

# Investorenpräsentation

## Ergebnis zum 31.12.2016 LBBW-Konzern.

3. April 2017

# Wichtige Hinweise

Diese Präsentation richtet sich ausschließlich an professionelle Kunden und geeignete Gegenparteien im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) und ist durch die LBBW nur für diese freigegeben. Anderen darf sie nicht zugänglich gemacht werden; und Andere dürfen sich keinen Zugang und keine Kenntnis vom Inhalt verschaffen.

Diese Präsentation und die Angaben darin wurden ausschließlich zu Informationszwecken erstellt und zur Verfügung gestellt. Sie stellen kein direktes oder indirektes Angebot, keine Empfehlung und keine Aufforderung zum Kauf, Halten oder Verkauf sowie keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots, zur Zeichnung oder zum Erwerb von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten oder zur Erbringung oder Inanspruchnahme einer anderen Finanzdienstleistung dar und sind nicht so gemeint oder zu verstehen.

Die in der Präsentation enthaltenen Informationen geben nicht vor, vollständig oder umfassend zu sein. Die Präsentation ist kein Prospekt oder Verkaufsprospekt oder vergleichbares Dokument, das die für eine Anlageentscheidung wesentlichen Informationen enthält. Ein Angebot von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten oder Finanzdienstleistungen würde auf Grundlage von Angebotsunterlagen gemacht auf die Investoren entsprechend hingewiesen werden würden.

Diese Präsentation dient allgemeinen Werbezwecken und genügt nicht den gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Finanzanalysen. Etwaig genannte Produkte unterliegen nicht dem Verbot des Handels vor Veröffentlichung von Finanzanalysen. Diese Präsentation stellt keine Anlageempfehlung oder Empfehlung oder Vorschlag einer Anlagestrategie dar. Sie stellt keine Information dar, die direkt oder indirekt einen bestimmten Anlagevorschlag zu einem Finanzinstrument oder Emittenten darstellt oder eine bestimmte Anlageentscheidung vorschlägt, und stellt keine Informationen dar, mit expliziten oder impliziten Empfehlungen oder Vorschläge zu Anlagestrategien in Bezug auf ein oder mehrere Finanzinstrumente oder Emittenten.

Diese Präsentation enthält Informationen und Aussagen, die auf allgemein zugänglichen Quellen beruhen (von anderen Personen als der LBBW). Dies betrifft insbesondere (ohne darauf beschränkt zu sein) markt-, branchen- und kundenbezogene Informationen und Berichte. Die LBBW hält diese Quellen für verlässlich, die LBBW kann die Informationen daraus jedoch nicht überprüfen und hat diese nicht überprüft. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von solchen in dieser Präsentation enthaltenen Informationen, die aus solchen Quellen entnommen oder daraus abgeleitet sind, kann die LBBW daher keine Gewährleistung oder Garantie übernehmen, und macht die LBBW keine Zusicherungen und akzeptiert keine Verantwortung oder Haftung.

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Dies sind alle Aussagen, Informationen und Angaben, die sich nicht auf historische Fakten beziehen. Diese beinhalten (ohne darauf beschränkt zu sein) Aussage der LBBW über deren Einschätzungen, Erwartungen, Ziele und die Annahmen die diesen zu Grund liegen. Sie beziehen sich (unter Anderem) auf zukünftige Ereignisse, Entwicklungen, Aufgaben, Ziele, Ergebnisse und Strategien in Bezug auf die LBBW und Märkte. Sie basieren auf Plänen, Schätzungen, Hochrechnungen und Zielen wie und soweit diese im Vorfeld für die Aussagen dem Management der LBBW zur Verfügung stehen. Diese Aussagen werden nur auf dieser Grundlage und mit Bezug zu diesem Zeitpunkt getroffen. Die LBBW übernimmt keine Verpflichtung zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren (z. B. auf Grund neuer Informationen oder Ereignisse).

Zukunftsgerichtete Aussagen sind naturgemäß mit Unsicherheiten und Ungewissheiten behaftet. Eine Vielzahl von Faktoren kann dazu führen, dass die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse wesentlich von den zukunftsgerichteten Aussagen abweichen; insbesondere auch deutlich in negativer Weise. Solche Faktoren beinhalten, aber sind nicht beschränkt auf, Veränderungen in den Bedingungen auf den Finanzmärkten in Deutschland, Europa und anderen Ländern und Regionen in denen die LBBW tätig ist, wo sie wesentliche Vermögenswerte hält oder eine wesentlich Teil ihrer Erträge erwirtschaftet; Entwicklungen von Vermögenswerten, Marktschwankungen, mögliche Ausfälle von Schuldnern oder Handelspartnern, Umsetzung von strategischen Initiativen, Effektivität von Grundsätzen und Verfahren, regulatorische Änderungen und Entscheidungen, politische und ökonomische Entwicklungen in Deutschland und anderswo. Diese Präsentation trifft daher keine Aussage oder Vorhersage über tatsächliche Entwicklungen oder Ergebnisse (insb. von Werten, Kursen, Portfolios oder anderen Größen oder Umständen). Änderungen von zu Grunde liegenden Annahmen haben einen wesentlichen Einfluss auf angenommene oder errechnete Entwicklungen. Frühere oder nachfolgende Präsentationen können in Bezug auf zukunftsgerichtete Aussagen, Entwicklungen und Ergebnisse sowie Annahmen von dieser Präsentation abweichen. Die LBBW hat keine Pflicht Empfänger dieser Präsentation auf solche Abweichungen oder Präsentationen hinzuweisen.

Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen. Währungskurse, Kursschwankungen von Finanzinstrumente und ähnliche Faktoren können diese negativ beeinflussen.

Alle Informationen in dieser Präsentation beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser Präsentation und können sich jederzeit ändern, ohne dass dies angekündigt oder publiziert oder der Empfänger dieser Präsentation auf andere Weise informiert wird. Eine Gewähr für die fortgeltende Richtigkeit der Angaben wird nicht gegeben. Die Information in dieser Präsentation gehen früheren Fassungen der Präsentation vor und nachfolgende Fassungen, sowie Angebotsunterlagen gehen dieser Fassung vor. Die LBBW ist nicht verpflichtet die Präsentation zu aktualisieren oder periodisch zu überprüfen. Die LBBW hat keine Verpflichtung Empfänger auf nachfolgende Präsentationen oder Fassungen hinzuweisen.

Diese Präsentation stellt keine Anlage-, Rechts-, Bilanzierungs- oder Steuerberatung dar. Sie stellt keine Zusicherung oder Empfehlung dar, dass ein Finanzinstrument, Investment oder eine Strategie für die individuellen Verhältnisse des Empfängers geeignet oder angemessen ist. Jede Transaktion sollte nur aufgrund einer eigenen Beurteilung der individuellen finanziellen Situation des Anlegers, der Angemessenheit und der Risiken des Investments erfolgen. Diese Präsentation ersetzt nicht die persönliche Beratung. Sie berücksichtigt nicht die persönlichen Umstände des Investors. Jeder Empfänger sollte sich, bevor er eine Anlageentscheidung trifft, im Hinblick auf die Angemessenheit von Investitionen in Finanzinstrumente oder Anlagestrategien, sowie für weitere und aktuellere Informationen im Hinblick auf bestimmte Anlagemöglichkeiten erkundigen und für eine individuelle Anlageberatung einen unabhängigen Anlageberater, sowie einen Rechts- und Steuerberater konsultieren.

Bitte beachten Sie, dass die Verbreitung von Informationen in Bezug auf Emittenten von Finanzinstrument, Angebot und Verkauf von Finanzinstrumenten nicht in allen Ländern zulässig sind (insbesondere nicht in den USA). Personen, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen, haben sich über etwaige nationale Beschränkungen zu informieren und diese einzuhalten.

---

# Inhalt

1	Ausgangslage und Ergebnis.....	3
2	Marktumfeld und strategische Maßnahmen.....	13
3	Risikomanagement und Portfolioentwicklung.....	35
4	Refinanzierung und Liquidität.....	42
5	Ausblick.....	45
6	Anhang.....	48

## Wesentliche Entwicklungen 2016 – Solide Entwicklung im operativen Geschäft

### Rahmen- bedingungen

- **Konjunkturelle** Wirtschaftsentwicklung weiterhin positiv
- **Zinsen** auf absehbare Zeit extrem niedrig
- Immer komplexere und höhere **regulatorische** Anforderungen
- Intensiver **Wettbewerb** und **Digitalisierung**

### Ergebnis

**Konzernergebnis vor Steuern (vor Sondereffekt)** im Jahr 2016 bei **521 Mio. €** und damit fast auf Vorjahresniveau sowie im Rahmen der Erwartungen, **Konzernergebnis vor Steuern nach Wertminderung Goodwill** bei **142 Mio. €**

- **Wertminderung Goodwill** aufgrund höherer Kapitalanforderungen und schlechterer Zukunftsaussichten des Segments Corporates
- Wertminderung Goodwill als IFRS-Sondereffekt **ohne Auswirkungen** auf **HGB-Ergebnis** und regulatorische **Kapitalquoten – diese weiterhin sehr stark, auch im Wettbewerbsvergleich**
- **Operative Segmente** in Summe als **verlässliche Ertragsbringer** trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen. Belastung v.a. durch anhaltendes niedriges Zinsniveau, zukunftsgerichtete IT-Investitionen sowie erhöhte Restrukturierungsrückstellung
- **Konzern-Bilanzsumme** auf **244 Mrd. €** gestiegen

### Kapital

**Trotz steigender regulatorischer Anforderungen, LBBW mit hervorragenden Kapitalquoten**

- **Harte Kernkapitalquote** (Fully Loaded): **15,2%**
- **Gesamtkapitalquote** (Fully Loaded): **21,5%**
- **Aktuelle institutsindividuelle Anforderung an harte Kernkapitalquote** (SREP-Quote; Phase-in): **8,09%**<sup>1</sup>
- **Leverage Ratio (Fully Loaded)** per 31.12.2016: **4,6%**

### Risiko

- **RWA** bei **77 Mrd. €** (12/2015: 74 Mrd. €); leichter Anstieg im Wesentlichen durch moderat ausgeweitete Geschäftsaktivitäten
- **Risikovorsorge** mit **-51 Mio. €** weiterhin auf äußerst niedrigem Niveau (2015: -55 Mio. €) begünstigt durch weiterhin stabile wirtschaftliche Situation in den Kernmärkten und anhaltend hohe Qualität des Kreditportfolios

<sup>1</sup> Das nach § 10c KWG als Kapitalerhaltungspuffer sowie das nach § 10g KWG als Kapitalpuffer für anderweitig systemrelevante Institute und das für einen geringfügigen Teil von Auslandsforderungen nach § 10d KWG als antizyklischer Kapitalpuffer vorzuhaltende harte Kernkapital ist in dieser Quote berücksichtigt

## Ausgangslage und Ergebnis

## Ergebnis trotz niedrigem Zinsniveau, erhöhten Restrukturierungsrückstellungen sowie Zukunftsinvestitionen in IT- Projekte weiterhin stabil

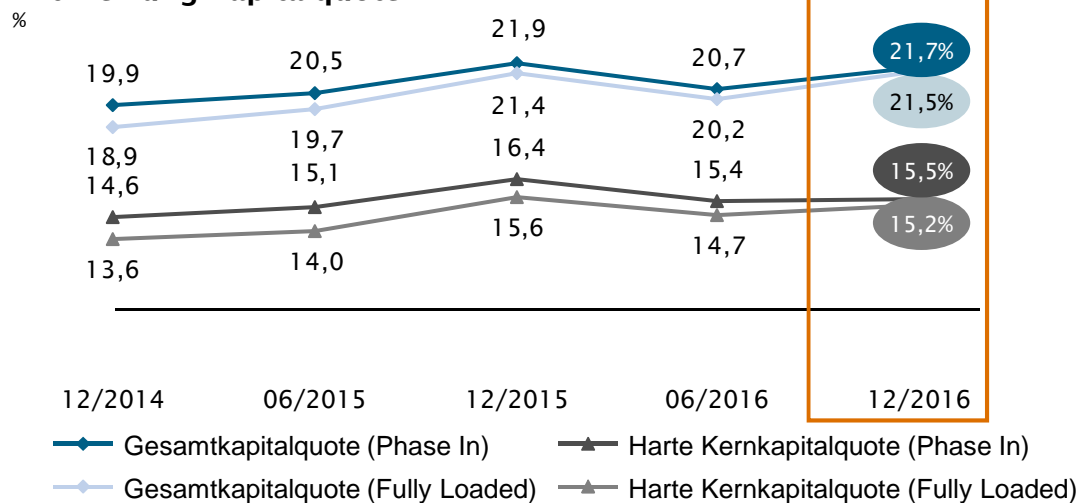
Mio. €	YTD		
	Ist	VJ	Δ in %
Zinsergebnis	<b>1.624</b>	1.654	-1,8
Risikovorsorge	<b>-51</b>	-55	-7,3
Provisionsergebnis	<b>527</b>	515	2,2
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	<b>190</b>	209	-8,8
Finanzanlageergebnis	<b>195</b>	94	>100
Sonstiges betriebliches Ergebnis	<b>101</b>	134	-25,0
<b>Nettoergebnis (n. RV)</b>	<b>2.586</b>	<b>2.551</b>	<b>1,4</b>
Verwaltungsaufwendungen	<b>-1.814</b>	-1.782	1,8
Garantieprovision Land BW	<b>-93</b>	-121	-23,1
Bankenabgabe und Einlagensicherung	<b>-71</b>	-73	-3,2
Restrukturierungsergebnis	<b>-87</b>	-44	99,7
<b>Ergebnis v. Goodwill</b>	<b>521</b>	<b>531</b>	<b>-1,9</b>
Wertminderung Goodwill	<b>-379</b>	0	-
<b>Ergebnis v. Steuern</b>	<b>142</b>	<b>531</b>	<b>-73,3</b>
Steuern	<b>-131</b>	-109	20,4
<b>Ergebnis n. Steuern</b>	<b>11</b>	<b>422</b>	<b>-97,4</b>

- **Zinsergebnis** trotz historisch niedrigem Zinsniveau und Wettbewerbsdruck nahezu auf Vorjahresniveau
- **Risikovorsorge** aufgrund guter Portfolioqualität weiterhin auf niedrigem Niveau
- Verbesserung **Provisionsergebnis** aufgrund gutem Neugeschäft bei strukturierten Kapitalmarktemissionen und Verwahrgeschäft
- **Ergebnis Fair Value bewerteter Finanzinstrumente** belastet durch Bewertungseffekte bei Sicherungsderivaten
- **Finanzanlageergebnis** positiv beeinflusst durch Wertpapierverkäufe und Beteiligungsveräußerungen
- **Verwaltungsaufwendungen** und **Restrukturierungsergebnis** geprägt von hohen Investitionen in Zukunftsprojekte
- **Wertminderung Goodwill** aufgrund schlechterer Zukunftsaussichten und höherer Kapitalanforderungen
  - Keine Auswirkung der Wertminderung auf Ausschüttungsmöglichkeiten und regulatorische Kapitalquoten
  - Bilanz nun vollständig um Goodwill bereinigt

## Ausgangslage und Ergebnis

# Hervorragende Kapitalausstattung als gute Ausgangsbasis für die kommenden Jahre

## Entwicklung Kapitalquoten<sup>1</sup>



### ▪ Kapitalquoten (CRR)

- Aktuell zu meldende harte Kernkapitalquote (Phase In) per Dezember 2016 bei 15,5%
- Harte Kernkapitalquote (Fully Loaded) bei 15,2%

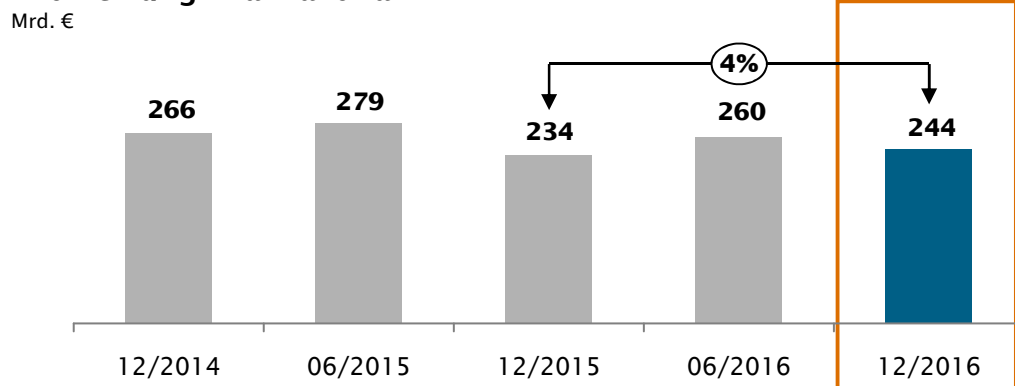
### ▪ Bilanzaktiva per Dezember 2016 bei 244 Mrd. €

- Im Zeitverlauf durch Abbau Nichtkernbank deutlich reduziert
- Leichter Anstieg gegenüber Jahresende 2015 u.a. durch Wachstum Kundengeschäft

