

Ergebnisse H1 2017

3. August 2017

Agenda

1. Highlights H1 2017
 2. Ergebnisse der Geschäftssegmente
 3. Finanzdaten im Detail
 4. Strategische Ausrichtung & M&A-Strategie
-

Highlights im ersten Halbjahr 2017

Highlights

Details

Profitabilität

- **Ergebnis vor Steuern von 251 Mio. €, +3% ... RoTE (@12% CET1) von 18,3%¹⁾**
- Steigerung des Nettozinsertrags um 5% und der operativen Erträge um 3%

Kosten

- **Verbesserung der Cost/Income Ratio um 0,9 Prozentpunkte auf 41,7%**
- **~90% der regulatorischen Aufwendungen für 2017 bereits in H1 gebucht**

Bilanz

- **Neukreditgeschäft > 2 Mrd. € ...** getrieben durch Retail & International Business
- Kundenkredite bei 28 Mrd. €, +18% ... Bilanz weiterhin auf Kundengeschäft ausgerichtet

Risiko

- **NPL Ratio stabil bei 1,9% ... Risikokostenquote bei 17 Basispunkten**
- Weiterhin Fokus auf proaktives Risikomanagement und konservatives Risikoprofil

Kapital

- **CET1 Quote²⁾ von 16,5% ... Steigerung um 140 Basispunkte vs. Q4 '16**
- Gesamtkapitalquote²⁾ von 19,3% ... Steigerung um 130 Basispunkte vs. Q4 '16

Akquisitionen

- **Vereinbarung zur Übernahme der Südwestbank unterzeichnet**, Erweiterung unserer Präsenz und Kundenbasis in Deutschland ... 7 Mrd. € Aktiva, 100 Tsd. Privat- und Unternehmenskunden

Alle Daten werden, soweit nicht anders angegeben, auf Ebene der BAWAG Holding Gruppe dargestellt

1) RoTE (@12% CET1) von 19,1% nach Bereinigung um die in H1 vorgezogenen regulatorischen Aufwendungen 2) Unter Vollenwendung der CRR

GuV & Bilanz im Überblick

GuV in Mio. €	Q2 '17	Vdg.	H1 '17	Vdg.
Nettozinsertrag	198,7	4%	395,4	5%
Provisionsüberschuss	56,3	8%	106,1	3%
Operative Kernerträge	255,0	5%	501,5	5%
Sonstige Erträge	1,3	-89%	19,7	-24%
Operative Erträge	256,3	1%	521,2	3%
Op. Aufwendungen	-110,5	-1%	-217,6	1%
Regulator. Aufwendungen	-2,9	-83%	-28,1	-17%
Risikokosten	-15,6	>100%	-26,7	68%
Ergebnis vor Steuern	128,0	4%	250,6	3%
Steuern vom Einkommen	-20,6	-4%	-47,1	-
Nettogewinn	107,4	6%	203,5	-28%

Kennzahlen	Q2 '17	Vdg.	H1 '17	Vdg.
RoE	13,1%	-1,0%Pkt.	12,6%	-6,7%Pkt.
RoE (@12% CET1)	16,6%	0,2%Pkt.	15,7%	-6,0%Pkt.
RoTE	14,7%	-1,3%Pkt.	14,2%	-7,6%Pkt.
RoTE (@12% CET1)	19,3%	0,4%Pkt.	18,3%	-6,6%Pkt.
Nettozinsmarge	2,23%	-0,21%Pkt.	2,23%	-0,15%Pkt.
Cost/Income Ratio	43,1%	-0,6%Pkt.	41,7%	-0,9%Pkt.

Bilanz in Mrd. €	Dez '16	Jun '17	Vdg.
Kundenkredite	28,5	28,0	-2%
Wertpapiere und Anleihen	6,5	6,9	6%
Kreditinstitute & liquide Mittel	2,7	3,0	11%
Sonstige Vermögenswerte	2,0	1,8	-10%
Aktiva	39,7	39,7	-
Kundeneinlagen	26,0	25,4	-2%
Eigene Emissionen	6,0	6,0	-
Kreditinstitute	2,4	3,3	38%
Sonstige Verbindlichkeiten	2,2	1,7	-23%
Eigenkapital	3,1	3,3	7%
Passiva	39,7	39,7	-

Kapital & RWA in Mrd. €	Dez '16	Jun '17	Vdg.
IFRS-Eigenkapital	3,1	3,3	7%
IFRS-Eigenkapital ¹⁾	2,8	3,0	7%
CET1 Kapital ²⁾	2,6	2,8	8%
Gesamtkapital ²⁾	3,1	3,3	6%
Risikogewichtete Aktiva	17,1	16,9	-1%
CET1 Quote ²⁾	15,1%	16,5%	1,4%Pkt.

1) Abzgl. immaterieller Vermögenswerte 2) Unter Vollarwendung der CRR

Agenda

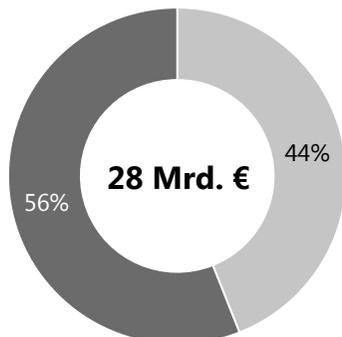
1. Highlights H1 2017
 2. Ergebnisse der Geschäftssegmente
 3. Finanzdaten im Detail
 4. Strategische Ausrichtung & M&A-Strategie
-

Überblick über das Kundengeschäft

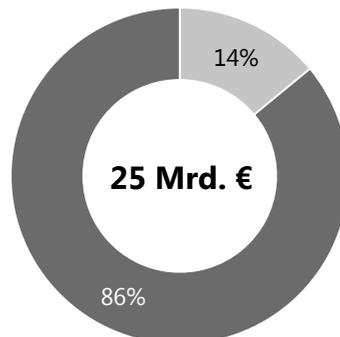
Kennzahlen des Kundengeschäfts (H1 '17)

