

LBBW-Konzern

Ergebnis zum 31. Dezember 2017

16. April 2018

Wichtige Hinweise

Diese Präsentation dient allgemeinen Informations- und Werbezwecken. Diese Präsentation wurde nicht in Einklang mit Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt und unterliegt keinem Verbot des Handels vor oder im Anschluss an die Verbreitung 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 Vorschlägen zu Anlagestrategien in Bezug auf ein oder mehrere Finanzinstrumente oder Emittenten.

Diese Präsentation und die Informationen 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 von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten dar und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf, zur Zeichnung oder zum sonstigen Erwerb von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten und auch kein Angebot zur Erbringung und keine Empfehlung und keine Aufforderung zur Inanspruchnahme einer Finanzdienstleistung; und sie sind weder direkt noch indirekt dazu gedacht derartiges zu veranlassen und sind nicht in diesem Sinne gemeint oder zu verstehen.

Diese Präsentation und die darin enthaltenen Informationen geben nicht vor, vollständig oder umfassend zu sein. Diese Präsentation ist kein Prospekt oder Verkaufsprospekt oder vergleichbares Dokument oder vergleichbare Information und enthält daher auch nicht alle wesentlichen Informationen, die für eine Anlageentscheidung erforderlich sind. Ein Angebot von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten oder Finanzdienstleistungen würde auf Grundlage von Angebotsunterlagen gemacht auf die Investoren hingewiesen werden würden.

Diese Präsentation enthält Informationen und Aussagen, die aus allgemein zugänglichen Quellen (anderen als der LBBW) stammen oder darauf beruhen. 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 Informationen und Aussagen, die aus solchen Quellen entnommen oder daraus abgeleitet sind, gibt die LBBW daher keine Gewährleistung oder Garantie, macht keine Zusicherung und übernimmt und akzeptiert keine Verantwortung oder Haftung.

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Dies sind alle Aussagen, Informationen und Angaben, die keine historische Fakten darstellen. Dies sind insbesondere (aber nicht ausschließlich) Aussagen, Informationen und Angaben in Bezug auf Pläne, Ziele und Erwartungen, in Bezug auf zukünftige Ergebnisse und Entwicklungen sowie in Bezug auf Annahmen in Zusammenhang mit solchen Aussagen, Informationen oder Angaben, betreffend die LBBW, den LBBW Konzern, Produkte, Dienstleistungen, Branchen oder Märkte. Zukunftsgerichtete Aussagen basieren auf Plänen, Schätzungen, Hochrechnungen, Zielen und Annahmen wie und soweit diese dem Management der LBBW zur Zeit bevor die Aussagen gemacht werden zur Verfügung standen. Zukunftsgerichtete Aussagen haben nur auf dieser Grundlage und nur mit Bezug zum Zeitpunkt zu dem sie gemacht werden Gültigkeit. 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 in deutlich negativer Weise. Solche Faktoren sind insbesondere (aber nicht ausschließlich) 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 Schuldner oder Handelspartnern, Umsetzung von strategischen Initiativen, Effektivität von Grundsätzen und Verfahren, regulatorische Änderungen und Entscheidungen, politische und ökonomische Entwicklungen in und außerhalb Deutschlands. Diese Präsentation trifft daher keine Aussage oder Vorhersage über tatsächliche Entwicklungen oder Ergebnisse (von Werten, Kursen, Portfolien, Finanzposten oder anderen Größen oder Umständen). Änderungen von zu Grunde liegenden Annahmen haben wesentlichen Einfluss auf angenommene oder errechnete Entwicklungen und Ergebnisse. Frühere oder nachfolgende Präsentationen können in Bezug auf zukunftsgerichtete Aussagen, insbesondere Entwicklungen, Ergebnisse und Annahmen von dieser Präsentation abweichen. Die LBBW übernimmt keine Verpflichtung Empfänger dieser Präsentation auf solche Abweichungen oder Präsentationen hinzuweisen.

Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen. Währungskurse, Kursschwankungen von Finanzinstrumente und andere Faktoren können diese negativ beeinflussen. Die Darstellung vergangenheitsbezogener Daten und Wertentwicklungen oder die Abbildung von Auszeichnungen für die Performance eines Produkts sind daher keine verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

Alle Informationen in dieser Präsentation beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser Präsentation (und historischen Informationen auf die für diese relevanten Zeitpunkte). Die Informationen können sich jederzeit ändern, ohne dass dies angekündigt oder publiziert oder der Empfänger dieser Präsentation auf andere Weise informiert wird. Es gibt keine Gewähr für die fortgeltende Richtigkeit der Informationen. Die Informationen in dieser Präsentation gehen denen in früheren Fassungen oder Präsentationen vor und Informationen in nachfolgende Fassungen und Präsentationen, sowie Informationen in Angebotsunterlagen gehen denen in dieser Präsentation 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 Anlageberatung, Rechtsberatung, 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 des Anlegers, seiner individuellen finanziellen Situation, 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. Soweit diese Präsentation Hinweise auf steuerliche Effekte enthält, wird darauf hingewiesen, dass die konkreten steuerlichen Auswirkungen von den persönlichen Verhältnissen des Investors abhängen und künftigen Änderungen unterworfen sein können.

Diese Präsentation, darf ohne vorherige Zustimmung der LBBW, nicht weiter veröffentlicht, zugänglich gemacht, reproduziert, verteilt, offengelegt oder an irgendeinen Dritten weitergeben werden, weder ganz noch teilweise, gleichgültig für welchen Zweck. 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 oder an US Personen). Personen, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen, haben sich über etwaige nationale Beschränkungen zu informieren und diese einzuhalten.

Erfolgreiche Geschäftsentwicklung 2017 unterstreicht Stellung als mittelständische Universalbank

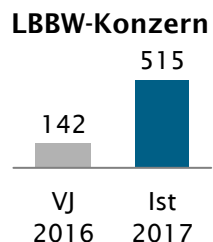
Wirtschaftliche Entwicklung

- **Konjunkturelle** Wirtschaftsentwicklung aufwärts gerichtet, dennoch **Zinsen** auf absehbare Zeit extrem niedrig
- Zunehmende Herausforderungen aus **Regulatorik**
- Intensiver **Wettbewerb** und **Digitalisierung**

Strategische Stoßrichtungen

- **LBBW** mit Anspruch **mittelständische Universalbank** – dafür mit definierten strategischen Stoßrichtungen gut positioniert
- Erste Umsetzungserfolge in 2017 erzielt – in 2018 weitere Maßnahmenumsetzung in **anspruchsvollem Marktumfeld**

Ergebnis



Konzernergebnis v. St. im Geschäftsjahr 2017 bei **515 Mio. €** und damit deutlich über Vorjahr (VJ) Goodwill geprägt)

- **Operative Segmente** in Summe trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen weiterhin verlässlicher Ertragsbringer
- Ausbau des Kundengeschäfts und positive Wirkung getätigter Investitionen führen zu höheren Erträgen und nahezu konstanten Verwaltungsaufwendungen – trotz Fortführung der Investitionen
- Für das **Geschäftsjahr 2018** erwartet die LBBW ein Konzernergebnis vor Steuern in **mittlerer dreistelliger Millionenhöhe**
- **Konzern-Bilanzsumme** trotz Ausbau im Kundengeschäft auf **238 Mrd. €** gesunken in Folge Abbau letzter Altlasten

Kapital

Sehr gute Kapitalquoten liegen **deutlich über** den **aufsichtlichen Anforderungen**

- **Harte Kernkapitalquote** (Fully Loaded) per JE 2017 bei **15,7%**, **Gesamtkapitalquote** (Fully Loaded) bei **22,2%**
- **SREP-Vorgaben** (8,08%¹ für 2017 bzw. 8,80%¹ für 2018) für hartes Kernkapital (Phase-in) damit **deutlich übererfüllt**
- **Leverage Ratio** (Fully Loaded) übersteigt mit **4,6%** erforderliche Mindestquote von 3%

Risikomanagement

- **RWA** bei **76 Mrd. €** trotz Ausbau Kundengeschäft mit leichtem Rückgang aufgrund Portfolio- und Methodikverbesserungen
- In Folge guter Portfolioqualität und stabiler wirtschaftlicher Situation in den Kernmärkten **Risikovorsorge** mit **-92 Mio. €** weiterhin auf niedrigem Niveau und unter langjährigem Durchschnitt

Refinanzierung und Liquidität

- **Breite Aufstellung** der LBBW bei **Kapitalmarktrefinanzierungen**; guter Marktzugang ermöglicht der LBBW **sehr kompetitive Refinanzierungskosten** am Kapitalmarkt
- Gute, diversifizierte **Liquiditätsreserve** mit Zugang zu EZB, FED u.a.
- **Komfortable Liquiditätssituation** zeigt sich in **LCR-Quote** von **146%**, die deutlich über Mindestquoten für 2017 und 2018 liegt

¹ hkk-Quote, Phase-In; in dieser Quote berücksichtigt ist die Säule II-Anforderung sowie das nach § 10c KWG als Kapitalerhaltungspuffer sowie das nach § 10g KWG als Kapitalpuffer für anderweitig systemrelevante Institute vorzuhaltende harte Kernkapital; zusätzlich ist ein antizyklischer Kapitalpuffer (§10d KWG) vorzuhalten sowie die Säule II-Empfehlung der EZB

Agenda

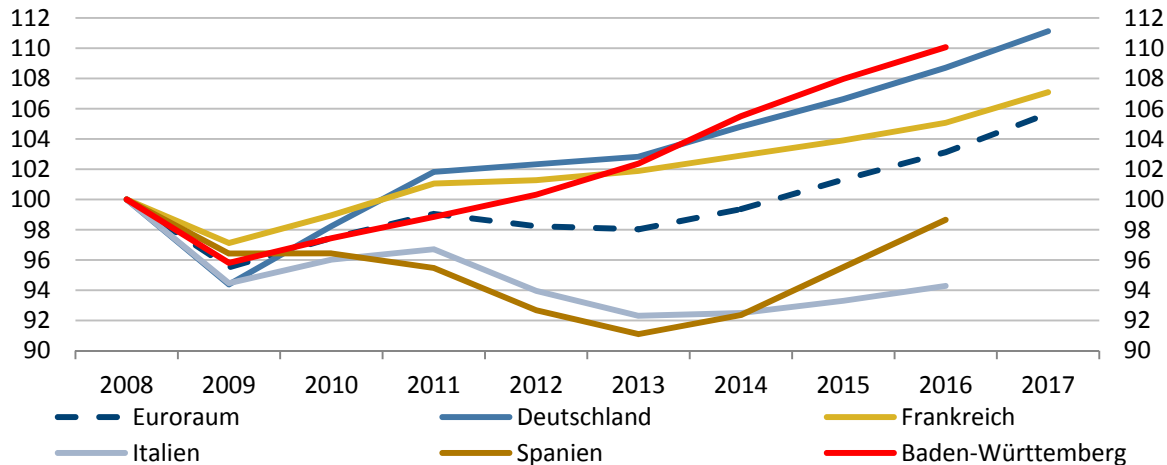
01	Marktumfeld und Ausgangslage LBBW-Konzern	4
02	Segmententwicklung	17
03	Risikomanagement und Portfolioentwicklung	27
04	Refinanzierung und Liquidität	34
05	Ausblick	37
06	Anhang	40

Marktumfeld und Ausgangslage LBBW-Konzern

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-Wachstum Baden-Württemberg (BW) übersteigt Wachstum in Deutschland

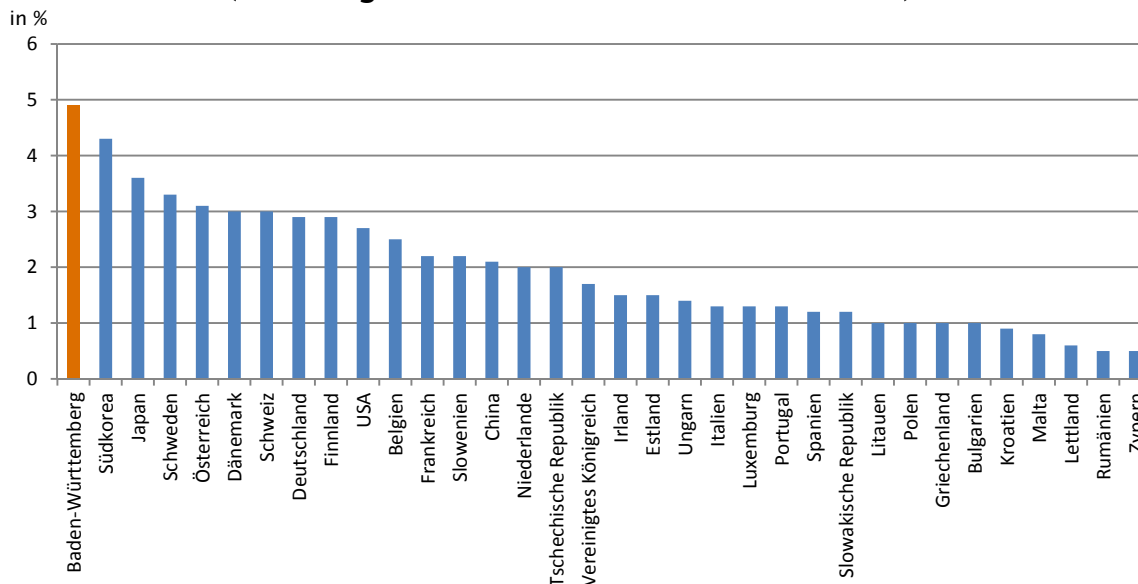
BW mit starken wirtschaftlichen Daten

- BIP pro Kopf 41% über EU-Durchschnitt
- **Wirtschaftsleistung** von BW rd. 477 Mrd. €, entspricht rd. 43.600 € BIP pro Kopf
- **Erwerbslosenquote** in BW mit 3,1% Ende 2017 **historisch und weltweit niedrig**
- Niedrige Arbeitslosenquote unterstreicht stabile wirtschaftliche Entwicklung und sorgt für geringe Kreditausfallquoten