### ▪ Künftige Kapitalanforderungen Minimum Requirement of Own Funds and Eligible Liabilities (MREL) und Total Loss Absorbing Capacity (TLAC) werden aktiv begleitet

- Aufgrund entsprechender Kapitalausstattung und vorgesehener Übergangsfristen aktuell kein Handlungsbedarf für LBBW

## Entwicklung Bilanzaktiva



<sup>1</sup> Fully Loaded = vollständige Umsetzung von CRR (Basis IFRS), Phase In = CRR mit Phase-In-Regelungen (Basis IFRS)  
Differenzen rundungsbedingt

## Ausgangslage und Ergebnis

## Konzernkennzahlen mit zufriedenstellender Entwicklung

		Ist	VJ	Δ in %
<b>Profitabilität</b>				
IFRS Ergebnis v. Goodwill	Mio. €	<b>521</b>	531	-1,9
IFRS Ergebnis v. Steuern	Mio. €	<b>142</b>	531	-73,3
RoE v. Goodwill	%	<b>4,1</b>	4,1	0,0
RoE	%	<b>1,1</b>	4,1	-73,4
CIR	%	<b>74,3</b>	70,9	4,7
<b>Liquidität</b>				
LCR	%	<b>110,4</b>	81,8	34,9
<b>Kapital</b>				
Harte Kernkapitalquote (Fully Loaded)	%	<b>15,2</b>	15,6	-2,4
Gesamtkapitalquote (Fully Loaded)	%	<b>21,5</b>	21,4	0,6
RWA	Mrd. €	<b>77,4</b>	74,5	4,0
Leverage Ratio (Fully Loaded)	%	<b>4,6</b>	4,7	-2,1
RDM-Auslastung	%	<b>43,9</b>	48,1	-8,7
<b>weitere Einflussgröße</b>				
Bilanzaktiva	Mrd. €	<b>243,6</b>	234,0	4,1

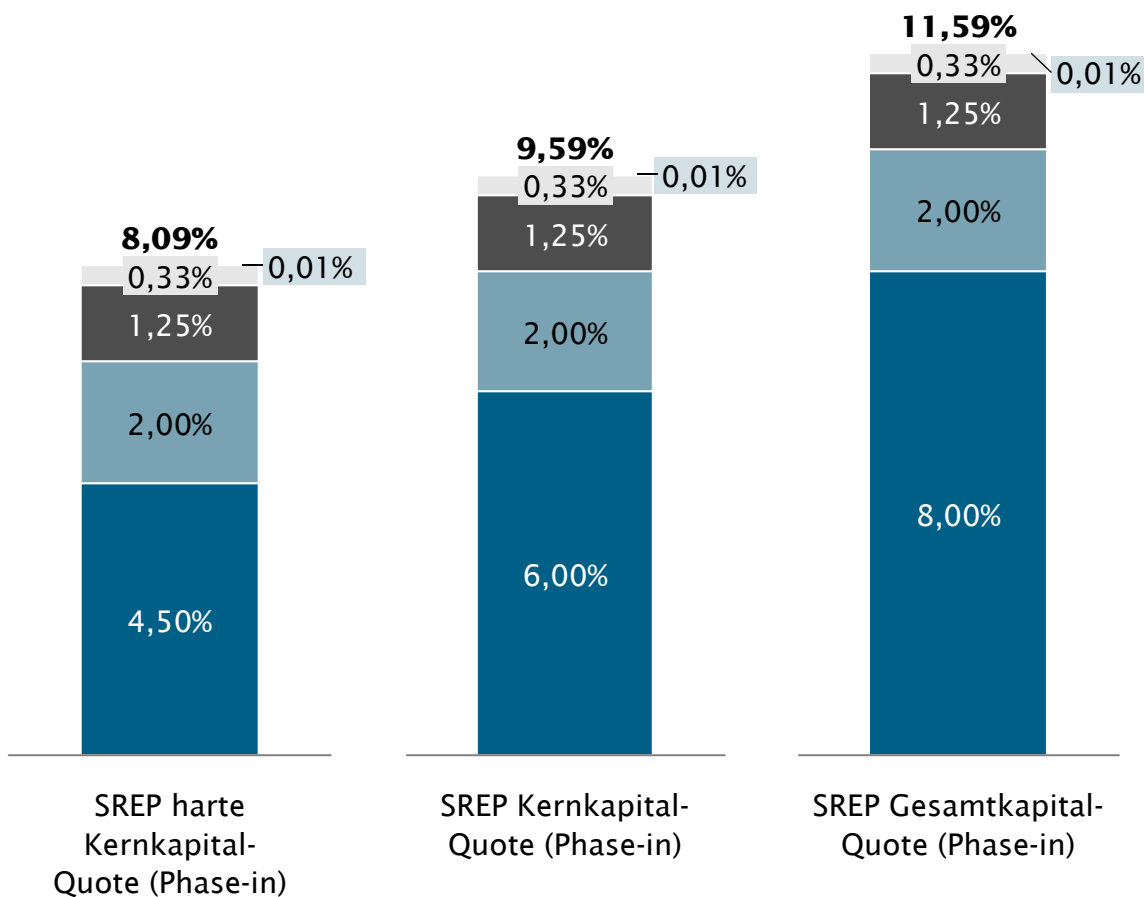
- **Ergebnis v. Steuern** (vor Wertminderung Goodwill) nahezu auf **Vorjahresniveau** und **im Rahmen der Erwartungen**
- **LCR** deutlich über Vorjahr und über geforderter Mindestquote (2017: 80%)
- Sehr gute **harte Kernkapitalquote** und **Gesamtkapitalquote** sowohl absolut als auch gegenüber Wettbewerb
- **RWA** mit leichtem Anstieg durch Ausweitung der Geschäftsaktivitäten
- **Leverage Ratio** liegt signifikant über der vorgesehenen Mindestmarke von 3%
- **RDM<sup>1</sup>-Auslastung** ggü. Vorjahr gesunken und zeigt damit sehr komfortable Risikotragfähigkeitssituation
- **Bilanzaktiva** ggü. Vorjahr angestiegen, u.a. durch Wachstum im Kundengeschäft (v.a. Large Corporates und Immobilienfinanzierung)

<sup>1</sup> Risikodeckungsmasse

## Ausgangslage und Ergebnis

# SREP Eigenmittelanforderungen für 2017 bereits signifikant übertroffen

## SREP-Quoten 2017



- Erforderliche Einhaltung **Gesamtkapitalquote** ab 01.01.2017 von **11,59%**, davon mindestens
  - **9,59%** aus **Kernkapital** und darunter mindestens **8,09%** aus **hartem Kernkapital**
  - **Quote** damit wie bei den von der EZB beaufsichtigten Instituten üblich **über den regulatorischen Mindestanforderungen**, dennoch **signifikante Überschreitung der Anforderungen**
- In den Quoten enthalten sind
  - **Kapitalanforderung der Säule II** (Pillar 2 Requirement) von **2,00%**
  - **Kapitalerhaltungspuffer** von **1,25%**
  - **Puffer für anderweitig systemrelevante Institute** von **0,33%**
  - **Antizyklischer Puffer** von **0,01%** (jeweils aus hKK bestehend)
- Darüber hinaus erwartet die EZB die Bereithaltung von weiterem **hartem Kernkapital** im Rahmen einer **Kapitalempfehlung** (Pillar 2 Guidance)



Ausgangslage und Ergebnis

# Operative Segmente insgesamt mit deutlich positivem Ergebnisbeitrag in 2016

## Segment Key Performance Indicators (KPIs)

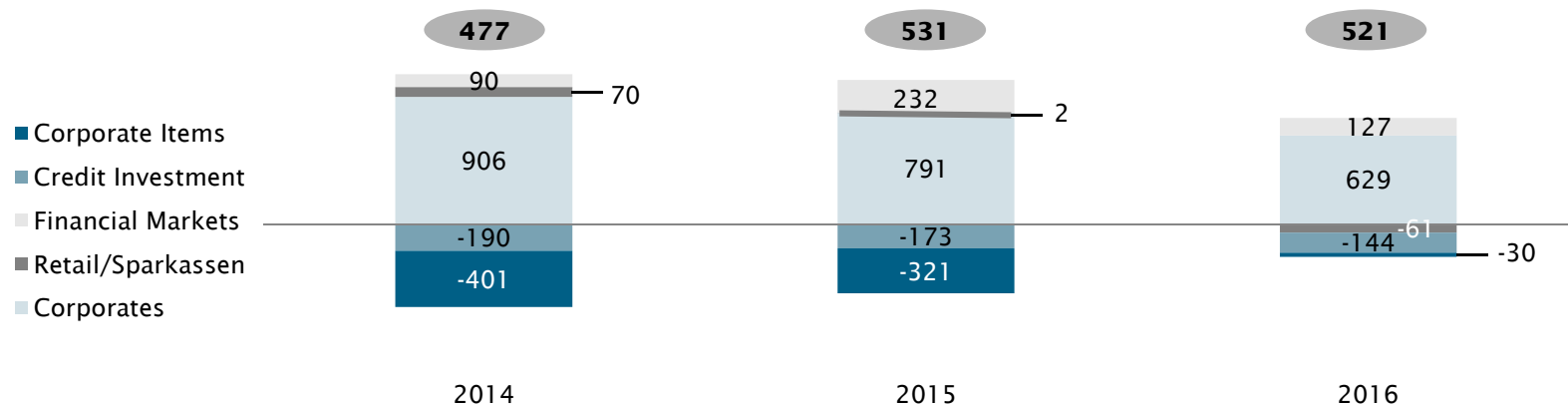
			Operative Segmente				
Konzern			Corporates	Financial Markets	Retail/ Sparkassen	Credit Investment	CI <sup>1</sup> /Überl./ Kons.
	Kennzahlen 31.12.2016						
<b>521</b>	Ergebnis v. Goodwill	Mio. €	<b>630</b>	<b>127</b>	<b>-61</b>	<b>-144</b>	<b>-30</b>
<b>142</b>	Ergebnis v. Steuern	Mio. €	<b>250</b>	<b>127</b>	<b>-61</b>	<b>-144</b>	<b>-30</b>
<b>243,6</b>	Bilanzaktiva	Mrd. €	<b>74,5</b>	<b>90,1</b>	<b>31,6</b>	<b>10,1</b>	<b>37,4</b>
<b>77,4</b>	RWA	Mrd. €	<b>42,8</b>	<b>15,6</b>	<b>7,7</b>	<b>0,0</b>	<b>11,3</b>
<b>4,1</b>	RoE (v. Goodwill) <sup>2</sup>	%	<b>14,9</b>	<b>7,0</b>	<b>&lt;0</b>	<b>&lt;0</b>	<b>&lt;0</b>
<b>1,1</b>	RoE <sup>2</sup>	%	<b>5,9</b>	<b>7,0</b>	<b>&lt;0</b>	<b>&lt;0</b>	<b>&lt;0</b>
<b>74,3</b>	CIR	%	<b>51,2</b>	<b>68,6</b>	<b>&gt;100</b>	<b>&lt;0</b>	<b>&lt;0</b>

### Segment KPIs

- Die operativen Segmente sind der Hauptergebnisträger der LBBW
- 85% der RWA des Konzerns werden diesen Segmenten zugeordnet
- RoE der operativen Segmente sowie des Konzerns im Vergleich zum Vorjahr ergebnisbedingt gesunken, vor Sondereffekt Goodwill RoE auf Vorjahresniveau
- CIR ggü. Vorjahr kosten- und erlösbedingt erhöht

## Entwicklung der Segmentergebnisse (v. Goodwill)

Mio. €



### Segmentergebnisse

- In Summe deutlich positive Ergebnisbeiträge aus operativem Geschäft
- Gute Portfolioqualität
- Negativer Ergebnisbeitrag der zur Nicht-Kernbank gehörenden Portfolien sinkt
- Zukunftsinvestitionen wirken belastend

<sup>1</sup> CI = Corporate Items / <sup>2</sup> RoE v. Steuern / Differenzen rundungsbedingt

## Ausgangslage und Ergebnis

## Corporates – Zufriedenstellendes Ergebnis trotz Sondereffekt

Mio. €	Corporates		
	Ist	VJ	Δ in %
Zinsergebnis	<b>1.130</b>	1.140	-0,8
Risikovorsorge	<b>-38</b>	-61	-37,7
Provisionsergebnis	<b>221</b>	236	-6,5
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	<b>15</b>	16	-5,3
Finanzanlageergebnis	<b>29</b>	74	-60,6
Sonstiges betriebliches Ergebnis	<b>85</b>	122	-29,9
<b>Nettoergebnis (n. RV)</b>	<b>1.443</b>	<b>1.526</b>	<b>-5,5</b>
Verwaltungsaufwendungen	<b>-743</b>	-718	3,5
Garantieprovision Land BW	<b>0</b>	0	-
Bankenabgabe und Einlagensicherung	<b>-27</b>	-26	1,0
Restrukturierungsergebnis	<b>-44</b>	-3	>100
<b>Ergebnis v. Goodwill</b>	<b>630</b>	<b>780</b>	<b>-19,3</b>
Wertminderung Goodwill	<b>-379</b>	0	-
<b>Ergebnis v. Steuern</b>	<b>250</b>	<b>780</b>	<b>-67,9</b>
Mrd. €	<b>Ist</b>	<b>JE 2015</b>	<b>Δ in %</b>
Bilanzaktiva	<b>74,5</b>	72,6	2,5
Risikoaktiva	<b>42,8</b>	41,8	2,6

- **Zinsergebnis** stabil, v.a. belastet durch historisch niedriges Zinsniveau, erfreulich verlaufenes Finanzierungsgeschäft mit Großkunden und in der Immobilienfinanzierung
- **Risikovorsorge** auf niedrigem Niveau, gute Kreditportfolioqualität und gute Positionierung in Kernmärkten
- **Finanzanlageergebnis** rückläufig, hohe Erträge aus Beteiligungsveräußerungen/-bewertungen im Vorjahr
- **Verwaltungsaufwendungen** belastet durch Optimierung der IT-Infrastruktur und Umsetzung regulatorischer Anforderungen
- **Restrukturierungsergebnis** belastet durch Zukunftsinvestitionen
- Zufriedenstellendes **Ergebnis v. Goodwill** i.H.v. **630 Mio. €**
  - davon 207 Mio. € aus Immobilienfinanzierung (VJ: 192 Mio. €)
- **Ergebnis v. Steuern** mit 250 Mio. € unter Vorjahr (780 Mio. €)
- **Wesentliche Kennzahlen**
  - **Bilanzaktiva** über Vorjahr, getrieben durch Großkunden und Immobilienfinanzierungen
  - **Risikoaktiva** entsprechend angestiegen

## Ausgangslage und Ergebnis

## Retail/Sparkassen – Stark geprägt von hohen IT-Investitionen und Niedrigzinsumfeld

Mio. €	Retail/Sparkassen		
	Ist	VJ	Δ in %
Zinsergebnis	276	321	-14,2
Risikovorsorge	5	-2	-
Provisionsergebnis	218	210	3,7
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	0	1	-96,7
Finanzanlageergebnis	33	0	-
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-19	17	-
<b>Nettoergebnis (n. RV)</b>	<b>512</b>	<b>548</b>	<b>-6,4</b>
Verwaltungsaufwendungen	-543	-504	7,8
Garantieprovision Land BW	0	0	-
Bankenabgabe und Einlagensicherung	-5	-7	-28,3
Wertminderung Goodwill	0	0	-
Restrukturierungsergebnis	-26	-35	-26,2
<b>Ergebnis v. Steuern</b>	<b>-61</b>	<b>2</b>	<b>-</b>
Mrd. €	Ist	JE 2015	Δ in %
Bilanzaktiva	31,6	31,7	0,0
Risikoaktiva	7,7	8,3	-7,3

- **Zinsergebnis** unter Vorjahr, v.a. Einlagengeschäft belastet durch Niedrigzinsumfeld
- **Risikovorsorge** positiv aufgrund gesunden Forderungsbestands
- **Provisionserlöse** im Wertpapier-, Vermittlungs- und Kartengeschäft ausgebaut
- **Finanzanlageergebnis** mit positivem Ergebnisbeitrag aufgrund VISA-Transaktion
- **Verwaltungsaufwendungen** angestiegen in Folge erhöhter Aufwendungen für Gesamtbankprojekte und zukunftsorientierter Investitionen in neues Kernbankensystem
- **Ergebnis v. Steuern** mit -61 Mio. € unter Vorjahr (2 Mio. €)
- **Wesentliche Kennzahlen**
  - **Bilanzaktiva** auf Vorjahresniveau, Portfolioabbau wird durch Ausbau Förderkreditgeschäft und Wealth Management kompensiert
  - **Risikoaktiva** rückläufig aufgrund Portfolioabbau und Ausbau Förderkreditgeschäft mit geringem Risikogewicht