■ Retailgeschäft ■ „Non-Retail“-Kundengeschäft

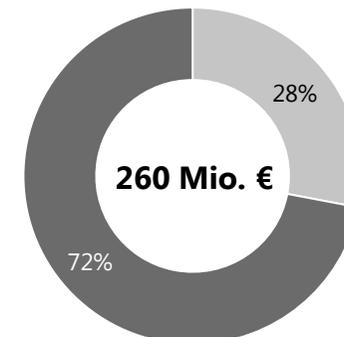
Kundenkredite



Kundeneinlagen



Ergebnis vor Steuern²⁾



Retailgeschäft

in Mio. €	H1 '16	H1 '17	Vdg.
Operative Kernerträge	308,8	363,5	18%
Operative Aufwendungen	-151,8	-150,2	-1%
Ergebnis vor Steuern	124,6	187,2	50%
Cost/Income Ratio	48,9%	41,2%	-7,7%Pkt.
RoE vor Steuern¹⁾	23,9%	32,6%	8,7%Pkt.
NPL Ratio	2,5%	2,3%	-0,2%Pkt.

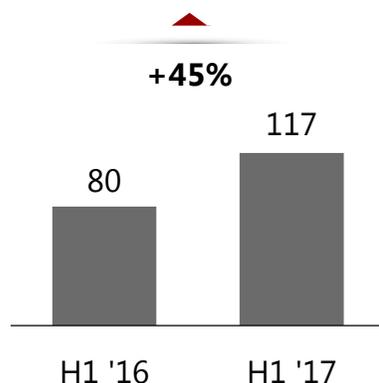
„Non-Retail“-Kundengeschäft

in Mio. €	H1 '16	H1 '17	Vdg.
Operative Kernerträge	128,2	117,1	-9%
Operative Aufwendungen	-39,0	-35,9	-8%
Ergebnis vor Steuern	91,9	72,4	-21%
Cost/Income Ratio	30,8%	30,3%	-0,5%Pkt.
RoE vor Steuern¹⁾	18,6%	16,1%	-2,5%Pkt.
NPL Ratio	0,8%	0,9%	0,1%Pkt.

1) @12% CET1 2) Die Geschäftssegmente Treasury Services & Markets und Corporate Center trugen ein Ergebnis vor Steuern von 27 Mio. € bzw. von -36 Mio. € bei (nicht im Chart enthalten)

Ergebnis vor Steuern

in Mio. €



Kennzahlen

in Mio. €	H1 '16	H1 '17	Vdg.
Operative Kernerträge	244,0	279,8	15%
Operative Aufwendungen	-136,0	-134,4	-1%
Ergebnis vor Steuern	80,1	116,5	45%
Cost/Income Ratio	55,3%	47,7%	-7,6%Pkt.
RoE vor Steuern¹⁾	21,2%	28,4%	7,2%Pkt.
Aktiva	9.256	11.632	26%
Kundeneinlagen	15.597	17.932	15%
NPL Ratio	2,4%	2,1%	-0,3%Pkt.

1) @12% CET1 2) Der Marktanteil bei Konsumkrediten für die Gesamtbank beträgt 12,9%

Überblick & Strategie

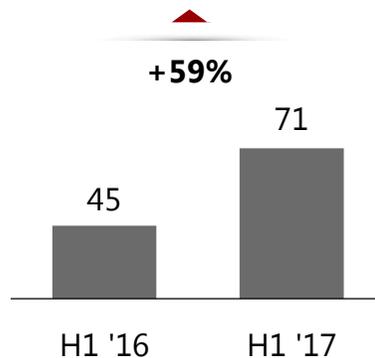
- 1,8 Mio. Privatkunden und KMUs betreut über Filialnetz sowie Online- und Mobile-Vertriebsschienen
- Fokus auf einfache, faire und transparente Produkte
- Größte Werttreiber:
 - Wachstum im Kundenkreditgeschäft
 - Optimierung des Produktmix (Fokus auf wertschaffende Produkte)
 - Produktivitätssteigerungen und Wachstum durch Akquisitionen
 - Umstieg auf digitale Plattformen → Fokus auf Mobile Banking

Highlights H1 2017

- Neugeschäft in Höhe von 698 Mio. € ... Marktanteil bei Konsumkrediten 12,4%²⁾, +80 Basispunkte vs. Q4 '16
- Integration der start:bausparkasse schneller als geplant mit positivem Ergebnisbeitrag ab dem 1. Tag ... vervollständigt unser Produktangebot
- Digitaler Wandel geht weiter Anstieg der Online-Zahlungstransaktionen um 7% ... Anteil der Online-Transaktionen über mobile Apps um 55% gestiegen
- Ausbau unserer digitalen Services durch Video-Legitimation und einer zu 100% automatisierten Eröffnung von Wertpapierprodukten
- Steigerung des Produktabsatzes pro Kundenberater um 11% ... Schaltertransaktionen um 13% rückläufig

Ergebnis vor Steuern

in Mio. €



Kennzahlen

in Mio. €

	H1 '16	H1 '17	Vdg.
Operative Kernerträge	64,8	83,7	29%
Operative Aufwendungen	-15,7	-15,8	1%
Ergebnis vor Steuern	44,6	70,7	59%
Cost/Income Ratio	24,2%	19,0%	-5,2%Pkt.
RoE vor Steuern¹⁾	31,2%	43,2%	12,0%Pkt.
Aktiva	3.247	4.102	26%
Kundeneinlagen	3.673	3.761	2%
NPL Ratio	3,0%	2,9%	-0,1%Pkt.