F&E-Investitionen in BW am höchsten

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

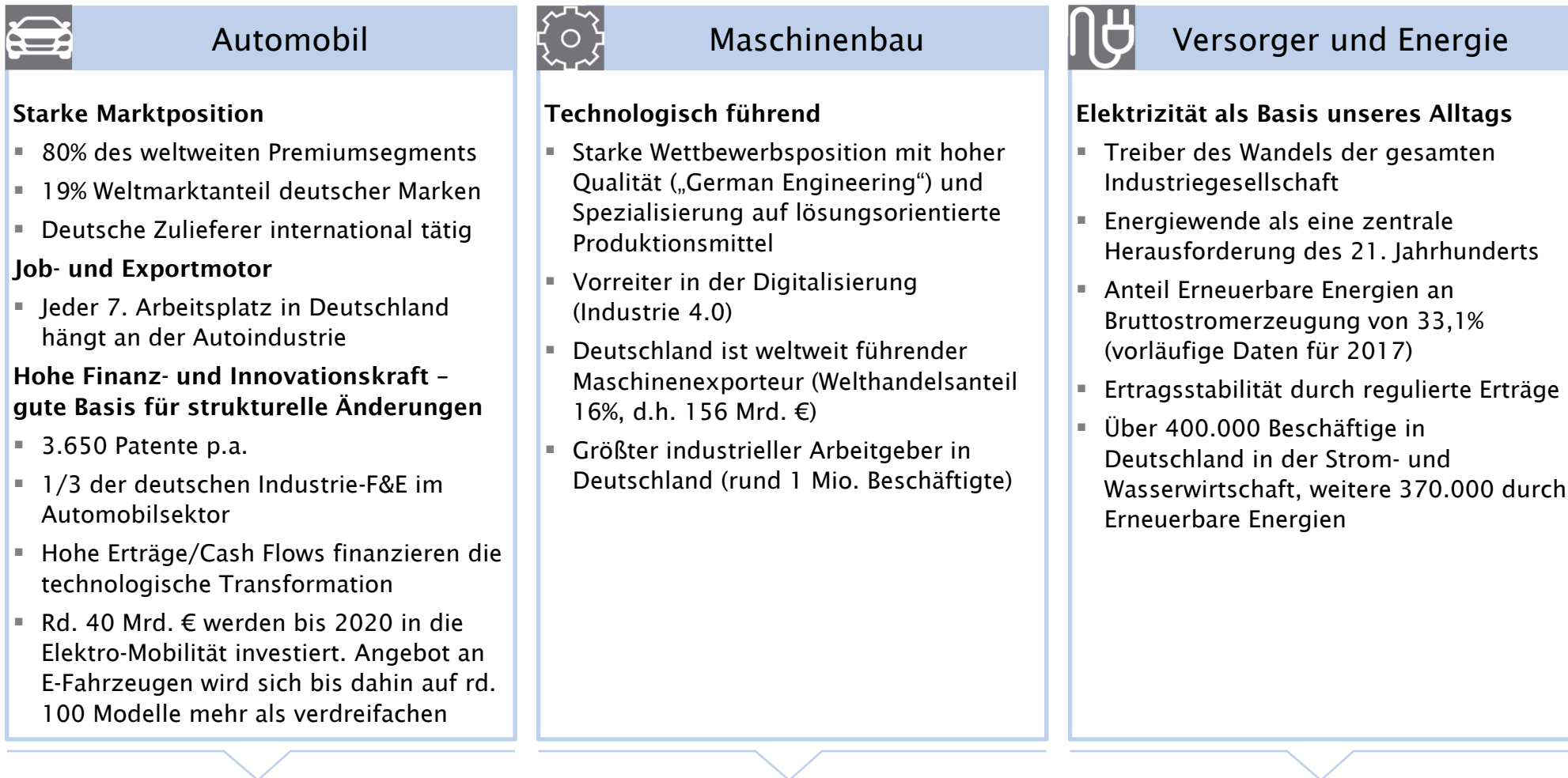
FuE-Intensität (FuE-Ausgaben in Relation zu nominalem BIP)¹



Quellen: Thomson Reuters, Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

¹ 2015 bzw. letztes verfügbares Jahr

Starke Wettbewerbsposition der LBBW-Kunden in BWs Kernbranchen



Starke Industriebasis in Baden-Württemberg mit hoher Innovationskraft und weltweitem Export
LBBW fokussiert sich darüber hinaus auf die Sektoren Healthcare/Pharma, Technologie-, Medien- und Telekommunikationsindustrie (TMT)

Marktumfeld und Ausgangslage LBBW-Konzern

Vier strategische Stoßrichtungen der LBBW zahlen auf Anspruch einer mittelständischen Universalbank ein

Mittelständische Universalbank

Geschäftsfokus



Wirtschaftliche Entwicklung

- Sinkende Margen
- Steigende Markttransparenz
- Hoher Wettbewerbsdruck

Digitalisierung



Markttrends

- Kanalübergreifendes Banking mit Fokus auf Kundenzentrierung
- Data Analytics
- Digitale Prozesse
- Automatisierung

Nachhaltigkeit



Gesellschaft & Umwelt

- Green Investment
- CO₂-Fußabdruck
- Social Responsibility
- Grüne Geschäftsmodelle

Agilität



Kunde & Infrastruktur

- Kunden erwarten lösungsorientierte Bank
- Steigende Kosten
- Komplexe Prozesse

Marktumfeld und Ausgangslage LBBW-Konzern

Künftige Zielausrichtung LBBW-Konzern wird in den vier Stoßrichtungen verankert



Geschäftsfokus

Wachstum durch Profitabilisierung sowie deutlich stärkere Nutzung unserer Produktkompetenzen im Geschäft mit unseren Kunden



Digitalisierung

Übertragung unserer Wettbewerbsvorteile in das digitale Zeitalter



Nachhaltigkeit

Verantwortungsbewusste Finanzierung und Begleitung unserer Kunden beim Wandel ihrer Geschäftsmodelle und Ausrichtung auf sich verändernde Anlagebedürfnisse



Agilität

Verändertes Kundenverhalten und volatiles Umfeld erfordern bereichsübergreifende, schnelle, unbürokratische und teamorientierte Arbeitsweise



Neuausrichtung spiegelt sich bereits in LBBW-Finanzkennzahlen wider

		Ist 2017	VJ 2016	Δ in %
Profitabilität				
IFRS Konzernergebnis v. Goodwill v. St.	Mio. €	515	521	-1
IFRS Konzernergebnis v. St.	Mio. €	515	142	>100
RoE v. Goodwill	%	4,1	4,1	1,1
RoE	%	4,1	1,1	>100
CIR	%	74,8	74,3	0,7
Liquidität¹				
LCR	%	145,8	110,4	32,1
Kapital¹				
Harte Kernkapitalquote (Fully Loaded)	%	15,7	15,2	3,1
Gesamtkapitalquote (Fully Loaded)	%	22,2	21,5	3,2
RWA	Mrd. €	75,7	77,4	-2,2
Leverage Ratio (Fully Loaded)	%	4,6	4,6	0,1
RDM-Auslastung ²	%	41,9	43,9	-4,6
Weitere Einflussgröße¹				
Bilanzaktiva	Mrd. €	237,7	243,6	-2,4

- **Konzernergebnis v. St.** deutlich über Vorjahr; Vorjahr von Sondereffekt Wertminderung Goodwill geprägt
- **RoE** entsprechend ebenfalls deutlich gesteigert; vor Sondereffekt Wertminderung Goodwill im Vorjahr auf Vorjahresniveau
- **CIR** trotz erneut umfangreicher Zukunftsinvestitionen stabil
- **RWA** mit leichtem Rückgang trotz Geschäftsausweitung, i.W. verbesserte Risikostruktur bei Unternehmenskunden und Immobilien sowie methodische Verbesserungen
- Sehr gute **harte Kernkapitalquote** und **Gesamtkapitalquote** sowohl absolut als auch im Wettbewerbsvergleich; gute Basis für zukünftiges Wachstum im Kundengeschäft
- **RDM-Auslastung** ggü. Vorjahr erneut verbessert durch weitere Stärkung der Kapitalbasis
- **Bilanzaktiva** trotz Geschäftsausweitung im Kundengeschäft ggü. Vorjahr gesunken, i.W. durch nahezu vollständigen Verkauf des Sealink-Portfolios als letzte Altlast der Finanzkrise

¹ Ist zum Stichtag, VJ zum Jahresende

² RDM: Risikodeckungsmasse



Erfolgreiches Geschäftsjahr 2017 mit verbessertem Konzernergebnis v. St. – Ausbau des Kundengeschäfts und Abbau letzter Altlasten

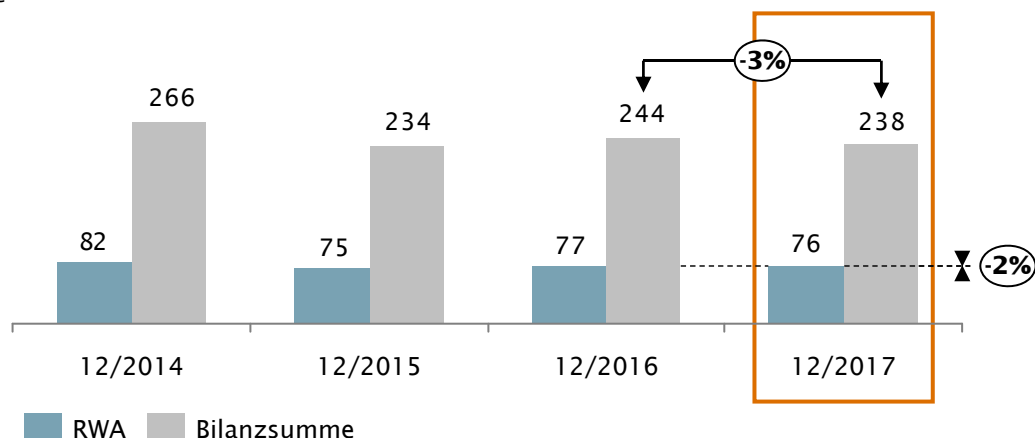
Mio. €	YTD		
	Ist 2017	VJ 2016	Δ in %
Zinsergebnis	1.587	1.669	-4,9
Risikovorsorge	-92	-51	81,1
Provisionsergebnis	534	527	1,4
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	219	146	49,7
Finanzanlageergebnis	163	195	-16,6
Sonstiges betriebliches Ergebnis	101	101	0,4
Nettoergebnis (n. RV)	2.511	2.586	-2,9
Verwaltungsaufwendungen	-1.824	-1.814	0,6
Garantieprovision Land BW	-61	-93	-34,1
Bankenabgabe und Einlagensicherung	-69	-71	-2,1
Restrukturierungsergebnis	-41	-87	-53,5
Konzernergebnis v. Goodwill v. St.	515	521	-1,1
Wertminderung Goodwill	0	-379	-
Konzernergebnis v. St.	515	142	>100
Steuern	-97	-131	-26,3
Konzernergebnis n. St.	419	11	>100

- **Erträge** gegenüber Vorjahr ausgebaut
 - **Zinsergebnis** trotz intensivem Wettbewerb und weiterhin niedrigem Zinsniveau nur leicht rückläufig
 - **Provisionsergebnis** mit leicht gesteigertem Beitrag
 - Starke Nachfrage nach Kapitalmarktlösungen insb. bei Anlageprodukten für Privatkunden sowie Bewertungseffekte führen zu höherem **Erg. FV bew. Finanzinstrumenten**
- **Risikovorsorge** weiterhin niedrig und unter langjährigem Durchschnitt aufgrund stabiler wirtschaftlicher Situation und guter Portfolioqualität
- **Verwaltungsaufwendungen** trotz weiterhin umfangreicher Investitionen in die Zukunftsfähigkeit der LBBW nahezu auf Vorjahresniveau
- **Garantieprovision** bereits 2017 niedriger durch rückläufiges Kreditvolumen an Sealink; nach dem nahezu vollständigen Verkauf des Sealink-Portfolios Ende 2017 fallen ab 2018 keine Aufwendungen mehr an
- **Restrukturierungsergebnis** weiterhin geprägt von Investitionen in Umstrukturierungen und Programme zur Effizienzsteigerung

Kapitalausstattung der LBBW weiter auf sehr komfortablem Niveau

Entwicklung RWA und Bilanzaktiva

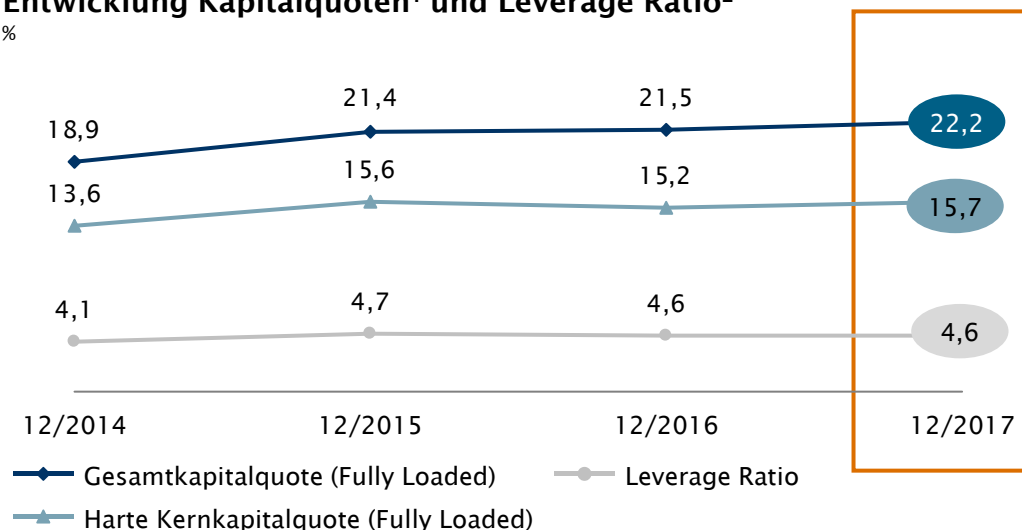
Mrd. €



- **RWA** mit Rückgang auf 75,7 Mrd. €
 - Ursache sind Portfolioverbesserungen bei Unternehmenskunden und Immobilien sowie methodischen Verbesserungen
- **Bilanzaktiva** mit Rückgang auf 237,7 Mrd. €
 - Reduktion aufgrund Rückführung Sealink/Garantiebond

