ▶ **GuV-Ausweis** nach Garantieeffekten von -1.276 Mio. EUR (Vj.: 156 Mio. EUR)

Komponenten der Risikoversorge

in Mio. EUR

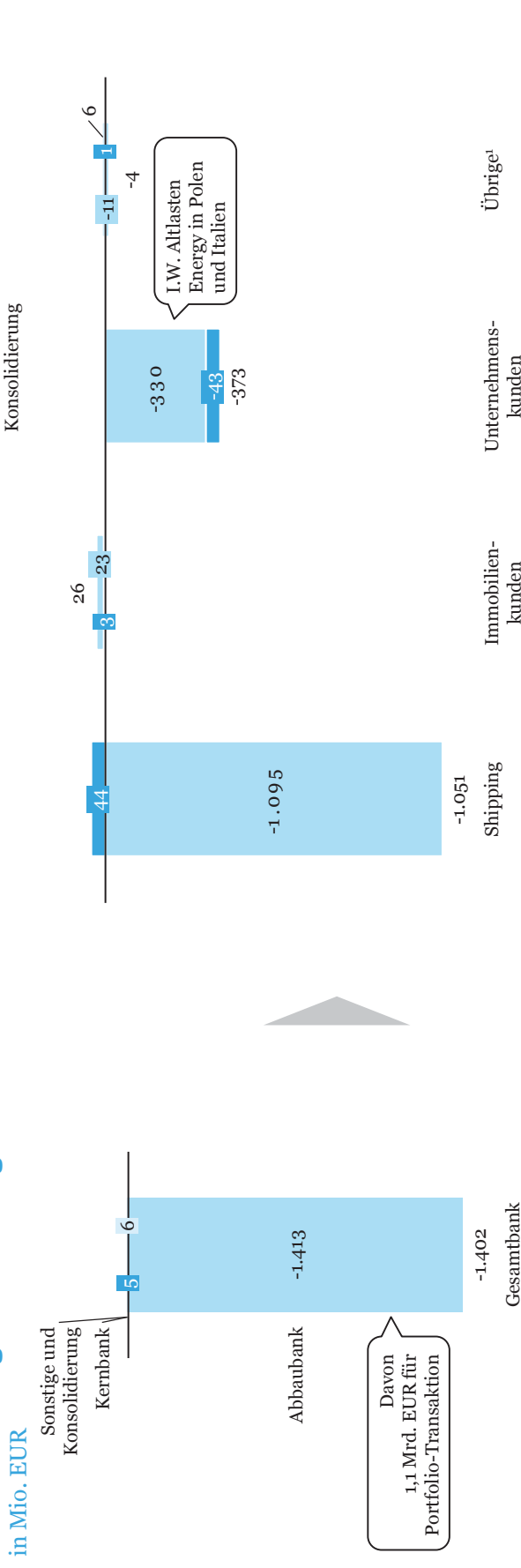


¹ Nach Effekten aus Garantie, Devisenergebnis und Sicherungswirkung Kreditderivat

Altlasten Shipping und Einzelengagements der Abbaubank dominieren Risikovorsorge

Finanzkennzahlen 2017 – Konzern

Risikovorsorge im Kreditgeschäft¹ nach Unternehmensbereichen



- ▶ Risikovorsorge im Kreditgeschäft vor Deviseneffekten und Kompensation von -1,4 Mrd. EUR, davon 1,1 Mrd. EUR für die Portfolio-Transaktion
- ▶ Risikovorsorge nach Assetklassen im Wesentlichen getrieben durch Altlasten aus Schiffskrediten von -1,1 Mrd. EUR und Einzelengagements aus den Jahren vor 2009 im Bereich Unternehmenskunden - Energy (Polen, Italien) in der Abbaubank sowie Einzelengagements Unternehmenskunden in der Kernbank
- ▶ Auflösungen von Risikovorsorge im Bereich Immobilienkunden von 26 Mio. EUR (davon 23 Mio. EUR Abbaubank, 3 Mio. EUR Kernbank)

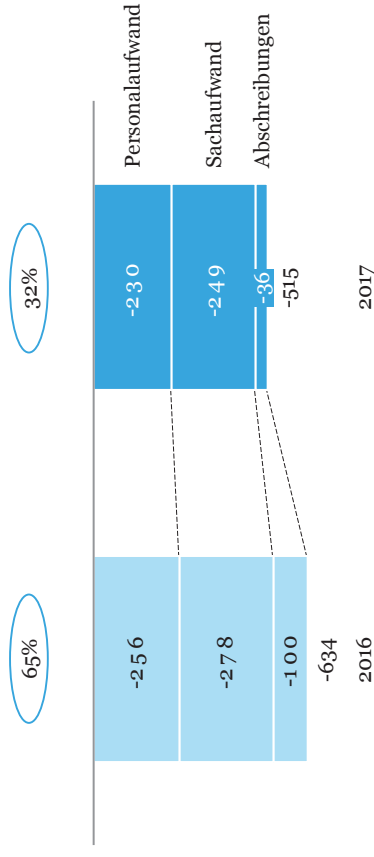
¹Vor Effekten aus Garantie, Devisenergebnis und Sicherungswirkung Kreditderivat

Verwaltungsaufwand um 19% spürbar reduziert

Finanzkennzahlen 2017 – Konzern

Verwaltungsaufwand

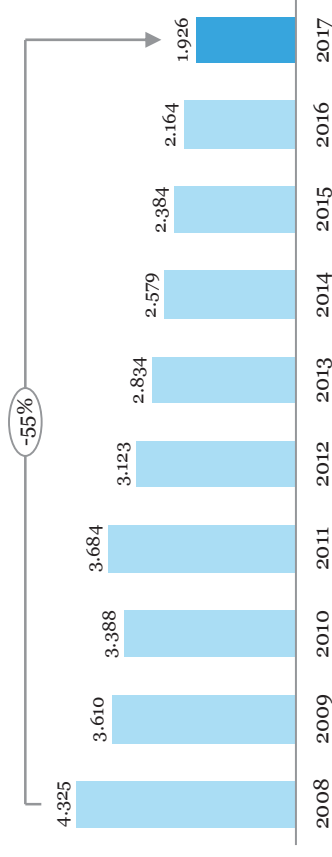
in Mio. EUR, ○ CIR¹



- ▶ **Personalaufwand** um 10% auf -230 Mio. EUR durch reduzierte Mitarbeiterzahl (-238 VAK in 2017) weiter zurückgeführt
- ▶ **Sachaufwand** um 10% auf -249 Mio. EUR reduziert, insb. durch Einsparungen bei EDV-Kosten. Strategische Projekte sowie weiterhin hohe Aufwendungen für die Umsetzung aufsichtsrechtlicher und rechnungslegungsbezogener Anforderungen wirken den Einsparungen entgegen
- ▶ **Abschreibungen** beliefen sich auf -36 Mio. EUR (Vj.: -100 Mio. EUR), wobei im Vorjahr ungeplante Abschreibungen auf Sachanlagen von Tochtergesellschaften (-66 Mio. EUR) belasteten
- ▶ **CIR¹** von 32% (Vj.: 65%) von Sondereffekten im Gesamtertrag überzeichnet

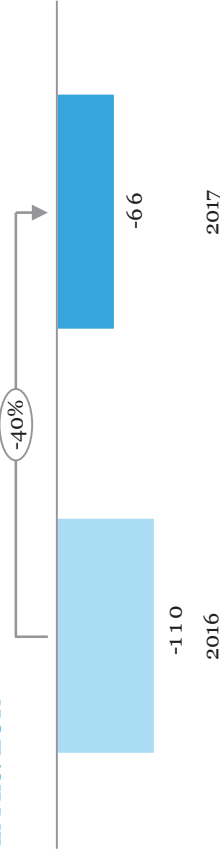
Mitarbeiter

Anzahl Vollzeitarbeitskräfte



Ergebnis aus Restrukturierung u. Privatisierung

in Mio. EUR



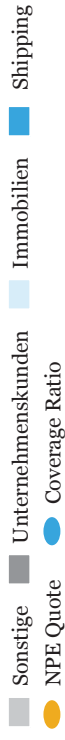
- ▶ **Restrukturierungsergebnis** belastet durch Restrukturierungs- und Privatisierungsaufwendungen (u. a. für Beratungsleistungen, Datenräume und Prüfungshandlungen). Im Vorjahr belasteten hohe Rückstellungen

¹ Cost-Income-Ratio berechnet sich aus dem Verhältnis des Verwaltungsaufwands zum Gesamtertrag, zuzüglich des „Sonstigen betrieblichen Ergebnisses“

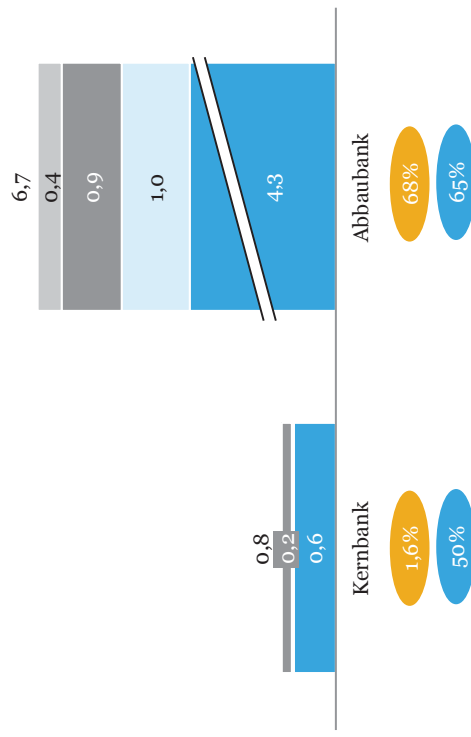
NPE in 2017 um die Hälfte reduziert, NPE-Quote um gut 7 Prozentpunkte auf 10,4% deutlich verbessert

Finanzkennzahlen 2017 – Konzern

NPE nach Assetklassen¹ in Mrd. EUR

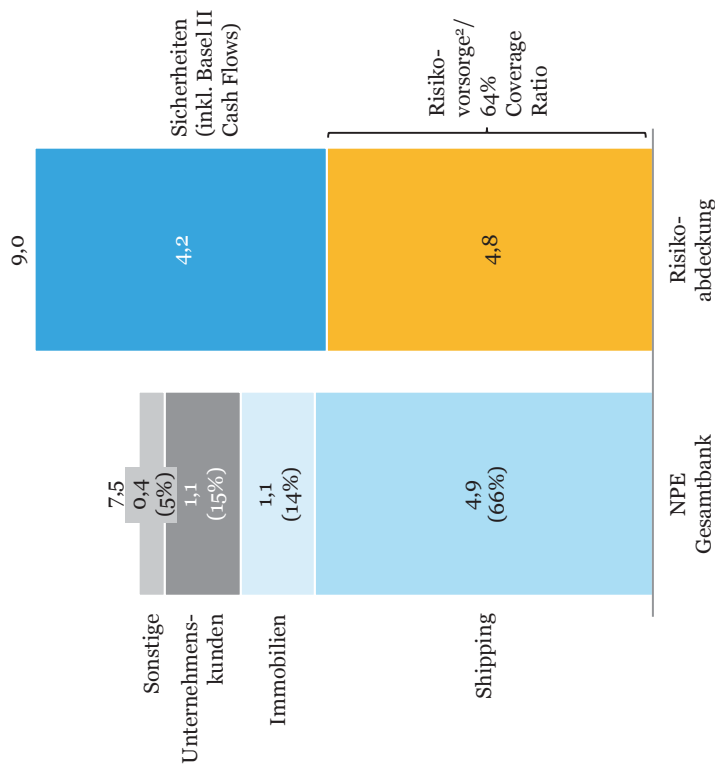


Σ 7,5 Mrd. EUR



- ▶ NPE von 14,6 Mrd. EUR (31.12.2016) um 49% auf 7,5 Mrd. EUR reduziert (72,2 Mrd. EUR Gesamt-EaD)
- ▶ NPE-Quote von 17,5% (31.12.2016) auf 10,4% gesenkt
- ▶ NPE-Quote Shipping im Konzern 50%, in der Abbaubank von 100% und in der Kernbank von 12%
- ▶ NPE-Quote Kernbank von 1,6%

Risikoabdeckung in Mrd. EUR



- ▶ Solide Coverage Ratio im Konzern von 64%, im Shipping von 65%
- ▶ Zzgl. Sicherheiten gesamte Risikoabdeckung deutlich > 100%