1) @12% CET1

Überblick & Strategie

- *easybank*, eine der führenden Direktbanken Österreichs, drittgrößter KFZ-Leasing-Anbieter & Portfolio qualitativ hochwertiger Wohnbalkredite in Westeuropa ... 426.000 Kunden/Kreditnehmer
- Schlankes, effizientes Geschäftsmodell ... starke Partnerschaften
- Strategische Eckpfeiler:
 - Erweiterung der Kundenbasis und Steigerung des Marktanteils in Österreich
 - Ausbau und Erhalt der Kundenbindung
 - Effizienzsteigerungen in der gesamten Organisation
 - Internationale Expansion in westeuropäische Märkte

Highlights H1 2017

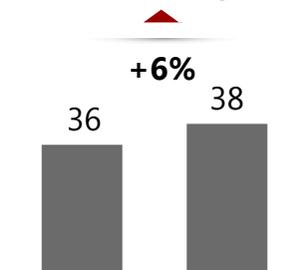
- Ausbau der Kundenbasis um 8% auf 426.000 Kunden/Kreditnehmer und 714.000 Konten
- Starkes Neugeschäft von 222 Mio. € in H1 '17, hauptsächlich getrieben durch KFZ-Leasing ... Erhöhung des Gesamteinlagenstands um 2% auf 3,8 Mrd. €
- Im Februar Vereinbarung mit SIX Payment Services zur Übernahme des Commercial Card Issuing Business abgeschlossen ... positiver Ergebnisbeitrag ab dem ersten Tag ... Erweiterung des Kreditkartengeschäfts im In- und Ausland
- Genehmigung für Zweigniederlassung in Deutschland in H1 '17 erhalten ... Start der Kreditvergabe in der zweiten Jahreshälfte geplant

Weitere Geschäftssegmente („Non-Retail“)

„Non-Retail“-Kundengeschäft

DACH Corporates & Public Sector

in Mio. € Ergebnis vor Steuern



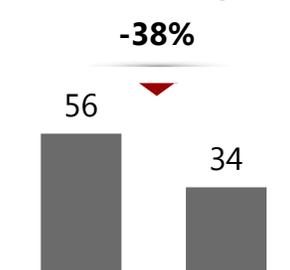
	H1 '16	H1 '17	Vdg.
Kernerträge	60,4	51,7	-14%
Op. Aufw.	-25,7	-20,9	-19%
C/I Ratio	42,6%	39,1%	-3,5%Pkt.
RoE vor Steuern¹⁾	15,1%	17,4%	2,3%Pkt.
Aktiva	7.437	7.958	7%
NPL Ratio	1,3%	0,9%	-0,4Pkt.

- Finanzierung von Firmenkunden und der öffentlichen Hand sowie provisions-generierende Dienstleistungen
- Primär österreichische Kunden sowie Kundenbeziehungen in Deutschland und der Schweiz
- 381 Mio. € Neugeschäft in H1 '17 ... Fokus auf risikoadäquate Erträge und Preisanpassungen

1) @12% CET1

International Business

in Mio. € Ergebnis vor Steuern

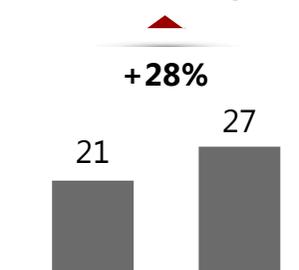


	H1 '16	H1 '17	Vdg.
Kernerträge	67,8	65,4	-3,5%
Op. Aufw.	-13,3	-15,0	13%
C/I Ratio	20,1%	23,1%	3,0%Pkt.
RoE vor Steuern¹⁾	21,8%	14,9%	-6,9%Pkt.
Aktiva	5.040	5.130	2%
NPL Ratio	0,0%	0,9%	0,9Pkt.

- Fokus auf Westeuropa und die USA
- 758 Mio. € Neugeschäft in H1 '17 ... getrieben durch Portfolio- und Immobilienfinanzierungen
- Hohe Kreditqualität der Aktiva ... durchschnittlicher LTV im Immobiliengeschäft <60%
- Höhere Risikokosten durch vorsorglich gebildete Rückstellungen für zwei Deals im Öl- und Gassektor mit einem Exposure von 45 Mio. €

Treasury Services & Markets

in Mio. € Ergebnis vor Steuern



	H1 '16	H1 '17	Vdg.
Kernerträge	28,2	24,9	-12%
Op. Aufw.	-8,0	-8,0	-
C/I Ratio	27,7%	23,1%	-4,6%Pkt.
RoE vor Steuern¹⁾	13,3%	16,7%	3,4%Pkt.
Aktiva	6.302	7.799	24%
NPL Ratio	n/a	n/a	-

- Management des bankeigenen Wertpapierportfolios und der Liquiditätsreserve
- Anstieg der Überschussliquidität durch GLRG II
- Fokus auf hohe Kreditqualität, kürzere Laufzeiten, starke Liquidität und solide Diversifikation ... Portfolio zu 97% Investment Grade

Agenda

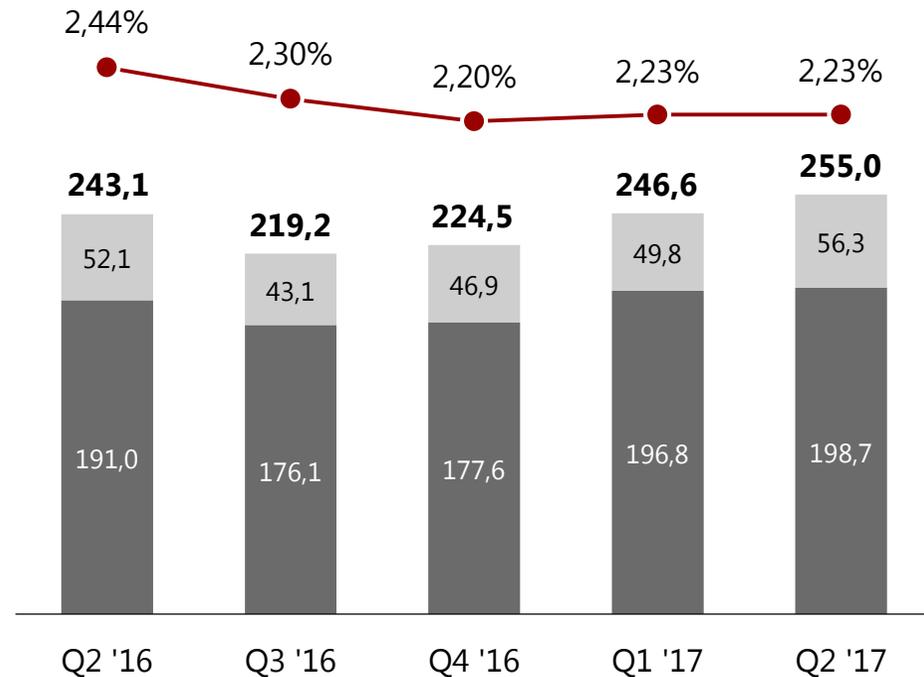
1. Highlights H1 2017
 2. Ergebnisse der Geschäftssegmente
 3. Finanzdaten im Detail
 4. Strategische Ausrichtung & M&A-Strategie
-