Entwicklung Kapitalquoten¹ und Leverage Ratio²

%



- **Kapitalquoten (CRR)** damit erhöht
 - **Harte Kernkapitalquote (Fully Loaded)** mit Anstieg auf 15,7%
 - Damit stabile Basis für zukünftiges Wachstum
 - Aus Umstellung auf IFRS 9 erwartet die LBBW eine Belastung der harten Kapitalquote von ca. 0,25%-Punkten (Erstanwendungseffekt)
 - **Gesamtkapitalquote (Fully Loaded)** mit Anstieg auf 22,2%
 - **SREP-Quote (harte Kernkapitalquote; Phase-In)** von 8,08%³ (gültig für 2017) bzw. 8,80%³ (gültig für 2018) dabei **deutlich übertroffen**
- **Leverage Ratio** mit 4,6% auf VJ-Niveau und signifikant über der vorgesehenen Mindestmarke von 3%
- Vorgegebene **MREL-Quote** ebenfalls **übertroffen**

¹ Fully Loaded = vollständige Umsetzung von CRR (Basis IFRS)

² Ab Januar 2015 wurde die Leverage Ratio Berechnung für interne Zwecke auf die Systematik des Delegierten Rechtsakts umgestellt. Bis dahin basierte der Ist-Wert auf der aktuellen Meldung

³ hkk-Quote, Phase-In; in dieser Quote berücksichtigt ist die Säule II-Anforderung sowie das nach § 10c KWG als Kapitalerhaltungspuffer sowie das nach § 10g KWG als Kapitalpuffer für anderweitig systemrelevante Institute vorzuhaltende harte Kernkapital; zusätzlich ist ein antizyklischer Kapitalpuffer (§10d KWG) vorzuhalten sowie die Säule II-Empfehlung der EZB

Neben positiver Ergebnisentwicklung konnte LBBW ihren Geschäftsfokus auch durch zahlreiche Auszeichnungen unter Beweis stellen



"Best Global Issuer 2017"
awarded by Global Capital



Marktumfeld und Ausgangslage LBBW-Konzern

Künftige Zielausrichtung LBBW-Konzern wird in den vier Stoßrichtungen verankert



Geschäftsfokus

Wachstum durch Profitabilisierung sowie deutlich stärkere Nutzung unserer Produktkompetenzen im Geschäft mit unseren Kunden



Digitalisierung

Übertragung unserer Wettbewerbsvorteile in das digitale Zeitalter



Nachhaltigkeit

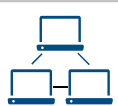
Verantwortungsbewusste Finanzierung und Begleitung unserer Kunden beim Wandel ihrer Geschäftsmodelle und Ausrichtung auf sich verändernde Anlagebedürfnisse



Agilität

Verändertes Kundenverhalten und volatiles Umfeld erfordern bereichsübergreifende, schnelle, unbürokratische und teamorientierte Arbeitsweise

Zahlreiche Vorhaben in 2017 als Basis für Digitalisierung in der LBBW gestartet



Kundenschnittstelle / neue Geschäftsmodelle

Durchführung **weltweit erster bilanzwirksamer Schuldschein-Transaktionen mithilfe Blockchain** mit namhaften Kunden (Daimler und Telefónica). Pilotierung und Kundenverprobung von **Portallösungen**



Digitale Enabler

Governance zur **Digitalisierung und Automatisierung** von Geschäftsprozessen **Front-to-Back** aufgesetzt. Erste Pilotprojekte erfolgreich auch in Abstimmung mit der Aufsicht umgesetzt, z.B. digitale Signatur



Technologie

Pilotierung **innovativer digitaler Technologien** (u.a. Robotics, Smart Data, Chatbot) zur Verbesserung des Kundenerlebnisses, Entwicklung neuer Produkte und Services sowie Verbesserung der Front-to-Back-Prozesse



Kultur

Einsatz agiler Projektmethoden in interdisziplinären Teams und Aufbau innovativer co-working spaces. Etablierung eines **Think Tanks** als Motor zur Generierung innovativer Ideen auf Basis veränderter Kundenbedürfnisse sowie Markt- und Kulturtrends. **Prototyping** als erlebbare Visualisierung für Kunden und Mitarbeiter



Ausblick: In 2018 weitere **Forcierung der digitalen Transformation** durch Fertigstellung und bewusste Skalierung der bereits erarbeiteten Piloten sowie **Ausbau der Front-to-Back Digitalisierung**

Fokus auf drei zentrale Nachhaltigkeitsthemen – erste Maßnahmen konnten bereits 2017 umgesetzt werden

Kreditgeschäft



- Zukunftsherausforderungen unserer Kunden auf dem Weg hin zu nachhaltigen Geschäftsmodellen begleiten und verantwortungsbewusst finanzieren u.a. auch durch Definition Fokussektoren
- Schärfung der Kreditpolitik mit Blick auf Nachhaltigkeits- und Risikokriterien sowie Definition von Fokussektoren

Anlagegeschäft



- Nachhaltige Produkte und Dienstleistungen als Wachstumsfeld und sichere, sinnstiftende Anlagemöglichkeit
- Nachhaltigkeits-, Risiko und Zukunftskompetenz der LBBW weiter ausbauen

Personalmanagement



- Aufbau eines an den strategischen Zielen der Bank ausgerichteten Talentmanagements
- Aktive Steuerung der Personalkosten und ressourcenschonende Kapazitätsplanung

✓ Projekt Talentmanagement mit Ziel **Gewinnung, Entwicklung und Bindung von Top-Talenten**

✓ Emission **eigener Green Bond** (750 Mio. €)
Corporate Finance – Joint Bookrunner für Green Bond von innogy (850 Mio. €) sowie „Grüner“ Schuldschein für Mann + Hummel (400 Mio. €)

✓ Neue **nachhaltige Vermögensverwaltung** für Stiftungen

✓ **Beitritt UN Global Compact:** Verpflichtung Berücksichtigung internationaler Nachhaltigkeitsprinzipien

Erste Agilitätsmaßnahmen zahlen auf zentrale Erfolgsfaktoren für eine agile Organisation ein



Kundenfokus

Strategien und Prozesse immer aus der Perspektive des Kunden



Geschwindigkeit

Kurzfristige Entwicklung und Verfügbarkeit von Prototypen



Anpassungsfähigkeit

Trotz langfristiger Ziele, flexible Anpassung der Pläne

Nach Kick-Off Agilität in 2017 Verankerung in der Führungsmannschaft.
Dezentrale **Agilitäts-Aktivitäten** in den Bereichen mit ersten konkreten Umsetzungsvorschlägen gestartet

Ernennung **Agilitätsmanager als zentrale Verankerung** des Themas beim CEO und Übertragung auf Mitarbeiter als Agilitätspromotoren

„**Mitarbeiter Journey**“: Projekt mit Ziel nachhaltiger Steigerung der Mitarbeiterproduktivität und -zufriedenheit gestartet

Roll-out **agile Projektmethoden** über neu startende Projekte in **interdisziplinären Teams** im Umfeld f2b-Optimierungen

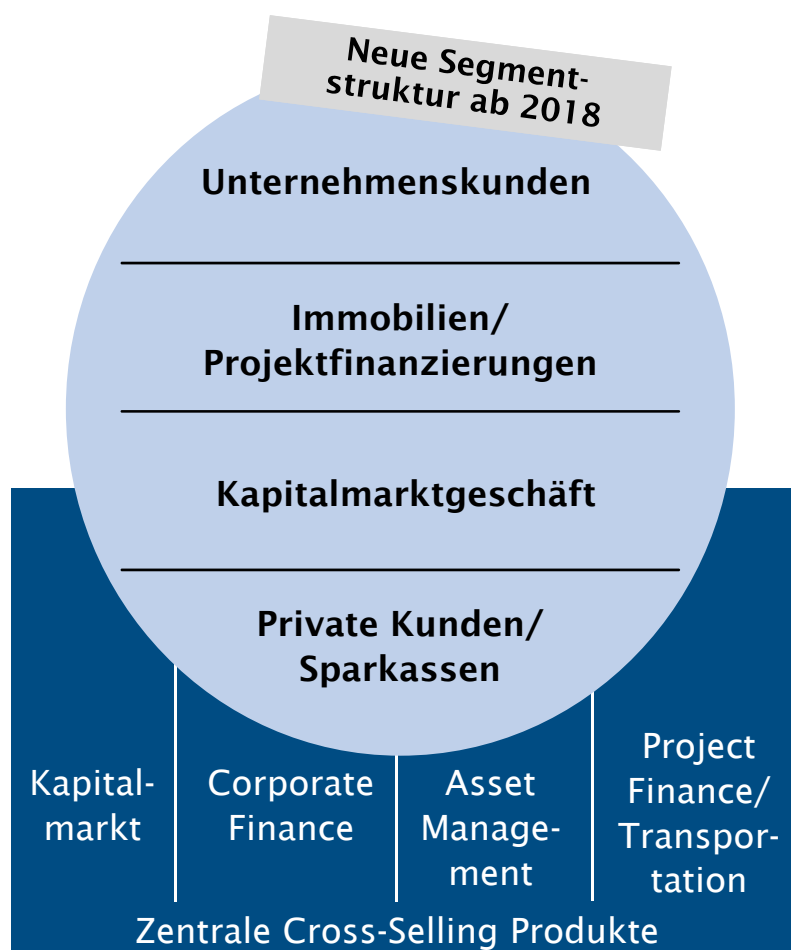
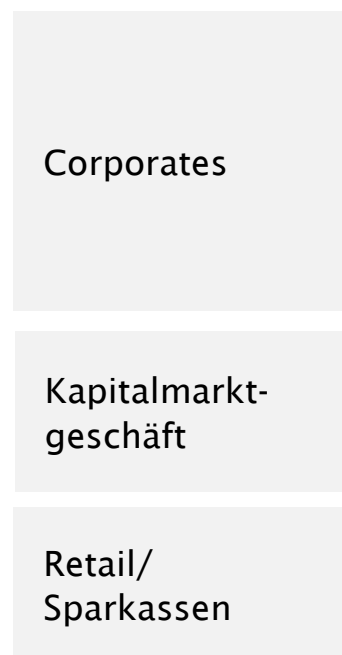
Agenda

01 Marktumfeld und Ausgangslage LBBW-Konzern	4
02 Segmententwicklung	17
03 Risikomanagement und Portfolioentwicklung	27
04 Refinanzierung und Liquidität	34
05 Ausblick	37
06 Anhang	40

Segmententwicklung

Vier operative Segmente bilden das Geschäftsmodell der LBBW

Bisherige Segmentstruktur 2017



- Aufgrund der hohen Bedeutung wird das **Immobilien- und Projektfinanzierungsgeschäft ab 2018** in einem eigenen Segment gebündelt
- Das Segmentergebnis **Corporates** verteilt sich zukünftig mit **je rund 50%** auf die Segmente **Immobilien/Projektfinanzierungen** und **Unternehmenskunden**

Segmententwicklung

Operative Segmente insgesamt mit deutlich positivem Ergebnisbeitrag in 2017

Segment-Key Performance Indicators (KPIs)

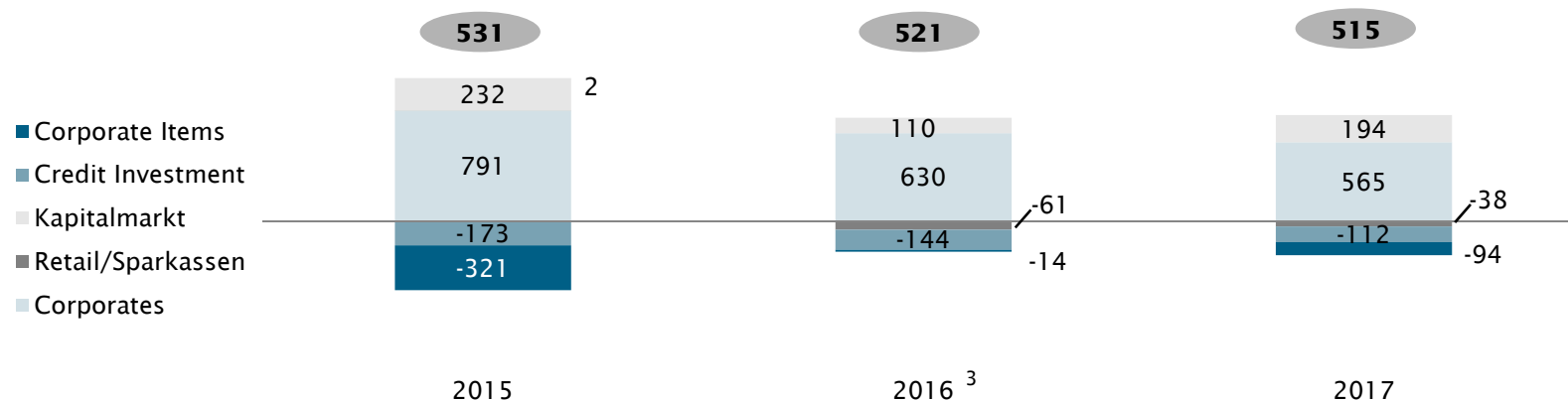
Konzern			Operative Segmente				
			Corporates	Kapitalmarkt-geschäft	Retail/Sparkassen	Credit Investment	CI ¹ /Überl./Kons.
Kennzahlen 31.12.2017							
515	Ergebnis v. Steuern	Mio. €	565	194	-38	-112	-94
2.511	Nettoergebnis (n. RV)	Mio. €	1.396	716	518	-37	-81
237,7	Bilanzaktiva	Mrd. €	79,8	140,4	12,1	1,8	3,6
75,7	RWA	Mrd. €	42,3	18,9	7,4	0,1	7,1
4,1	RoE ²	%	13,4	8,8	<0	<0	<0
74,8	CIR	%	55,3	73,0	>100	<0	<0