## Ausgangslage und Ergebnis

## Financial Markets – Von Sondereffekten in schwierigem Marktumfeld beeinflusst

Mio. €	Financial Markets		
	Ist	VJ	Δ in %
Zinsergebnis	211	415	-49,1
Risikovorsorge	-4	11	-
Provisionsergebnis	99	103	-3,5
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	291	124	>100
Finanzanlageergebnis	0	0	-
Sonstiges betriebliches Ergebnis	16	2	>100
<b>Nettoergebnis (n. RV)</b>	<b>614</b>	<b>656</b>	<b>-6,4</b>
Verwaltungsaufwendungen	-424	-412	3,0
Garantieprovision Land BW	0	0	-
Bankenabgabe und Einlagensicherung	-28	-25	13,0
Wertminderung Goodwill	0	0	-
Restrukturierungsergebnis	-35	0	-
<b>Ergebnis v. Steuern</b>	<b>127</b>	<b>220</b>	<b>-42,0</b>
<b>Mrd. €</b>	<b>Ist</b>	<b>JE 2015</b>	<b>Δ in %</b>
Bilanzaktiva	90,1	81,1	11,1
Risikoaktiva	15,6	14,0	11,1

- **Nettoergebnis n. RV** unter Vorjahr, v.a. durch außergewöhnlich günstiges Marktumfeld im Vorjahr
  - Rückgang des **Zinsergebnisses** und Anstieg im **Ergebnis FV bewerteter Finanzinstrumente** aufgrund Ausweissystematik von Zinsderivaten
- **Verwaltungsaufwendungen** nahezu stabil, trotz erhöhter Kosten durch IT-Investments
- **Restrukturierungsergebnis** aufgrund Neuorganisation Segment Financial Markets belastet
- **Ergebnis v. Steuern** mit **127 Mio. €** unter Vorjahr (220 Mio. €)
- **Wesentliche Kennzahlen**
  - **Bilanzaktiva** und **Risikoaktiva** über Vorjahr, v.a. durch Ausweitung Zentralbankguthaben und Erhöhung Wertpapierpensionsgeschäft sowie durch zinsbedingten Anstieg bei aktivierten Marktwerten von Derivaten

---

# Inhalt

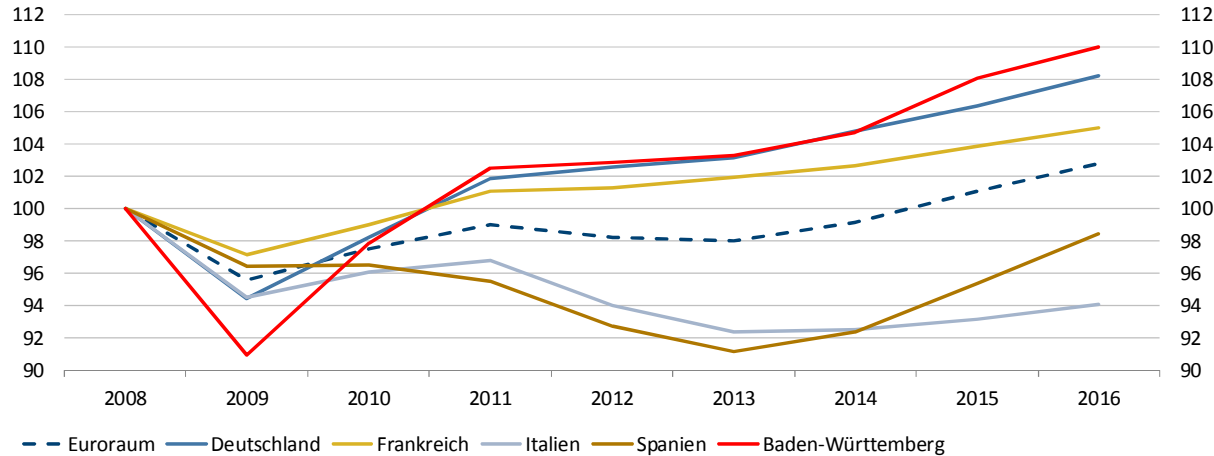
1	Ausgangslage und Ergebnis.....	3
2	Marktumfeld und strategische Maßnahmen.....	13
3	Risikomanagement und Portfolioentwicklung.....	35
4	Refinanzierung und Liquidität.....	42
5	Ausblick.....	45
6	Anhang.....	48

Marktumfeld und strategische Maßnahmen

# LBBW kann auf starke Wirtschaft in Deutschland und Baden-Württemberg bauen

## BIP ausgewählter Staaten der Eurozone

(indexiert auf 100 Punkte im Jahr 2008)

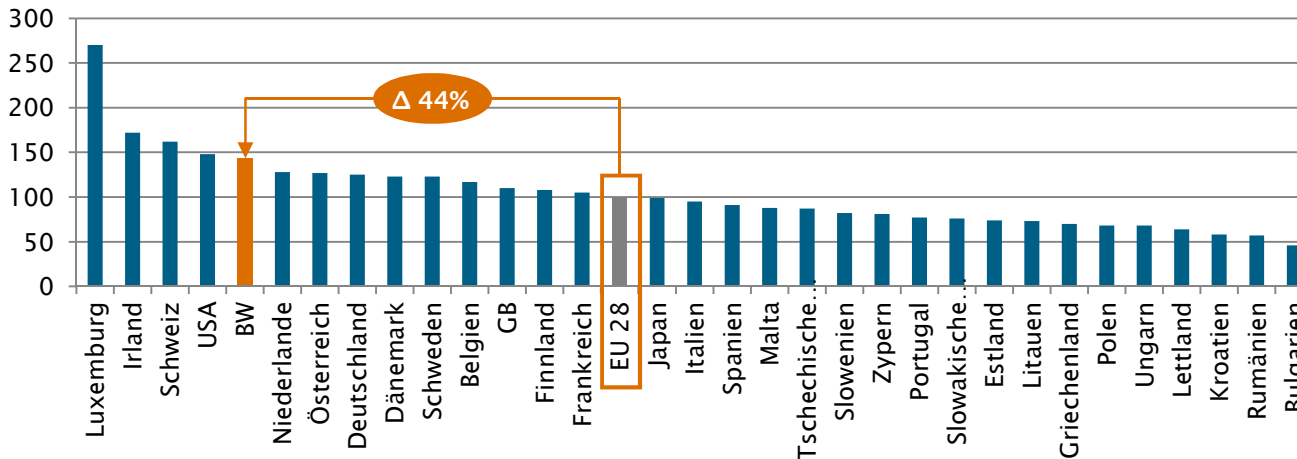


### Deutschland mit starkem Wachstum

- **Deutschland** hat sich nach der Finanzkrise **schneller erholt** als andere europäische Länder
- Euroraum übertrifft BIP-Niveau von vor Beginn der Finanzkrise

## BIP je Einwohner

(in KKS<sup>1</sup> EU 28 = 100)



### Baden-Württemberg (BW) mit starken wirtschaftlichen Daten

- BIP pro Kopf **44% über EU-Durchschnitt**
- **Wirtschaftsleistung von Baden-Württemberg (BW)** rd. 461 Mrd. €, entspricht rd. **42.750 € BIP pro Kopf**

Quelle: Thomson Reuters, Statistisches Landesamt Baden-Württemberg: Baden-Württemberg – ein Standort im Vergleich, Dezember 2016, Daten BIP (Bruttoinlandsprodukt) je Einwohner: 2014

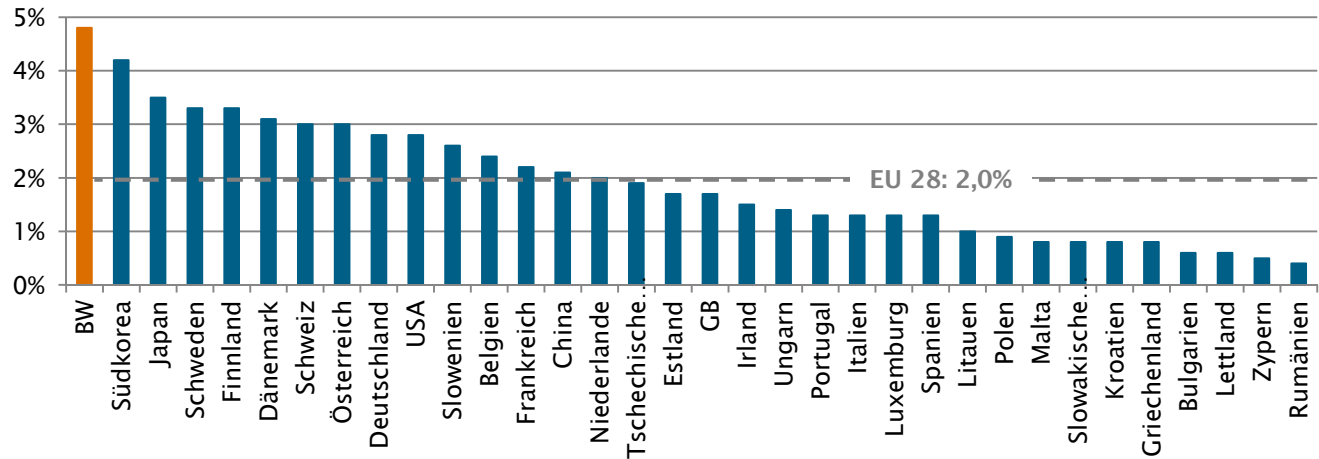
<sup>1</sup> KKS = Kaufkraftstandards (künstliche Währung die internationalen Preisunterschiede eliminiert), Basis: EU 28-Durchschnitt = 100

Marktumfeld und strategische Maßnahmen

# Baden-Württemberg unter den international wirtschaftsstärksten Regionen

## F&E-Intensität<sup>1</sup>

(in %)

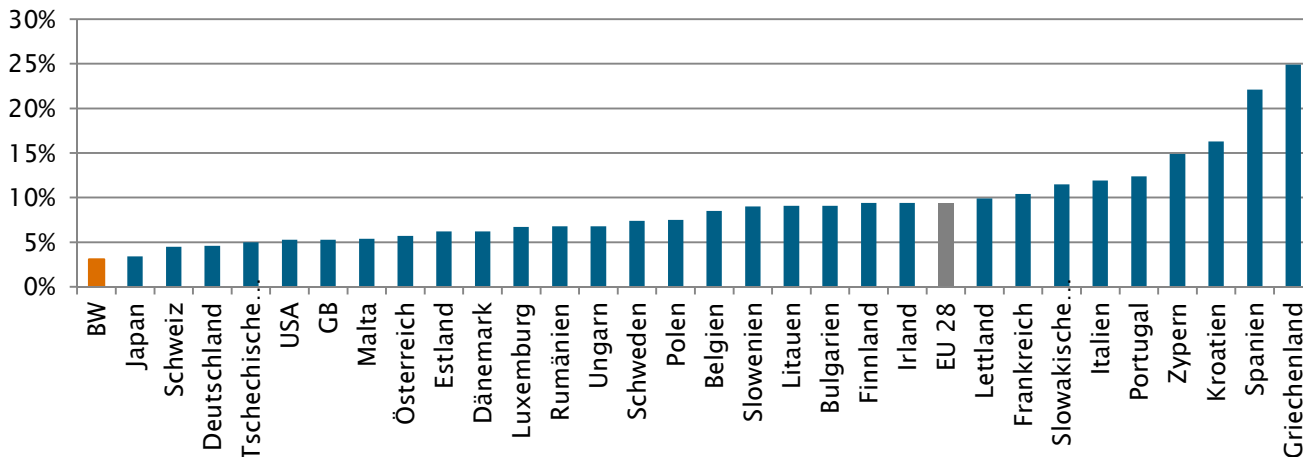


## F&E-Investitionen in Baden-Württemberg (BW) am höchsten

- Gute Voraussetzung um technologischen Herausforderungen (z.B. Industrie 4.0, Elektromobilität) zu begegnen

## Erwerbslosenquote

(Anteil der Erwerbslosen im Alter von 15 bis unter 75 Jahren an den Erwerbspersonen dieser Altersgruppe in %)



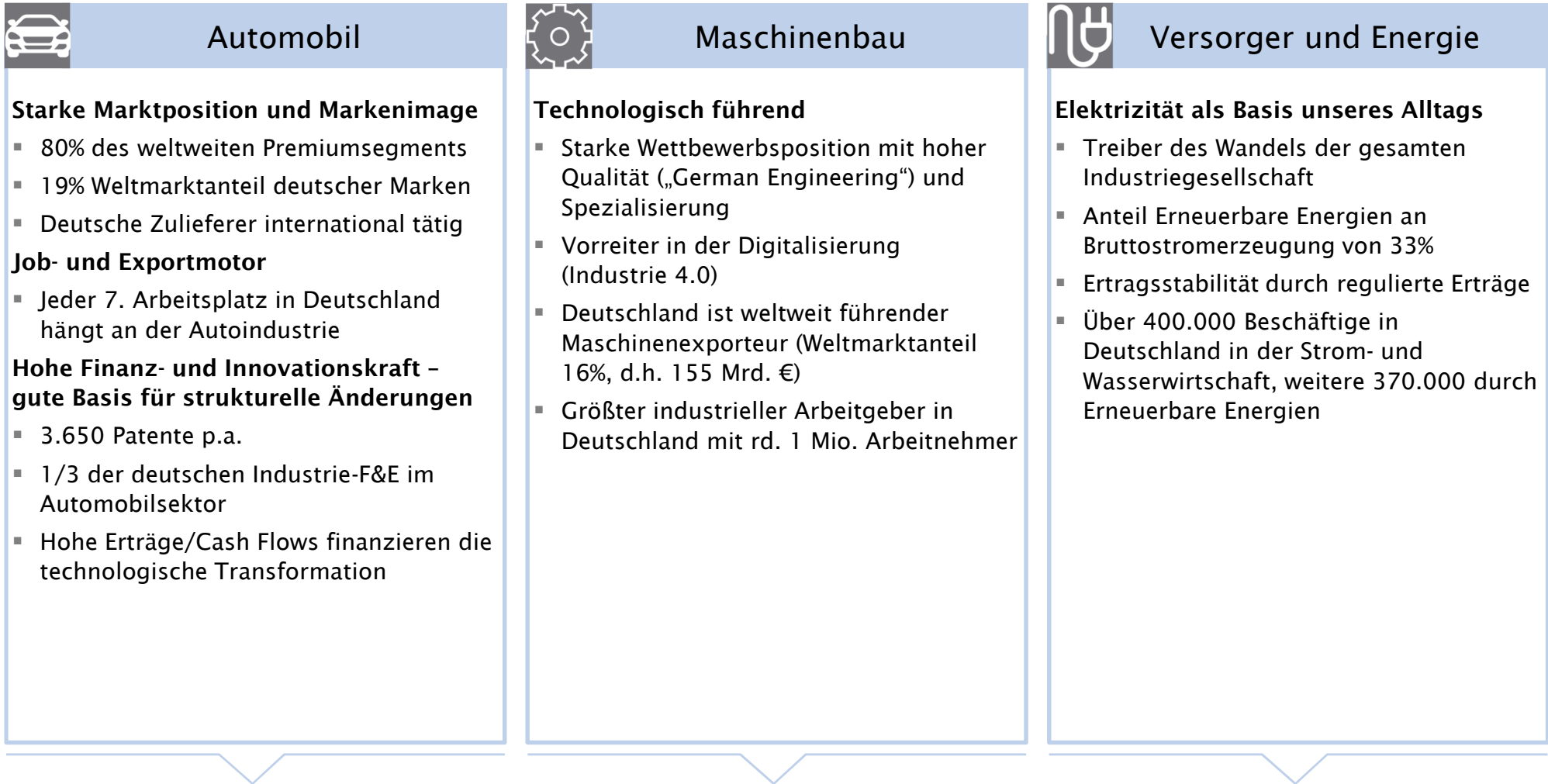
## Niedrigste Erwerbslosigkeit

- **Erwerbslosenquote in Baden-Württemberg (BW)** wie im Vorjahr bei 3,1%
- Niedrige Arbeitslosenquote unterstreicht stabile wirtschaftliche Entwicklung und sorgt für geringe Kreditausfallquoten

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg: Baden-Württemberg - ein Standort im Vergleich, Dezember 2016, Daten FuE-Intensität: 2013 oder aktuellstes verfügbares Jahr, Erwerbslosenquote: 2015

<sup>1</sup> F&E-Ausgaben in Prozent des nominalen BIP

## Starke Wettbewerbsposition der LBBW-Kunden in BWs Kernbranchen



Starke Industriebasis in Baden-Württemberg mit hoher Innovationskraft und weltweitem Export