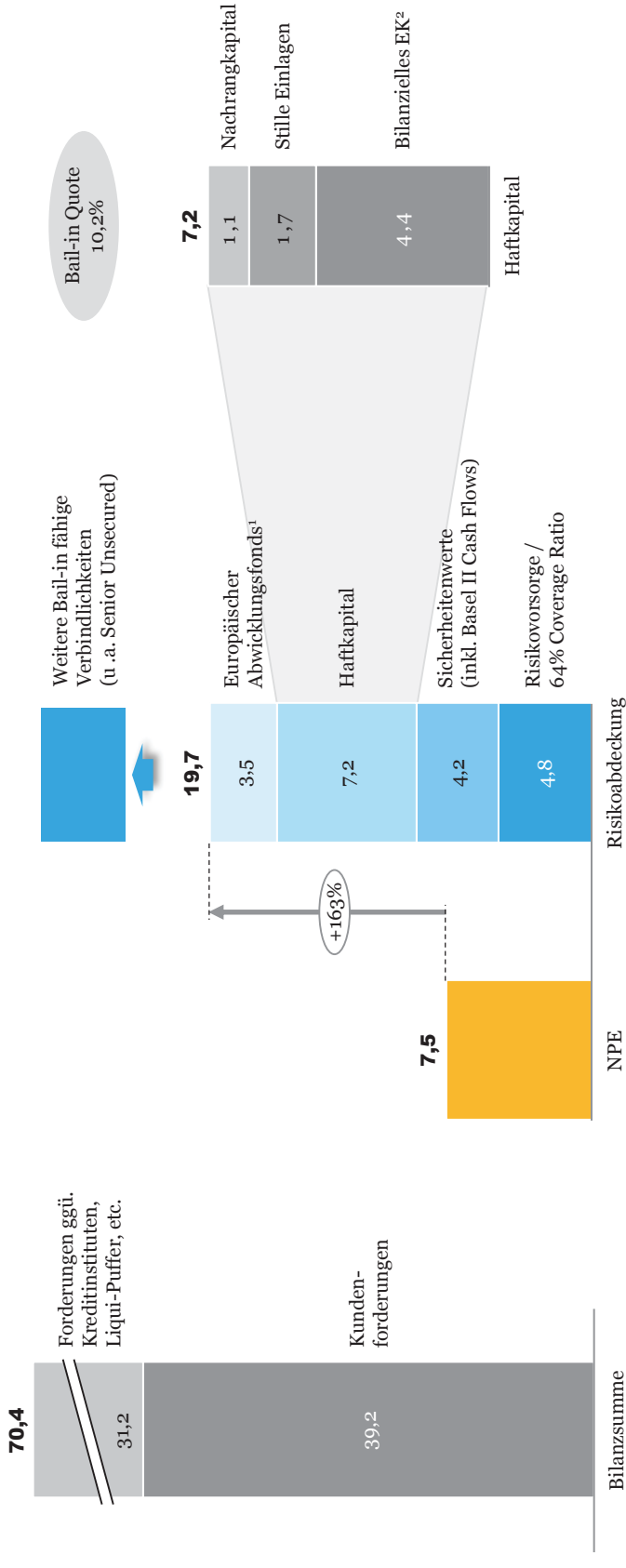
¹ Rundungsdifferenzen möglich; ² Risikovorsorge vor Kompensation, inkl. Einzel- und Portfoliowertberichtigung

Bail-in Quote von 10,2% - umfassende Risikoabdeckung durch Risikovorsorge, Sicherheiten und Haftkapital

Finanzkennzahlen 2017 – Konzern

Risikoabdeckung vor Senior Unsecured

IFRS, in Mrd. EUR



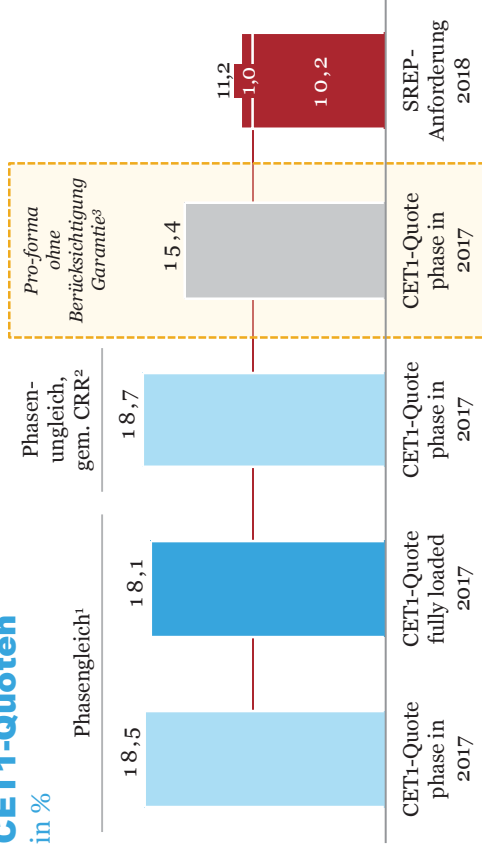
- ▶ **Bail-in Quote** von rd. 10,2% aus bilanziellem Eigenkapital², stillen Einlagen und Nachrangkapital
- ▶ Auch perspektivisch wird eine Bail-in Quote > 8% erwartet
- ▶ Bail-in Quote orientiert sich an Definition des Schwellenwertes (8%) für eine Inanspruchnahme des Abwicklungsfonds nach BRRD

¹ Sofern 8% Bail-in Verbindlichkeiten im Verhältnis zur Bilanzsumme vor Senior Unsecured bestehen (Bail-in Schwellenwert), kann ein Antrag beim Europäischen Abwicklungsfonds auf zusätzliche Unterstützung (bis zu 5% der Bilanzsumme) gestellt werden, jedoch besteht kein Rechtsanspruch (siehe auch SAG/SRM-VO); ² Bilanzielles EK bereinigt um „Other Comprehensive Income“ Positionen (OCI); Hinweis: Diese Darstellung enthält Einschätzungen und Prognosen, die auf zahlreichen Annahmen und subjektiven Bewertungen sowohl der HSH Nordbank AG als auch anderer Quellen beruhen und stellt lediglich eine unverbindliche Auffassung dar

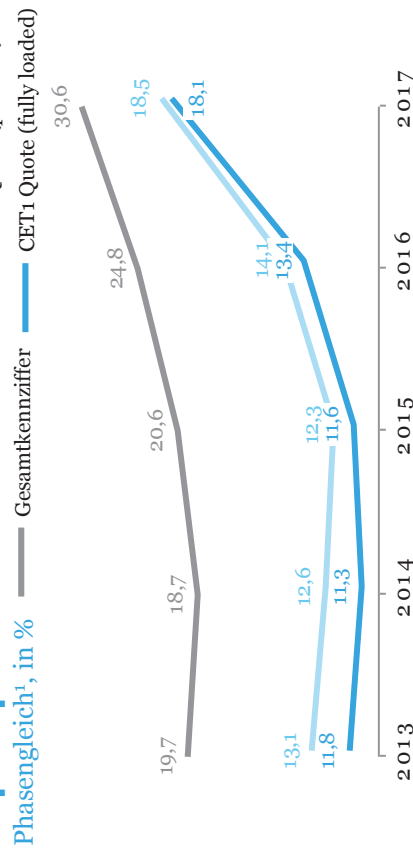
CET1-Quote ohne Garantie mit 15,4% auf hohem Niveau

Finanzkennzahlen 2017 – Konzern

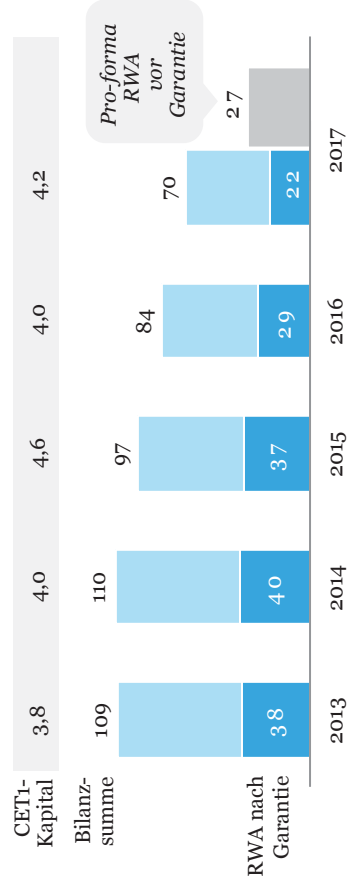
CET1-Quoten in %



Kapitalquoten



RWA, Bilanzsumme, CET1-Kapital in Mrd. EUR



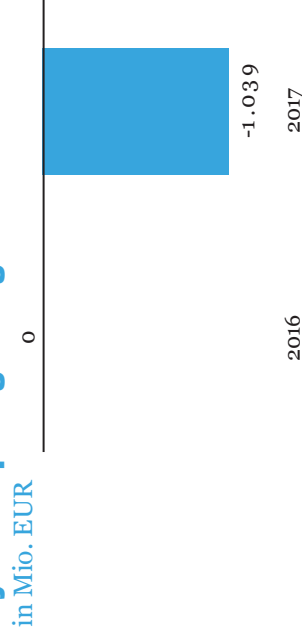
- ▶ **Kapitalquoten** geprägt von deutlicher, über Plan liegender **RWA-Reduktion** (-6,4 Mrd. EUR gegenüber Ende 2016) sowie dem aktiven Management von Fremdwährungsrisiken und einem schwächer als erwarteten US-Dollar
- ▶ Ein Teil der regulatorischen Belastung für die Ländergarantie wird als Abzugsposten im aufsichtsrechtlichen Eigenkapital abgebildet, entsprechender **Eigenkapitalabzugsposten** lag zum 31.12.2017 nicht vor (31.12.2016 ca. 0,6 Mrd. EUR)
- ▶ **SREP-Vorgaben 2018:** Aufsichtsrechtliche Frühwarnschwelle (P2G) von 11,2% (phase in), bestehend aus SREP-Anforderung von 10,2% (P2R) und Frühwarnpuffer von 1,0%

¹ Phasengleich: ceteris paribus Berechnung unter vollständiger Berücksichtigung der bilanziellen Wertansätze zum Stichtag. ² Phasengleich: aufsichtsrechtliche Meldung nach CRR, siehe Geschäftsbericht zum 31.12.2017; ³ Pro-forma, ohne Berücksichtigung der regulatorischen Entlastungswirkung (Abbildung als Verbiegung) der Garantie

HGB-Ergebnis von rd. -754 Mio. EUR belastet von Privatisierungseffekten

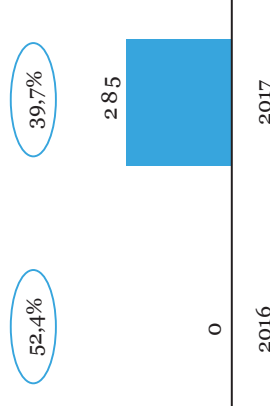
Finanzkennzahlen 2017 – HSH Nordbank AG

Jahresfehlbetrag vor Verlustübernahme durch Hybridkapitalgläubiger



Verlustübernahme der Hybridkapitalgläubiger

in Mio. EUR



- ▶ Im Zusammenhang mit der anstehenden **mehrjährigen Transformationsphase**, die durch den Wechsel von der öffentlichen in die private Einlagensicherung, aber auch die Umstrukturierung hin zu einer neuen tragfähigen Bank geprägt sein wird, sowie weiteren Risiken, wie z. B. weiter steigenden Kapitalanforderungen aufgrund verschärfter regulatorischer Vorgaben, rechnet die HSH Nordbank AG aus heutiger Sicht damit, dass es entgegen bisherigen Planungen in der Vergangenheit nicht möglich sein wird, wie ursprünglich erwartet, frühestens ab dem Geschäftsjahr 2020 für das Geschäftsjahr 2019 Ausschüttungen auf die begebenen Hybridkapitalinstrumente vorzunehmen, sondern frühestens ab dem Geschäftsjahr 2024 für das Geschäftsjahr 2023
- ▶ Der **Jahresfehlbetrag** vor Verlustübernahme der Hybridkapitalgläubiger belief sich auf circa -1,0 Mrd. EUR (HGB) in 2017
- ▶ Im Geschäftsjahr 2017 haben die **stillen Einlagen in Höhe von 285 Mio. EUR am Verlust der Bank teilgenommen**
- ▶ Die Buchwerte der gelisteten Hybridinstrumente belaufen sich infolge von Verlustbeteiligungen auf 39,7% des ursprünglichen Nominalwerts
- ▶ Nach dem hohen Verlust im Jahr 2017 **wird auch für das Jahr 2018 nach den Rechnungslegungsvorschritten des HGB für die HSH Nordbank AG mit einem negativen Ergebnis gerechnet**. Der Verlust wird deutlich geringer als im Jahr 2017 erwartet und wird vor allem auf Restrukturierungsaufwendungen, die vorgesehene Ausgleichzahlung für die Beendigung der Ländergarantie und latente Steuereffekte im Zusammenhang mit der Umsetzung der Portfolio-Transaktion zurückzuführen sein