Segment-KPIs

- Die operativen Segmente sind Hauptergebnisträger der LBBW
- Über 90% der RWA des Konzerns werden diesen Segmenten zugeordnet
- RoE der operativen Segmente teilweise deutlich über Gesamtkonzern
- CIR trotz hoher Investitionen stabil

Entwicklung der Segmentergebnisse

Mio. €



Segmentergebnisse

- Operative Segmente in Summe deutlich positiv und gegenüber Vorjahr mit gesteigertem Ergebnisbeitrag
- Portfolioqualität weiterhin sehr gut
- Fortgeführte Investitionen in Zukunftsfähigkeit wirken belastend

¹ CI = Corporate Items / ² RoE v. Steuern / ³ Konzernergebnis v. Steuern v. Goodwill

Segmententwicklung

Corporates – Gutes Ergebnis in anspruchsvollem Marktumfeld – Ausbau des Kundengeschäfts und Marktführerschaft Schuldscheindarlehen

Mio. €	Corporates		
	Ist 2017	VJ 2016	Δ in %
Zinsergebnis	1.076	1.132	-4,9
Risikovorsorge	-94	-38	>100
Provisionsergebnis	206	222	-7,3
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	54	15	>100
Finanzanlageergebnis	79	29	>100
Sonstiges betriebliches Ergebnis	74	85	-12,6
Nettoergebnis (n. RV)	1.396	1.445	-3,5
Verwaltungsaufwendungen	-780	-744	4,9
Garantieprovision Land BW	0	0	-
Bankenabgabe und Einlagensicherung	-27	-27	0,0
Restrukturierungsergebnis	-24	-44	-46,0
Ergebnis v. Goodwill	565	631	-10,4
Wertminderung Goodwill	0	-379	-
Ergebnis v. Steuern	565	251	>100
Mrd. €	Ist	JE 2016	Δ in %
Bilanzaktiva	79,8	76,6	4,1
Risikoaktiva	42,3	42,9	-1,3

- **Ergebnis v. Steuern mit 565 Mio. €** deutlich über Vorjahr; 2016 von Sondereffekt Wertminderung Goodwill geprägt
 - Gutes Ergebnis in weiterhin anspruchsvollem Marktumfeld
 - Ausbau des Kundengeschäfts bei Finanzierungen
- **Erträge** auf hohem Vorjahresniveau gehalten
 - Zufriedenstellendes **Zins- und Provisionsergebnis** v.a. aufgrund Cross-Selling
 - Zinsergebnis durch intensiven Wettbewerb und Niedrigzinsniveau belastet, dennoch Ausbau des Finanzierungsvolumens bei Mittelstands-/ Großkunden und stabiles Neugeschäft bei Immobilienfinanzierungen
 - Gesteigertes Cross-Selling spiegelt sich auch im **Erg. FV bew. Finanzinstrumenten** wider; Erfolge im kommerziellen Beteiligungsgeschäft führen zu Anstieg im **Finanzanlageergebnis**
- **Risikovorsorge** weiterhin niedrig in Folge guter Portfolioqualität
- Fortgeführte hohe Investitionen, v.a. in die IT, belasten **Verwaltungsaufwendungen**; dagegen geringerer Rückstellungsbedarf für Umstrukturierungen im **Restrukturierungsergebnis**
- **Bilanzaktiva** durch Volumenausbau über Vorjahr
- **Risikoaktiva** dennoch leicht rückläufig in Folge verbesserter Portfolioqualität

Hinweis: Aufgrund der hohen Bedeutung wird das **Immobilien- und Projektfinanzierungsgeschäft ab 2018** in einem eigenen Segment gebündelt. Ergebnisbeitrag 2017 entfällt nahezu hälftig auf Unternehmenskunden bzw. Immobilien/Projektfinanzierungen

Segmententwicklung

Neues Segment Unternehmenskunden nach ersten Erfolgen aus Handlungsprogramm 2017 mit klarem Wachstumsauftrag in 2018

Geschäftsfelder

Regionale
Unternehmen-
kunden

Mittelständische
Unternehmenskunden
mit Außenumsatz
15-500 Mio. €

Key Account

Großkunden mit
Außenabsatz
> 500 Mio. € und keine
regelmäßige Nutzung
der Kapitalmärkte

Large
Corporates

Multinationals und
Großkonzerne,
internationale
Unternehmen
(DACH-Region); grds.
frequent issuer am
Kapitalmarkt

Kommunen

Kommunen und deren
Eigenbetriebe,
kommunale
Zweckverbände,
Landkreise sowie AöRs

Erzielte Ergebnisse in 2017



Geschäftsfokus

- ✓ Verstärkte Akquisition von Neukunden in Wachstums- und Bestandsmärkten mit Ziel Ausbau der Cross Selling-Aktivitäten
- ✓ Trendwende bei Geschäftsabschlüssen: Anstieg der Bilanzaktiva in 2017 ggü. Vorjahr zu verzeichnen
- ✓ Aktuelle Marktsituation durch hohen kundenseitigen Liquiditätsüberschuss geprägt – um Marktpotenziale auszuschöpfen Einführung neuer Fachberater Liquiditäts- und Investmentmanagement
- ✓ LBBW in 2017 als „Best Schuldschein Dealer“ und „Best German SME Dealer“ ausgezeichnet
- ✓ Weiterer Ausbau ECA-Geschäft – Abschluss einer ersten Großtransaktion i.H.v. ca. 130 Mio. € und 10 Jahren Kreditlaufzeit als MLA mit einem chinesischen Kreditnehmer



Digitalisierung

- ✓ Weiterentwicklung Blockchain-Schuldscheintransaktionen
- ✓ Entwicklung Corporates Portal für Unternehmenskunden als digitalen Zugang zum Leistungsspektrum der LBBW
- ✓ Start digitaler Avalprozess



Nachhaltigkeit

- ✓ Begleitung Green Bond-Platzierung der innogy
- ✓ Platzierung grüner Schuldschein für Mann + Hummel

Ausblick 2018



LBBW strebt starkes Wachstum insb. in den Zielmärkten auch außerhalb Baden-Württembergs (u.a. NRW, Bayern und Hamburg) an



Weiterhin klarer Fokus auf Erhöhung Cross Selling-Produkte und integriertem Beratungsansatz sowie Digitalisierung im UK-Geschäft

Segmententwicklung

Segment Immobilien/Projektfinanzierungen in 2017 neu ausgerichtet – für 2018 neue Wachstumsmärkte im Fokus

Geschäftsfelder

Immobilienfinanzierung

Gewerbliches Immobilienfinanzierungsgeschäft inkl. Geschäft mit Wohnungsunternehmen

LBBW Immobilien: Eigenkapitalinvestor, -entwickler und -dienstleister

Project Finance/ Transportation

Infrastruktur- und Transportfinanzierungen mit Fokus auf stabile risikoarme Segmente, Flugzeugfinanzierungen und erneuerbare Energien

Erzielte Ergebnisse in 2017



Geschäftsfokus

Immobilien:

- ✓ Stärkung Marktpräsenz in den neuen Zielmärkten Kanada und Frankreich – neuer Fokus auf Logistik in den USA
- ✓ Erneuter Gewinn des European Finance Property Awards
- ✓ LBBW Immobilien: verstärkte Neuakquisition und überplanmäßige Vermarktungserfolge in den Kernmärkten

Project Finance:

- ✓ Strategische Neuausrichtung Geschäftsfeld Project Finance/ Transportation, Wiedereintritt in ausgewählte Wachstumsregionen



Nachhaltigkeit

- ✓ Schwerpunkt für Projektfinanzierungen u.a. erneuerbare Energien
- ✓ LBBW Immobilien: DGNB-Gold Zertifikat für Rebstockpark Frankfurt; drei weitere Projekte laufen in Begleitung DGNB



Agilität

- ✓ Stärkere Kundenausrichtung durch Schaffung eines eigenen Dezernats für Immobilien und Projektfinanzierungen
- ✓ Aufbau lokaler Ressourcen zum Ausbau der Kundennähe

Ausblick 2018

- ➔ Umsetzung der Wachstumsstrategie Immobilien für Kanada und Frankreich
- ➔ Umfangreichere Abdeckung Kundenbedürfnisse durch Ausbau strukturiertes OtD-Geschäft
- ➔ LBBW Immobilien: Aufbau/Etablierung des neuen Geschäftsbereichs EK-Immobilienfonds

Segmententwicklung

Kapitalmarktgeschäft profitiert von kundenfokussierter Neuausrichtung

Mio. €	Kapitalmarktgeschäft		
	Ist 2017	VJ 2016	Δ in %
Zinsergebnis	302	337	-10,4
Risikovorsorge	-1	-4	-71,2
Provisionsergebnis	127	97	30,2
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	225	151	49,3
Finanzanlageergebnis	54	64	-14,7
Sonstiges betriebliches Ergebnis	8	14	-42,6
Nettoergebnis (n. RV)	716	660	8,4
Verwaltungsaufwendungen	-483	-483	0,1
Garantieprovision Land BW	0	0	-
Bankenabgabe und Einlagensicherung	-30	-33	-10,1
Restrukturierungsergebnis	-8	-34	-75,8
Ergebnis v. Goodwill	194	110	76,5
Wertminderung Goodwill	0	0	-
Ergebnis v. Steuern	194	110	76,5
Mrd. €	Ist	JE 2016	Δ in %
Bilanzaktiva	140,4	137,6	2,1
Risikoaktiva	18,9	18,9	-0,1

- **Ergebnis v. Steuern mit 194 Mio. €** deutlich über Vorjahr
 - Ergebnissteigerung aus lebhaftem Kundengeschäft
 - Steigende Erträge in allen Kundengeschäftsfeldern; Verwaltungsaufwendungen insgesamt stabil
- **Erträge** gegenüber Vorjahr gesteigert
 - Ausbau des Geschäfts als Marktpartner der **Sparkassen** im Privatkundengeschäft mit Zertifikaten
 - Ergebnisverbesserung auch im **Depotgeschäft** und **Cash Management** mit institutionellen Kunden
 - Wachstum in Kundengruppe **International Banks & Sovereigns** im Zinsderivategeschäft
 - Zudem profitiert das Derivategeschäft von Bewertungseffekten bei Kontrahentenrisiken
- **Verwaltungsaufwendungen** stabil trotz fortgeführter Investitionen; zudem geringerer Rückstellungsbedarf für Umstrukturierungen im **Restrukturierungsergebnis**
- **Bilanzaktiva** über Vorjahr aus Erhöhung liquider Mittel
- **Risikoaktiva** verbleiben auf Vorjahresniveau

Segmententwicklung

Kundenfokussiertes Handelsgeschäft als wesentlicher Werttreiber im Segment Kapitalmarktgeschäft

Geschäftsfelder

Sparkassen
und Banken

Bundesweite Betreuung
von Sparkassen und
Kundenbanken

International
Banks und
Sovereigns

Zentral- und
Förderbanken,
Investmentbanken
sowie Geschäfts- bzw.
Korrespondenzbanken

Institutionelle
Kunden

Liability-driven
Investoren (u. a.
Versicherungen) und
Benchmark-driven
Investoren (u.a. Asset
Manager)

Erzielte Ergebnisse in 2017



Geschäftsfokus

- ✓ Erfolgreiche Bedienung der individuellen Kundenbedarfe in den Kundengeschäftsfeldern
- ✓ Erarbeitung Sparkassenstrategie „LBBW als exzellenter Partner der Sparkassen“
- ✓ Ausbau der Wettbewerbsposition über Volumensteigerung bei Anlagelösungen der LBBW Asset Management
- ✓ Auszeichnungen 2017: u. a. Best Global Issuer Covered Bonds, Best Distribution Covered Bonds, LBBW #1 IRS Market Maker, Zertifikate Awards



Digitalisierung

- ✓ Verbesserung der vorhandenen elektronischen Kundenschnittstellen, u. a. Relaunch LBBW Markets Portal
- ✓ Ausbau elektronischer Trading Aktivitäten durch Anbindung weiterer Märkte



Nachhaltigkeit

- ✓ Emission LBBW-eigener Green Bond
- ✓ Begleitung unserer Kunden bei der Emission von Green Bonds

Ausblick 2018

- ➔ Stärkung des Produktportfolios im Emissionsgeschäft von internationalen Rentenpapieren im Primär- und Sekundärmarkt sowie bei Anlageprodukten für Kapitalmarktkunden
- ➔ Ausbau der Finanzierungsfunktion durch Internationalisierung mit besonderem Fokus auf ECA-Geschäft und Originate to Distribute
- ➔ Ausbau der führenden Marktposition im Bereich Green Finance