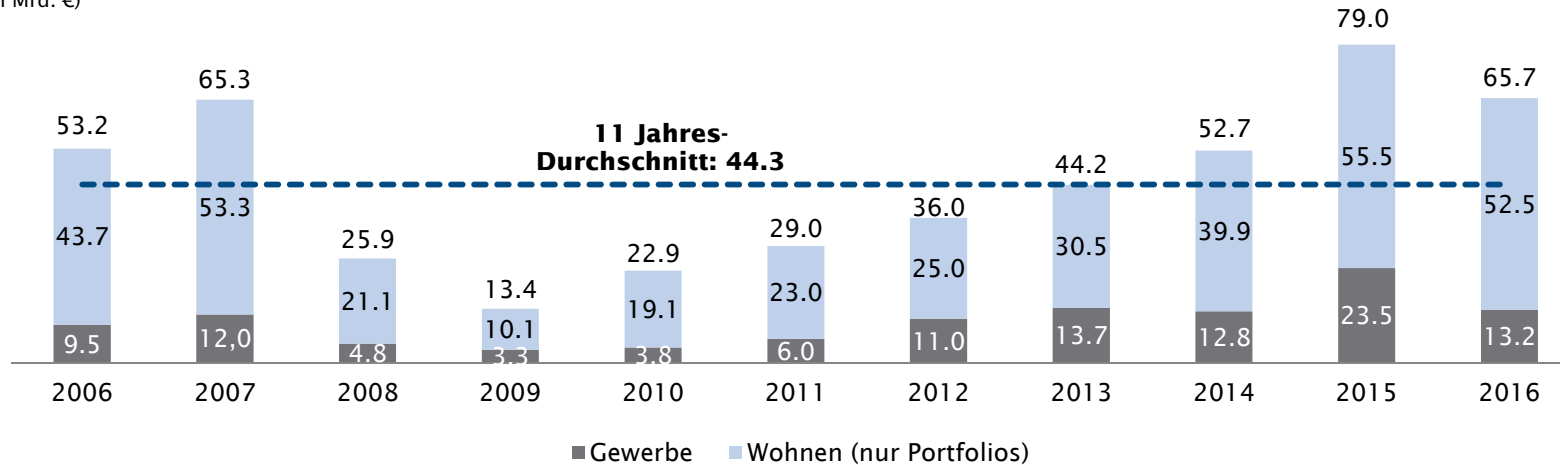


Marktumfeld und strategische Maßnahmen

# Deutscher Immobilienmarkt weiterhin äußerst attraktiv

## Transaktionsvolumina in Deutschland<sup>1</sup>

(in Mrd. €)

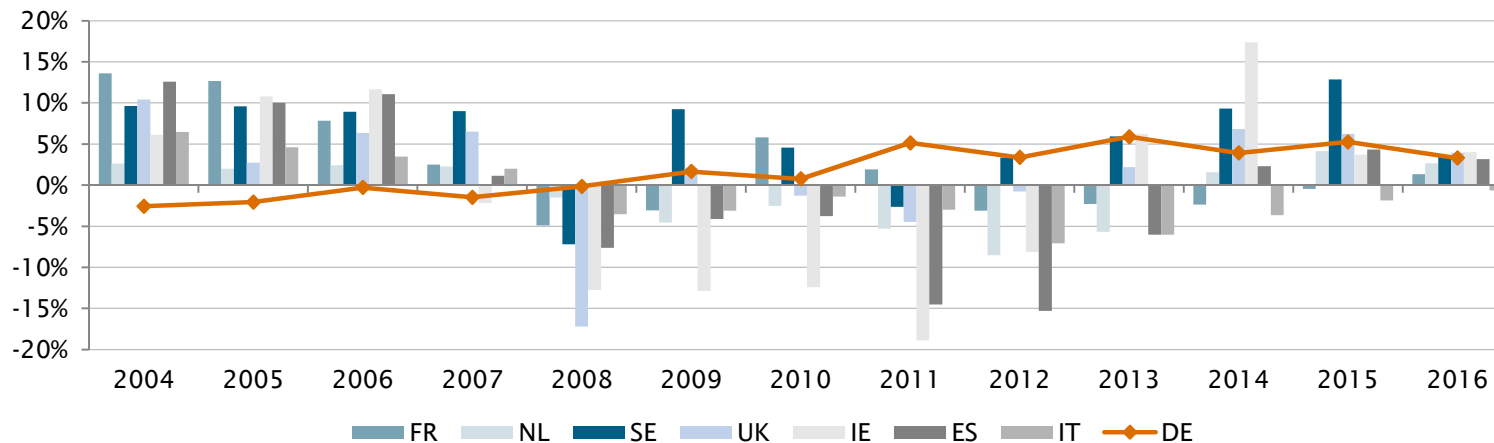


### Transaktionsvolumina

- Hohes Investoreninteresse wegen des Status Deutschlands als „sicherer Hafen“

## Veränderung der Immobilienpreise im europäischen Vergleich<sup>2</sup>

(indexiert auf 100 in %, im Jahresvergleich)



### Immobilienpreise

- Preisaufschwung in Deutschland relativ moderat
- Preisvolatilitäten gering wegen sehr hohem Regulierungsgrad des deutschen Immobilienmarktes

<sup>1</sup> Quelle: Ernst & Young Trendbarometer Immobilieninvestmentmarkt 2017; \*nur veröffentlichte Transaktionen (ohne IPOs), vdp, LBBW Research

<sup>2</sup> Quellen: OECD, LBBW Research - basierend auf realer Immobilienpreisentwicklung; 2016 jeweils aktuell verfügbares Quartal (Q3 2016)

# Umfeld für die Finanzindustrie verändert sich mit hoher Geschwindigkeit

## Markt

- **Niedriges Zinsniveau** führt zu Druck auf Margen:  
Durch Kunden getriebener Zinsertrag wird bis 2020 um 20% sinken
- **Verhaltene Kreditnachfrage der Unternehmen**  
(-4% von 2015 auf 2016)
- **Verschärfte Regulatorik** führt zu Anstieg der operativen Kosten um 2-10% bis 2020 (abhängig von Bankgröße)
- **Anhaltende makroökonomische Risiken**, wie etwa Brexit und US-Politik

## Wettbewerb

- **Mittelstandskunden verstärkt im Fokus vieler Wettbewerber**
- Bedeutungsverlust der Banken durch **Markteintritt neuer Wettbewerber** (>12.000 FinTechs mit 20 Mrd. € VC-Investitionen im letzten Jahr)
- **Digitalisierung** führt zu weiterem Margendruck (Rückgang der Zins- und Provisionserträge bis 2020 um 5-15%)
- **Hoher Investitionsdruck in Digitalisierung bei Banken** (5-7% des Ertrags in den nächsten 2-3 Jahren), um Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten



LB≡BW

## Kunden

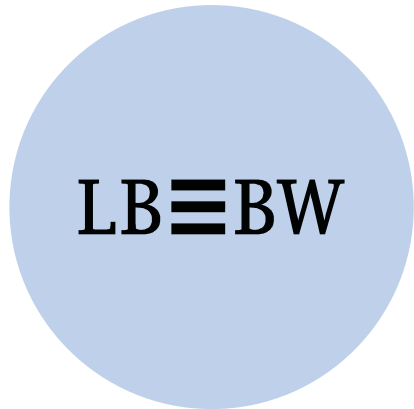
- Steigende Ansprüche an **Innovation**  
**Beispiel: 70% der Mittelstandskunden nutzen primär digitale Kanäle**
- Höhere Erwartungen an **Qualität und Service**
- Kunden suchen **aufgrund niedriger Zinsen nach Renditen**

## Mitarbeiter & Gesellschaft

- **Erwartungen** von Talenten/Mitarbeitern an Arbeitgeber wandeln sich
- **Digitale und flexible Arbeitsweisen** werden mehr und mehr zu wichtigem Kriterium bei der Wahl des Arbeitgebers
- **Vertrauen der Gesellschaft in Banken** weiterhin extrem gering

Marktumfeld und strategische Maßnahmen

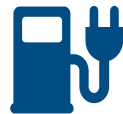
In diesem sich verändernden Umfeld verfolgt die LBBW vier Prioritäten



**Geschäftsfokus**



Digitalisierung



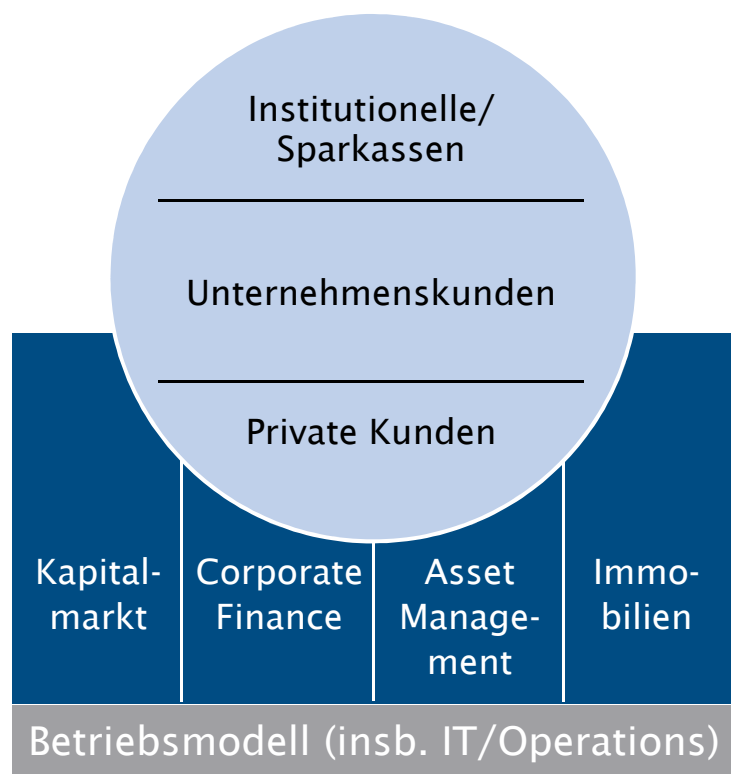
Nachhaltigkeit



Agilität



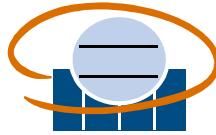
## LBBW nutzt ihre Stärke einer starken Kundenbasis und spezifischen Produktexpertise zur Schärfung des Geschäftsmodells



LBBW wächst durch Erweiterung der bereits starken Kundenbasis in starken Kernmärkten

Darüber hinaus verzahnt die LBBW künftig ihre spezialisierte Produktexpertise stärker mit ihren Kundenbereichen

Voraussetzung:  
Deutliche Erhöhung der Effizienz und Leistungsfähigkeit des Betriebsmodells



## LBBW kann bereits heute auf einer starken Kundenbasis aufbauen und diese weiter ausbauen

**Institutionelle/  
Sparkassen**

**Unternehmenskunden**

**Private Kunden**

- Allein in der DACH-Region **450 Institutionelle Kunden** (90% des €-Anlagevolumens)
  - Betreuung der **Top 30 Pensionskassen** in Deutschland
  - Aktive Geschäftsbeziehung zu **75% der deutschen Sparkassen**
  - Führender Kapitalmarktpartner der Sparkassen im Eigengeschäft
- 
- **Starke Stellung** in Baden-Württemberg, dem stärksten Wirtschaftsraum Europas
  - **100% Leistungsfähigkeit** vom Mittelstand bis zu sämtlichen DAX- und MDAX-Unternehmen
  - Bank des Vertrauens für **50% der regionalen Unternehmer** in BW
- 
- **> 800 Tsd. Kunden** in Baden-Württemberg
  - **4 Mrd. € Assets under Management**
  - **14% Kundenwachstum** im Wealth Management in 2016



# Unternehmenskunden als wesentliche Säule des LBBW-Konzerns



## Kunden- segmentierung

### Regionale UK

**Mittelständische Unternehmen**  
(v.a. Kernmärkte BW, Rheinland-Pfalz und Sachsen)

### Key Account

**Großkunden**  
(Kernmärkte und benachbarte Wirtschaftsräume)

### Large Corporate i.e.S

**Multinationals**  
(DACH-Region)

## Ausgangslage

- Schwieriges Marktumfeld und geringe Investitionsneigung
- **Starke Position** bei **strukturierten Unternehmensfinanzierungen** und **Schuldscheinen** in allen Kundengruppen

- **Negativer Einfluss** Marktumfeld/ geringe Investitionsneigung auf **Ausbau Finanzierungsvolumina**
- **Finanzierungsmargen** trotz intensivem Wettbewerb **bei Regionale UK stabil**, bei **Key Account nur leicht unter Vorjahr**
- **Einlagen** gegenüber Vorjahresniveau deutlich rückläufig

- Finanzierungsvolumina ggü. Vorjahr **deutlich ausgebaut**
- **Steigende Erträge** trotz Belastung der Margen

## Ausblick

- **Weitere Intensivierung** der langjährigen und vertrauensvollen **Kundenbeziehungen**
- Verstärkte **Zusammenarbeit Kunden- und Produktbereiche** der LBBW
- **Ausbau von Marktanteilen** durch fokussiertes Wachstum (Neukundengewinnung in Kernregionen/in ausgewählten Wachstums-/Auslandsmärkten)
- **Stärkung der Expertise in bestehenden Fokusektoren, Ausbau von Expertise** in ausgewählten Zukunftsbranchen
- Weiterer **Fokus auf Digitalisierung** als maßgebliche Rahmenbedingung der strategischen Weiterentwicklung



# Starke Kundenfranchise der LBBW bei Institutionellen Kunden und Sparkassen



## Kunden- segmentierung

### Sparkassen & Banken

- Zugang zu **breiter/ diversifizierter Kunden- und Investorenbasis** mit ~ **750 Instituten** in der DACH-Region<sup>1</sup>
- **Girozentrale** für Sparkassen in Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Sachsen

### Institutional Clients

- **Zugang zu über 1.000 Kunden in Europa<sup>2</sup>:**  
Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke, Anleger nach Sozialgesetzbuch, Asset Manager, kirchliche Institutionen und Stiftungen

### International Banks & Sovereigns

- **Aktive Geschäftssteuerung** für 2.000 Partnerbanken weltweit
- Erfolgreiche **Einführung eines dezidierten Kundenbetreuungsansatzes** für Kunden-/ Partnerbanken in Abhängigkeit von Regionen und Bedürfnissen

## Ausgangslage

- **Leverage** der starken **Kundenfranchise**
- **Breites Leistungsspektrum** deckt Eigen-, Unternehmens- und Privatkundengeschäft der Institute ab

- Eine der **Top-Banken bei institutionellen Kunden** in der DACH-Region; Zugang zu Kunden in ganz Europa
- **Fixed Income Powerhouse** (Primär- und Sekundärhandel)
- **Eine der größten deutschen Depotbanken**

- **Gute Umsätze im Primärmarktgeschäft sowie bei Geldmarktprodukten**
- **Stabile Geschäftsentwicklung im Auslandsgeschäft**, v.a. wegen starkem Absicherungsbedarf der deutschen Industrie

## Ausblick

- **Stärkere Kundenausschöpfung** durch fokussiertes Betreuungsmodell und Nutzung des gesamten Produktspektrums
- **Fokussierung auf Originate-to-Distribute:** Nutzung der Asset-Kompetenz des Kundenbereichs CRE zur Asset-Generierung für Institutionelle und Sparkassen
- **Erhöhung Marktanteil** durch fokussierte Betreuung von Potenzialkunden
- **Ausbau der Wettbewerbsposition** insbesondere über Anlagelösungen LBBW Asset Management

<sup>1</sup> 396 Sparkassen (Stand: Januar 2017). 7 Landesbanken, 8 Bausparkassen, 11 Versicherungsgesellschaften und div. Vermögensverwalter etc. (Stand: Januar 2016)

<sup>2</sup> Inkl. Potenzialkunden

Quelle: DSGVO, Marktaufstellung der Sparkassen-Finanzgruppe 2015, Fortschreibung durch LBBW



# Privatkundengeschäft als integraler Bestandteil des LBBW-Konzerns



## Kunden- segmentierung

### Privatkunden (PK)

**Sparkassenfunktion** in Stuttgart mit hoher Marktdurchdringung

### Private Banking (PB)

Zugang zu **Firmeninhabern und Multiplikatoren** unter gemeinsamer Marktbearbeitung mit Unternehmenskunden

### Wealth Management

**Besondere Expertise** in der Betreuung von **Stiftungen**

## Ausgangslage

- **Fortgeschrittener Umbau zur modernen Multikanalbank** (Neuausrichtung des Standortnetzes, Ausbau der digitalen Angebotspalette)
- Weiterer **Ausbau des Einlagevolumens**
- **Weiter rückläufigen Margen** im Einlagengeschäft aufgrund **Niedrigzinsniveau**
- **Stabile** Finanzierungsvolumen und Margen

- Weiterer **Standort- und Berateraufbau** im Rahmen **Expansionsstrategie Wealth Management**
- **Einlagenvolumen** ggü. Vorjahr weiter **deutlich ausgebaut**, Marge rückläufig
- **Finanzierungsvolumen** ggü. Vorjahr **weiter ausgebaut**, Marge **leicht angestiegen**

## Ausblick

- Vor **Hintergrund Gesamtzielbild** mit vier strategischen Stoßrichtungen erfolgt **Weiterentwicklung BWIMorgen zu BWIWachstum**
- **Fokus** v.a. auf
  - Festigung und Ausbau der **Kundenbasis**
  - Weiterentwicklung des **nachhaltigen Vermögensaufbaus** der Kunden
  - **Stärkung des Geschäftsfokus** durch Finanzierungsexpertise
  - Umsetzung **schlanker Prozesse** und eines **agilen Vertriebsmodells**





# Produktexpertise der LBBW ermöglicht stärkeres Cross Selling bis hin zur Funktion als Kapitaldrehscheibe



## Immobilien

Bedienung Institutionelle Kunden/Sparkassen mit Immobilienprodukten (OtD - Originate to Distribute)

## Asset Management

Intensivierte Nutzung AM-Kompetenz für Unternehmenskunden und stärkere Fokussierung auf Wertpapier-/ Vermögensverwaltung für private Kunden