Details zur GuV – Operative Kernerträge

Wachstum durch Kundenkredite, geringere Refinanzierungskosten und Provisionserträge

Operative Kernerträge

in Mio. € ■ Nettozinsbetrag ■ Provisionsüberschuss - - - Nettozinsmarge



Kundenkredite | in Mrd. € bzw. in % der Bilanzsumme

Quartal	in Mrd. €	in % der Bilanzsumme
Q2 '16	23,7	68%
Q3 '16	23,9	70%
Q4 '16	28,5	72%
Q1 '17	28,2	70%
Q2 '17	28,0	71%

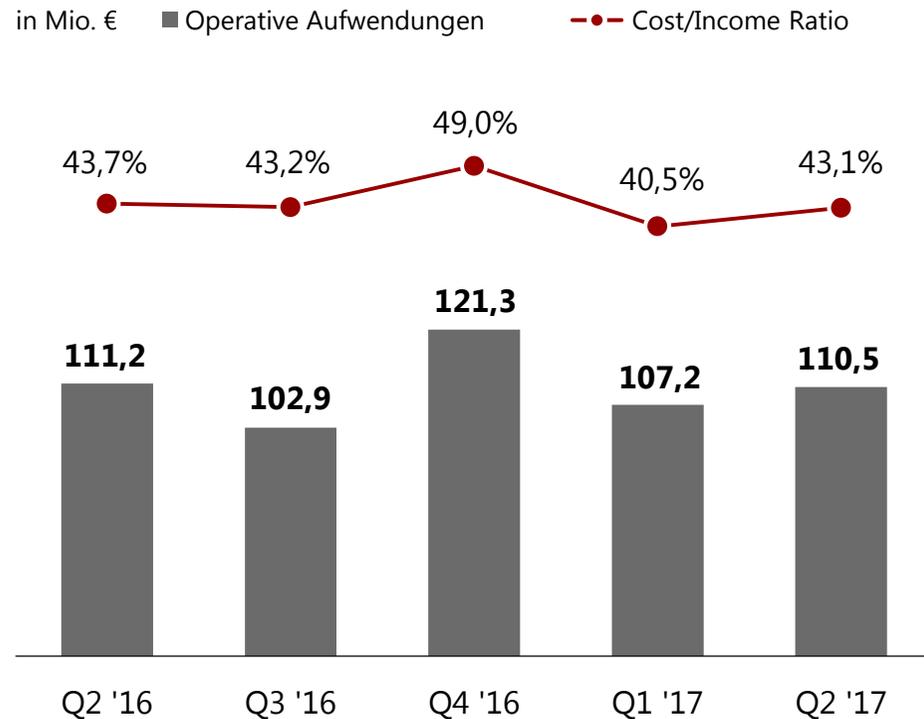
Überblick

- **Steigerung des Nettozinsbetrags um 5% vs. H1 '16 durch Wachstum der Hauptprodukte, Preismaßnahmen und geringere Refinanzierungskosten**
 - Nettozinsmarge stabil bei 2,23% vs. Q1 '17
 - Schwerpunkt auf Konsumkredite und internationale Finanzierungen
 - Rückläufige Refinanzierungskosten ... Verringerung der durchschnittlichen Verzinsung für Privatkundeneinlagen auf 0,19% vs. 0,28% in H1 '16
 - Kundenkredite bei 71% der Bilanzsumme
- **Steigerung des Provisionsüberschusses**
 - Positiver Trend in den vergangenen vier Quartalen
 - Erfreuliche Entwicklung bei den KontoBoxen ... seit Markteinführung bereits 47.000 neue Boxen verkauft
 - Starke Performance im Wertpapiergeschäft ... Absatzsteigerung um 5% auf 878 Mio. € vs. H1 '16

Details zur GuV – Operative Aufwendungen

Restrukturierungsmaßnahmen zeigen Wirkung

Operative Aufwendungen



Aktive Vollzeitkräfte

2.318	2.302	2.496	2.426	2.314
-------	-------	-------	-------	-------

Überblick

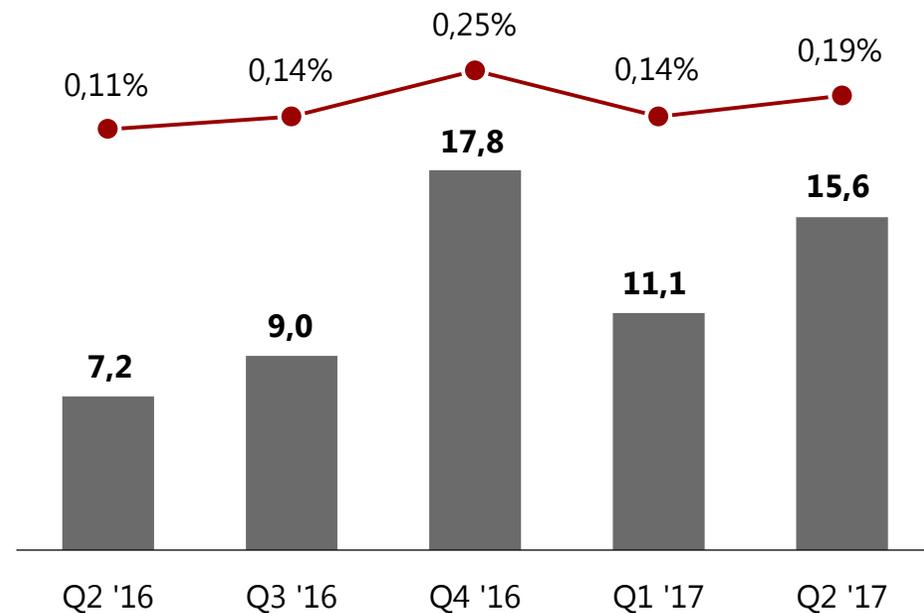
- **Anstieg der operativen Aufwendungen um 1%** vs. H1 '16 ... getrieben durch die in Q4 '16 abgeschlossenen Akquisitionen ... 11 Mio. € für Restrukturierung in H1 gebucht (davon 8 Mio. € in Q2)
- **Reduktion der operativen Aufwendungen im Jahresverlauf** durch Erzielung von Synergien aus getätigten Akquisitionen erwartet
- **Cost/Income Ratio 41,7% ... -0,9%Pkt.** vs. H1 '16
- **Fokus auf operative Effizienz aufgrund geänderter Rahmenbedingungen** ... Verlagerung der Kunden auf digitale Vertriebswege
- **Weitere Investitionen um Entwicklungen in der Bankenlandschaft und Kundenbedürfnissen Rechnung zu tragen** ... Einführung neuer Technologien (Online- und Mobile Banking), Big-Data-Analytik und Front-/Back-Office-Prozessoptimierung