Agenda

1. Privatisierung S. 6
2. Kerngeschäftsfelder S. 18
3. Finanzkennzahlen 2017 S. 40
- ▶ ▲ 4. Ausblick 2018 S. 53
5. Anhang S. 55



Verlust vor Steuern von rd. 100 Mio. EUR aufgrund vorzeitiger Beendigung Garantie für 2018 prognostiziert

Ausblick 2018 / Auszug Geschäftsbericht 2017

- ▶ **Das Jahr 2018** ist ein entscheidendes Transformationsjahr für die Bank, auch wenn die Neuausrichtung damit noch nicht abgeschlossen ist. Einerseits werden die kommenden Monate durch die Umsetzung der Closing-Bedingungen bis hin zu einem aus heutiger Sicht erfolgreichen Abschluss des Privatisierungsverfahrens maßgeblich geprägt sein. Andererseits werden die operativen Maßnahmen zur Neuausrichtung einer künftig risikooptimierten und agilen Unternehmensstruktur definiert und schnellstmöglich umgesetzt. Insgesamt ist die Bank auf Basis ihrer Planung zuversichtlich, dass die bisherigen Anstrengungen und der aktuell aus Sicht der Bank positiv verlaufende Privatisierungsprozess bei einem erfolgreichen Abschluss zu einem nachhaltig tragfähigen Geschäftsmodell führen werden
- ▶ Die mit dem Vollzug des Anteilskaufvertrages privatisierte Bank wird zusammen mit ihren neuen im Finanzdienstleistungsbereich erfahrenen, internationalen Eigentümern unter einer neuen Marke und mit Wegfall bestehender EU-Restriktionen zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten im In- und Ausland entwickeln. Im Fokus bleiben dabei die mittelständisch geprägten Kunden sowie die Kunden im Immobilien-, Energie-, Infrastruktur- und Schifffahrtbereich, die mit einem umfassenden Produkt- und Beratungsansatz in allen relevanten Finanzierungsfragen begleitet werden sollen
- ▶ Für die Ergebnisprognose sowie die zukünftige Entwicklung der HSH Nordbank ergeben sich gleichwohl wesentliche Herausforderungen. Diese betreffen zusammengefasst vor allem Risiken aus einem adversen Verlauf im Closing-Prozess des Privatisierungsverfahrens und damit die Erfüllung der im Rahmen des Anteilskaufvertrages vereinbarten Closing-Bedingungen
- ▶ Neben den speziellen Risiken im Rahmen des Privatisierungsverfahrens ergeben sich weitere allgemeine Hausforderungen für die Bank:
 1. Makroökonomisch bedingte Rückschläge in der Erholung bei Containerschiffen und Massengutfrachtern sowie weiteren Verschlechterungen im Tankersegment, Eintrübung der Immobilienmärkte, ein deutlich stärkerer USD-Wechselkurs, das Niedrigzinsniveau sowie ein wettbewerbsintensives Umfeld und volatile Finanz- und Devisenmärkte (insbesondere US-Dollar)
 2. Sich verändernde Einschätzungen der Ratingagenturen, stetig steigenden Anforderungen der europäischen Bankenregulierung
 3. Es ist von wesentlicher Bedeutung, dass trotz einer Vielzahl relevanter Einflussfaktoren (u. a. Ermessensentscheidungen der Bankenaufsicht, langfristig angenommene Erholung der Schiffsmärkte) die Mindestkapitalquoten sowohl auf der Ebene des HSH Nordbank Teilkonzerns als auch auf der Ebene der Finanzholdinggruppe (HSH Participations Management GmbH) eingehalten werden und die Anforderungen an die Liquiditätsausstattung trotz möglicher adverser Entwicklungen im Privatisierungsprozess oder etwa im Falle von sich negativ auswirkenden Reaktionen der Ratingagenturen jederzeit erfüllt werden
- ▶ Unter Berücksichtigung der Ausgleichszahlung von 100 Mio. EUR für die vorzeitige Beendigung der Zweitverlustgarantie wird für das **Geschäftsjahr 2018** daher ein Verlust vor Steuern von rund 100 Mio. EUR prognostiziert. Gleichzeitig wird erwartet, dass die Pro-forma CET1-Quote bei rund 15% und die NPE-Quote bei rund 2% liegen wird. Die Ergebnisprognose versteht sich vorbehaltlich etwaiger Effekte aus dem Closing und dem damit verbundenen Eigentümerwechsel

Der Ausblick als auch die Unternehmensfortführung (Going Concern) für die Bilanzierung und Bewertung basiert auf Annahmen, die Sie bitte dem Geschäftsbericht zum 31.12.2017 entnehmen

Agenda

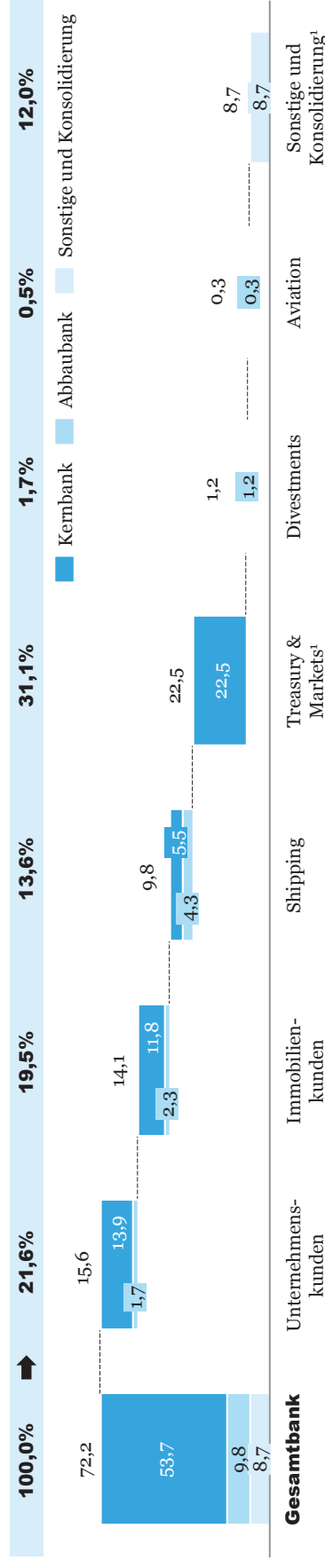
1. Privatisierung S. 6
2. Kerngeschäftsfelder S. 18
3. Finanzkennzahlen 2017 S. 40
4. Ausblick 2018 S. 53
-   5. Anhang S. 55

Durch die Garantie abgedecktes Referenzportfolio von 28,8 Mrd. EUR (Vj.) auf 14,7 Mrd. EUR erheblich reduziert

Exposure-Verteilung / Garantie

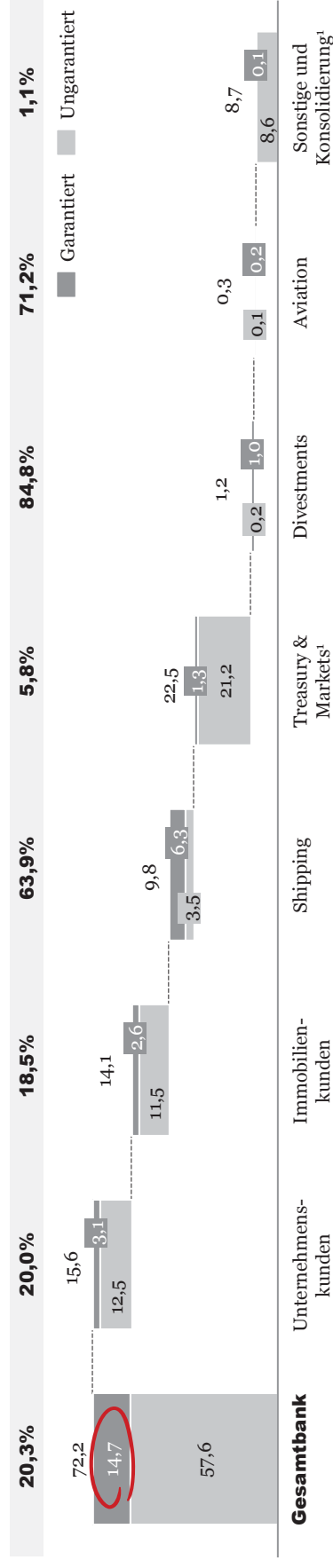
Verteilung Exposure at Default im Konzern

in %; in Mrd. EUR, EaD



Risikoabdeckung durch die Garantie²

in %; in Mrd. EUR, EaD



¹ Inkl. Liquiditätsreserve; ² Prozentuale Risikoabdeckung der Garantie im Verhältnis zum gesamten EaD des jeweiligen Geschäftsbereichs

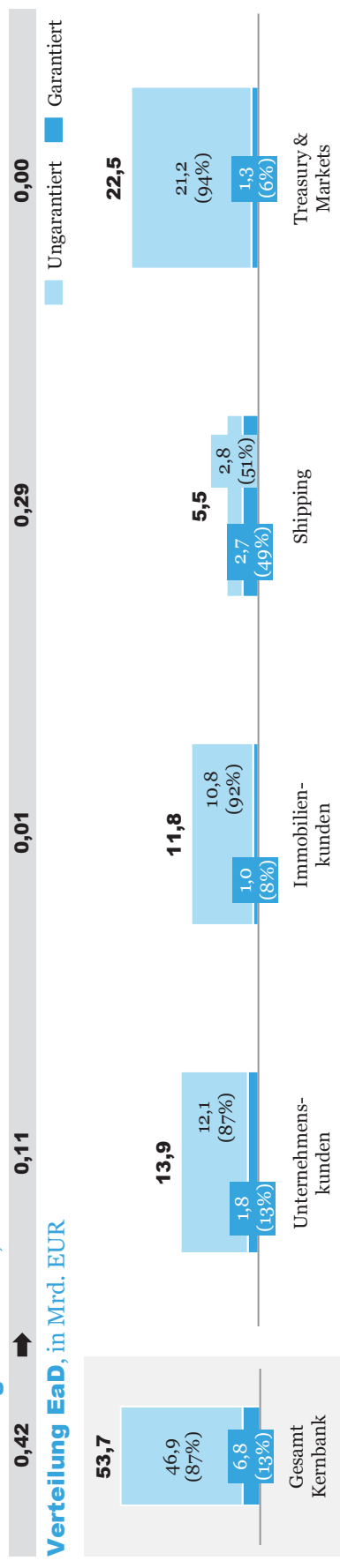
Kernbank mit gutem Risikoprofil – Verkauf Altlasten der Abbaubank durch Portfolio-Transaktion

Risikovorsorge / Garantie



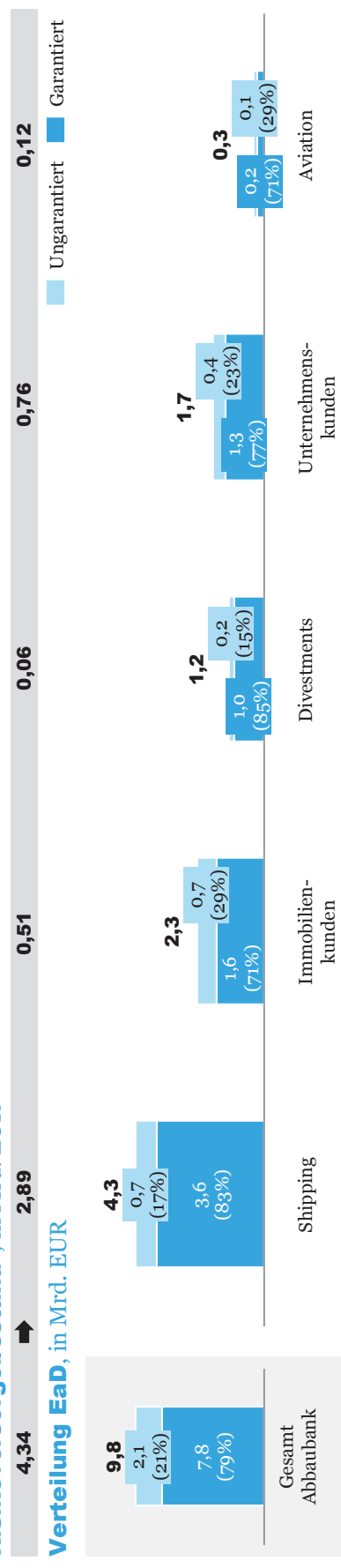
Kernbank

Risikovorsorgebestand¹, in Mrd. EUR



Abbaubank

Risikovorsorgebestand¹, in Mrd. EUR



¹ Rundungsbedingte Abweichungen möglich, Bestand vor Konsolidierung, inkl. Risikovorsorge auf Eventuale/Wertpapiere im Referenzportfolio ohne Kompensation