## Corporate Finance

Deutlicher Ausbau der Geschäfte mit Anleihemandaten und mit Unternehmenskunden bei Schuldscheindarlehen

## Kapitalmarkt

Steigerung der Erträge aus Zins- und Währungssicherungen für Unternehmenskunden

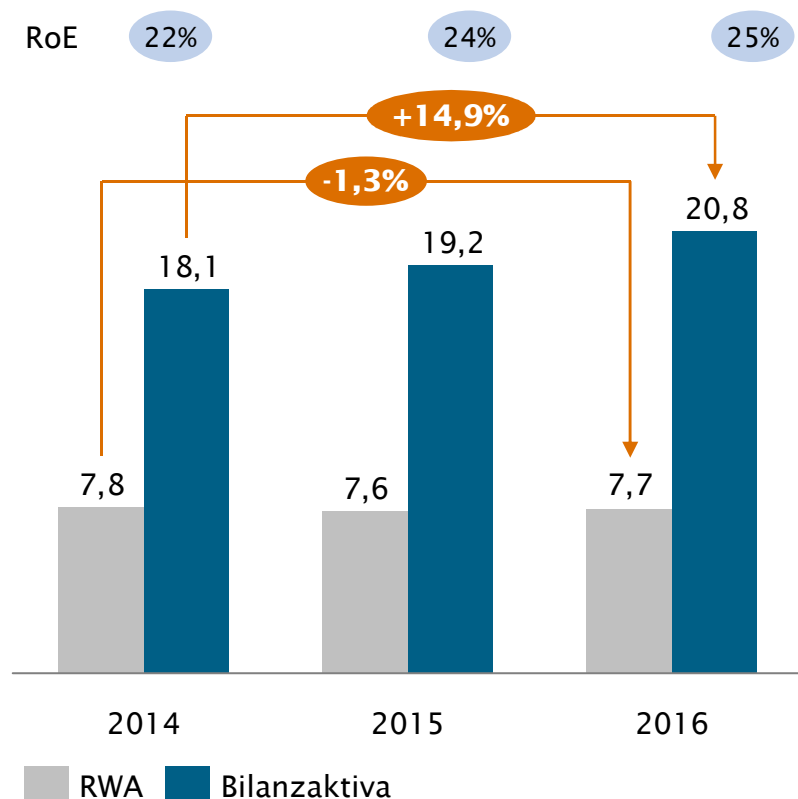
Durch Entlastung der Bilanz und Verbreiterung der Erlösbasis bei Ausbau Cross-Selling  
Steigerung des RoE realisierbar



## Gewerbliche Immobilienfinanzierung ist auf Qualität ausgerichtet

### Entwicklung Bilanzaktiva und risikogewichtete Aktiva

Mrd. €



#### ▪ Märkte und Nutzungsarten

- **Konzentration** auf Kernmärkte Deutschland, USA, UK, offene Fonds und neu Kanada
- **Fokussierung** auf die Kernnutzungsarten Büro, Retail und Wohnen (keine Eigentumswohnungen) sowie selektiv Logistik
- **Konzentration** auf etablierte Standorte und ausgesuchte Lagen
- Bevorzugte Objekte: Langfristig vermietete Immobilien mit Mietern guter Bonität

#### ▪ Portfoliostrategie

- Ausgewogene **Mischung** von Kernmärkten und Kernnutzungsarten, dabei Erschließung etablierter Immobilienmärkte
- Fähigkeit, **große Transaktionen aus einer Hand** anzubieten
- **Nr. 1 des Europe Property Finance Awards** (Syndication) in 2016

#### ▪ Entwicklung 2016

- Exposure der gewerblichen Immobilienfinanzierung per 31.12.2016: **23,4 Mrd. €**, davon nur knapp 4% Projektfinanzierungen
- **Durchschnittliches Neugeschäftsvolumen** von 2012 bis 2016 betrug 6,0 Mrd. €; 2016 lag es bei rd. 6,5 Mrd. €
- **Stabile Finanzierungsmargen** und ggü. Vorjahr **gesteigertes Vorsteuerergebnis** i.H.v. 207 Mio. € (VJ: 192 Mio. €)
- **Syndizierungsvolumen 2016** i.H.v. 1,0 Mrd. € (2013 bis 2016 insges. 2,7 Mrd. €)
- Im Portfolio des Geschäftsbereichs Immobilien per 31.12.2016 lag **Ø LTV** bei 60%, **Ø Kapitaldienstfähigkeit** bei guten 9,2%

### Ausblick

- Erschließung des **neuen Kernmarkts Kanada**
- **Stärkung** der Marktposition bei syndizierten Finanzierungen
- Sukzessiver **Ausbau** der Geschäftsaktivitäten unter **Beibehaltung** der konservativen Risikopolitik



Marktumfeld und strategische Maßnahmen - Geschäftsfokus



# Produktpalette im Kapitalmarktgeschäft bedient breite Kundenbasis der LBBW

GlobalCapital SSA  
Bond Awards 2016  
GlobalCapital



“Excellence in Distribution 2016”  
awarded by The Covered Bond Report



“Best Distribution 2016”  
awarded by Global Capital



## Emissionsgeschäft

- **Beibehaltung** der international führenden Position als Emissionshaus für Pfandbriefe
- Refinanzierungsbedarf Bundesländer 2016: 80,1 Mrd. €, **Marktanteil<sup>1</sup> LBBW 23,1%**

## Zertifikategeschäft

- LBBW mit kontinuierlicher Entwicklung **einer der Top-Emittenten im Zertifikategeschäft**
- Starke Marktposition als Qualitäts- und Lösungsanbieter mit Fokus auf Anlageprodukte im Beratungsgeschäft
- In 2016 gehörte die LBBW auf Basis der Marktanteile mit einem verwalteten Vermögen von ca.7,5 Mrd. EUR erstmals zu den TOP3 Zertifikate Emittenten in Deutschland

## Zertifikate-Awards

- 2015 "Bester Emittent des Jahres"
- 2016 **Platz 1** bei Kapitalschutz-Zertifikaten, **Platz 2** bei Aktien-Anleihen, **Platz 2** bei Primärmarkt, **Platz 2** beim Publikumspreis "Zertifikat des Jahres"

## Zinsderivate

- Q4/2016: **LBBW #1 im Market Making** für EUR-Zinsswaps auf Bloomberg eTrading Plattform<sup>2</sup>
- Ausbau der Position als **Liquiditätsprovider** und **Market Maker** auch in USD und GBP
- Starke Marktposition als **Hedgeprovider** für strukturierte Emissionen (Single-/Multi-Callables)

## Zins-, Währungs- und Rohstoffmanagement (ZWRM)

- Weiterer Ausbau der Geschäftsaktivitäten mit Unternehmenskunden bei der Absicherung von Risiken im ZWRM-Segment

Quellen: Bloomberg und eigene Erhebungen

<sup>1</sup> Volumen der begleiteten Transaktionen

<sup>2</sup> Quelle: Bloomberg Q4/2016 eTrading Statistik, Kategorie „Executed Volume“ ohne SEF



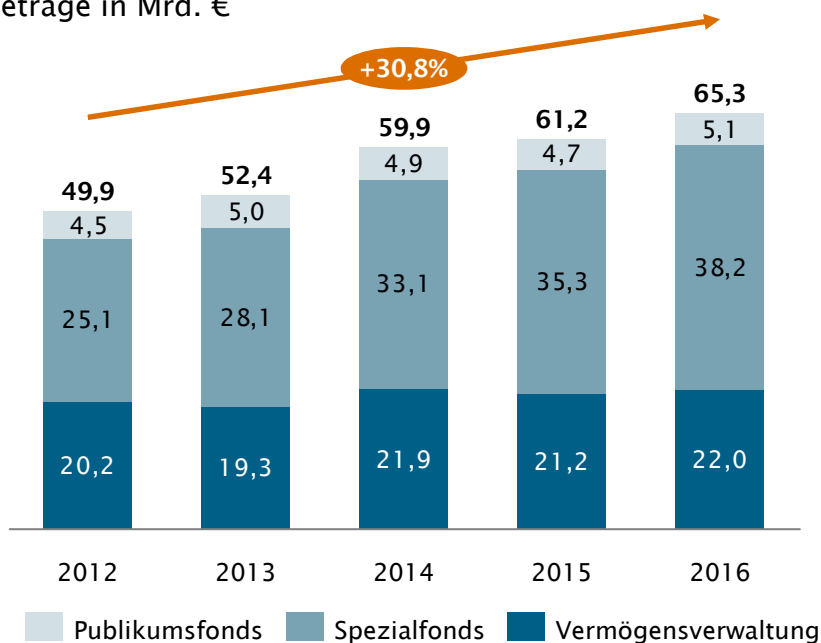
Marktumfeld und strategische Maßnahmen - Geschäftsfokus



# Starke Position der LBBW Asset Management

## Entwicklung der Assets under Management

Beträge in Mrd. €



## Leistungsspektrum

- Aktives Management von Publikumsfonds
- Aktives Management von maßgeschneiderten Spezialfonds für Unternehmens- und institutionelle Kunden
- Vermögensverwaltung (Direktbestandsmanagement) für institutionelle Kunden

## Fokussierung

- Fundamental-orientierte Strategien im Bereich **Aktien und Renten Europa** und **Renten global**, zunehmend mit einem Fokus auf **nachhaltige Investmentansätze**
- Einzigartige Lösungen in den Bereichen **Absolute Return, Strategie- und Risiko-Overlays inkl. Wertsicherung**
- Innovative Anlagestrategien im **Rohstoffsektor**

## Ausblick

- Erweiterung des Spektrums auf **globale** Aktienmärkte
- **Erweiterung der Produktpalette** um alternative Assetklassen
- Zunehmender Einsatz quantitativer Modelle / systematischer Investmentansätze in Ergänzung zum fundamentalen Research

## Auszeichnungen für Kundenzufriedenheit, Nachhaltigkeit, Buyside Research



auditiert durch Novethic





# Gute Marktposition im Corporate Finance Bereich



## Konsortialkredite<sup>1</sup>

- **Beibehaltung der marktführenden Position bei Konsortialkrediten**
  - **4. Rang** der LBBW in deutschen League Tables 2016 für Mandated Lead Arranger (MLA) und Bookrunner<sup>2</sup>
  - Große Verwurzelung im Mittelstand: **LBBW ist MLA bei über 29% aller Transaktionen** am deutschen Markt
  - Deutschland: 203 Transaktionen mit einem Volumen von 125 Mrd. €

## Schuldscheindarlehen

- **Beibehaltung des Spitzenplatzes bei Schuldscheindarlehen**
  - LBBW zum 31.12.2016 wiederholt **Marktführer bei Corporate Schuldscheindarlehen<sup>1</sup>** (43 Transaktionen/ Volumen 10,7 Mrd. €)
  - Breiter Volumensmix: Jumbotransaktionen und Mittelstandskunden
  - **Größte Referenztransaktionen** u.a.: Lufthansa, HeidelbergCement, freenet
  - Seit 2012 167 Transaktionen mit rd. 35 Mrd. € Volumen

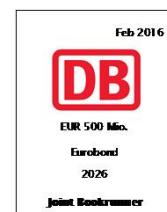
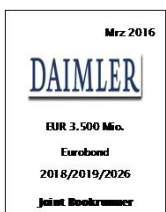


## Anleihen

- **Ausweitung Primärmarktgeschäft bei Anleihen**
  - LBBW ist **Key Player** im Bondmarkt für **lokale Corporate Emittenten**
  - Herausragende **Distributionskraft** in Europa
  - Zahlreiche Transaktionen als **aktiver Federführer** in internationalen Konsortien
  - LBBW ist unter den **TOP 5** der nationalen Banken im deutschen Markt

## Asset-Backed-Securities (Mittelstands-ABS)

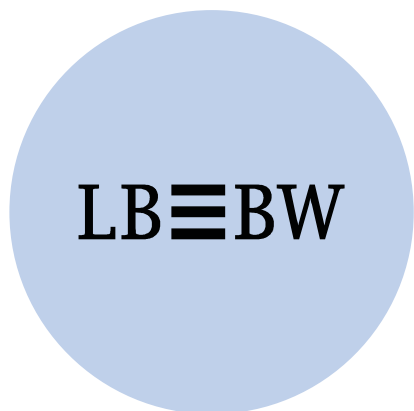
- Konsequente Marktbearbeitung durch **Ausbau des strategischen Dialogs**
  - **Breite Expertise:** ca. 50 erfolgreich umgesetzte Transaktionen
  - Aktuell zugesagtes **Transaktionsvolumen ca. 2,5 Mrd. €**
  - **Nachhaltiger Track Record** bei ABS für Handelsforderungen und zinstragende Forderungen
  - Umfassende Kenntnisse in der **Forderungsfinanzierung**



<sup>1</sup> Quellen: Bloomberg, LBBW Loan Syndication und IFR / <sup>2</sup> Gemessen an der Transaktionszahl

Marktumfeld und strategische Maßnahmen

## Die vier Prioritäten der LBBW



**Geschäftsfokus**



**Digitalisierung**



**Nachhaltigkeit**



**Agilität**



Marktumfeld und strategische Maßnahmen - Digitalisierung

# LBBW verfolgt bei der Digitalisierung einen ganzheitlichen Ansatz

## Digitale Wertschöpfung am Kunden

**Kanalübergreifendes Banking/  
Ökosysteme**



**Beratung in der digitalen Welt**



**Digitale Produkte und Services**



## Enabler der Digitalisierung

**Analytics**



**Digitale Geschäftsprozesse**



**Basisinfrastruktur/IT der 2 Geschwindigkeiten**



## Digitale Unternehmenskultur als Basis für die Digitalisierung

**Agile Arbeitsweise**



**Vernetzung nach Innen  
und Außen**



- ✓ Verankerung in der Strategie
- ✓ Verabschiedung Digitalisierungs-Governance
- Zusammenarbeitsmodell innerhalb der LBBW
- Erarbeitung einer Digi-Roadmap
- Start konkreter Umsetzung von Fokusthemen in 2017

Die LBBW wird mit ihren Kunden digital und hebt durch die Digitalisierung gleichzeitig Effizienzen im Konzern



Marktumfeld und strategische Maßnahmen - Digitalisierung

# Ganzheitlicher Ansatz: Vom Kundenkontakt über digitales Lösungsangebot bis hin zu Prozessen u. Basisinfrastruktur; als Fundament gilt aber die digitale Kultur

## Ganzheitlicher Ansatz

### Digitale Wertschöpfung am Kunden

Kanalübergreifendes  
Banking/  
Netzwerke



Beratung in der  
digitalen Welt



Digitale Produkte und Services



### Enabler der Digitalisierung

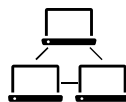
Analytics



Digitale  
Geschäfts-  
prozesse



Basisinfrastruktur / IT der  
zwei Geschwindigkeiten



### Digitale Unternehmenskultur als Basis für die Digitalisierung

Agile  
Arbeitsweise



Vernetzung  
nach Innen  
und Außen



## Kommentierung

- Entwicklung neuer **Geschäftsmodelle** zur Befriedigung **digitaler Kundenanforderungen**
- **Digitale Serviceprozesse** zur Erleichterung der Kundeninteraktion, v.a. für Corporates- und Kapitalmarktkunden
- **Modernisierung Portallösungen** und Etablierung **digitaler Marktplätze**
- Bei **Retail** Ausbau der Lösungen innerhalb des Sparkassenverbandes auf Basis **gemeinsamer IT-Lösungen**
- **Automatisierung** von Standardprozessen (front-to-back)
- Datenauswertung für **kundenspezifische Produktangebote** und Leadmanagement
- **Basisinfrastruktur** als Voraussetzung für die Umsetzung neuer, digitaler Prozesse
- **Prototyping** mit **direkter Kundenverprobung** zur Sicherstellung des Kundennutzen
- **Interdisziplinärer Teamansatz** und Roll-out agiler Arbeitsmethoden zur Erarbeitung digitaler Themen
- **Öffnung** nach Außen durch z.B. FinTech-Kooperationen
- Aufbau eines **Innovationsmanagements**





# Prioritäten der LBBW im Bereich Nachhaltigkeit



**Rating Prime (C+)**  
(Top 3 von 84 Financials/  
Public and Regional Banks)

## Nachhaltiges Geschäftsmodell

- Die LBBW verfolgt weiterhin eine langfristige Strategie
- Die LBBW schafft einen nachhaltigen Wert für ihre Anteilseigner
- Die LBBW bleibt ein sicherer und attraktiver Arbeitgeber, der Talente langfristig bindet und neue Kompetenzen entwickelt



**77 Punkte**  
(Platz 12 von 396 Banken)

## Nachhaltiges Angebot für unsere Kunden

- Anlagebedürfnisse der Kunden verändern sich
- Immer mehr Kunden - sowohl professionelle Investoren als auch vermögende Privatkunden oder Kleinanleger - sind auf der Suche nach nachhaltigen Produkten
- Sukzessive Ausweitung des Produkt- und Dienstleistungsspektrums