Details zur GuV – Risikokosten

Proaktives Risikomanagement zur Beibehaltung des konservativen Risikoprofils

Risikokosten

in Mio. € ■ Risikokosten —●— Risikokosten / Kredite und Forderungen



NPL Ratio

2,0%	1,9%	1,7%	1,8%	1,9%
------	------	------	------	------

Überblick

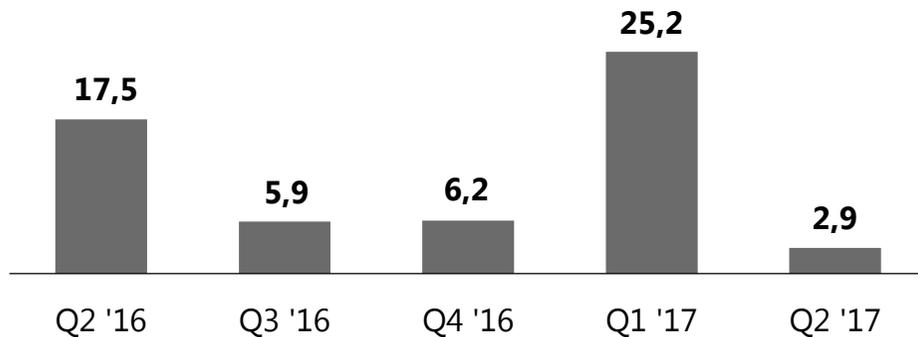
- **Risikokosten +68% vs. H1 '16** getrieben durch vorsorglich gebildete Rückstellungen für Exposures im Öl- und Gassektor ... **Risikokostenquote dennoch bei 17 Basispunkten**
- **Kundenkreditgeschäft mit Fokus auf entwickelte Märkte** ... 70% DACH / 30% Westeuropa & USA
- **NPL Ratio stabil bei 1,9%** ... **ausgezeichnete Risikokennzahlen in den Segmenten**
 - BAWAG P.S.K. Retail: NPL Ratio 2,1% ... Coverage Ratio 83%
 - easygroup: NPL Ratio 2,9% ... Coverage Ratio 90%
 - DACH Corporates & Public Sector: NPL Ratio 0,9% ... Coverage Ratio 94%
- **Weiterhin Fokus auf proaktives Risikomanagement unter Beibehaltung eines konservativen Risikoprofils**

Details zur GuV – Reg. Aufwendungen & Steuern

Nettogewinn in H1 2017 wesentlich durch Einmaleffekte beeinflusst

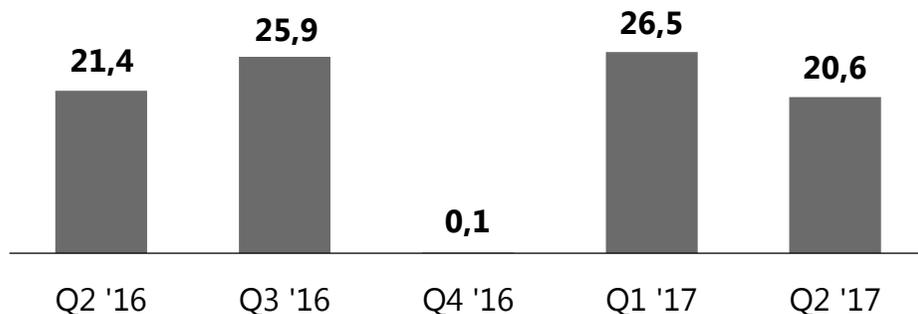
Regulatorische Aufwendungen

in Mio. €



Steuern

in Mio. €



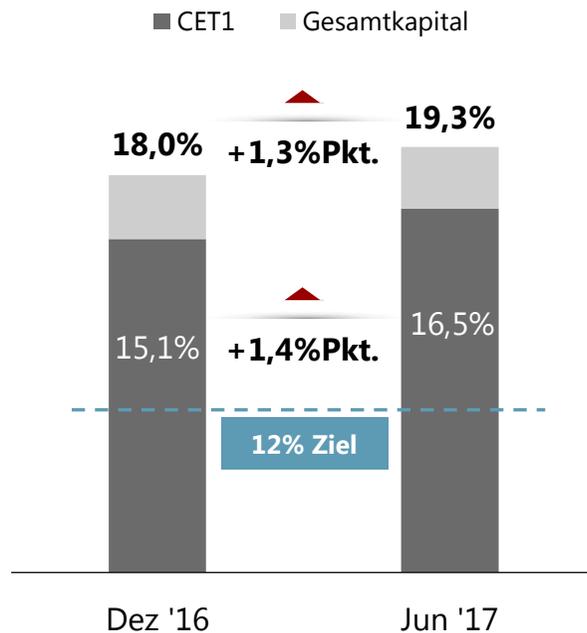
Überblick

- **Regulatorische Aufwendungen im ersten Halbjahr vorgezogen** ... ~90% der erwarteten regulatorischen Aufwendungen für das Gesamtjahr
- Regulatorische Aufwendungen beinhalten die Bankenabgabe, den Beitrag zum Einlagensicherungsfonds, den Beitrag zum einheitlichen Abwicklungsfonds sowie Aufsichtsgebühren
- **Einmaliger Steuerertrag in Höhe von 39 Mio. € in H1 '16** durch Aktivierung aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge
- Es ist zu erwarten, dass die latenten Steueraktiva auf frühere Verlustvorträge vollständig aufgebraucht werden