Portfolio-Transaktion führt zu hohem negativen Ergebnis der Abbaubank

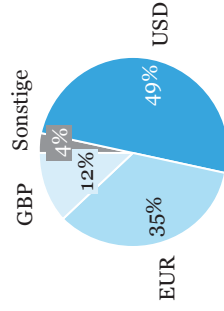
Finanzkennzahlen 2017 – Abbaubank

Ergebnis vor Steuern in Mio. EUR



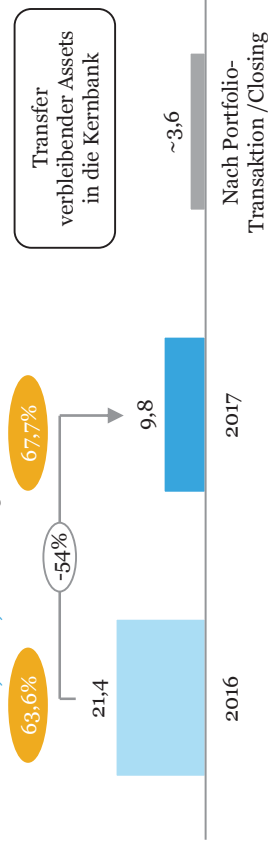
- ▶ **Ergebnis vor Steuern** von -1.583 Mio. EUR (Vj.: -299 Mio. EUR) liegt deutlich unter den Erwartungen. Erhebliche, ungeplante Risikovorsorge für die Portfolio-Transaktion von 1,1 Mrd. EUR belastet
- ▶ Abbaubank durch Portfolio-Transaktion nahezu vollständig von leistungsgestörten Altlasten befreit, wird perspektivisch aufgelöst

Portfolio nach Währungen in %



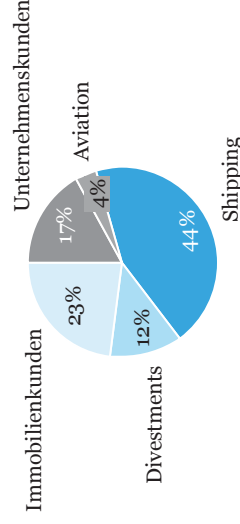
- ▶ Portfolio mit 49% überwiegend in USD denominated
- ▶ Ein großer Teil des USD-Exposures umfasst Kredite aus dem Bereich Shipping

Asset-Abbau und NPE-Quote in Mrd. EUR, EaD; ● NPE Quote



- ▶ Signifikant beschleunigter Altlastenabbau äußerst erfolgreich
- ▶ Coverage Ratio von 65% spiegelt eine solide Risikoabdeckung
- ▶ Coverage Ratio im Shipping von 68%

Portfolio nach Assetklassen in %



- ▶ Shipping dominiert mit 44%, bzw. 4,3 Mrd. EUR das Portfolio (Ø-Alter: 8,5; Anzahl der Schiffe: 391)
- ▶ Immobilienkunden zweitgrößter Anteil mit 23%, bzw. 2,3 Mrd. EUR

Referenzportfolio und Komponenten der Garantie

	Kernbank	Abbaubank	Konzern
Referenzportfolio (Mrd. EUR, EaD / %uale Verteilung)	6,8 / 46%	7,8 / 53%	14,7
NPE im Referenzportfolio (Mrd. EUR)	0,5	5,4	5,9
Risikovorsorge¹ im Referenzportfolio (Mrd. EUR)	0,2	3,8	4,0
RWA nach Garantie (Mrd. EUR / %uale Verteilung)	0,5 / 15%	2,7 / 85%	3,2
Aufwand für öffentliche Garantien (in Mio. EUR / %uale Verteilung)	-22 / 15%	-127 / 85%	-149

- ▶ Durch Garantie abgesichertes Referenzportfolio von insgesamt 14,7 Mrd. EUR liegt mit 7,8 Mrd. EUR (53%) überwiegend in der Abbaubank und mit 46% in der Kernbank, die Abbaubank wird nach der Portfolio-Transaktion und dem Transfer der verbleibenden Assets in die Kernbank aufgelöst
- ▶ 78% des Non-Performing Exposures von 7,5Mrd. EUR durch die Garantie abgesichert
- ▶ Portfolio-Anteil mit dem höchsten Risikogehalt liegt mit 2,7 Mrd. EUR RWA in der Abbaubank
- ▶ Garantiegebühren verteilen sich entsprechend der regulatorischen Kapitalbindung zu 85% auf die Abbaubank und zu 15% auf die Kernbank

¹ Bestand vor Konsolidierung, inkl. Risikovorsorge auf Eventuale/Wertpapiere im Referenzportfolio ohne Kompensation

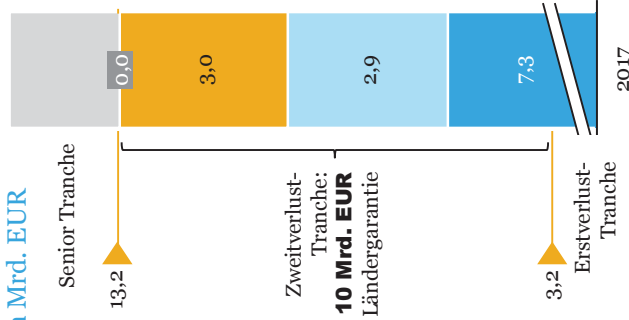
Garantie vollständig ausgelastet – Vorzeitige Beendigung mit Closing vorgesehen

Garantie



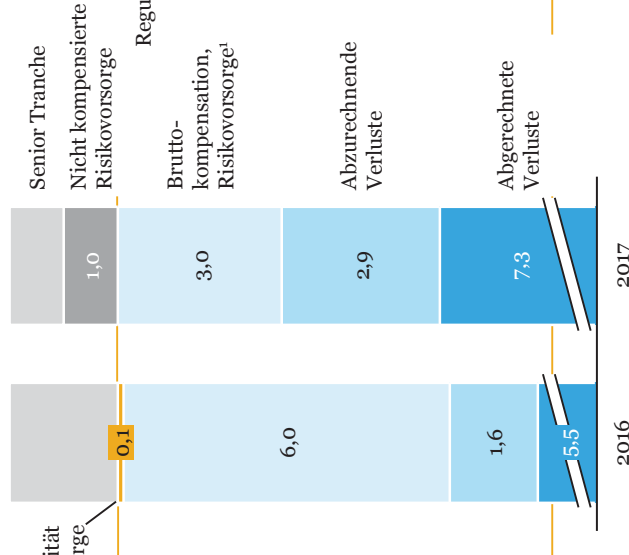
Garantiestruktur im Referenzportfolio

in Mrd. EUR



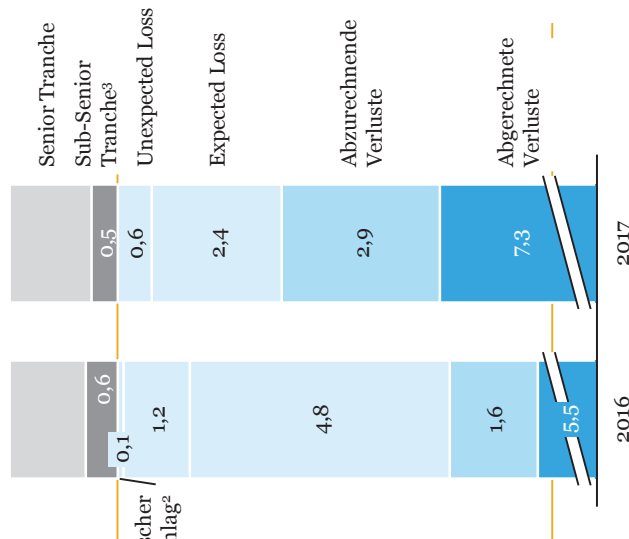
Bilanzielle Darstellung

in Mrd. EUR



Regulatorische Darstellung

in Mrd. EUR



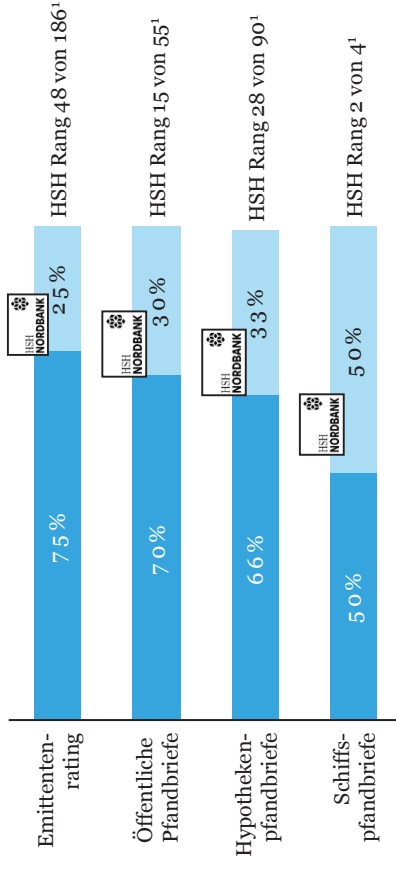
- ▶ In der aufsichtsrechtlichen Abbildung wird von der ursprünglichen Senior-Tranche eine Sub-Senior Tranche mit einem Risikogewicht von 1.250% abgespalten. Die Sub-Senior Tranche wird um nicht kompensierte Risikovorsorge reduziert und vom aufsichtsrechtlichen Eigenkapital abgezogen. Aufgrund des Nettings Sub-Senior Tranche mit hoher, nicht kompensierter Risikovorsorge kein Eigenkapitalabzugsposten zum Ende 2017 (Vj.: 0,6 Mrd. EUR)
- ▶ Für die verbleibende Senior-Tranche beträgt das Risikogewicht aktuell rund 27%
- ▶ CET1-Quote ab März 2018 ohne Berücksichtigung der regulatorischen RWA-Entlastungswirkung der Zweitverlustgarantie⁴

¹ Inkl. Kreditrisiken unter Teilgarantie 2 (Kreditderivat) und exkl. abzurechnender Verluste; ² Regulatorischer Aufschlag für Fremdwährungsrisiken, Residualgröße sowie Sonstiges; ³ Sub-Senior Tranche (brutto) vor Reduktion um nicht kompensierte Risikovorsorge, per 31.12.2017: regulatorischer Aufschlag von 0,5 Mrd. EUR (Vj.: 0,6 Mrd. EUR regulatorischer Aufschlag); ⁴ Erläuterungen siehe Abschnitt „Steuerungs-system“ im Geschäftsbericht 2017

HSH Nordbank im oberen Viertel unter europäischen Bank-Emittenten Nachhaltigkeitsrating / CSR Bericht



Rang unter europäischen Finanzinstituten¹



- ▶ Unter den deutschen Banken belegt Emittentin HSH Nordbank Rang 17 (52*)
- ▶ Emittenten Rating / „Sustainability Rating“ (uncovered bonds) von CC (neutral) auf CCC (neutral) verbessert
- ▶ Rating für Schiffspfandbriefe weiter verbessert und auf CCC (neutral) angehoben

Bericht „Corporate Social Responsibility“ (CSR-Report)

- ▶ CSR-Report erstmals veröffentlicht
- ▶ Begegnet den Anforderungen an die nicht finanzielle Berichterstattung gemäß § 289b HGB
- ▶ Orientiert sich an den Kriterien des Deutschen Nachhaltigkeitskodex
- ▶ Beschreibt nichtfinanzielle Aspekte wie z.B. Umwelt-, Arbeitnehmer- und Sozialbelange, Achtung der Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption und Bestechung



- ▶ Rating für Hypothekpfandbriefe bei B (positive) gehalten
- ▶ Rating für Öffentliche Pfandbriefe mit BBB (positive) wieder auf dem Niveau von 2015
- ▶ In der Rubrik „Governance“ liegt die HSH Nordbank mit einer Performance von rd. 21% über dem Durchschnitt (ca. 14%)

¹ Quelle: imug Beratungsgesellschaft für sozial-ökologische Innovationen mbH - Nachhaltigkeitsrating von Bankanleihen 2017, Rating-Universum der imug

Mitgliedschaft im Sicherungssystem der Sparkassen-Finanzgruppe (SFG)

- Vereinfachte, exemplarische Darstellung -

STATUS QUO – Sicherungssystem der Sparkassen-Finanzgruppe

1

Freiwillige Institutssicherung

Ziel des Sicherungssystems ist es, die angehörenden Institute zu schützen und bei diesen drohende oder bestehende wirtschaftliche Schwierigkeiten abzuwenden. Zu diesem Zweck kann die Sicherungseinrichtung z. B. neue Haftungsmittel zuführen, gegenüber Dritten Bürgschaften oder Garantien übernehmen oder sogar Ansprüche Dritter erfüllen. Diese Maßnahmen können auch miteinander kombiniert werden. So soll die Schieflage bei dem betreffenden Institut beseitigt und eine Abwicklung des Instituts nach dem SAG abgewendet werden.