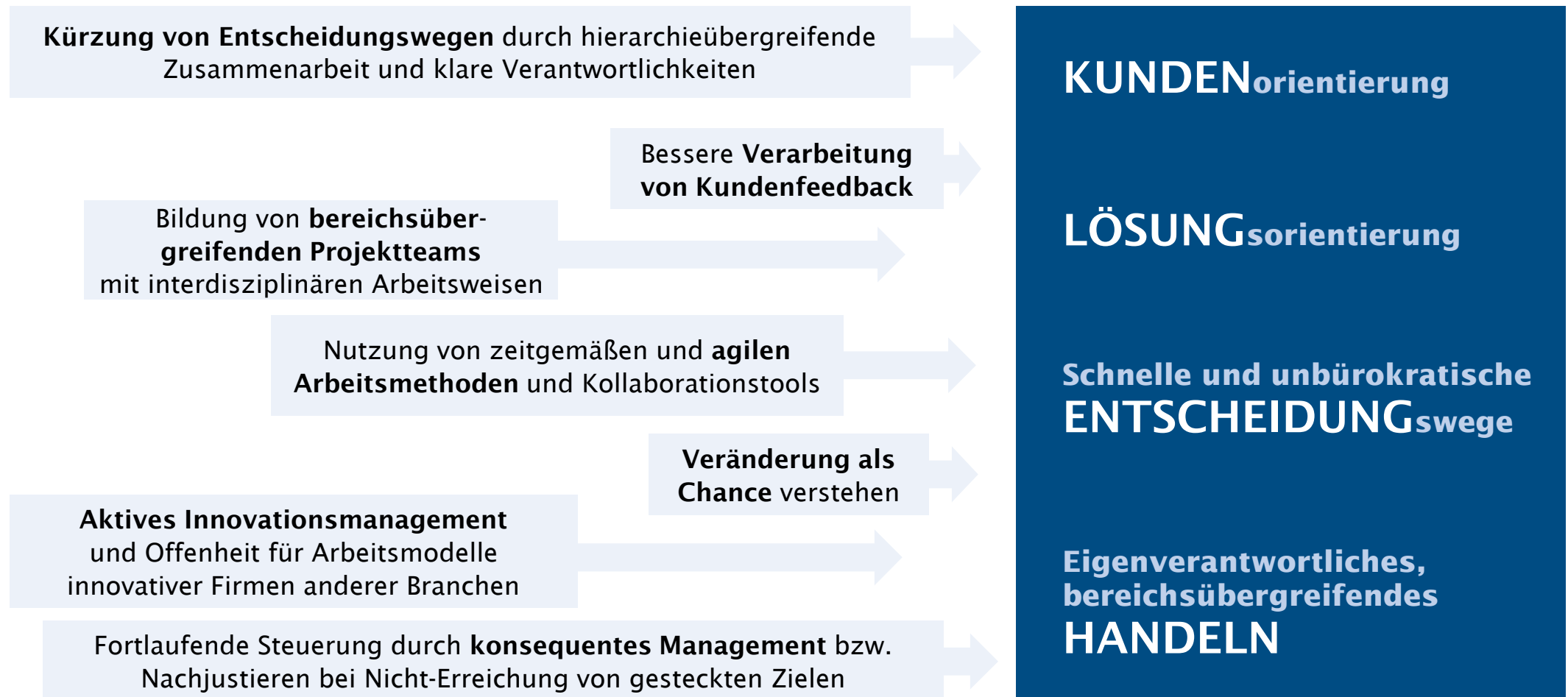
Unbesicherte Anleihen neutral (CCC)  
Hypothekendarlehen positiv (BB)  
Öffentliche Pfandbriefe positiv (BBB)

## Nutzung von Geschäftspotenzialen

- Begleitung der Firmenkunden der LBBW auf ihrem Weg hin zu neuen, nachhaltigen Geschäftsmodellen
- Verantwortungsbewusste Finanzierung des Strukturwandels, etwa in der Automobilindustrie oder der Energiebranche

# Schnelleres, flexibleres und innovativeres Agieren über Bereichsgrenzen hinweg

## Was die LBBW konkret erreichen will



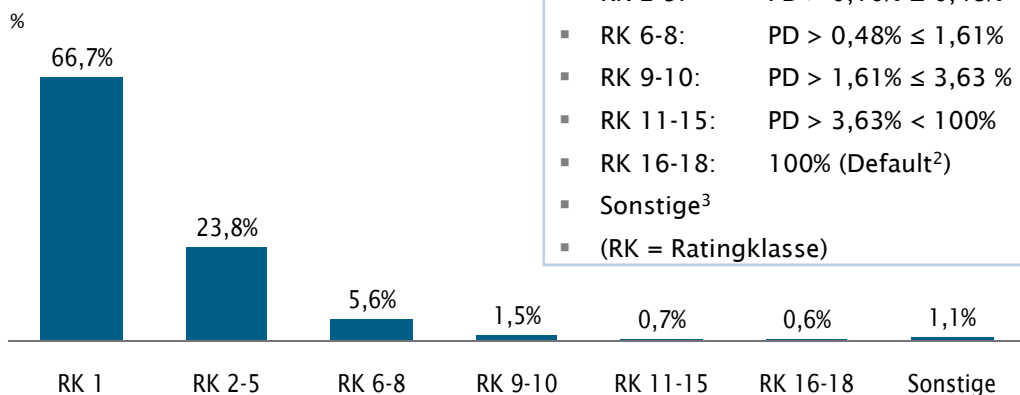
---

# Inhalt

1	Ausgangslage und Ergebnis.....	3
2	Marktumfeld und strategische Maßnahmen.....	13
3	Risikomanagement und Portfolioentwicklung.....	35
4	Refinanzierung und Liquidität.....	42
5	Ausblick.....	45
6	Anhang.....	48

## Hohe Qualität des Kreditportfolios – Defaultanteil lediglich bei 0,6%

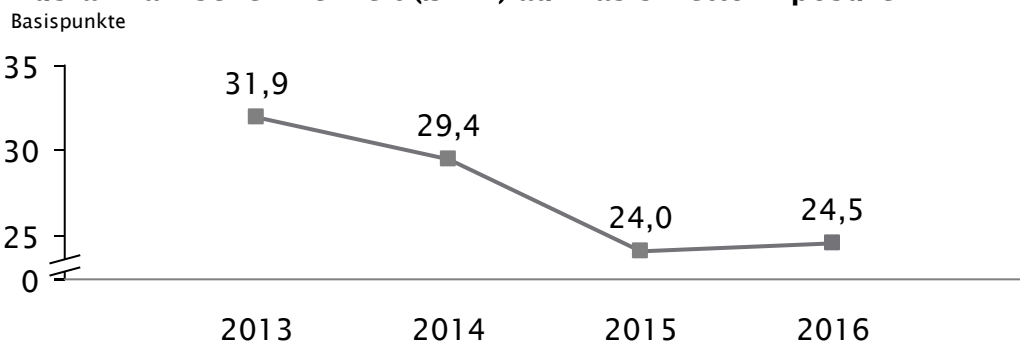
### Qualität des Portfolios<sup>1</sup> (auf Basis Netto-Exposure)



### Qualität des Portfolios

- **Netto-Exposure** per 12/2016: 182,5 Mrd. €
- Relativer Anteil des **Portfolios mit Investmentgrade-Bonitäten (Ratingklassen 1 bis 5)** ggü. VJ um 1,1%-Punkte auf 90,5% erhöht
- Rückläufiger Portfolioanteil bei den **kritischen Bonitäten (Ratingklassen 11 bis 15)**, 2016 bei niedrigen **0,7%**
- **Defaultbestand** im Jahresverlauf weiter um -0,7 Mrd. € auf 1,2 Mrd. € reduziert (Portfolioanteil ggü. 12/2015 um -0,4%-Punkte auf **0,6%** zurückgegangen)
- **Sonstige**: Anteil von Geschäften ohne Rating ggü. Vorjahr um +0,3%-Punkte erhöht (i.W. Übernahme eines Kreditkartenportfolios)

### Ausfallwahrscheinlichkeit (Ø-PD) auf Basis Netto-Exposure



### Entwicklung Ø-PD (netto)

- In den letzten Jahren deutliche Verbesserung der Ø-PD. **2016** mit **24,5 bp** nahezu konstante Portfolioqualität (Ø-PD: +0,5 bp)

<sup>1</sup> Interne Ratings; PD = prognostizierte Ausfallwahrscheinlichkeit in Basispunkten

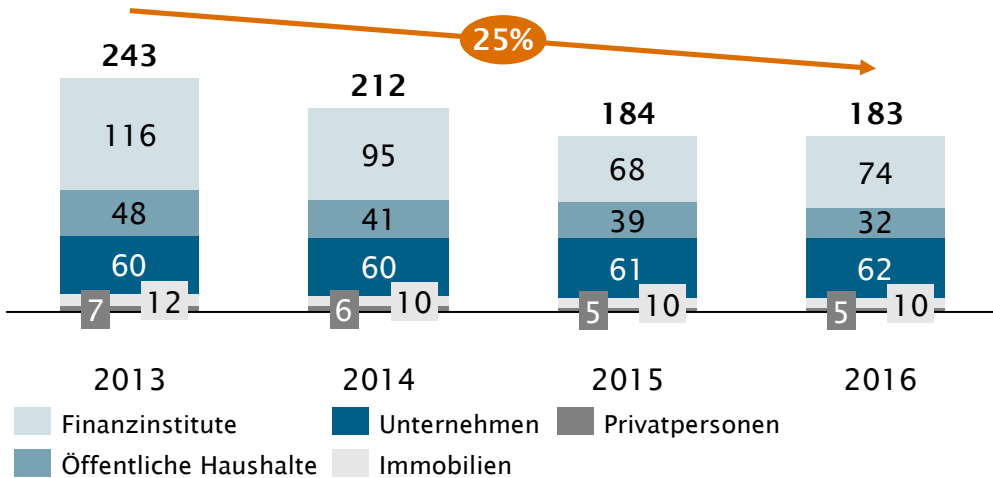
<sup>2</sup> Als Default werden Engagements ausgewiesen, für die ein Ausfallereignis gemäß CRR Art.148, wie z. B. Unwahrscheinlichkeit der Rückzahlung oder 90 Tage Zahlungsverzug, eingetreten ist. Das Exposure wird vor Berücksichtigung von Risikovorsorge/Impairments dargestellt.

<sup>3</sup> Auf eine Ratingnote wird verzichtet, da es sich um risikoarmes Geschäft handelt (z.B. kommunalverbürgtes oder sparkassenavaliiertes Geschäft)

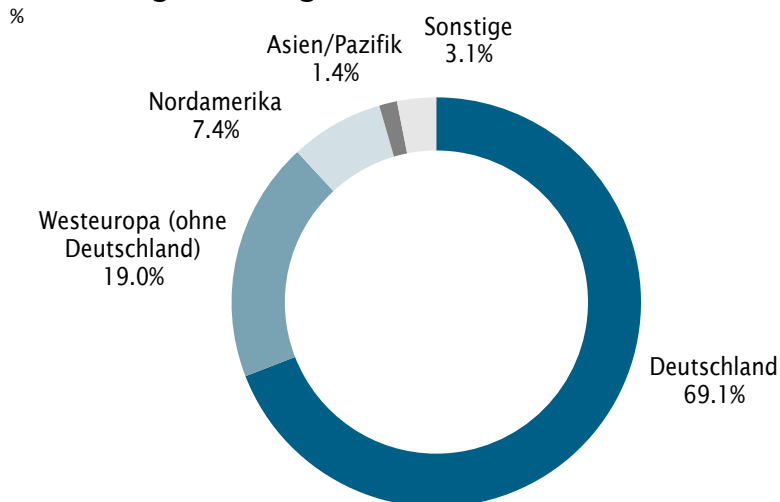
# Netto-Exposure Rückgang insbesondere bei öffentlichen Haushalten

## Hauptbranchen im Zeitverlauf

Mrd. €



## Aufteilung nach Regionen



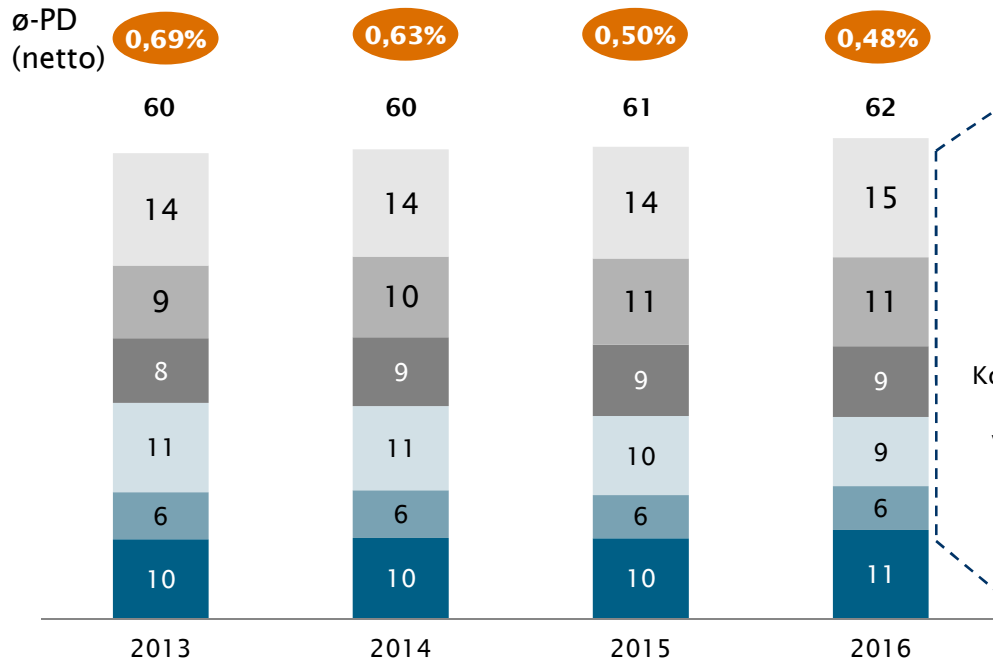
<sup>1</sup> Immobilien wird aufgrund der Bedeutung dieses Portfolios als eigene Hauptbranche ausgewiesen (bisher: Unternehmen)  
Differenzen rundungsbedingt

- **Netto-Exposure Rückgang** von 243 Mrd. € im Jahr 2013 auf **183 Mrd. € (-25%)** per 12/2016
  - Rückgang insb. bei **Financials (-37%)** sowie bei **öffentlichen Haushalten (-32%)**
  - Leichter Anstieg bei **Unternehmen (+3%)**
- **2016 Netto-Exposure** nahezu konstant
  - Rückgang bei **öffentlichen Haushalten (-7 Mrd. €)** insbesondere ggü. einzelnen Bundesländern und der Bundesrepublik Deutschland. Im Ausland Rückgänge v.a. in Westeuropa
  - Anstieg **Financials** im Wesentlichen aus Erhöhung von Einlagen bei Zentralbanken
  - Anstieg Netto-Exposure bei **Unternehmen** bei uneinheitlicher Entwicklung in den einzelnen Unternehmensbranchen
  - **Immobilien<sup>1</sup>** stabil bei 10 Mrd. €
- **regionale Aufgliederung**
  - Anteil **inländisches Geschäft** am Netto-Exposure ggü. VJ leicht rückläufig und (Stichtag 69,1%). Grundsätzliche Verteilung nach Regionen weitgehend konstant
  - **Auslandsengagements** verteilen sich insbesondere auf **Westeuropa (19,0%)** und **Nordamerika (7,4%)**
  - Nur **geringe Anteile** in **Osteuropa (0,8%)**, **Lateinamerika (0,7%)** und **Afrika (0,0%)**
  - Auf Geschäfte ohne Länderzuordnung entfallen 1,5% (u.a. Kredite an supranationale Institutionen)