Kapital

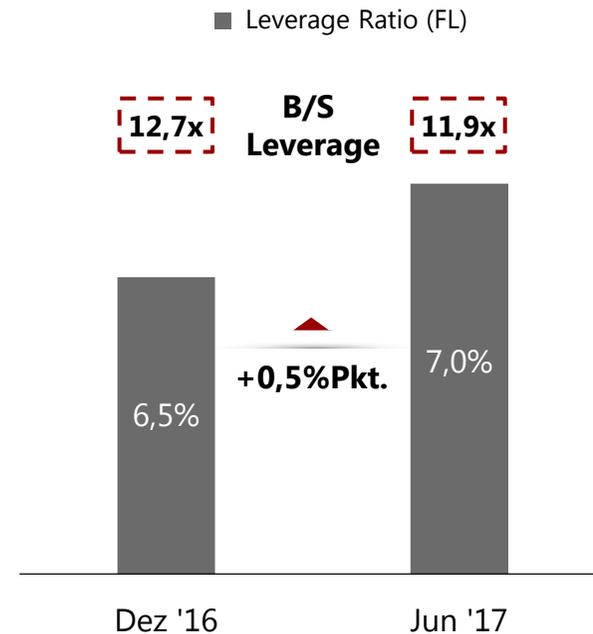
Sicher & solide ... starke Kapitalisierung und niedriger Leverage

Kapitalquoten¹⁾



- CET1 Quote¹⁾ deutlich über Ziel
 - Kapitalüberschuss von 0,8 Mrd. € gegenüber 12% Ziel
- Anstieg der CET1 Quote¹⁾ in H1 '17 maßgeblich durch Profitabilität getrieben

Leverage Ratio¹⁾ & B/S Leverage



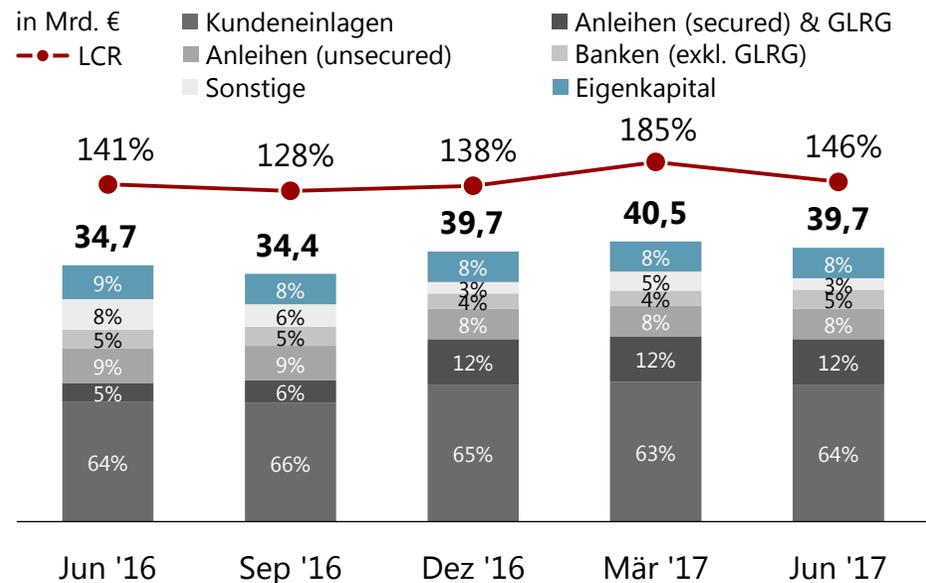
- Geschäftsmodell mit niedrigem Leverage
- Starke Leverage Ratio¹⁾ von 7,0% und konservativer B/S Leverage von 11,9x

1) Unter Vollenwendung der CRR

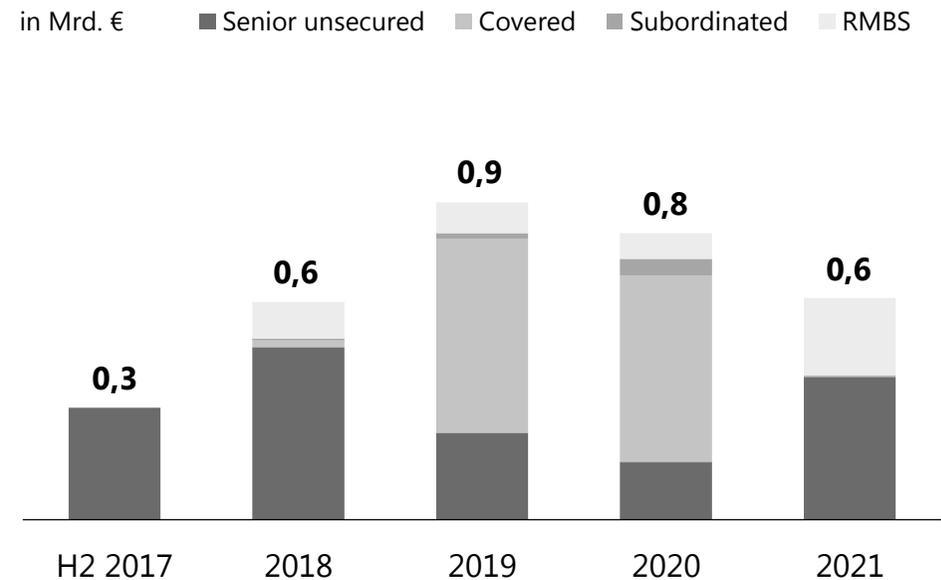
Refinanzierung & Liquidität

Kundeneinlagen und konservatives Liquiditätsprofil als Basis der Refinanzierungsstrategie