Zur Prävention hat das Sicherungssystem eine Risikoüberwachung eingerichtet und organisatorisch verankert. Sie hilft, drohende wirtschaftliche Schwierigkeiten frühzeitig zu erkennen bzw. gar nicht erst aufkommen zu lassen und geeignete Gegenmaßnahmen einzuleiten. Auf diese Weise soll ein Entschädigungsfall (s. Punkt 2) vermieden und die Geschäftsbeziehungen zu den Kunden, wie vertraglich vereinbart, fortgeführt werden.

Sämtliche von der HSH Nordbank AG begebenen Emissionen (ohne Eigenkapital-/Eigenmittelcharakter¹) sind von dieser freiwilligen Institutssicherung des Sicherungssystems der Sparkassen-Finanzgruppe (§ 39 Abs. 1 Rahmenseatzung) erfasst.

2

Gesetzliche Einlagensicherung

Sollte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht den Entschädigungsfall nach Maßgabe des EinSiG feststellen (zum Beispiel, wenn die freiwillige Institutssicherung nicht zum Erhalt des Kreditinstitutes geführt hat), hat der Kunde gegen das Sicherungssystem einen Anspruch auf Erstattung seiner Einlagen bis zu 100.000 Euro. Diese Entschädigung muss innerhalb von sieben Arbeitstagen erfolgen.

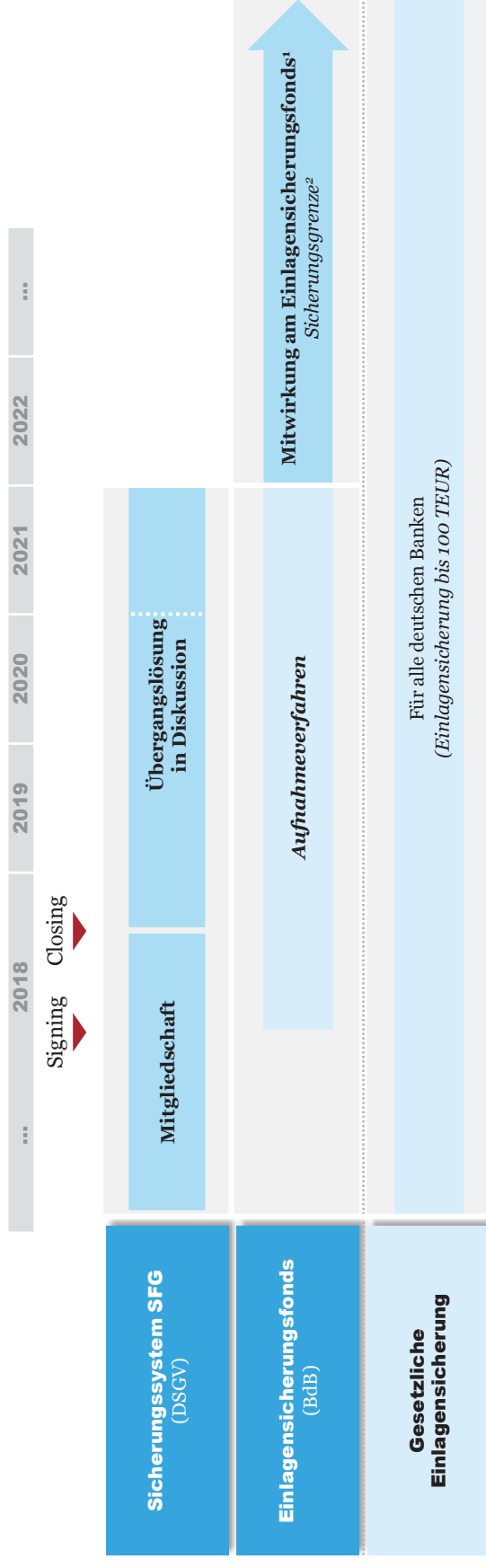
Mehr Informationen dazu finden Sie unter www.dsgv.de/sicherungssystem.

¹ Insbes. gemäß Randnr. 41, 44 der Mitteilung der EU-Kommission 2013/C 216/01 vom 30. Juli 2013 („Bankenmitteilung“)

Nahtloser Übergang vom Sicherungssystem der SFG zum Einlagensicherungsfonds des BdB geplant

- Vereinfachte, exemplarische Darstellung -

Übergang vom Sicherungssystem der SFG zum BdB



- ▶ Ab dem Erlöschen der Mitgliedschaft der HSH Nordbank im DSGV besteht die Mitgliedschaft im Sicherungssystem der Sparkassen-Finanzgruppe (gemäß § 94 Abs. 4 der Rahmenseitungsatzung) für zwei weitere Jahre fort. Die freiwillige Institutssicherung der SFG bleibt für die HSH Nordbank für diesen Zeitraum im vollem Umfang bestehen
- ▶ Ziel der Bank ist ein nahtloser Übergang vom Sicherungssystem der SFG zum Einlagensicherungsfonds des BdB mit der vollen Sicherungsgrenze von bis zu 15% des haftenden Eigenkapitals der jeweiligen Bank². Im Fall der HSH Nordbank mit einem haftendem Eigenkapital von aktuell rund 5 Mrd. EUR wäre Stand heute eine Sicherungsgrenze von rund 0,75 Mrd. EUR pro Kunde gegeben²
- ▶ Die gesetzliche Einlagensicherung bleibt nach dem Übergang zum BdB im Sicherungsschutz unverändert

¹ Mitwirkung am Einlagensicherungsfonds setzt Mitgliedschaft im BdB voraus; ² Sicherungsgrenze abhängig vom Aufnahmeverfahren, bis zu 15% gemäß Satzung des BdB in 2022 des haftenden Eigenkapitals des jeweiligen Kreditinstituts pro Kunde

Schutz unbesicherter Verbindlichkeiten durch Sicherungssysteme

- Vereinfachte, exemplarische Darstellung -

	Kundeneinlagen	Namenspapiere & SSD	IHS
Sparkassen- Finanzgruppe			
Gesetzliche Einlagensicherung	✓	100 TEUR ✓	✗
Freiwillige Institutssicherung*	✓	✓	✓
Private Banken			
Gesetzliche Einlagensicherung	✓	100 TEUR ✓	✗
Freiwillige Einlagensicherung	Satzungsmäßige Sicherungsgrenze ¹		
1. Privatpersonen, Stiftungen	✓	✓	✗
2. Unternehmen, institutionelle Anleger, halbstaatliche Stellen	✓	✓	✗
		⇒ bis 2019	
		⇒ ab 2020	
3. Staatliche Stellen ³ , bankähnliche Kunden ⁴	✗	✗	✗

*Sämtliche von der HSH Nordbank AG begebenen Emissionen (ohne Eigenkapital-/Eigenmittelcharakter - gemäß Randnr. 41, 44 der Mitteilung der EU-Kommission 2013/C 216/01 vom 30. Juli 2013 „Bankenmitteilung“) sind von dieser freiwilligen Institutssicherung des Sicherungssystems der Sparkassen-Finanzgruppe (§ 39 Abs. 1 Rahmengesetz) erfasst.

Hinweis: Inhaberschuldverschreibungen (IHS), Schuldscheindarlehen (SSD), Laufzeit (LZ); ¹ Gestaffelter Schutzzumfang bezogen auf das haftende Eigenkapitals (EK) des jeweiligen Kreditinstituts: 20% bis 2019/ 15% bis 2024/ 8,75% ab 2025, bedeutet z. B. bei ca. 5 Mrd. EUR EK eine Schutzwirkung i.H.v. 1,0/ 0,75/ 0,44 Mrd. EUR je Kunde; ² Bestandsschutz für Einlagen, die vor dem 1.1.2020 getätigt wurden; ³ Z.B. Bund, Länder und Kommunen; ⁴ Z. B. Finanzholdinggesellschaften, Vermögensverwaltungsgesellschaften, Unternehmen mit Factoring- und Depotgeschäft

IFRS 9 Erstanwendung belässt CET1-Quote ohne Garantie¹ konstant

Regulierung

- Unverbindliche Einschätzungen -

IFRS 9 ersetzt ab 1. Januar 2018 Vorschriften des IAS 39 zur Bilanzierung und Bewertung von Finanzinstrumenten

- **Pro-forma CET1-Quote (ohne Garantie)¹ nahezu unverändert**, leichter Effekt von +/- 0,1 %-Punkten, EK-Anstieg wird durch Erhöhung des regulatorischen Abzugsposten fast kompensiert
- **Verbesserung CET1-Quote (phasengleich)** von rd. 1,0 % bis 1,2 %-Punkten aus dem Unterschiedsbetrag zwischen Nominalwerten und zukünftig nach IFRS 9 zu bilanzierenden Marktwerten für Transaktions-Portfolio, so dass sich Volumen als auch Risikogewicht der Senior-Verbriefungsstranche für die Garantie deutlich reduzieren. Dies führt zu einem deutlichen RWA-Rückgang und damit positiven Effekt
- **Schätzung Erstanwendungseffekte** auf bilanzielles Eigenkapital von insgesamt ca. 109 Mio. EUR vor Steuern, bzw. ca. 79 Mio. EUR nach Steuern



Haupttreiber Erstanwendungseffekte

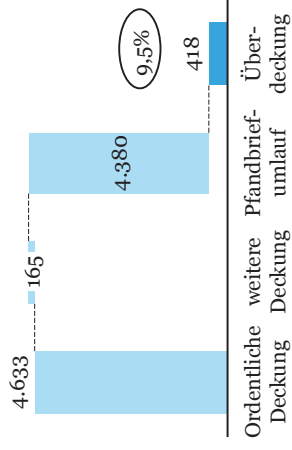
- **Ermittlung Risikovorsorge** - Neues Modell stellt auf eingetretene Kreditverluste ab (Anstieg der Portfoliowertberichtigungen), dadurch Erhöhung der Risikovorsorge auf Lifetime Expected Loss (Stufe 2) bzw. vollen 12-Monats-Expected Loss (Stufe 1) und Reduktion des Eigenkapitals von ca. 136 Mio. EUR bis 156 Mio. EUR vor Steuern
- **Klassifizierungsvorschriften**
 1. Umklassifizierungen finanzieller Vermögenswerte (Wertpapiere und Darlehen) von Bewertungskategorie Amortised Cost (AC) in Fair Value through Other Comprehensive Income (FVOCI) – Geschäftsmodell „Halten und Verkaufen“ führt zur Eigenkapitalerhöhung von ca. 165 Mio. EUR vor Steuern
 2. Umklassifizierungen finanzieller Vermögenswerte (insb. Transaktions-Portfolio), von Bewertungskategorie Amortised Cost (AC) in Fair Value through Profit & Loss (FVPL) – Geschäftsmodell „Sonstige“ führt zur Eigenkapitalerhöhung von 61 Mio. EUR

Hinweis: Unsicherheiten bei der Quantifizierung des Effektes auf das EK sind Schwankung um +/-10 Mio. EUR zu erwarten; ¹ Indikativ, ohne Berücksichtigung der regulatorischen Entlastungswirkung der Garantie

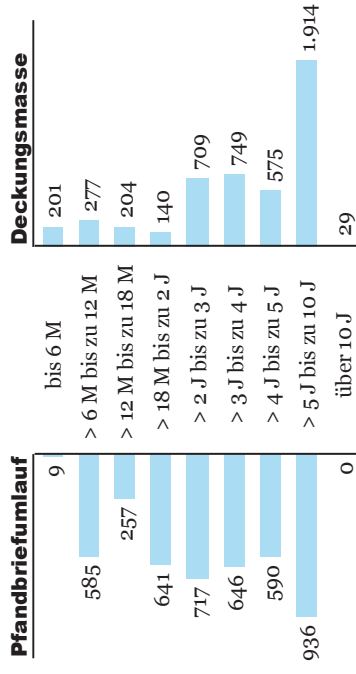
Übersicht Pfandbrief-Deckungsstöcke

Treasury & Markets

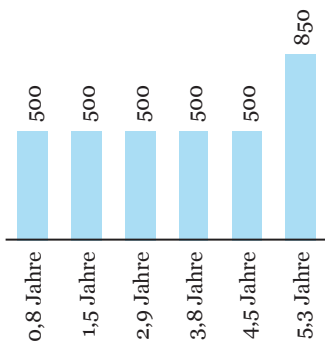
Hypothekendarlehen Deckungsstock, in Mio. EUR