# Durchschnittliche PD für Unternehmen nochmals verbessert

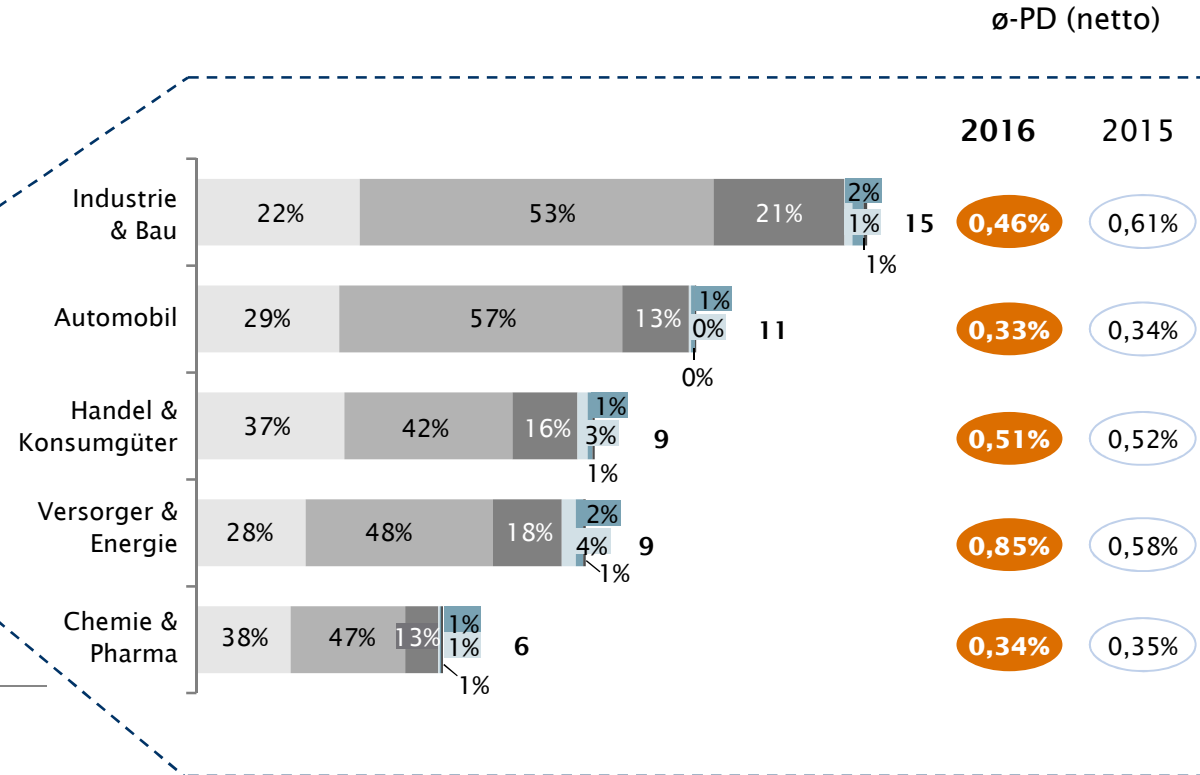
**Netto-Exposure der Hauptbranche Unternehmen im Zeitverlauf**

Mrd. €



**Netto-Exposure nach Ratingklasse für Top 5 Branchen (31.12.2016)**

%, Mrd. €



- Sonstige Branchen
- Chemie & Pharma
- Versorger & Energie
- Handel & Konsumgüter
- Automobil
- Industrie & Bau

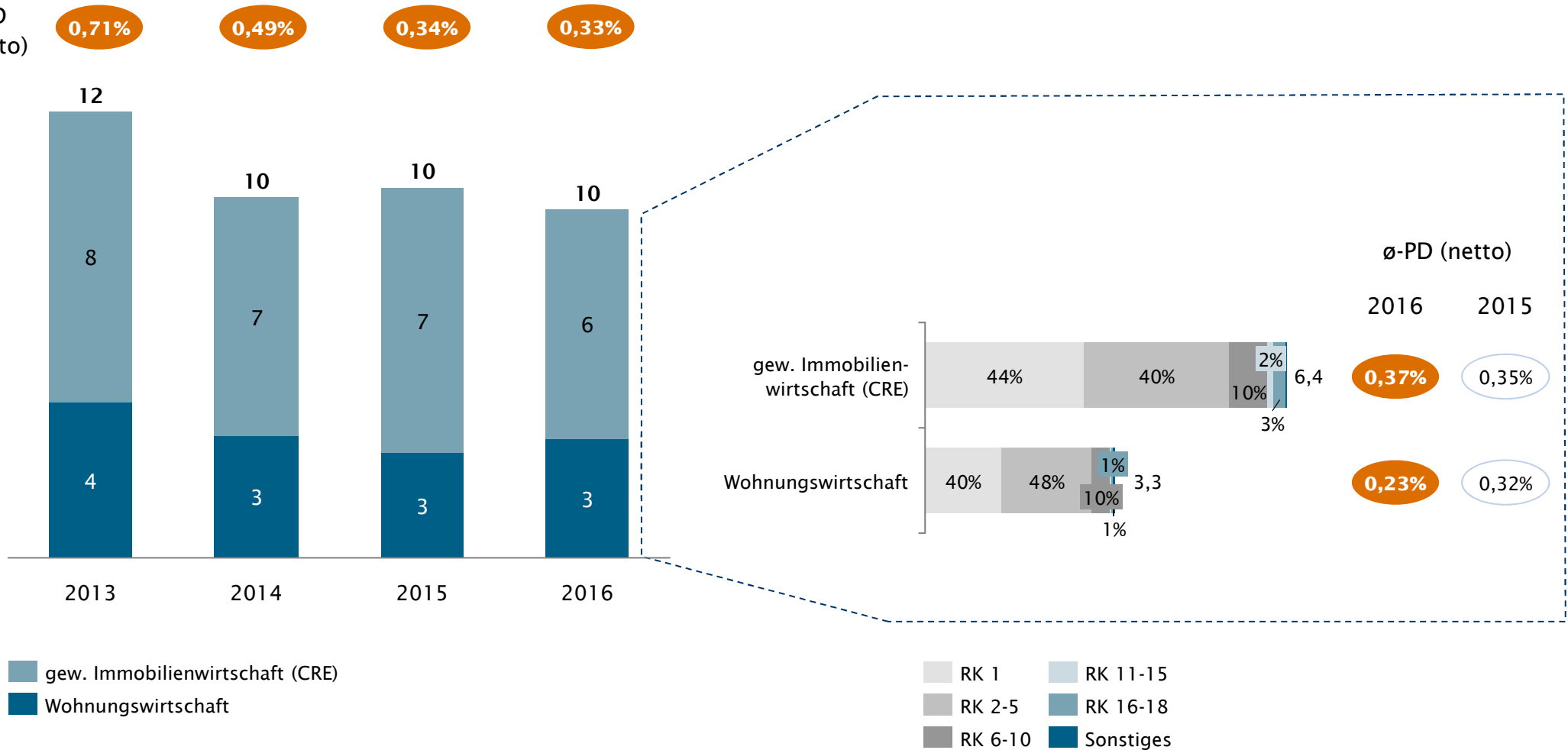
- RK 1
- RK 2-5
- RK 6-10
- RK 11-15
- RK 16-18
- Sonstiges

# Hauptbranche Immobilien: Stabile Portfolioqualität

## Netto-Exposure der Hauptbranche Immobilien im Zeitverlauf

Mrd. €

Ø-PD (netto)



## Ausgewählte Unternehmensbranchen sowie Immobilien im Überblick

### Automobil

#### Netto-Exposure i.H.v. 11,4 Mrd. €

- Über 6.200 Kreditnehmereinheiten (davon ca. 90% mit Netto-Exposure < 0,5 Mio. €)
- Vom Netto-Exposure entfallen
  - 39% auf Zulieferer. Breite Streuung von internat. Großunternehmen bis zu regional tätigen Mittelständlern
  - 30% auf Hersteller mit Schwerpunkt auf deutsche OEMs<sup>1</sup>
  - 31% auf sonstige Subbranchen (z.B. Autobanken/FDL, Händler)

#### Portfolioqualität

- Anteil Netto-Exposure im Investment-grade Bereich bei rd. 85%
- Seit 2011 deutliche Verbesserung der Ø-PD (netto) durch Aufschwung innerhalb der Automobilbranche; 2016 mit 0,33% nahezu konstant (-1 bp ggü. VJ)

### Versorger und Energie

#### Netto-Exposure i.H.v. 8,9 Mrd. €

- **Subbranchen:** Versorger und Entsorger, Erneuerbare Energien und Rohstoffe (Bergbau & Metalle sowie Öl, Gas und Kohle)

#### Versorger und Entsorger (3,6 Mrd. €)

- Netto-Exposure Rückgang ggü. 12/2015 um -0,7 Mrd. €
- Anteil Netto-Exposure im Investmentgrade Bereich bei 87%

#### Erneuerbare Energien (2,7 Mrd. €)

- Überwiegend Projektfinanzierungen
- Anteil Netto-Exposure im Investment-grade Bereich bei 66%

### Immobilien

#### Netto-Exposure i.H.v. 9,7 Mrd. €

- Regionaler Fokus liegt auf Deutschland sowie im Ausland auf ausgesuchten Metropolen in Großbritannien und den USA
- Bei den Nutzungsarten konzentriert sich die LBBW auf Büro/Wohnen/Handel und selektiv Logistik
- Knapp 4.500 Kreditnehmereinheiten (davon ca. 79% mit Netto-Exposure < 0,5 Mio. €)

#### Portfolioqualität

- Weiterhin sehr gutes Kreditportfolio aufgrund der Konzentration auf qualitativ hochwertige Engagements
- Anteil Netto-Exposure im Investment-grade Bereich bei 86%
- Ø-PD (netto) ist 2016 nahezu konstant bei 0,33% (-1 bp ggü. VJ)

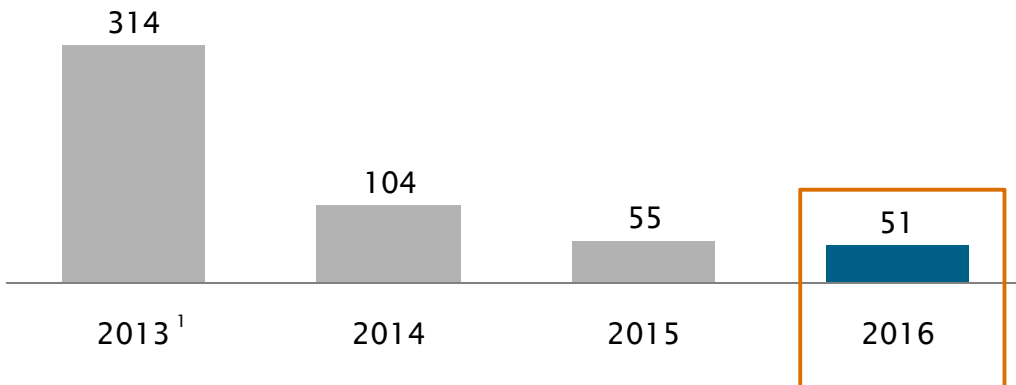
Das Risikomanagement folgt entlang der jeweiligen Wertschöpfungskette



## Risikovorsorge auf Konzernebene leicht unter Vorjahresniveau

### Risikovorsorge (IFRS)

Mio. €

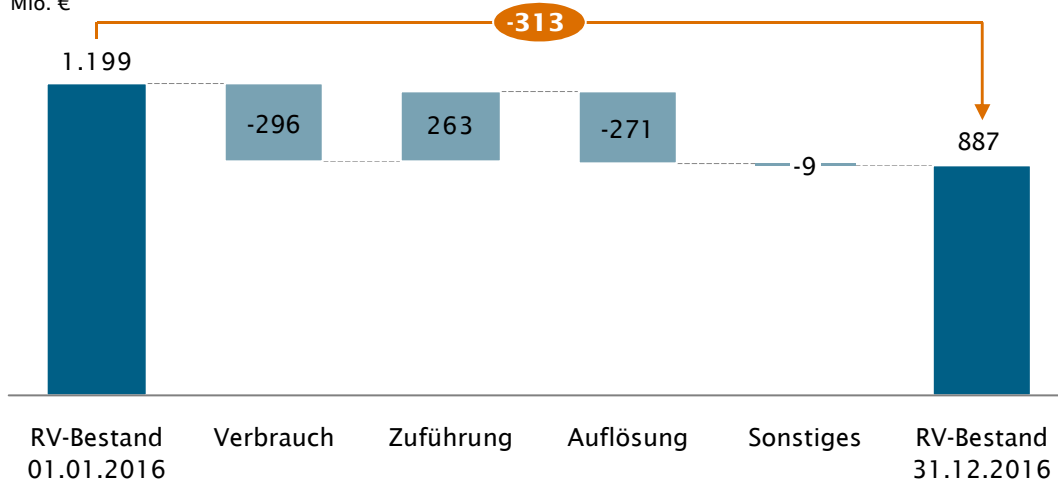


Aufwand für **Kreditrisikovorsorge** per 2016 bei **-51 Mio. €**

- **Kreditrisikokosten** damit leicht unter Vorjahresniveau

### Entwicklung Risikovorsorgebestand

Mio. €



- Der **Risikovorsorgebestand** im LBBW-Konzern hat sich gegenüber dem Vorjahr weiter um **-313 Mio. €** auf rund 0,9 Mrd. € reduziert
- Rückgang i.W. bedingt durch **Verbräuche** i.H.v. 296 Mio. € (VJ: 407 Mio. €)
- Die **Risikovorsorge-Auflösungen** (271 Mio. €) übersteigen die **Risikovorsorge-Zuführungen** (263 Mio. €) um 8 Mio. €
- **Direktabschreibungen** (abzgl. Eingänge auf abgeschriebene Forderungen) belaufen sich auf 59 Mio. €

<sup>1</sup> Nach Anpassungen

<sup>2</sup> NPL-Quote: Wertgeminderte und mehr als 90 Tage überfällige Forderungen an Kunden in Relation zu gesamten Forderungen an Kunden

---

# Inhalt

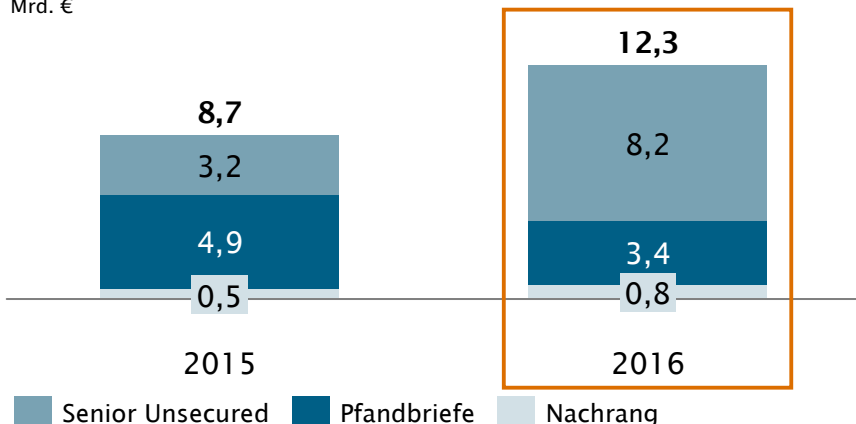
1	Ausgangslage und Ergebnis.....	3
2	Marktumfeld und strategische Maßnahmen.....	13
3	Risikomanagement und Portfolioentwicklung.....	35
4	Refinanzierung und Liquidität.....	42
5	Ausblick.....	45
6	Anhang.....	48

## Refinanzierung und Liquidität

## LBBW mit starker Fundingbasis

## Entwicklung Refinanzierungsvolumen

Mrd. €



## Deutlich höheres Emissionsvolumen am Kapitalmarkt

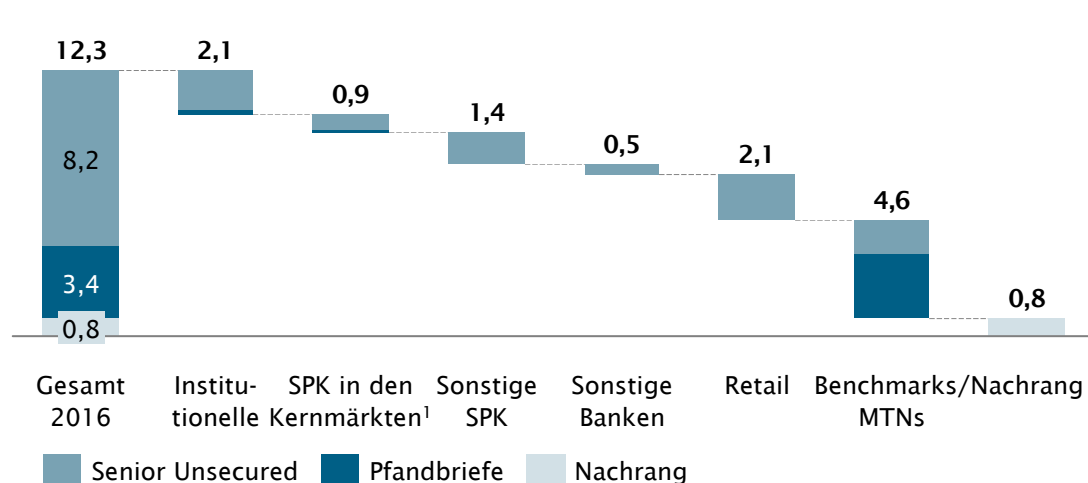
- Gestiegenes Aktivneugeschäft
- Günstige Marktbedingungen
- Stabiles Fundingvolumen in den Folgejahren geplant

## Pfandbriefe auch weiterhin mit AAA geratet

- LBBW ist als erstklassiger Emittent im Pfandbriefmarkt etabliert
- Dadurch Nutzung sehr günstiger Refinanzierung

## Refinanzierungsstruktur per 31.12.2016

Mrd. €



## Kapitalmarkt-Refinanzierung der LBBW breit aufgestellt

## Senior Unsecured:

- Sparkassen und Retailinvestoren sind wichtige Quellen
- Neben einer Benchmarkemission auch diversifizierte Privatplatzierungen an Retail, Sparkassen und institutionelle Kunden

## Pfandbriefe:

- Nutzung günstiger Marktbedingungen für Emissionen im Benchmark-Format
- Covered Bond Ankaufprogramm der EZB (CBPP3)
- Gezielte Nutzung der Überdeckung in den Deckungsregistern