Refinanzierungsstruktur



Fälligkeitsprofil der Eigenemissionen



- Refinanzierung basiert auf Kundeneinlagen (>60% der Bilanzsumme, davon 86% von Privatkunden)
- Ergänzung durch diversifiziertes Wholesale-Funding mit ausgewogenem Fälligkeitsprofil
- Anhaltend starke Liquidity Coverage Ratio (LCR) deutlich über der regulatorischen Mindestanforderung

- Ausgewogenes Fälligkeitsprofil ... Refinanzierungsbedarf pro Jahr <1 Mrd. €
- Niedrige Asset Encumbrance von <20% ermöglicht opportunistischen Ansatz zur Minimierung der Refinanzierungskosten
- LCR-Konzept ist integraler Bestandteil der kurzfristigen Liquiditätssteuerung und der Liquiditätsplanung

Agenda

1. Highlights H1 2017
 2. Ergebnisse der Geschäftssegmente
 3. Finanzdaten im Detail
 4. Strategische Ausrichtung & M&A-Strategie
-

Strategische Eckpfeiler

Wachstum in unseren Kernmärkten



- Fokus auf organisches Wachstum & ergänzende Akquisitionen ... Kundenzugang durch neue Kooperationen und Vertriebswege
- Steigerung des Marktanteils bei Kernprodukten im österreichischen Retailgeschäft und Aufbau einer relevanten Position in Deutschland
- Akquisitionsmöglichkeiten werden laufend evaluiert ... Hauptfokus liegt auf der DACH-Region

Unseren Kunden das Leben einfacher machen



- Digitalisierung der gesamten Prozesskette ... weiterhin Fokus auf Einfachheit und Konsistenz unseres Produktportfolios
- Nutzung von Big-Data-Analytik zur Verbesserung des Kundenerlebnisses
- Neue Technologien zur Steigerung des Kundennutzens (Zukauf/Entwicklung/Kooperation)

Effizienz als Schlüssel zum Erfolg



- Kosteneffizienz in allen Geschäftsbereichen und gleichzeitige Förderung von Top-Talenten
- Automatisierung und Vereinfachung unserer Prozesse durch Neugestaltung und Digitalisierung
- Investitionen in unsere technologische Infrastruktur, Rationalisierung unserer Standorte und Nutzung neuer Vertriebswege

Sicher und solide



- Solide Bilanz mit geringem Risiko, niedrigem Leverage und starken Kapitalquoten
- Hoher Anteil an Kundeneinlagen in der Refinanzierungsstruktur & starke Liquiditätsausstattung
- Weiterhin Fokus auf risikoadäquate Erträge und proaktives Risikomanagement

M&A-Strategie

Aktiver Ausbau unseres Kundengeschäfts durch ergänzende Akquisitionen

Track Record bei Akquisitionen

signed Q3 '17		7,4 Mrd. € Aktiva, 100 Tsd. Kunden
signed Q1 '17		1,7 Mio. Kredit- und Prepaidkarten, 650 Tsd. Kunden
closed 2016		2 Mrd. € Aktiva von 23 Tsd. Kunden, 500 Tsd. Einlagekunden
closed 2016		1,6 Mrd. € Aktiva, 3,5 Tsd. Kunden
closed 2015		0,7 Mrd. € Aktiva, 50 Tsd. Leasingverträge

M&A-Strategie

- Wir sind überzeugt, dass es in Österreich ebenso wie in ganz Europa zu einer mehr oder weniger raschen Konsolidierung der Bankenlandschaft kommen wird
- Akquisitionsmöglichkeiten werden von uns im Rahmen eines disziplinierten, rigorosen und systematischen internen Due-Diligence-Prozesses laufend evaluiert
- Hauptfokus liegt auf der DACH-Region und ausgewählten Zielen in Westeuropa
- Bewährter Integrationsprozess ermöglicht rasches Onboarding und Erzielung von Synergien
- Integration in unser Retail- und Firmenkundengeschäft, das auf geringe Komplexität, hohe Effizienz und niedriges Risiko ausgerichtet ist
- Nutzung von Möglichkeiten zur Kundengewinnung und zum Cross-Selling

Übernahme der Südwestbank

Südwestbank im Überblick

- **Gegründet in den 1920er-Jahren** als regionale Genossenschaftsbank in Stuttgart ... **bekannteste Marke mit Fokus Baden-Württemberg**, eine der wirtschaftlich erfolgreichsten Regionen Europas
- **7,4 Mrd. € Aktiva, ~100 Tsd. Kunden, ~650 Mitarbeiter, 28 Filialen**
- **Umfassende Retail-Produktpalette und etablierter Abwicklungsprozess**, B2B-Plattformen von Drittanbietern
- **Starke Position im Mittelstand**, überwiegend Familienunternehmen
- **Starkes Wachstum** bei Einlage- und Kreditprodukten

Strategischer Hintergrund & Integrationsansatz

- **Wachstum in der DACH-Region** ... attraktive Lage entlang der Grenzregion Österreich, Deutschland und der Schweiz
- **Standbein in Deutschland** ... ermöglicht ergänzende Akquisitionen
- **Voll funktionsfähiges System & Plattform** ... Erwerb eines etablierten Geschäftsmodells

- 1 Review bestehender Vertriebswege & der Produktpalette / Profitabilität**
- 2 Weiterentwicklung des Retailgeschäfts ... Verfolgung organischer und anorganische Entwicklungsmöglichkeiten**
- 3 Steigerung der Kosteneffizienz durch Technologie & Optimierung**

Highlights der Bilanz & GuV¹⁾

Bilanzsumme	Kundeneinlagen
7,4 Mrd. €	5,6 Mrd. €
Kundenkredite	CET1 Quote
4,2 Mrd. €	12%

in Mio. €	2016 ¹⁾
Nettozinsertrag	103
Provisionsüberschuss	33
Gewinne und Verluste aus Finanzinstrumenten inkl. sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	7
Operative Aufwendungen	-95
Risikokosten und regulatorische Aufwendungen	-23
Ergebnis vor Steuern	25