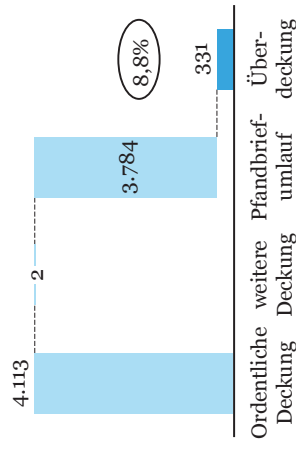
Laufzeitstruktur Hypothekendarlehen in Mio. EUR



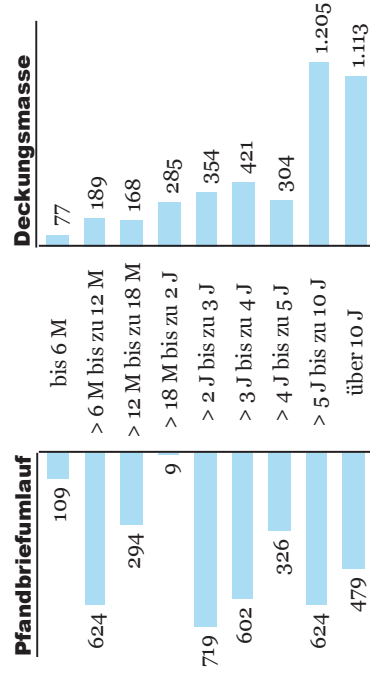
Hypothekendarlehen Benchmarkdarlehen, in Mio. EUR



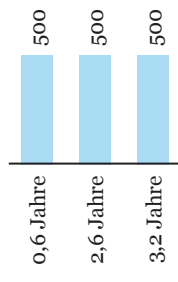
Öffentliche Pfandbriefe Deckungsstock, in Mio. EUR



Laufzeitstruktur Öffentliche Pfandbriefe in Mio. EUR



Öffentliche Pfandbriefe Benchmarkdarlehen, in Mio. EUR



Quelle: Meldungen gem. § 28 PfandBG, Stand: 31.12.2017
s. https://www.hsh-nordbank.de/de/investoren/funding/funding/#angaben_gemass_28pfandbg

Konzern – Gewinn- und Verlustrechnung im Überblick

Finanzkennzahlen im Zeitverlauf

	12M 2017	6M 2017	12M 2016	6M 2016	12M 2015	6M 2015	12M 2014	6M 2014	12M 2013	6M 2013	12M 2012	6M 2012	12M 2011
in Mio. EUR, IFRS													
Zinsüberschuss	1.179	557	607	374	1.032	448	586	231	929	480	1.520	453	1.362
Provisionsüberschuss	65	32	87	50	114	62	130	73	104	52	119	44	120
Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen	-18	-9	-4	2	12	8	-40	-12	9	10	6	9	4
Handelsergebnis	254	151	88	40	84	71	61	112	193	114	-238	-210	-173
Ergebnis aus Finanzanlagen ¹	92	28	143	75	54	56	171	242	261	153	39	142	23
Gesamtertrag	1.572	759	921	541	1.296	645	908	646	1.496	809	1.446	438	1.336
Risikovorsorge im Kreditgeschäft ²	-1.276	-241	156	151	304	127	577	337	-833	-192	-656	-111	389
Verwaltungsaufwand	-515	-246	-634	-277	-634	-302	-724	-338	-755	-382	-821	-385	-837
Sonstiges betriebliches Ergebnis	22	47	58	43	38	53	123	54	44	53	191	253	36
Aufwand für Bankenabgabe und Einlagensicherung	-41	-41	-56	-63	-50	-54	-1	-	-	-	-	-	-
Ergebnis vor Restrukturierung und Privatisierung	-238	278	445	395	954	469	883	699	-48	288	160	195	924
Ergebnis aus Restrukturierung und Privatisierung	-66	-25	-110	-98	-31	-12	-84	-8	-56	-8	-43	-19	-235
Aufwand für öffentliche Garantien ³	-149	-80	-214	-126	-473	-235	-521	-259	-414	-143	-302	-157	-883
Ergebnis vor Steuern	-453	173	121	171	450	222	278	432	-518	137	-185	19	-194
Ertragsteuern	-75	-15	-52	-11	-352	-75	-118	-131	-251	-7	61	35	-63
Ergebnis nach Steuern	-528	158	69	160	98	147	160	301	-769	130	-124	54	-257

¹ Inkl. Ergebnis aus den nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen; ² Nach Effekten aus Garantie, Sicherungswirkung aus Kreditderivat; ³ Grundprämie und Nachzahlung (2016)

Kontakte

Oliver Gatzke

CFO

HSH Nordbank AG
Gerhart-Hauptmann-Platz 50
20095 Hamburg

Harald Müller

Leitung Banksteuerung

Tel: +49 (0)40 3333 13495
Fax: +49 (0)40 3333 613495
harald.mueller@hsh-nordbank.com

HSH Nordbank AG
Gerhart-Hauptmann-Platz 50
20095 Hamburg

Martin Jonas

Leitung Investor Relations

Tel: +49 (0)40 3333 11500
Fax: +49 (0)40 3333 611500
investor-relations@hsh-nordbank.com

HSH Nordbank AG
Gerhart-Hauptmann-Platz 50
20095 Hamburg

Ralf Löwe

Treasury & Markets
Leitung Funding / Debt Investor Relations

Tel: +49 (0)431 900 25421
Fax: +49 (0)431 900 625421
investor-relations@hsh-nordbank.com

HSH Nordbank AG
Schloßgarten 14
24103 Kiel

Abkürzungsverzeichnis

ABF	Asset-based Funding	Lux.	Luxemburg
Abs.	Absatz	Mio.	Millionen
AG	Aktiengesellschaft	Mrd.	Milliarden
AöR	Anstalt öffentlichen Rechts	NPE /NPL	Non-Performing Exposure / Loan
BRRD	Bank Recovery and Resolution Directive	Nr.	Nummer
bzw.	Beziehungsweise	NSFR	Net Stable Funding Ratio
Ca.	Circa	OCI	Other Comprehensive Income
CEO	Chief Executive Officer	Op. Zinsüberschuss	Operativer Zinsüberschuss
CET1	Core-Equity Tier 1	PoWb	Portfoliowertberichtigung
CFO	Chief Financial Officer	PP.	Prozentpunkt(-e)
CIR	Cost-Income-Ratio	P2G	Pillar 2 Guidance
CRO	Chief Risk Officer	P2R	Pillar 2 Requirements
d.h.	Das heißt	rd.	Rund
EaD	Exposure at Default	RoE v. St.	Return on Equity vor Steuern
EinStG	Einlagensicherungsgesetz	RV	Risikoversorge
EK	Eigenkapital	RWA	Risk-Weighted Assets
EL	Expected Loss	s.	Siehe
Ergebnis v. St.	Ergebnis vor Steuern	SAG	Sanierungs- und Abwicklungsgesetz
EU	Europäische Union	SFG	Sparkassen-Finanzgruppe
EUR	Euro	SREP	Supervisory Review and Evaluation Process
EU-KOM	Kommission der Europäischen Union	u.a.	Unter anderem
EWB	Einzelwertberichtigung	UL	Unexpected Loss
Exkl.	Exklusive	Unsec.	Unsecured
GBP	Britisches Pfund	USD	US Amerikanischer Dollar
Gem.	Gemäß	Vj.	Vorjahr
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung	z.B.	Zum Beispiel
HSH	HSH Nordbank AG	Zzgl.	Zuzüglich
imug	Institut für Markt-Umwelt-Gesellschaft	Ø-Alter	Durchschnittsalter
IFRS	International Financial Reporting Standards	2016 / 2017	Geschäftsjahres 2016 bzw. '17
Inkl.	Inklusive	#	Nummer
i.W.	Im Wesentlichen	§	Paragraph
KWG	Kreditwesengesetz	%	Prozent (Angabe in Prozent)
LCR	Liquidity Coverage Ratio	Σ	Summe
LiqV	Kennzahl der Liquiditätsverordnung	<20%	Weniger als 20%

Haftungsausschluss

Die in dieser Präsentation enthaltenen Marktinformationen und sonstigen Informationen sind zu allgemeinen Informationszwecken erstellt worden. Sie ersetzen weder eigene Marktrecherchen noch sonstige rechtliche, steuerliche oder finanzielle Information oder Beratung. Es handelt sich hierbei nicht um eine Aufforderung zum Kauf- oder Verkauf von Wertpapieren oder Anteilen der HSH Nordbank, und diese Präsentation darf nicht zu Werbezwecken verwendet werden.

Die HSH Nordbank AG weist darauf hin, dass die dargestellten Marktinformationen nur für Anleger mit eigener wirtschaftlicher Erfahrung, die die Risiken und Chancen des/der hier dargestellten Marktes/Märkte abschätzen können und sich umfassend aus verschiedenen Quellen informieren, bestimmt sind. Die in dieser Präsentation enthaltenen Aussagen und Angaben basieren auf Informationen, die die HSH Nordbank AG gründlich recherchiert bzw. aus allgemein zugänglichen, von der HSH Nordbank AG nicht überprüfbaren Quellen, die sie für verlässlich erachtet, bezogen hat. Die HSH Nordbank AG hält die verwendeten Quellen zwar für verlässlich, kann deren Zuverlässigkeit jedoch nicht mit letzter Gewissheit überprüfen. Die einzelnen Informationen aus diesen Quellen konnten nur auf Plausibilität überprüft werden, eine Kontrolle der sachlichen Richtigkeit fand nicht statt. Zudem enthält diese Präsentation Schätzungen und Prognosen, die auf zahlreichen Annahmen und subjektiven Bewertungen sowohl der HSH Nordbank AG als auch anderer Quellen beruhen und lediglich unverbindliche Auffassungen über Märkte und Produkte zum Zeitpunkt der Herausgabe darstellen. Trotz sorgfältiger Bearbeitung übernehmen die HSH Nordbank AG und ihre Mitarbeiter und Organe keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der bereitgestellten Informationen und Prognosen.

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

Diese Präsentation enthält nicht alle für wirtschaftlich bedeutende Entscheidungen wesentlichen Angaben und kann von Informationen und Einschätzungen anderer Quellen/Marktteilnehmer abweichen. Weder die HSH Nordbank AG noch ihre Organe oder Mitarbeiter können für Verluste und sonstige Schäden haftbar gemacht werden, die durch die Nutzung dieser Präsentation oder ihrer Inhalte oder sonst im Zusammenhang mit dieser Präsentation entstanden sind. Die HSH Nordbank AG weist darauf hin, dass eine Weitergabe der vorliegenden Präsentation oder von Informationen daraus an Dritte nicht zulässig ist. Schäden, die der HSH Nordbank 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 HSH Nordbank 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 – Ertrag, Effizienz & Rentabilität, Risiko, Kapital, und Liquidität – zielgerichtet zu steuern. Dafür nutzt die Bank ein risikoadjustiertes Kennzahlensystem, das eine einheitliche und effektive Steuerung der Gesamtbank, Kernbank und Abbaubank sicherstellt. Die Steuerung des HSH Nordbank Konzerns erfolgt dabei im Wesentlichen auf der Basis von Konzernzahlen nach den International Financial Reporting Standards (IFRS).

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 abgelaufenen Jahr im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum und zum anderen auf deren erwarteter Entwicklung im weiteren Verlauf des Jahres 2017 (Kapitel Prognose-, Chancen- und Risikenbericht). Weitere Informationen zum Steuerungssystem und zu definierten Steuerungsgrößen des HSH Nordbank Konzerns enthält der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2016 der HSH Nordbank im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“ im Abschnitt „Steuerungssystem“.