Anmerkung: Es liegen die EZB-Wechselkurse vom Endstichtag zu Grunde. Es handelt sich um Ursprungslaufzeiten &gt; 1 Jahr

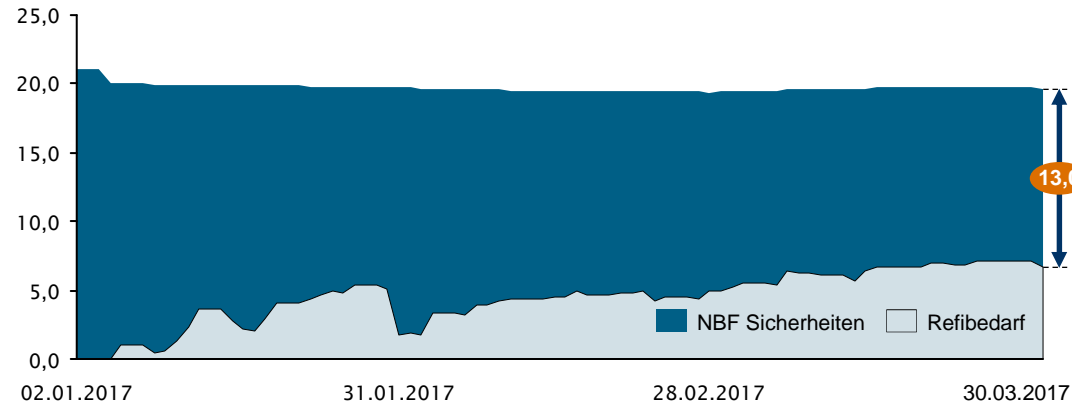
<sup>1</sup> Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Sachsen

## Refinanzierung und Liquidität

# Hohe und diversifizierte Liquiditätsreserve mit unverändert guter Qualität

## Liquiditätssituation (auf Sicht 3 Monate) per 30.12.2016

Mrd. €



## Zentraler Steuerungsparameter per 30.12.2016

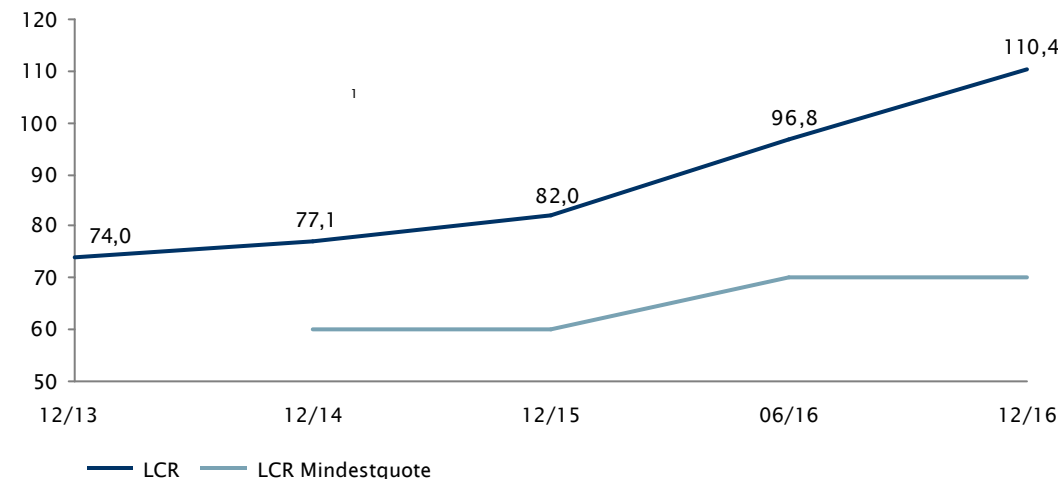
- Gegenüberstellung Refinanzierungsbedarf und freie notenbankfähige Sicherheiten
  - Per 30.12.2016 Überhang ( $\Delta$  13,0 Mrd. €) an notenbankfähigen Sicherheiten gegenüber Refinanzierungsbedarf auf Sicht von 3 Monaten
  - Auf Sicht 365 Tage Überhang von 15,9 Mrd. € (v.a. durch Berücksichtigung Überdeckung des Deckungsstocks)

## Struktur Liquiditätsreserve

- Liquiditätsreserve konzentriert sich auf hochliquide und notenbankfähige Assets
- Konservative Darstellung durch Verwendung von Sicherheitenwerten (= Kurswert abzüglich Haircut)

## Entwicklung Liquidity Coverage Ratio (LCR)

%



## LCR

- LCR-Quote belegt komfortable Liquiditätssituation der LBBW
- Zentrale Elemente der LCR-Steuerung:
  - LCR optimierte Steuerung von Netto Cash Outflows
  - LCR-unterstützende Passivprodukte
  - Aktive Steuerung des Portfolios hochliquider Aktiva (HLA)

<sup>1</sup> Gilt formell ab 1.10.2015, schrittweise Anhebung um jährlich 10%-Punkte (jeweils zum 1.1.) / Differenzen rundungsbedingt

---

# Inhalt

1	Ausgangslage und Ergebnis.....	3
2	Marktumfeld und strategische Maßnahmen.....	13
3	Risikomanagement und Portfolioentwicklung.....	35
4	Refinanzierung und Liquidität.....	42
5	<a href="#">Ausblick.....</a>	<a href="#">45</a>
6	Anhang.....	48

## Ausblick

# Ausblick<sup>1</sup> 2017 - LBBW für anstehende Herausforderungen gut aufgestellt

## Wirtschaftliche Entwicklung

- Anhaltend **niedriges Zinsniveau**
- **Stabile wirtschaftliche Situation** in Deutschland mit leicht abgeschwächtem BIP-Wachstum
- Wesentliche **Risiken** für prognostizierte Entwicklung insbesondere außerhalb Deutschlands: **Geopolitische Risiken** (Brexit-Referendum, US-Wahl, Wahlen Europa), Wachstumsverlangsamung China

## Ergebnis

- Für das Jahr 2017 rechnet die LBBW aus einer anhaltend operativen Stärke und hoher Kapitalausstattung mit einem **Anstieg des Ergebnisses**. Ursächlich:
  - **Ausbau des Kundengeschäfts** in allen drei operativen Segmenten geplant
  - Weiterhin **hohe Investitionen** in die **Zukunftsfähigkeit** der LBBW sowie
  - Konservative Annahme einer sich **normalisierenden Risikovorsorge**

## Regulatorische Anforderungen

- Weiter verschärfte **regulatorische Anforderungen** bezüglich Kapital und Liquidität erwartet
- Zunehmender Einfluss der Reglementierung der Geschäftstätigkeit z.B. zur **Steigerung von Markttransparenz und Verbraucherschutz** (Conduct Regulation) zeichnet sich ab

## Kapital

- **LBBW mit solider Kapitalausstattung** und **angemessenem Risikoprofil** für Anforderungen gut aufgestellt
- **Harte Kernkapitalquote** wird trotz geplantem RWA-Anstieg aufgrund Ausbau des Kundengeschäfts voraussichtlich auch 2017 beträchtlich **über den aufsichtlichen Vorgaben** und den **SREP-Anforderungen** liegen

## Risiko- management

- **LBBW** profitiert von **guter Portfolioqualität**, dennoch wird die Risikovorsorge konservativ berücksichtigt
- **Abbau Risiken** abseits Kerngeschäft in letzten Jahren **schneller als geplant** und auch in 2016 durch **weitere Verkäufe** fortgesetzt
  - Weiter voranschreitender Auslauf des verbleibenden Sealink Portfolios

<sup>1</sup> Basierend auf Berechnungen und Erwartungen des Managements

## Ausblick

**LBBW wird ihr Geschäftsmodell nicht grundlegend verändern, sondern gezielt weiterentwickeln - wesentliche Ziel-Kennziffern im LBBW-Konzern**

Kriterium	Ziel-Kennziffer	Langfristig angestrebter Zielwert
<b>Ertrag bzw. Performance</b>	Eigenkapitalrentabilität (RoE)	~ 6%
	Aufwandsrentabilität (CIR)	~ 60%
<b>Kapitalausstattung</b>	Harte Kernkapitalquote (Fully Loaded)	~ 12,25%
	Gesamtkapitalquote (Fully Loaded)	~ 17%
	Leverage Ratio (Fully Loaded)	> 4%
<b>Liquiditätsausstattung</b>	Liquidity Coverage Ratio (LCR) <sup>1</sup>	Einhaltung der regulatorischen Anforderungen mit einem Sicherheitspuffer von mindestens 10%-Pkte.
<b>Nachhaltige Einhaltung der Risikotragfähigkeit</b>	Auslastung der Risikodeckungsmasse unter Normalbedingungen	< 70%

<sup>1</sup> Regulatorische Anforderung für 2017 bei 80%

---

# Inhalt

1	Ausgangslage und Ergebnis.....	3
2	Marktumfeld und strategische Maßnahmen.....	13
3	Risikomanagement und Portfolioentwicklung.....	35
4	Refinanzierung und Liquidität.....	42
5	Ausblick.....	45
6	Anhang.....	48



Anhang

## Entwicklung Ergebnis 2016 – Segmente im Überblick

Konzern				Corporates			Financial Markets			Retail/Sparkassen			Credit Investment			CI <sup>1</sup> /Überl./Kons.		
Ist	VJ	Δ in %	Mio. €	Ist	VJ	Δ in %	Ist	VJ	Δ in %	Ist	VJ	Δ in %	Ist	VJ	Δ in %	Ist	VJ	Δ in %
<b>1.624</b>	1.654	-1,8	Zinsergebnis	<b>1.130</b>	1.140	-0,8	<b>211</b>	415	-49,1	<b>276</b>	321	-14,2	<b>-36</b>	-34	7,7	<b>44</b>	-188	-
<b>-51</b>	-55	-7,3	Risikovorsorge	<b>-38</b>	-61	-37,7	<b>-4</b>	11	-	<b>5</b>	-2	-	<b>0</b>	2	-	<b>-13</b>	-5	>100
<b>527</b>	515	2,2	Provisionsergebnis	<b>221</b>	236	-6,5	<b>99</b>	103	-3,5	<b>218</b>	210	3,7	<b>0</b>	-2	-	<b>-12</b>	-33	-63,5
<b>190</b>	209	-8,8	Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	<b>15</b>	16	-5,3	<b>291</b>	124	>100	<b>0</b>	1	-96,7	<b>0</b>	14	-98,2	<b>-116</b>	53	-
<b>195</b>	94	>100	Finanzanlageergebnis	<b>29</b>	74	-60,6	<b>0</b>	0	-	<b>33</b>	0	-	<b>-2</b>	0	-	<b>135</b>	20	>100
<b>101</b>	134	-25,0	Sonstiges betriebliches Ergebnis	<b>85</b>	122	-29,9	<b>16</b>	2	>100	<b>-19</b>	17	-	<b>1</b>	0	>100	<b>18</b>	-7	-
<b>2.586</b>	<b>2.551</b>	<b>1,4</b>	<b>Nettoergebnis (n. RV)</b>	<b>1.443</b>	<b>1.526</b>	<b>-5,5</b>	<b>614</b>	<b>656</b>	<b>-6,4</b>	<b>512</b>	<b>548</b>	<b>-6,4</b>	<b>-37</b>	<b>-20</b>	<b>90,8</b>	<b>55</b>	<b>-159</b>	<b>-</b>
<b>-1.814</b>	-1.782	1,8	Verwaltungsaufwendungen	<b>-743</b>	-718	3,5	<b>-424</b>	-412	3,0	<b>-543</b>	-504	7,8	<b>-9</b>	-24	-62,0	<b>-95</b>	-125	-23,8
<b>-93</b>	-121	-23,1	Garantieprovision Land BW	<b>0</b>	0	-	<b>0</b>	0	-	<b>0</b>	0	-	<b>-93</b>	-121	-23,1	<b>0</b>	0	-
<b>-71</b>	-73	-3,2	Bankenabgabe und Einlagensicherung	<b>-27</b>	-26	1,0	<b>-28</b>	-25	13,0	<b>-5</b>	-7	-28,3	<b>-4</b>	-7	-41,3	<b>-7</b>	-8	-11,0
<b>-87</b>	-44	99,7	Restrukturierungsergebnis	<b>-44</b>	-3	>100	<b>-35</b>	0	-	<b>-26</b>	-35	-26,2	<b>0</b>	0	-	<b>17</b>	-6	-
<b>521</b>	<b>531</b>	<b>-1,9</b>	<b>Ergebnis v. Goodwill</b>	<b>630</b>	<b>780</b>	<b>-19,3</b>	<b>127</b>	<b>220</b>	<b>-42,0</b>	<b>-61</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-144</b>	<b>-172</b>	<b>-16,3</b>	<b>-30</b>	<b>-298</b>	<b>-89,9</b>
<b>-379</b>	0	-	Wertminderung Goodwill	<b>-379</b>	0	-	<b>0</b>	0	-	<b>0</b>	0	-	<b>0</b>	0	-	<b>0</b>	0	>100
<b>142</b>	<b>531</b>	<b>-73,3</b>	<b>Ergebnis v. Steuern</b>	<b>250</b>	<b>780</b>	<b>-67,9</b>	<b>127</b>	<b>220</b>	<b>-42,0</b>	<b>-61</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-144</b>	<b>-172</b>	<b>-16,3</b>	<b>-30</b>	<b>-298</b>	<b>-89,9</b>

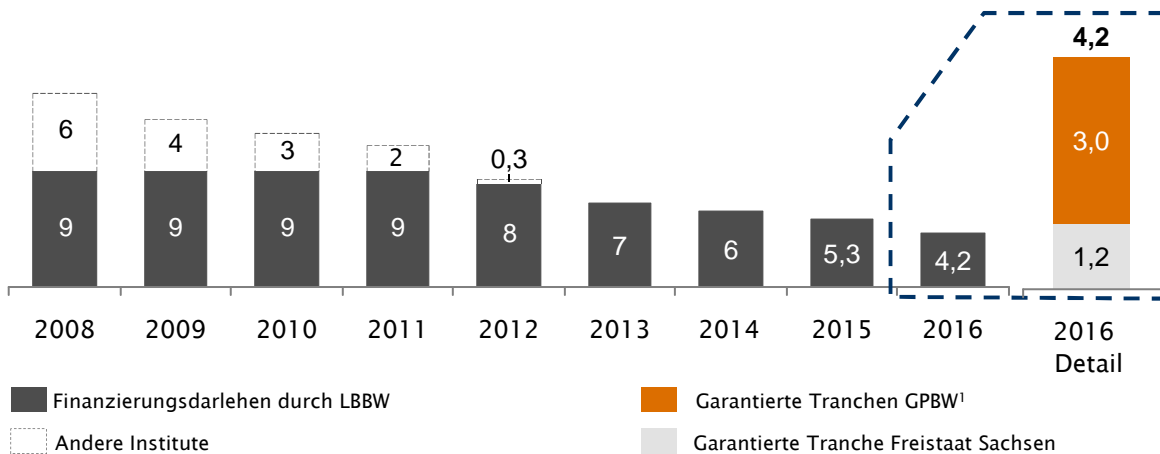
<sup>1</sup> CI = Corporate Items  
Differenzen rundungsbedingt

## Anhang

# Risikomanagement und Portfolioentwicklung 31.12.2016 - Sealink

## Sealink Portfolio – Entwicklung Nominal

Mrd. €



## Erfolgreicher Risikoabbau

- Seit 2008 sukzessiver Abbau der Risikopositionen
- In 2014 **vollständiger Abbau** des **Garantieportfolios** durch Verkauf und Tilgungen i.H.v. 5,8 Mrd. €
- In 2016 **Verkauf** Bestände des Credit Investment Portfolios
- **Garantieprovision** für 2016 mit 93 Mio. € **deutlich unter Vorjahr** (Δ +28 Mio. €)

## Abbau Sealink

- Garantien nur noch für Sealink Portfolio
- Sukzessive weiterer Portfoliorückgang
- Risiken der LBBW durch Garantien vollständig abgedeckt
  - Garantieziehung (Freistaat Sachsen) in 2016 i.H.v. 87 Mio. €, seit 2009 Inanspruchnahme insgesamt 1,49 Mrd. €
  - Von der GPBW<sup>1</sup> garantierte Tranchen i.H.v. 3,0 Mrd. € sind deutlich geringer als der aktuell garantierte Höchstbetrag i.H.v. 4,3 Mrd. €
  - Simulationsrechnung per Jahresende 2016 zeigt in allen Szenarien keine potenzielle Inanspruchnahme der GPBW<sup>1</sup>

<sup>1</sup> GPBW: Garantiegesellschaft des Landes Baden-Württemberg

Anhang

## Kontaktdaten



**Patrick Steeg**

Managing Director  
Head of Asset & Liability Management  
Tel: +49(711)127-78825  
patrick.steeg@LBBW.de



**Andreas Wein**

Head of Funding & Investor Relations  
  
Tel: +49(711)127-28113  
andreas.wein@LBBW.de



**Peter Kammerer**

Head of Investor Relations  
  
Tel: +49(711)127-75270  
peter.a.kammerer@LBBW.de



**Sabine Weilbach**  
Investor Relations

Tel: +49(711)127-75103  
sabine.weilbach@LBBW.de