Segmententwicklung

Retail/Sparkassen – gesteigerte Erträge und stabile Verwaltungsaufwendungen – Umsetzung Wachstumsstrategie und Weiterentwicklung zur Multikanalbank

Mio. €	Retail/Sparkassen		
	Ist 2017	VJ 2016	Δ in %
Zinsergebnis	292	276	5,8
Risikovorsorge	-2	5	-
Provisionsergebnis	224	218	2,8
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	0	0	58,0
Finanzanlageergebnis	6	33	-81,1
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-2	-19	-89,1
Nettoergebnis (n. RV)	518	512	1,1
Verwaltungsaufwendungen	-542	-543	-0,2
Garantieprovision Land BW	0	0	-
Bankenabgabe und Einlagensicherung	-6	-5	24,1
Restrukturierungsergebnis	-8	-26	-69,2
Ergebnis v. Goodwill	-38	-61	-37,8
Wertminderung Goodwill	0	0	-
Ergebnis v. Steuern	-38	-61	-37,8
Mrd. €	Ist	JE 2016	Δ in %
Bilanzaktiva	12,1	12,6	-3,4
Risikoaktiva	7,4	7,7	-3,8

- **Ergebnis v. Steuern** mit -38 Mio. € deutlich über Vorjahr, dennoch weiterhin negativer Ergebnisbeitrag
 - Umsetzung Wachstumsstrategie zeigt Wirkung – Weiterentwicklung zur Multikanalbank schreitet voran
 - Ausbau des Kundengeschäfts insbesondere im Einlagenbereich
- **Erträge** gegenüber Vorjahr erhöht
 - **Zinsergebnis** aufgrund deutlichem Ausbau des Einlagenvolumens sowie höherer Margen über Vorjahr, v.a. im Bereich vermögenger Privatkunden
 - **Provisionsergebnis** gesteigert, v.a. im Bereich Wertpapiergeschäft und Vermögensverwaltung
 - Nicht wiederkehrende Erlöse aus Beteiligungsverkäufen führen zu einem Rückgang des **Finanzanlageergebnis**
- **Verwaltungsaufwendungen** trotz fortgeführter hoher IT-Investitionen stabil; stringentes Kostenmanagement zeigt Wirkung
- Zudem geringerer Rückstellungsbedarf für Umstrukturierungen im **Restrukturierungsergebnis**
- **Bilanzaktiva** leicht unter Vorjahr aufgrund Finanzierungsvolumen
- **Risikoaktiva** entsprechend Entwicklung Finanzierungsvolumen ebenfalls leicht unter Vorjahr

Segmententwicklung

Segment Private Kunden/Sparkassen: Stabilisierung Erlössituation dank starkem Kundengeschäft

Geschäftsfelder

Privatkunden

Privatkunden (Standard-/Mengen-geschäft) sowie Sparkassenfunktion in Stuttgart mit hoher Marktdurchdringung

Privates Vermögensmanagement

Privatkunden mit anspruchsvoller Vermögensstruktur: Privatpersonen, Unternehmer, Selbstständige, Stiftungen und Family Offices

Geschäftskunden/
Freie Berufe

Zusammenführung der Geschäftskunden (mit Umsatz < 15 Mio. €) mit den Heil- und Freiberuflern und Gewerbetreibenden

Erzielte Ergebnisse in 2017



Geschäftsfokus

- ✓ Starkes Wachstum im Geschäftsvolumen im Kernmarkt und außerhalb Baden-Württemberg im Kundensegment vermögende Privatkunden
- ✓ Verfolgung Wachstumsinitiativen in der Baufinanzierung und im Anlagegeschäft
- ✓ Fuchs-Report Stiftungsvermögen 2017 - Platz 1 im Jahresranking 2017 - Platz 2 in der ewigen Bestenliste 2017



Digitalisierung

- ✓ Fortschritte Umbau zur Multikanalbank
- ✓ Einführung neue Internetfiliale für Privatkunden



Nachhaltigkeit

- ✓ Ausweitung Volumen nachhaltiger Anlagelösungen um rund 20%
- ✓ Einführung einer neuen nachhaltigen Vermögensverwaltung für Stiftungen unter Berücksichtigung der ESG-Richtlinien



Agilität

- ✓ Zur verbesserten Kundenansprache Bündelung der Vertriebsaktivitäten durch organisatorische Neuaufstellung des Privatkundengeschäfts

Ausblick 2018

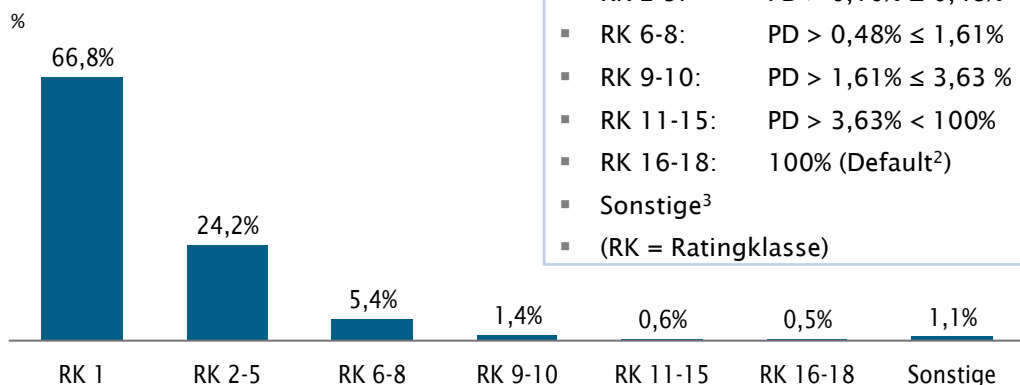
- ➔ Go-Live neues Geschäftsfeld Geschäftskunden/ Freie Berufe
- ➔ Neue Vertriebsstruktur
- ➔ Weitere Schritte zum Ausbau Digitalangebot

Agenda

01	Marktumfeld und Ausgangslage LBBW-Konzern	4
02	Segmententwicklung	17
03	Risikomanagement und Portfolioentwicklung	27
04	Refinanzierung und Liquidität	34
05	Ausblick	37
06	Anhang	40

Kreditportfolioqualität mit weiterer Verbesserung – Defaultanteil lediglich 0,5%

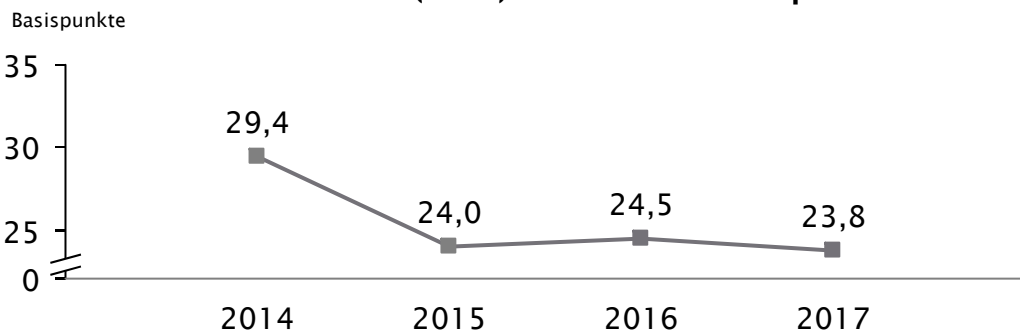
Qualität des Portfolios¹ (auf Basis Netto-Exposure)



Qualität des Portfolios

- **Netto-Exposure** per 12/2017: **181 Mrd. €**
- Relativer Anteil des **Portfolios mit Investmentgrade-Bonitäten (Ratingklassen 1 bis 5)** ggü. 12/2016 um **0,5%-Punkte auf 91,0%** erhöht
- Portfolioanteil bei den **Bonitäten mit erhöhter Ausfallwahrscheinlichkeit (Ratingklassen 11 bis 15)** per 12/2017 bei niedrigen **0,6%**
- **Defaultbestand** im Jahresverlauf weiter um **-0,3 Mrd. €** auf **0,9 Mrd. €** reduziert
- **Sonstige**: Anteil von Geschäften ohne Rating ggü. 12/2016 nahezu unverändert bei **1,1%**

Ausfallwahrscheinlichkeit (Ø-PD) auf Basis Netto-Exposure



Entwicklung Ø-PD (netto)

- Seit 2014 deutliche Verbesserung der Ø-PD. In **2017** weitere Verbesserung um **-0,7 bp** auf **23,8 bp** trotz starker Volumenreduktion in Ratingklasse 1 aufgrund Abbau des garantierten Verbriefungsportfolios

¹ Interne Ratings; PD = prognostizierte Ausfallwahrscheinlichkeit in Basispunkten

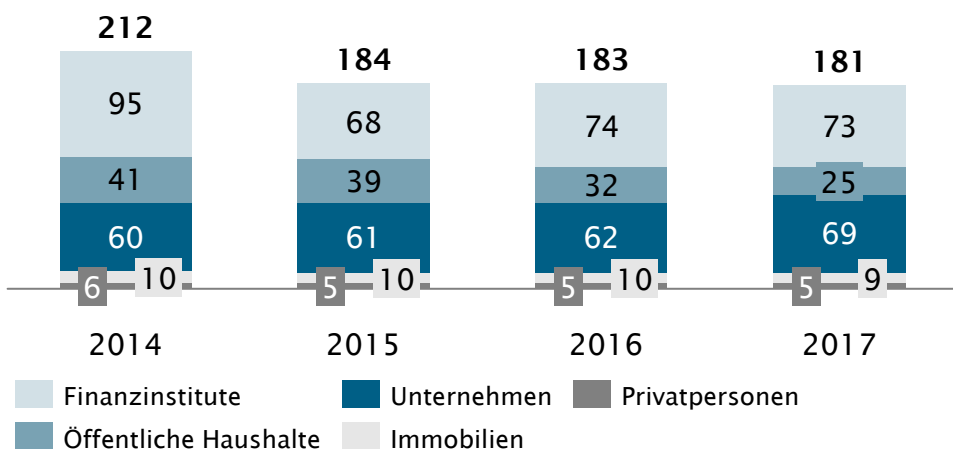
² Als Default werden Engagements ausgewiesen, für die ein Ausfallereignis gemäß CRR Art.148, wie z. B. Unwahrscheinlichkeit der Rückzahlung oder 90 Tage Zahlungsverzug, eingetreten ist. Das Netto-Exposure wird vor Berücksichtigung von Risikovorsorge/Impairments dargestellt

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

Netto-Exposure in 2017 nahezu unverändert

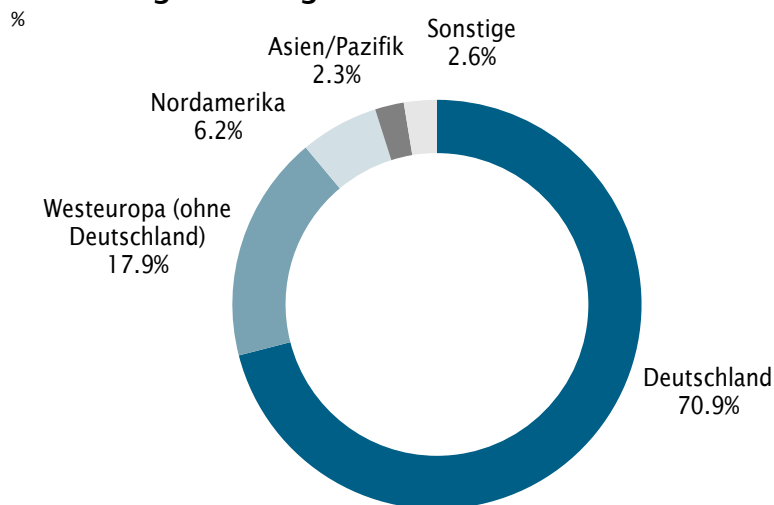
Hauptbranchen im Zeitverlauf

Mrd. €



- **Netto-Exposure 2017** insgesamt nahezu auf Niveau Vorjahr
 - Rückgang bei **öffentlichen Haushalten** um -7 Mrd. € entfällt v.a. auf die Rückführung des Garantiebonds (-4,3 Mrd. €).
 - Netto-Exposure bei **Financials** mit leichtem Rückgang, v.a. geprägt durch die nahezu vollständige Rückzahlung der Darlehen an Sealink
 - Anstieg Netto-Exposure bei **Unternehmen** um +8 Mrd. € auf 69 Mrd. €; hierzu trugen v.a. die Branchen Industrie & Bau (+2,4 Mrd. €), Handel & Konsumgüter (+2,2 Mrd. €) sowie Automobil (+1,3 Mrd. €) bei
 - **Immobilien** nahezu unverändert bei 9 Mrd. €