Privatisierung

28.02.2018

Signing
Kaufvertrag
unterzeichnet



- ▶ Neue, ausschließlich private, voneinander unabhängige Anteilseigner
- ▶ Verkaufsvertrag für ihre HSH Nordbank-Aktien geschlossen – erste erfolgreiche Privatisierung einer Landesbank eingeleitet
- ▶ Vollzug des Kaufvertrags unter Vorbehalten: u.a. Rentabilitätsprüfung durch EU-Kommission und Inhaberkontrollverfahren
- ▶ Portfolio-Transaktion verbessert Kreditqualität umfassend: NPE-Quote nach Transaktion < 2%
- ▶ Weiter komfortable Kapitalposition: CET1-Quote ~ 15% (ohne Garantie) auch nach Portfolio-Transaktion erwartet
- ▶ Auflösung Abbaubank und vorzeitige Beendigung Garantie bei Closing vorgesehen
- ▶ Ab dem Erlöschen der Mitgliedschaft der HSH Nordbank im DSGV besteht die Mitgliedschaft im Sicherungssystem der Sparkassen-Finanzgruppe¹ für zwei weitere Jahre fort. Nahtloser Übergang vom Sicherungssystem der Sparkassen-Finanzgruppe (SFG) zum Bundesverband deutscher Banken (BdB) geplant

¹ Gemäß § 94 Abs. 4 der Rahmensatzung

Eigentümerstruktur nach Closing

Von Cerberus Capital Management, L.P. initiierte Fonds ¹			Von J.C. Flowers & Co. LLC initiiertes Fonds	Von GoldenTree Asset Management LP initiiertes Fonds	Von Centaurus Capital LP initiiertes Fonds	BAWAG P.S.K. <i>Bank für Arbeit und Wirtschaft und Österreichische Postsparkasse Aktiengesellschaft</i>
Promontoria Holding 221 B.V. 17,0%	Promontoria Holding 231 B.V. 13,5%	Promontoria Holding 233 B.V. 12,0%	JCF IV Neptun Holdings S.á r.l.	GoldenTree Asset Management Lux S.á r.l.	Chi Centauri LLC	
42,5%			35,0%	12,5%	7,5%	2,5%

¹ Veränderung der Allokation von Aktien innerhalb der von Cerberus initiierten Fonds möglich

Zukunftsgerichtetes Geschäftsmodell

- ▶ **Positive Geschäftsentwicklung in 2017** hat die Robustheit der Bank deutlich gestärkt
- ▶ **Weitere Befreiung von nahezu allen Altlasten** durch die Portfolio-Transaktion - Übertragung von NPE
- ▶ **Geringere Komplexität der Organisation** – U. a. Auflösung Abbaubank und Beendigung Garantie, 2018 erwartet
- ▶ **Effizienzsteigerung** – U. a. weitere Maßnahmen zur Reduktion von Komplexität
- ▶ **Optimierung Passivseite** – Verbesserung der Einlagenstruktur, u. a. über die Einwerbung von Retail-Einlagen
- ▶ **Liquiditätsbevorratung** gezielt reduzieren
- ▶ **Tendenziell höhere Netto-Margen** aufgrund abnehmender Liquiditätskosten und steigendem Zinsumfeld
- ▶ **Steigerung Provisionserträge** – Initiativen der Markt- und Produktbereiche
- ▶ **Normalisierung der Risikovorsorge**
- ▶ **RWA-schonende Geschäftsansätze** durch Ausbau Syndizierungsaktivitäten (z. B. SLS² und Debt Fund)

Zielbild 2022

Kapital CET 1	~ 15%
Kreditqualität NPE-Quote	~ 2%
Bilanzsumme in Mrd. EUR	~ 55
Kosten CIR ¹	~ 40%
Rentabilität RoE v. St.	> 8%

¹ Inklusive sonstiges betriebliches Ergebnis; ² Smart Loan Servicing

Wesentliche Kennzahlen (IFRS, 31.12.2017)

- ▶ Kernbankergebnis vor Steuern von 732 Mio. EUR (Vj.: 667 Mio. EUR)
- ▶ Gesamtertrag der Kernbank von 1.055 Mio. EUR über Vorjahr (1.032 Mio. EUR) inkl. Realisierung stiller Reserven
- ▶ Neugeschäft von 8,5 Mrd. EUR nahezu auf Vorjahresniveau (8,9 Mrd. EUR)
- ▶ NPE-Quote in der Kernbank von 1,6% (Vj.: 1,9%)
- ▶ Bilanzsumme von 70 Mrd. EUR (Vj: 84 Mrd. EUR)
- ▶ Bail-in Quote von rd. 10,2% (vor Senior Unsecured) oberhalb der Bail-in Schwelle von 8%
- ▶ CET1-Quote auf hohem Niveau: Phase-in ohne Garantie 15,4%¹ (Vj.: 12,6%)
- ▶ Liquiditätskennzahlen: LCR: 169%, NSFR: 114%
- ▶ Fundingplan für 2017 übererfüllt

¹ Indikativ; ohne Berücksichtigung der regulatorischen Entlastungswirkung der Garantie

Kerngeschäftsfelder (EaD¹-Verteilung per 31.12.2017)

Unternehmenskunden	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Hohe Marktdurchdringung bei Erneuerbare Energien-Projekten (Top 5 in Europa) sowie Logistik & Infrastruktur; hohe Beratungskompetenz und Strukturierungsexpertise ✓ Herausragende Finanzierungsexpertise: Gesundheitswirtschaft, Industrie & Dienstleistungen, Handel & Ernährung; integriertes Corporate Finance (u.a. LBO, M&A) 	13,9 Mrd. € (26%)
Immobilienkunden	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bedeutender gewerblicher Immobilienfinanzierer in deutschen Metropolregionen mit hoher Marktdurchdringung (bei rd. 50% des Marktvolumens involviert) ✓ Exzellentes Vertriebsteam mit Expertise auch für komplexe Strukturierungslösungen und hohem Maß an Transaktionssicherheit 	11,8 Mrd. € (22%)
Shipping	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gute Marktdurchdringung in den Zielmärkten und Segmenten mit langjährigen Kundenbeziehungen ✓ Ausgezeichnete Asset-Expertise in sämtlichen Segmenten und Regionen ✓ Portfolio mit relativ junger Flotte und gutem Ertragspotenzial 	5,5 Mrd. € (10%)
Treasury & Markets	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Etablierte Geschäftsbeziehungen zu institutionellen Investoren, Corporates und Kommunen sowie Bundesländern ✓ Syndikatsfunktion: Arrangieren von Krediten/Finanzierungen (Smart Loan Servicing) ✓ Gut etablierte und diversifizierte Fundingplattform, inkl. Pfandbriefe, ABF² 	22,5 Mrd. € (42%)

¹ Exposure at Default; ² Asset Based Funding

Rating

	Moody's ^{1,2}	Fitch ^{1,3}
Öffentlicher Pfandbrief	Aa2, RuR, upgrade	-
Hypothekendarlehen	Aa3, RuR, upgrade	-
Schiffspfandbrief	Baa1, RuR, upgrade	-
Long Term Deposits	Baa3, RuR, upgrade	BBB-, RWN
Senior-senior Unsecured bank debt ⁴	Baa3, RuR, upgrade	BBB-, RWN
Senior Unsecured, long term	Baa3, RuR, upgrade	BBB-, RWN
Kurzfristige Verbindlichkeiten	P-3, RuR, upgrade	F3, RWN
Financial Strength Rating (BCA) / Viability Rating (VR)	b3, RuR, upgrade	bb-, RWP

¹ Siehe auch letzte Veröffentlichungen der Ratingagenturen auf der HSH Nordbank Homepage: www.hsh-nordbank.de/de/investorrelations/rating/rating.jsp; ² RuR: Rating under Review; ³ RWN bzw. RWP: Rating Watch Negative / Rating Watch Positive; ⁴ umfasst sog. komplex strukturierte Anleihen deutscher Banken, die gemäß dem neuen deutschen Insolvenzrecht ab 2017 in einem Bail-in gegenüber nicht-strukturierten Anleihen präferiert zu behandeln sind (KWG §46f Abs. 6 und 7)

PRESSEMITTEILUNG

26. April 2017

HSH schafft 2017 Basis für Privatisierung und richtet den Blick nach vorn

- Konzernergebnis vor Steuern -453 (Vj. 121) Mio. €
- Sondereffekte aus Privatisierung - NPE-Verkauf belastet mit 1,1 Mrd. €
- Solide Kernbank: Gewinn vor Steuern um 10% gesteigert
- CET1-Quote – ohne Garantie – auf 15,4% (Vj. 12,6) verbessert
- Privatisierung auf der Zielgeraden
- CEO Ermisch: „2017 stand im Zeichen der Privatisierung“

KONTAKT

Mirko Wollrab

Leiter Kommunikation

Telefon 040 3333-12972

Fax 040 3333-612972

mirko.wollrab@hsh-nordbank.com

www.hsh-nordbank.de

HAMBURG/KIEL – Im Geschäftsjahr 2017 hat die HSH Nordbank die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Privatisierung geschaffen und damit das Fundament für die Zukunft gelegt. Die Bank zeigte ungeachtet der immensen Unsicherheiten im Vorfeld des Eigentümerwechsels eine solide Entwicklung und steigerte ihr operatives Ergebnis vor Steuern um zehn Prozent. Das Neugeschäft liegt nahezu auf dem guten Vorjahresniveau und im unruhigen Umfeld des Eigentümerwechsels wurde fast ein Drittel davon mit Kunden abgeschlossen, die sich zum ersten Mal für die HSH Nordbank als Partner entschieden haben. Auf der Kostenseite gab es deutliche Einsparerfolge und dank der konsequent forcierten Abbaustrategie wurden die Altlasten binnen Jahresfrist mehr als halbiert.

Das Konzernergebnis vor Steuern von -453 (Vorjahr: 121) Mio. Euro ist deutlich von Effekten aus der Privatisierung geprägt, die den gesetzlichen Regelungen folgend im Wesentlichen noch im Jahresabschluss 2017 verarbeitet wurden.

Allein für den Verkauf der letzten leistungsgestörten Kredite in Höhe von 6,3 Mrd. Euro wurden 1,1 Mrd. Euro zusätzliche Risikovorsorge gebildet. Mit diesem Verkauf wurde eine wesentliche Voraussetzung für die Privatisierung geschaffen. So wird die Bank mit dem für das zweite oder dritte Quartal erwarteten Vollzug der Privatisierung (Closing) praktisch vollständig von Altlasten befreit sein und mit einer gesunden Bilanz sowie weiterhin starken Kapitalkennziffern in die Zukunft gehen.

HSH NORDBANK AG

HAMBURG: Gerhart-Hauptmann-Platz 50, 20095 Hamburg, Telefon 040 3333-0, Fax 040 3333-34001

KIEL: Martensdamm 6, 24103 Kiel, Telefon 0431 900-01, Fax 0431 900-34002 [HSH-NORDBANK.DE](http://www.hsh-nordbank.de)

SITZ: Hamburg, Kiel **HANDELSREGISTER:** Amtsgericht Hamburg HRB 87366, Amtsgericht Kiel HRB 6127 KI **BIC:** HSHNDEHH

STEUER NR.: 27/143/01600 **UST.ID.:** DE 813 725 193 **VORSITZENDER DES AUFSICHTSRATS:** Dr. Thomas Mirow

VORSTAND: Stefan Ermisch (Vorsitzender), Oliver Gatzke, Ulrik Lackschewitz, Torsten Temp

Hamburg, 29. November 2017

„Das Jahr 2017 stand für die Bank vollständig im Zeichen der Privatisierung. Darauf haben wir intensiv hingearbeitet und mit dem Ende Februar 2018 vereinbarten Verkauf wurde die gesamte Belegschaft für ihre harte Arbeit belohnt. Jetzt beginnt eine neue Zeitrechnung. Wir schauen nach vorne, kennen unsere Potenziale und haben ein klares Ziel: Wir werden eine agile Bank mit schlanken Strukturen und ein starker und verlässlicher Partner für unsere weiterhin mittelständisch geprägten Kunden. Kiel und Hamburg bleiben unsere Heimatstandorte, zudem werden wir den Radius unserer Aktivitäten behutsam ausweiten“, sagte CEO Stefan Ermisch.

Konzernergebnis von Sondereffekten geprägt

Das **Konzernergebnis vor Steuern** in Höhe von -453 (121) Mio. Euro wird deutlich von den Risikoaufwendungen in Höhe von -1.104 Mio. Euro im Zusammenhang mit dem Verkauf notleidender Kredite (Portfolio-Transaktion) belastet. Dem entgegen stand ein außerordentlicher Ertrag in Höhe von 413 Mio. Euro aus der Neubewertung hybrider Kapitalinstrumente. Bereinigt um diese beiden Privatisierungseffekte liegt das Konzernergebnis vor Steuern bei 238 Mio. Euro. Der auch 2017 planmäßig fortgesetzte Verkauf von Wertpapieren steuerte 356 (186) Mio. Euro zum Konzernergebnis bei. Dies war notwendig, um die hohen Belastungen aus dem erforderlichen Abbau von Altportfolien zu dämpfen, da sie nicht mehr von der mittlerweile voll ausgelasteten Garantie gedeckt wurden. Nach Abzug des Steueraufwands liegt das Konzernergebnis bei -528 (69) Mio. Euro.

Der **Gesamtertrag im Konzern** stieg deutlich auf 1.572 (921) Mio. Euro und wird vom Zinsüberschuss in Höhe von 1.179 (607) Mio. Euro getragen, der neben den Erträgen aus dem operativen Geschäft auch die genannten Wertpapierverkäufe und die Neubewertung von Hybridkapital beinhaltet.

In der **Kernbank** hat sich das Ergebnis vor Steuern dank operativer Erträge und dem Verkauf von Wertpapieren auf 732 (667) Mio. Euro verbessert. Die stillen Reserven wurden realisiert, um dem im Zuge der Privatisierung hohen Verlust der **Abbaubank** in Höhe von -1.583 (-299) Mio. Euro entgegenzuwirken. Das Ergebnis der unter **Sonstige und Konsolidierung** zusammengefassten Gesamtbankpositionen liegt bei 398 (-247) Mio. Euro und enthält den positiven Effekt aus der Neubewertung des Hybridkapitals.