¹⁾ Finanzkennzahlen für das Geschäftsjahr 2016 wie von Südwestbank berichtet; 57 Mio. € Zinsertrag aus einem im Jänner 2017 veräußerten Aktienportfolio nicht enthalten



IMPORTANT DISCLAIMER: This presentation is prepared solely for the purpose of providing general information about BAWAG Group, Wiesingerstraße 4, 1010 Wien. The information does not constitute investment or other advice or any solicitation to participate in investment business. This presentation does not constitute an offer or recommendation to purchase any securities or other investments or financial products. In respect of any information provided past performances do not permit reliable conclusion to be drawn as to the future performances. BAWAG Group does not make any representation, express or implied, as to the accuracy, reliability or completeness of the information contained in this presentation. BAWAG Group disclaims all warranties, both express and implied, with regard to the information contained in this presentation. This presentation contains forward-looking statements relating to the business, financial performance and results of BAWAG Group or the industry in which BAWAG Group operates. These statements may be identified by words such as "expectation", "belief", "estimate", "plan", "target" or "forecast" and similar expressions, or by their context. These statements are made on the basis of current knowledge and assumptions and involve risks and uncertainties. Various factors could cause actual future results, performance or events to differ materially from those described in these statements and neither BAWAG Group nor any other person accepts any responsibility for the accuracy of the opinions expressed in this presentation or the underlying assumptions. No obligation is assumed to update any forward-looking statements. In no event shall BAWAG Group be liable for any loss, damages, costs or other expenses of any kind (including, but not limited to, direct, indirect, consequential or special loss or loss of profit) arising out of or in connection with any use of, or any action taken in reliance on, any information contained in this presentation. BAWAG Group assumes no obligation for updating the provided information in this presentation. The content in this presentation are not to be relied upon as a substitute for professional advice. This presentation shall not be forwarded to any third party.

Appendix – Definitionen

B/S-Leverage

Bilanzsumme / IFRS-Eigenkapital

Common Equity Tier 1 Kapital (CET1)

Basierend auf regulatorischen Werten nach IFRS CRR (BAWAG Holding Gruppe) inkl. Zwischengewinn und unter Berücksichtigung der unterjährigen Veränderung der Kreditrisikovorsorgen, exkl. in den Übergangsphasen anrechenbarer Kapitalbestandteile (fully loaded)

Common Equity Tier 1 Quote

Common Equity Tier 1 Kapital (CET1) / risikogewichtete Aktiva

Cost/Income Ratio

Operative Aufwendungen / operative Erträge

Coverage Ratio

(Kreditrisikovorsorgen + Vorsorge für eingetretene und noch nicht erkannte Verluste + Rückstellungen für gegebene Finanzgarantien + Sicherheiten) / Non-Performing Loans

Gesamtkapital

Basierend auf regulatorischen Werten nach IFRS CRR (BAWAG Holding Gruppe), exkl. in den Übergangsphasen anrechenbarer Kapitalbestandteile (fully loaded)

Gesamtkapitalquote

Gesamtkapital / risikogewichtete Aktiva

IFRS-Eigenkapital

Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zurechenbar ist; exkl. nicht beherrschende Anteile

IFRS-Eigenkapital abzgl. immaterieller Vermögenswerte

IFRS-Eigenkapital, vermindert um den Buchwert der immateriellen Vermögenswerte

Leverage Ratio

Common Equity Tier 1 (CET1) Kapital / Gesamtexposure (Berechnung nach CRR, basierend auf der BAWAG Holding Gruppe); mit September 2016 wurde die Berechnung des Gesamtexposures von einer dreimonatigen Durchschnittsberechnung auf eine Stichtagsbetrachtung zum Periodenende umgestellt, um den geänderten regulatorischen Anforderungen zu entsprechen

Liquidity Coverage Ratio (LCR)

Liquide Aktiva / Netto-Liquiditätsabflüsse (Berechnung nach CRR, basierend auf der Promontoria Sacher Holding N.V. Gruppe)

Nettozinsmarge (NIM)

Nettozinsenertrag / durchschnittliche zinstragende Aktiva; zum Jahresende 2016 wurde der Nenner dieser Kennzahl von durchschnittlicher Bilanzsumme auf durchschnittliche zinstragende Aktiva geändert und rückwirkend angepasst

„Non-Retail“-Kundengeschäft

Summe der Geschäftssegmente „DACH Corporates & Public Sector“ und „International Business“

NPL Ratio

Non-Performing Loans (NPLs) / Exposure; mit Juni 2017 wurde der Nenner der Ratio von Krediten und Forderungen vor Abzug von Wertberichtigungen auf Exposure umgestellt und rückwirkend angepasst, um den geänderten regulatorischen Anforderungen zu entsprechen

Retailgeschäft

Summe der Geschäftssegmente „BAWAG P.S.K. Retail“ und „easygroup“

Return on Equity (RoE)

Nettogewinn / durchschnittliches IFRS-Eigenkapital

RoE (@12% CET1)

Return on Equity berechnet auf Basis einer CET1 Quote (fully loaded) von 12%

Return on Tangible Equity (RoTE)

Nettogewinn / durchschnittliches IFRS-Eigenkapital abzgl. immaterieller Vermögenswerte

RoTE (@12% CET1)

Return on Tangible Equity berechnet auf Basis einer CET1 Quote (fully loaded) von 12%

Risikokostenquote

Risikokosten (Rückstellungen und Kreditrisikovorsorgen, außerplanmäßige Abschreibungen sowie operationelles Risiko) / durchschnittliche Kredite und Forderungen (vor Abzug von Wertberichtigungen)

RWA Density

Risikogewichtete Aktiva / Bilanzsumme

Hinweis: Alle Daten werden, soweit nicht anders angegeben, auf Ebene der BAWAG Holding Gruppe dargestellt