Aufteilung nach Regionen

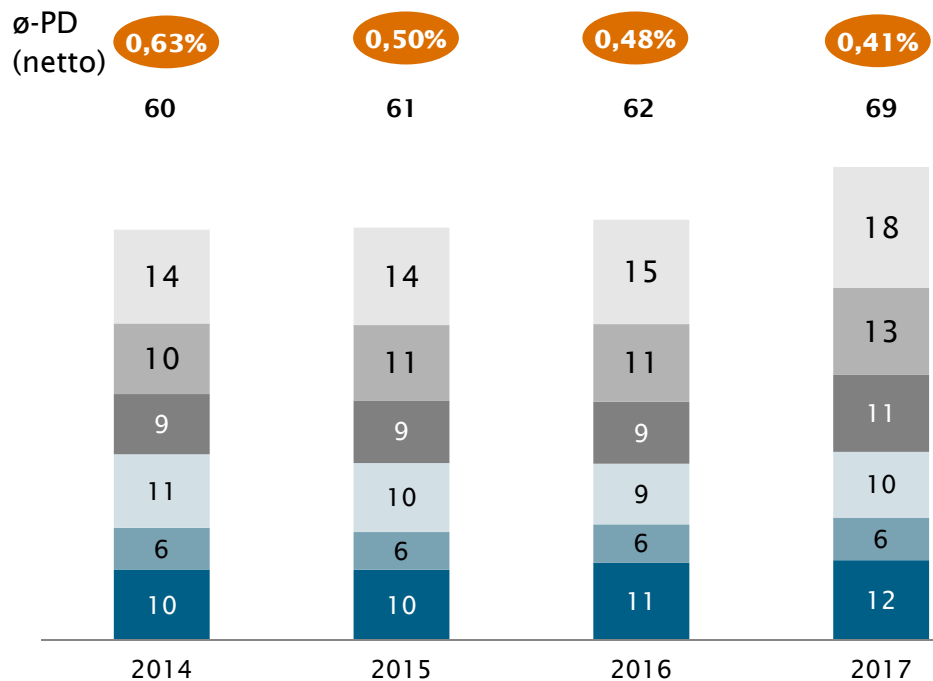


- **Regionale Aufgliederung**
 - Anteil **inländisches Geschäft** am Netto-Exposure im Jahresverlauf leicht angestiegen (+1,7%-Pkte. ggü. 12/2016). Grundsätzliche Verteilung nach Regionen weitgehend konstant
 - **Auslandsengagements** verteilten sich insbesondere auf **Westeuropa** (17,9%) und **Nordamerika** (6,2%)
 - Nur **geringe Anteile** in **Osteuropa** (0,7%), **Lateinamerika** (0,6%)
 - Auf Geschäfte ohne Länderzuordnung entfallen 1,2% (insbesondere Kredite an supranationale Institutionen)

Durchschnittliche PD für Unternehmen nochmals verbessert

Netto-Exposure der Hauptbranche Unternehmen im Zeitverlauf

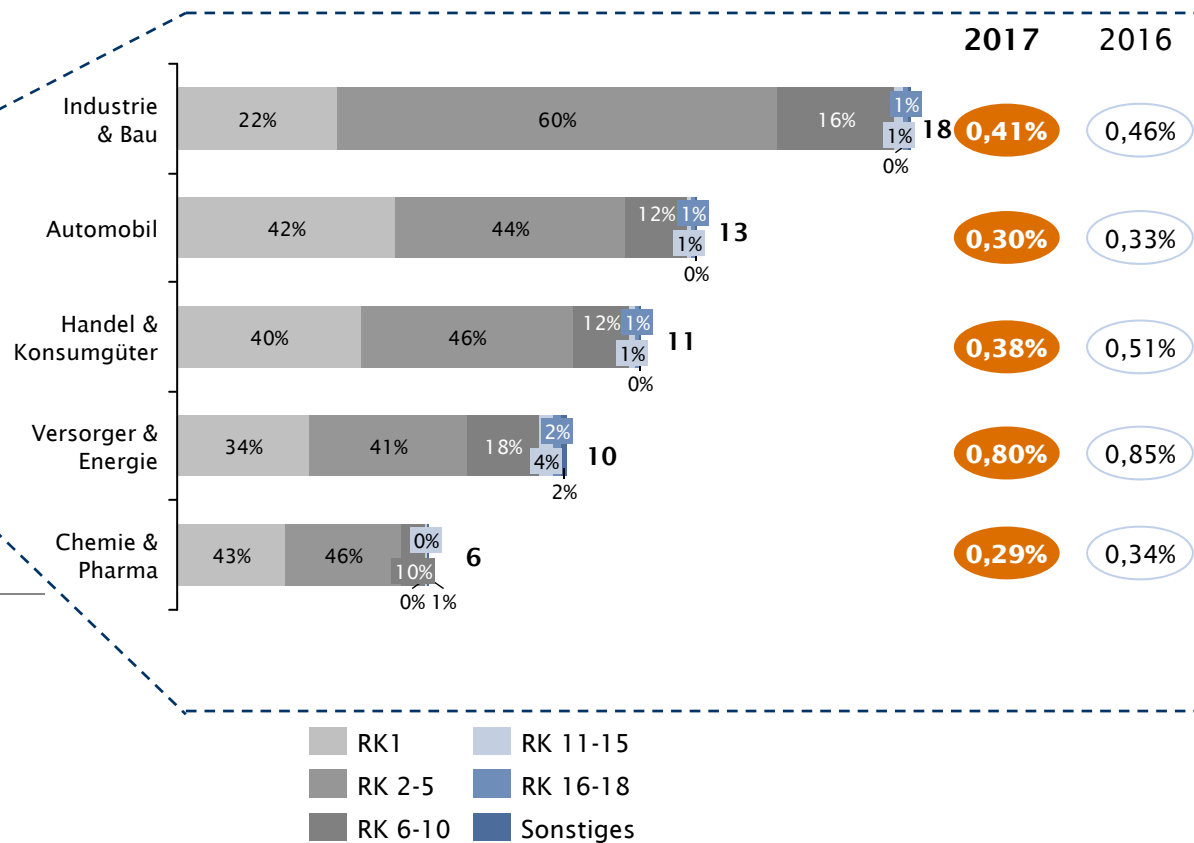
Mrd. €



Netto-Exposure nach Ratingklasse für Top 5 Branchen (31.12.2017)

%, Mrd. €

Ø-PD (netto)



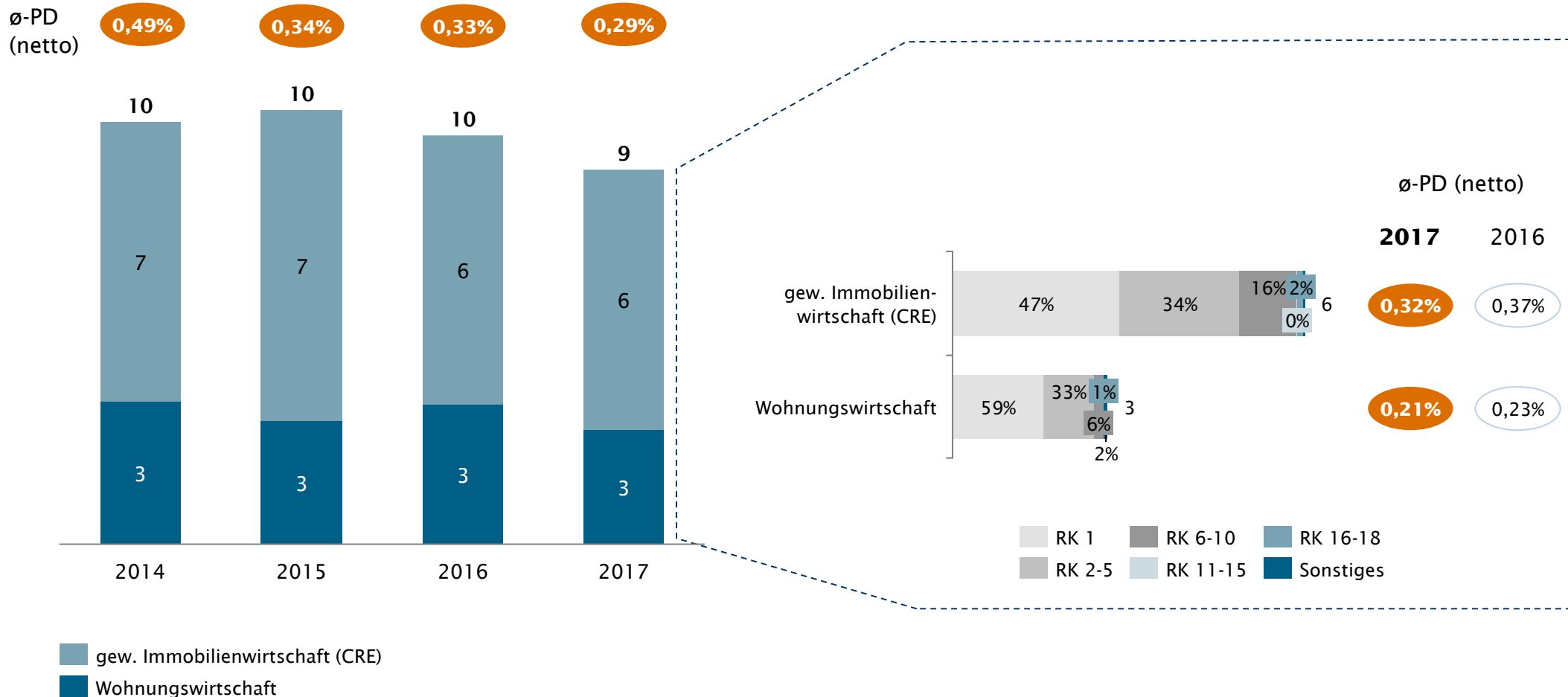
- Sonstige Branchen
- Chemie & Pharma
- Versorger & Energie
- Handel & Konsumgüter
- Automobil
- Industrie & Bau

- RK1
- RK 2-5
- RK 6-10
- RK 11-15
- RK 16-18
- Sonstiges

Immobilien: Durchschnittliche PD weiter reduziert

Netto-Exposure der Hauptbranche Immobilien im Zeitverlauf

Mrd. €



Ausgewählte Unternehmensbranchen sowie Immobilien im Überblick

Automobil

Netto-Exposure i.H.v. 12,7 Mrd. €

- Über 5.500 Kreditnehmereinheiten (davon ca. 92% mit Netto-Exposure < 0,5 Mio. €)
- Vom Netto-Exposure entfallen
 - 40% auf Zulieferer. Breite Streuung von internat. Großunternehmen bis zu regional tätigen Mittelständlern
 - 26% auf Hersteller mit Schwerpunkt auf deutsche OEMs¹
 - 34% auf weitere Subbranchen (z.B. Autobanken/Finanzdienstleister, Händler)

Portfolioqualität

- Anteil Netto-Exposure im Investment-grade Bereich bei rd. 87% (VJ: 85%)
- Seit 2011 deutliche Verbesserung der Ø-PD (netto) durch Aufschwung in der Automobilbranche; Verbesserung ggü. 12/2016 um -3 bp auf 0,30%

Versorger und Energie

Netto-Exposure i.H.v. 9,6 Mrd. €

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

Versorger und Entsorger (4,0 Mrd. €)

- Netto-Exposure Anstieg ggü. 12/2016 um +0,4 Mrd. €
- Anteil Netto-Exposure im Investmentgrade Bereich bei 83% (VJ: 87%)
- Ø-PD (netto) bei 0,45% (12/2016: 0,38%)

Erneuerbare Energien (3,0 Mrd. €)

- Überwiegend Projektfinanzierungen
- Anteil Netto-Exposure im Investment-grade Bereich bei 66% (VJ: 66%)
- Ø-PD (netto) bei 1,56% (12/2016: 1,48%)

Immobilien

Netto-Exposure i.H.v. 8,9 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. 81% 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 84% (VJ: 86%)
- Ø-PD (netto) ggü. 12/2016 um -4 bp auf 0,29% verbessert

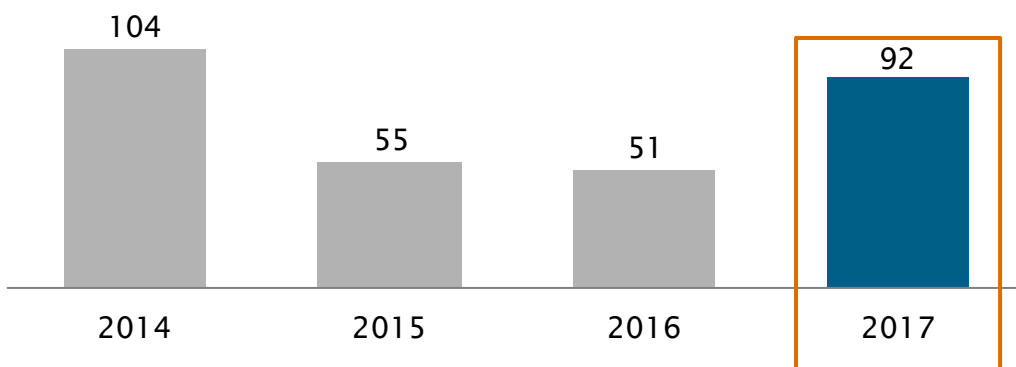
Das Risikomanagement folgt entlang der jeweiligen Wertschöpfungskette

¹ OEMs = Original Equipment Manufacturers

Zunehmende Normalisierung der Risikovorsorge entsprechend Erwartungen

Risikovorsorge (IFRS)

Mio. €

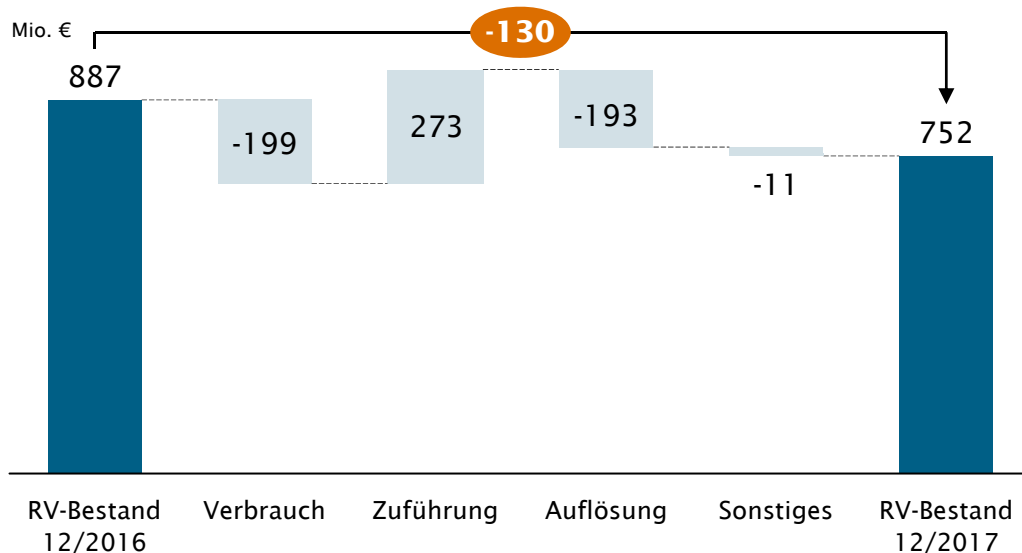


Aufwand für **Kreditrisikovorsorge** per 12/2017 bei **92 Mio. €**

- Die Kreditrisikokosten IFRS auf Konzernebene liegen mit 92 Mio. € über Vorjahresniveau (per 12/2016: 51 Mio. €), aber weiter auf niedrigem Niveau unter dem langjährigen Durchschnitt
- NPL-Quote**¹ mit 0,9% nochmals deutlich verringert (1,2% per 12/2016)