Einsparerfolge im Verwaltungsaufwand – Privatisierungskosten belasten

Die Erfolge aus dem laufenden Kostensenkungsprogramm zeigen sich in einem um knapp 20 Prozent auf -515 (-634) Mio. Euro reduzierten **Verwaltungsaufwand**, der sich hälftig auf Personal- und Sachkosten verteilt. Im Personalaufwand von -230 (-256) Mio. Euro spiegelt sich die planmäßig weiter gesunkene Zahl der Vollzeitbeschäftigten von 1.926, nach

Hamburg, 29. November 2017

2.164 zum Jahresultimo 2016. Einsparungen bei den Kosten für IT-Projekte und Dienstleister sind im verringerten Sachaufwand von -249 (-278) Mio. Euro sichtbar. Gegenläufig wirkten Kosten für strategische Projekte, beispielsweise für den beschleunigten Portfolioabbau. Weitere Aufwendungen im Zusammenhang mit der Privatisierung schlugen im Ergebnis aus **Restrukturierung und Privatisierung** mit -66 (-110) Mio. Euro zu Buche.

Kernbank mit spürbarem Ergebnisplus

Die Kernbank hat sich – trotz des über fast das gesamte Jahr 2017 noch offenen Ausgangs des Verkaufsverfahrens und des hohen Ressourceneinsatzes für den Eigentümerwechsel – gut entwickelt und liegt mit einem **Gewinn vor Steuern** von 732 (667) Mio. Euro deutlich über Vorjahr. Zu diesem Ergebnis trug der auf 1.055 (1.032) Mio. Euro gesteigerte **Gesamtertrag** bei, der vom operativen Geschäft ebenso getragen wurde wie von Wertpapierverkäufen in Höhe von 356 (186) Mio. Euro. Inklusiv dieser Effekte verbesserte sich der Zinsüberschuss auf 773 (680) Mio. Euro.

Das **Neugeschäft** liegt in dem von den Vorbereitungen für die Privatisierung geprägten Jahr nahezu auf Vorjahresniveau bei 8,5 (8,9) Mrd. Euro, davon wurden allein 2,3 Mrd. Euro an 120 neu gewonnene Kunden ausgereicht.

Die Neuabschlüsse im branchenfokussierten Segment **Unternehmenskunden** liegen in einem hart umkämpften Markt bei 3,1 (3,8) Mrd. Euro. Gleichzeitig wurde dank stabiler Kundenbeziehungen insbesondere im Bereich Industrie & Dienstleistungen das Cross-Selling-Ergebnis verbessert. Im Bereich Energie und Infrastruktur ist der Markteintritt in den Niederlanden und Portugal gelungen und die Position in Irland wurde ausgebaut. Rund ein Drittel des Neugeschäfts wurde mit Kunden aus dem Sektor Erneuerbare Energien kontrahiert.

Das auf hohem Niveau leicht ausgebaute Neugeschäft von 4,7 (4,6) Mrd. Euro im Segment **Immobilienkunden** spiegelt einmal mehr die gute Verankerung in Deutschland und die Expertise bei der Begleitung internationaler Investoren auf dem hiesigen Markt.

Die Schifffahrtsmärkte zeigten in den vergangenen Monaten leichte Erholungstendenzen, bleiben jedoch herausfordernd. Im Segment **Shipping** wurde das Neugeschäft mit 0,5 (0,3) Mrd. Euro weiter bewusst restriktiv gesteuert und mit internationalen Reedereien guter Bonität abgeschlossen.

Eine positive Entwicklung zeigte sich im Segment **Treasury & Markets**. Das derivative Geschäft mit institutionellen Investoren trug zu dem guten Ergebnis vor Steuern von 470 (326) Mio. Euro ebenso bei wie realisierte stille Reserven aus Wertpapierverkäufen. Die Refinanzierung wurde mit der im Herbst gestarteten erfolgreichen Einwerbung von Privatkunden-Einlagen auf eine breitere Basis gestellt.

Hamburg, 29. November 2017

Konzern künftig ohne Altlasten – NPE-Verkauf belastet einmalig mit 1,1 Mrd. €

Im Zuge der Privatisierung wird auch ein aus notleidenden Krediten bestehendes Portfolio – hauptsächlich Schiffsfinanzierungen und andere Alt-Engagements aus den Jahren vor 2009 – in Höhe von 6,3 Mrd. Euro an eine Zweckgesellschaft aus der Sphäre der Investoren verkauft. Nach dieser **Portfolio-Transaktion** (in Abhängigkeit vom Closing des Bank-Verkaufs) wird die HSH Nordbank nahezu vollständig bilanziell von Altlasten befreit sein und eine auch im europäischen Vergleich niedrige NPE-Quote von unter zwei Prozent aufweisen. Die Abbaubank, in der bisher sowohl leistungsgestörte Kredite als auch aufgrund zurückliegender EU-rechtlicher Beschränkungen nicht strategische Alt-Engagements gebündelt waren, wird perspektivisch aufgelöst.

Für die mit Closing umzusetzende **Portfolio-Transaktion** hat die Bank bereits im Jahr 2017 einmalig 1,1 Mrd. Euro zusätzliche Risikovorsorge gebildet, die aufgrund der bilanziell bereits voll ausgelasteten Zweitverlustgarantie vollständig und direkt das Ergebnis der Bank belastet. Zuzüglich der Wertberichtigungen für Alt-Schiffskredite sowie für Energy-Engagements aus den Jahren vor 2009 lag die **Risikovorsorge vor Kompensation** aus der Zweitverlustgarantie und Deviseneffekten insgesamt bei -1.402 (-1.577) Mio. Euro. Bereinigt um die hohe Belastung aus der Portfolio-Transaktion blieb sie damit spürbar unter dem Vorjahreswert. In der Kernbank und in Sonstige und Konsolidierung führten Auflösungen von 5 (12) Mio. Euro bzw. 6 (5) Mio. Euro zu einer geringfügigen positiven Risikovorsorge.

Die Kompensation aus der bereits im ersten Quartal 2017 vollständig ausgelasteten Garantie der Länder betrug 126 Mio. Euro (inkl. Devisenergebnis, Sicherungswirkung aus dem Kreditderivat und Effekten aus der Verlustabrechnung). Die **Risikovorsorge** im Kreditgeschäft **nach Garantie** belief sich damit auf -1.276 (156) Mio. Euro und belastete das Konzernergebnis substantiell. Seit dem Jahr 2009 hat die Bank für die Bereitstellung der Zweitverlustgarantie insgesamt einen Prämienaufwand von 3,4 Mrd. Euro aufwandswirksam verarbeitet.

Risikoabdeckung, Portfolioqualität und NPE-Quote weiter verbessert

Bei dem laufenden Abbau leistungsgestörter Engagements aus der Vergangenheit hat die Bank gute Fortschritte gemacht und ihr Non-Performing Exposure (NPE) auf 7,5 (14,6) Mrd. Euro nahezu halbiert. Die verbesserte Portfolioqualität spiegelt sich in der auf 10,4 (17,5) Prozent gesunkenen **NPE-Quote** im Konzern, nach Closing und Portfolio-Transaktion wird diese auf unter zwei Prozent sinken. In der Kernbank zeigt sich eine unverändert gute Portfolioqualität im reduzierten NPE-Volumen von 0,8 (1,0) Mrd. Euro und einer entsprechend gesunkenen NPE-Quote von 1,6 (1,9) Prozent.

Hamburg, 29. November 2017

CET1-Quote trotz Belastung aus Portfolio-Transaktion auf gutem Niveau

Die **harte Kernkapitalquote** (CET1-Quote) verbesserte sich einschließlich der Wirkung der Zweitverlustgarantie auf 18,5 (14,1) Prozent, trotz hoher Belastungen aus der vereinbarten Portfolio-Transaktion. Auch ohne Berücksichtigung der Effekte aus der Garantie und ebenfalls nach Portfolio-Transaktion ergibt sich eine pro-forma CET1-Quote von 15,4 (12,6) Prozent. Die gestiegenen Kapitalquoten sind auf die um rund 6,4 Mrd. Euro auf 22,2 Mrd. Euro verringerten Risikopositionen zurückzuführen, die sich ebenfalls in der rückläufigen **Konzern-Bilanzsumme** von 70,4 (84,4) Mrd. Euro bemerkbar machen. In Summe hat die Bank also ihre Verschuldungs- und Risikokennziffern zum wiederholten Mal klar verbessert.

Die **Leverage Ratio**, die das Kernkapital ins Verhältnis zum Geschäftsvolumen setzt, steigt auf sehr solide 7,7 Prozent (6,9) und zeigt die zunehmende Solidität der Bilanzstruktur deutlich.

Ausblick

„Vor uns liegt eine mehrjährige Transformation – von einer Landesbank hin zu einer Bank mit privaten Aktionären – und Veränderungen werden zu unserem Alltag gehören. Unsere aktuellen Geschäftsbereiche bilden das Gerüst, gleichzeitig werden wir unseren Horizont mit Augenmaß erweitern und unsere Kosten fest im Blick haben. Als kleine, gesunde und bessere Commercial-Bank aus dem Norden gibt es genug Potenziale, die wir nutzen werden,“ sagte Stefan Ermisch.

Die Bank geht davon aus, dass der im Februar vereinbarte Verkauf an die unabhängig voneinander agierenden Finanzinvestoren Cerberus Capital Management, LP, J.C. Flowers & Co. LLC, GoldenTree Asset Management LP, Centaurus Capital LP sowie die österreichische Bank BAWAG P.S.K. nach Erfüllung aller notwendigen Bedingungen bis zum dritten Quartal 2018 finalisiert wird (Closing). Gleichwohl wird das laufende Geschäftsjahr noch wesentlich von Privatisierung geprägt sein: Für das zweite Halbjahr 2018 sind bereits umfangreiche Restrukturierungsrückstellungen vorgesehen. Denn die Bank wird in den bevorstehenden Transformationsjahren in die Geschäftsausweitung ebenso investieren wie in eine verschlankte Konzernstruktur nach Beendigung der Garantie und Auflösung der Abbaubank. Für die vorzeitige Beendigung der Zweiverlustgarantie mit Closing ist ein Ausgleich von 100 Mio. Euro an die Länder zu zahlen, daher geht die Bank für das Geschäftsjahr 2018 von einem Verlust vor Steuern von rund 100 Mio. Euro aus.

Hamburg, 29. November 2017

Gewinn- und Verlustrechnung (Mio. Euro)	2017	2016	Veränderung in %
Zinserträge	3.086	3.466	-11
Negative Zinsen aus Geldanlagen und Derivaten	-305	-191	60
Zinsaufwendungen	-2.202	-2.733	-19
Positive Zinsen aus Geldaufnahmen und Derivaten	296	183	62
Ergebnis aus Hybriden Finanzinstrumenten	304	-118	>100
Zinsüberschuss	1.179	607	94
Provisionsüberschuss	65	87	-25
Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen	-18	-4	>-100
Handelsergebnis	254	88	>100
Ergebnis aus Finanzanlagen	90	140	-36
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen	2	3	-33
Gesamtertrag	1.572	921	71
Risikovorsorge im Kreditgeschäft	-2.086	631	>100
Sicherungswirkung aus Kreditderivat Zweitverlustgarantie	810	-475	>100
Verwaltungsaufwand	-515	-634	-19
Sonstiges betriebliches Ergebnis	22	58	-62
Aufwand für Bankenabgabe und Einlagensicherung	-41	-56	-27
Ergebnis vor Restrukturierung und Privatisierung	-238	445	>-100
Ergebnis aus Restrukturierung und Privatisierung	-66	-110	40
Aufwand für öffentliche Garantien	-149	-214	-30
Ergebnis vor Steuern	-453	121	>-100
Ertragsteuern	-75	-52	44
Konzernergebnis	-528	69	>-100
Den Anteilen ohne beherrschenden Einfluss zurechenbares Konzernergebnis	7	2	>100
Den HSH Nordbank-Aktionären zurechenbares Konzernergebnis	-535	67	>-100

Weitere Kennzahlen des HSH Nordbank-Konzerns	31.12.2017	31.12.2016
Bilanzsumme (in Mrd. Euro)	70,4	84,4
RWA nach Garantie (in Mrd. Euro)	22,2	28,6
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote, phase in, in %)	18,5	14,1
Indikative CET1-Quote ohne Garantie (in %)	15,4	12,6
Mitarbeiter/-innen (VAK)	1.926	2.164
Cost-Income-Ratio (in %)	32	65