Entwicklung Risikovorsorgebestand

Mio. €



- Risikovorsorgebestand** hat sich im Jahr 2017 um insgesamt 130 Mio. € reduziert, i.W. Verbräuche i.H.v. 199 Mio. € und Auflösungen i.H.v. 193 Mio. € zurückzuführen. Dem gegenüber standen Zuführungen i.H.v. 273 Mio. €
- Die **Verbräuche** sind im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (296 Mio. €) deutlich niedriger ausgefallen

¹ NPL-Quote: Wertgeminderte und mehr als 90 Tage überfällige Forderungen an Kunden in Relation zu gesamten Forderungen an Kunden

Agenda

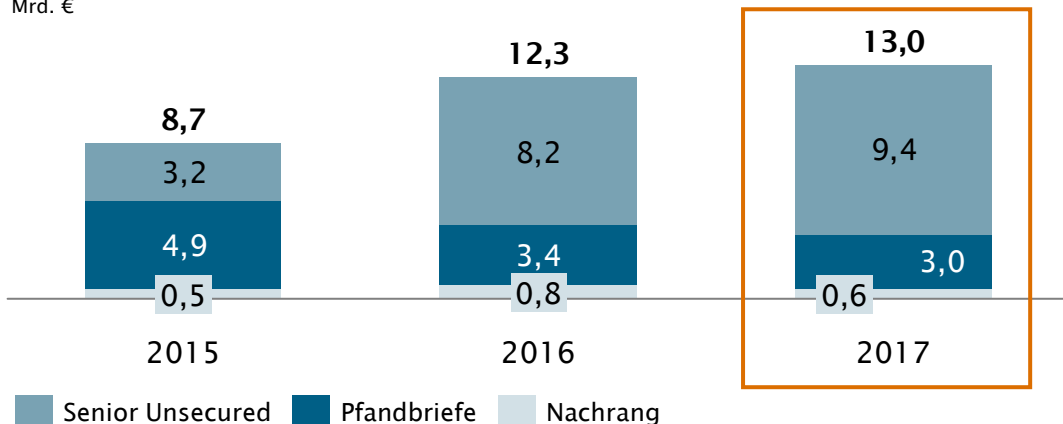
01	Marktumfeld und Ausgangslage LBBW-Konzern	4
02	Segmententwicklung	17
03	Risikomanagement und Portfolioentwicklung	27
04	Refinanzierung und Liquidität	34
05	Ausblick	37
06	Anhang	40

Refinanzierung und Liquidität

Starke Fundingbasis weiter verbreitert

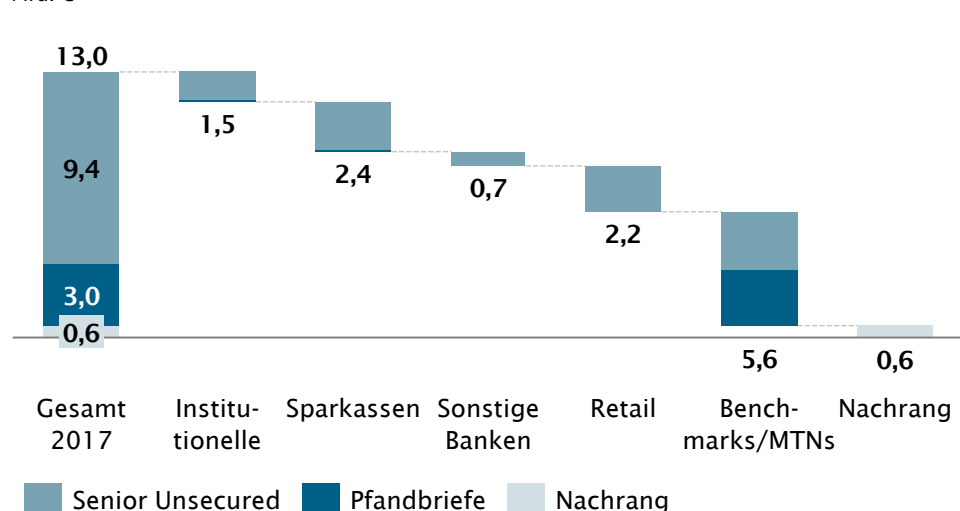
Entwicklung Refinanzierungsvolumen¹

Mrd. €



Refinanzierungsstruktur per 31.12.2017

Mrd. €



Guter Kapitalmarktzugang der LBBW

- Regelmäßige Emissionen von Senior Unsecured, Pfandbriefen und Nachrang
- Engster Spread einer europäischen Geschäftsbank

LBBW begibt 2017 Nachranganleihen in Singapur Dollar und AUD

- Verbreiterung der Investorenbasis in Asien und Australien
- Nutzung günstiger Marktbedingungen

Erste Green Bond Emission erfolgreich am Markt platziert

- Engster Spread eines deutschen Financials im Jahr 2017
- Größter Green Bond eines Financials (exkl. KfW)

Kapitalmarkt-Refinanzierung der LBBW breit aufgestellt

Senior Unsecured:

- Sparkassen und Retailinvestoren sind wichtige Refinanzierungsquellen
- Neben einer 5-jährigen Benchmarkemission auch diversifizierte Privatplatzierungen an Retail, Sparkassen, institutionelle und internationale Kunden

Pfandbriefe:

- Nutzung günstiger Marktbedingungen für Emissionen im Benchmark-Format
- Neben Emissionen in EUR auch Platzierung einer 3-jährigen USD-Emission

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

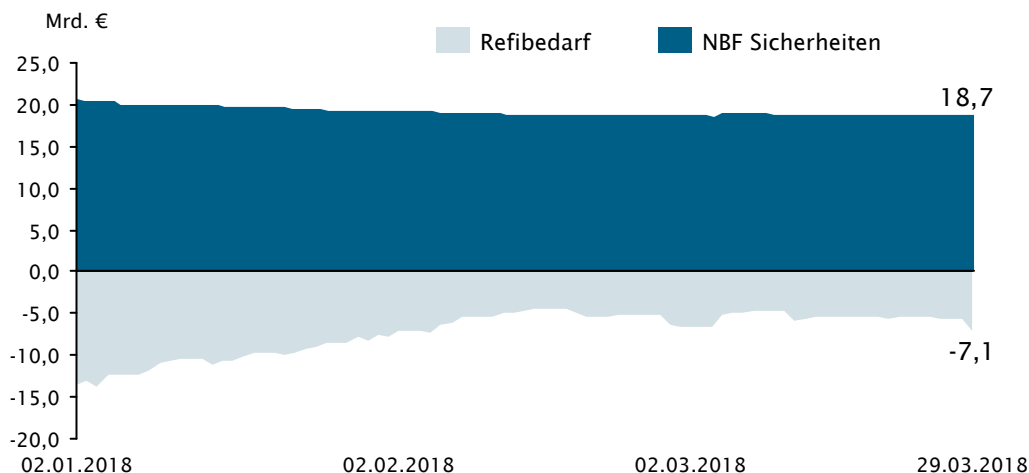
¹ Am Kapitalmarkt aufgenommenes Funding und Prolongationen

Differenzen rundungsbedingt

Refinanzierung und Liquidität

Hohe und diversifizierte Liquiditätsreserve mit unverändert guter Qualität

Liquiditätssituation (auf Sicht 3 Monate) per 29.12.2017



Zentraler Steuerungsparameter zum Jahresende 2017

- Gegenüberstellung Refinanzierungsbedarf und freie notenbankfähige Sicherheiten
 - Zum Jahresende 2017 Bestand von 18,7 Mrd. € an notenbankfähigen Sicherheiten und Liquiditätsüberschuss von 7,1 Mrd. € auf Sicht von 3 Monaten
 - Auf Sicht 365 Tage Überhang von 31,2 Mrd. € (v.a. durch Berücksichtigung Überdeckung des Deckungsstocks)
 - Aktuell sehr komfortable Liquiditätssituation (Aktivüberhang), die durch die ökonomischen als auch durch die regulatorischen Liquiditätskennzahlen widergespiegelt wird

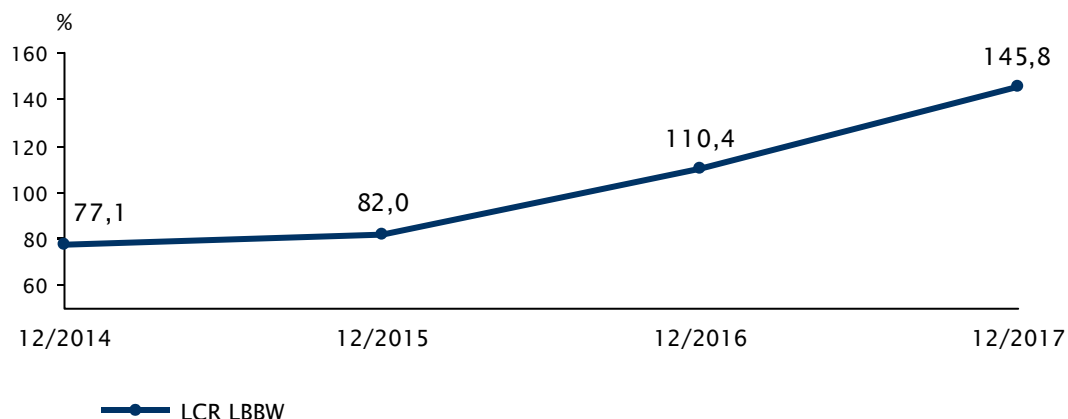
Struktur Liquiditätsreserve

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

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)

Entwicklung Liquidity Coverage Ratio¹ (LCR)



¹ Gilt formell ab 01.10.2015, schrittweise Anhebung um jährlich 10%-Punkte (jeweils zum 01.01.)

Agenda

01	Marktumfeld und Ausgangslage LBBW-Konzern	4
02	Segmententwicklung	17
03	Risikomanagement und Portfolioentwicklung	27
04	Refinanzierung und Liquidität	34
05	Ausblick	37
06	Anhang	40

Ausblick

Ausblick¹ 2018 - LBBW mit definierten Stoßrichtungen gut aufgestellt - Sehr gute Kapitalausstattung als Basis für Ausbau des Kundengeschäfts

Wirtschaftliche Entwicklung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Niedriges, jedoch leicht steigendes Zinsniveau ▪ Weiterhin positive wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und in der Eurozone ▪ Wesentliche Risiken bestehen im hohen Wettbewerbs- und Margendruck, dem technologiegetriebenen Wandel aufgrund der weiter voranschreitenden Digitalisierung sowie in einer unerwarteten Entwicklung der Marktparameter (bspw. Zinsniveau)
Regulatorische Anforderungen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Regulierung bleibt Unsicherheits- und Belastungsfaktor ▪ Reglementierung der Geschäftstätigkeit z.B. zur Steigerung von Markttransparenz und Verbraucherschutz (Conduct Regulation) übt Druck auf Geschäftsmodelle und Erträge aus
Strategische Stoßrichtungen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufbauend auf ersten Erfolgen 2017 werden die Initiativen im Rahmen der vier strategischen Stoßrichtungen Geschäftsfokus, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Agilität in allen Segmenten ausgebaut ▪ Über Geschäftsfokus hinaus Quantifizierung der vier Stoßrichtungen durch Start Überführung in eine Balanced Scorecard ▪ Mittelfristiges Zielbild ist die Verankerung der strategischen Stoßrichtungen in der Führungs- und Unternehmenskultur der LBBW als Basis für konsequente Kundenorientierung
Ergebnis	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Für das Geschäftsjahr 2018 erwartet die LBBW ein Konzernergebnis v. St. in mittlerer dreistelliger Millionenhöhe <ul style="list-style-type: none"> – Steigerung der Erträge in den operativen Segmenten durch weiteren Ausbau des Kundengeschäfts – Fortführung der umfangreichen Investitionen in Zukunftsprojekte belasten erneut Verwaltungsaufwendungen – Nahezu vollständiger Verkauf des Sealink-Portfolios führt zum Entfall von Belastungseffekten
Kapital	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sehr gute Kapitalausstattung der LBBW bildet Basis für das zukünftige Wachstum ▪ Harte Kernkapitalquote sollte 2018 voraussichtlich beträchtlich über den aufsichtlichen Anforderungen und den SREP-Vorgaben liegen - trotz moderaten RWA-Anstiegs in Folge Ausbau des Kundengeschäfts - Fokus auf qualitativ hochwertiges Geschäft
Risiko- management	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anstieg der Risikovorsorge durch Belastungseffekten aus IFRS 9-Umstellung und weitere Normalisierung erwartet
Funding und Liquidität	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Auch die aufsichtlichen Liquiditätsanforderungen sollten in 2018 übertroffen werden

¹ Basierend auf Berechnungen und Erwartungen des Managements

Ausblick

LBBW wird ihre vier Stoßrichtungen weiterverfolgen – wesentliche Ziel-Kennziffern im LBBW-Konzern 2018

Kriterium	Ziel-Kennziffer	Langfristig angestrebter Zielwert
Ertrag bzw. Performance	Eigenkapitalrentabilität v. St. (RoE)	~ 6%
	Aufwandsrentabilität (CIR)	~ 60%
Kapitalausstattung	Harte Kernkapitalquote (Fully Loaded)	~ 13%
	Gesamtkapitalquote (Fully Loaded)	~ 18%
	Leverage Ratio (Fully Loaded)	> 4%
Liquiditätsausstattung	Liquidity Coverage Ratio (LCR)	>110%
	Net Stable Funding Ratio (NSFR)	>105%
Nachhaltige Einhaltung der Risikotragfähigkeit	Auslastung der Risikodeckungsmasse unter Normalbedingungen	< 70%

Agenda

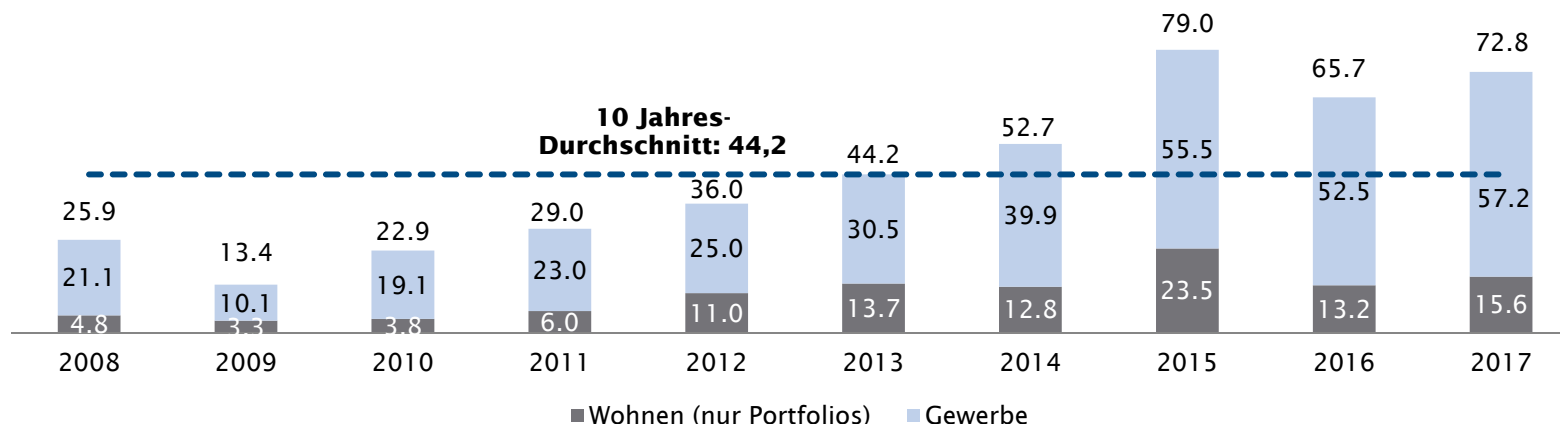
01	Marktumfeld und Ausgangslage LBBW-Konzern	4
02	Segmententwicklung	17
03	Risikomanagement und Portfolioentwicklung	27
04	Refinanzierung und Liquidität	34
05	Ausblick	37
06	Anhang	40

Anhang

Deutscher Immobilienmarkt weiterhin äußerst attraktiv

Transaktionsvolumina in Deutschland¹

in Mrd. €

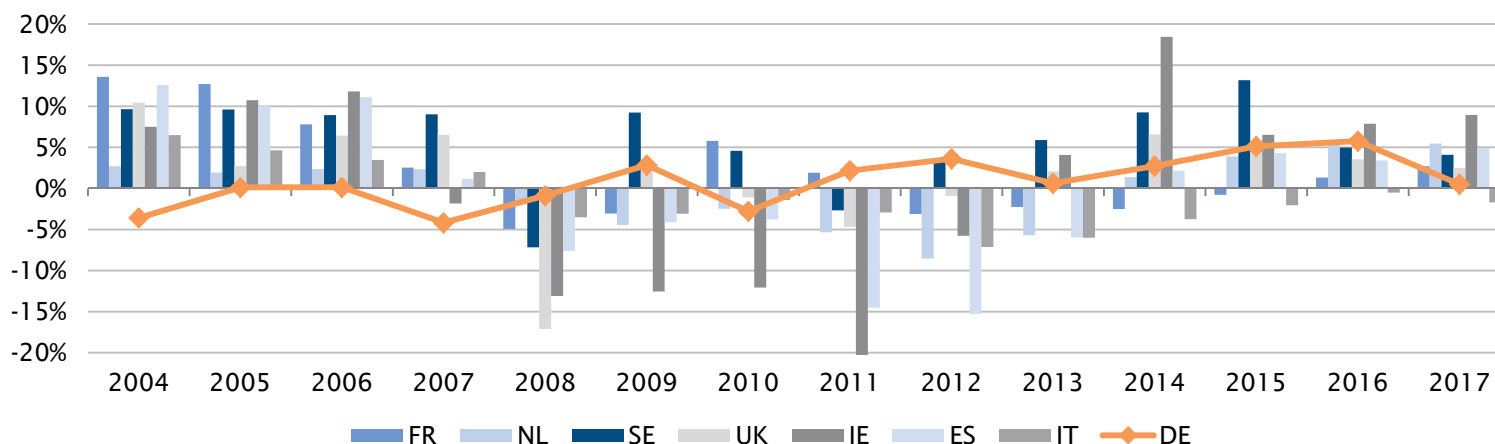


Transaktionsvolumina

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

Veränderung der Immobilienpreise im europäischen Vergleich²

in %, im Jahresvergleich



Immobilienpreise

- Der Preisaufschwung in Deutschland zeigte Anfang **2017** eine leichte **Konsolidierung**
- Nach wie vor ist großes **Interesse institutioneller Investoren** zu beobachten

¹ Quellen: Ernst & Young Trendbarometer Immobilieninvestmentmarkt 2018; *nur veröffentlichte Transaktionen (ohne IPOs), LBBW Research

² Quellen: OECD, LBBW Research – basierend auf realer Immobilienpreisentwicklung; 2017 bis zum 3. Quartal

Anhang

Entwicklung Ergebnis 31.12.2017 – Segmente im Überblick

Konzern				Corporates			Kapitalmarktgeschäft			Retail/Sparkassen			Credit Investment			CI ¹ /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 %
1.587	1.669	-4,9	Zinsergebnis	1.076	1.132	-4,9	302	337	-10,4	292	276	5,8	-31	-36	-13,9	-52	-40	30,0
-92	-51	81,1	Risikovorsorge	-94	-38	>100	-1	-4	-71,2	-2	5	-	0	0	-	5	-13	-
534	527	1,4	Provisionsergebnis	206	222	-7,3	127	97	30,2	224	218	2,8	0	0	>100	-23	-11	>100
219	146	49,7	Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	54	15	>100	225	151	49,3	0	0	58,0	-6	0	-	-55	-20	>100
163	195	-16,6	Finanzanlageergebnis	79	29	>100	54	64	-14,7	6	33	-81,1	0	-2	-100,0	24	71	-66,9
101	101	0,4	Sonstiges betriebliches Ergebnis	74	85	-12,6	8	14	-42,6	-2	-19	-89,1	0	1	-	21	19	6,8
2.511	2.586	-2,9	Nettoergebnis (n. RV)	1.396	1.445	-3,5	716	660	8,4	518	512	1,1	-37	-37	-1,3	-81	6	-
-1.824	-1.814	0,6	Verwaltungsaufwendungen	-780	-744	4,9	-483	-483	0,1	-542	-543	-0,2	-10	-9	3,4	-10	-35	-71,7
-61	-93	-34,1	Garantieprovision Land BW	0	0	-	0	0	-	0	0	-	-61	-93	-34,2	0	0	-
-69	-71	-2,1	Bankenabgabe und Einlagensicherung	-27	-27	0,0	-30	-33	-10,1	-6	-5	24,1	-4	-4	-15,6	-3	-2	76,4
-41	-87	-53,5	Restrukturierungsergebnis	-24	-44	-46,0	-8	-34	-75,8	-8	-26	-69,2	0	0	-57,0	0	17	-
515	521	-1,1	Ergebnis v. Goodwill	565	631	-10,4	194	110	76,5	-38	-61	-37,8	-112	-144	-22,7	-94	-14	>100
0	-379	-	Wertminderung Goodwill	0	-379	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-
515	142	>100	Ergebnis v. Steuern	565	251	>100	194	110	76,5	-38	-61	-37,8	-112	-144	-22,7	-94	-14	>100

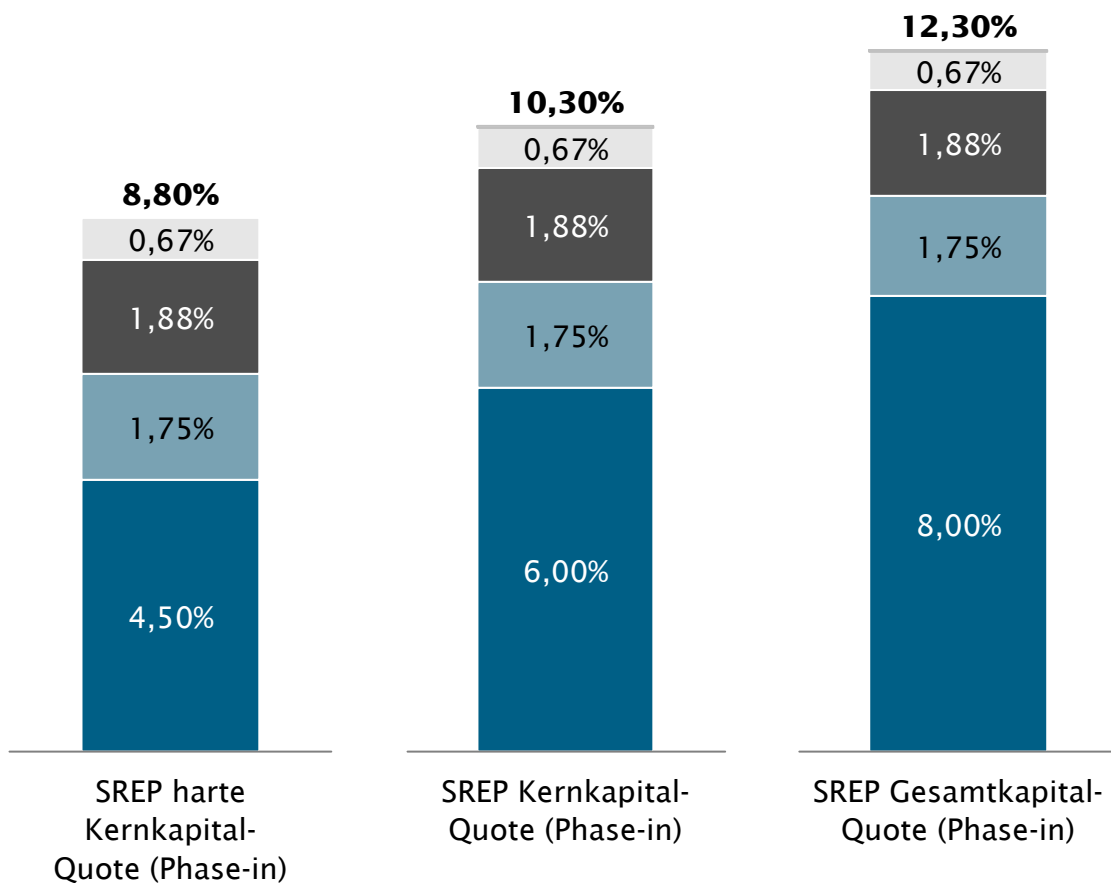
¹ CI = Corporate Items

Differenzen rundungsbedingt

Anhang

LBBW übertrifft SREP-Vorgaben beträchtlich – SREP-Vorgabe 2018 für LBBW liegt unter EU-Durchschnitt

SREP-Quoten 2018¹



Systemrelevanzpuffer
 Säule II-Anforderung (P2R)

Kapitalerhaltungspuffer
 Säule I-Mindestanforderung

- Erforderliche Einhaltung **Gesamtkapitalquote** ab 01.01.2018 von **12,30%**, davon mindestens
 - **10,30%** aus **Kernkapital** und darunter mindestens **8,80%** aus **hartem Kernkapital**
 - **Vorgabe für LBBW** damit wie bei den von der EZB beaufsichtigten Instituten üblich **über den regulatorischen Mindestanforderungen**, jedoch **unter EU-Durchschnitt**
 - **LBBW übertrifft die Vorgaben** beträchtlich
- In den Quoten enthalten sind
 - **Kapitalanforderung der Säule II** (Pillar 2 Requirement) von **1,75%**
 - **Kapitalerhaltungspuffer** von **1,88%**
 - **Puffer für anderweitig systemrelevante Institute** von **0,67%**
- Darüber hinaus erwartet die EZB die Bereithaltung von weiterem **hartem Kernkapital** im Rahmen einer **Kapitalempfehlung** (Pillar 2 Guidance)

¹ hkk-Quote, Phase-In; in dieser Quote berücksichtigt ist die Säule II-Anforderung sowie das nach § 10c KWG als Kapitalerhaltungspuffer sowie das nach § 10g KWG als Kapitalpuffer für anderweitig systemrelevante Institute vorzuhaltende harte Kernkapital; zusätzlich ist ein antizyklischer Kapitalpuffer (§10d KWG) vorzuhalten sowie die Säule II-Empfehlung der EZB

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