

**BAWAG Group  
Ordentliche Hauptversammlung 2018**

# Der Vorstand der BAWAG Group



**Anas Abuzaakouk**

Vorstandsvorsitzender  
Chief Executive Officer



**David O'Leary**

Mitglied des Vorstands  
Head of BAWAG P.S.K. Retail



**Enver Sirucic**

Mitglied des Vorstands  
Chief Financial Officer



**Sat Shah**

Mitglied des Vorstands  
CEO der easygroup



**Stefan Barth**

Mitglied des Vorstands  
Chief Risk Officer



**Andrew Wise**

Mitglied des Vorstands  
Chief Investment Officer  
Head of Non-Retail Lending

# Die BAWAG Group im Überblick

## Überblick

---

- **Die BAWAG Group ist eine der größten Omnikanal-Banken in Österreich** ... mehr als 2,5 Mio. Kunden, solide Marktanteile
- **Wesentlicher Player am österreichischen Direktbankenmarkt** mit der *easybank*
- **Fokus auf entwickelte Märkte** mit ~75% der Kundenkredite im deutschsprachigen Raum (DACH-Region) und ~25% in Westeuropa und den USA
- **Einfaches und einheitliches Produktangebot auf allen digitalen und physischen Vertriebswegen** ... Kunden können nahtlos zwischen den Vertriebs-schienen wechseln
- **Hohe Ertragskraft und Effizienz**
- **Solide Bilanz** ... niedrige NPL Ratio, geringer Leverage, hohe Leverage Ratio, solide Kapitalquoten und Refinanzierung

## Strategische Eckpfeiler

---

**1**  
Wachstum  
in unseren  
Kernmärkten

- Schwerpunkt auf Wachstum in der DACH-Region und in entwickelten Märkten

**2**  
Unseren  
Kunden das  
Leben einfacher  
machen

- Produkte und Services stehen Kunden rund um die Uhr zur Verfügung
- Fokus auf Einfachheit und Konsistenz unseres Produktangebots

**3**  
Effizienz  
als Schlüssel  
zum Erfolg

- Fokus auf operative Exzellenz und technologische Innovationen
- Automatisierung und Vereinfachung von Prozessen, digitaler Wandel

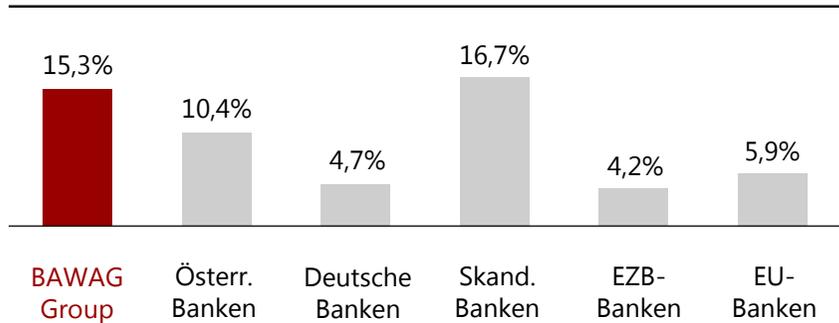
**4**  
Sicher & solide

- Solide Bilanz mit geringem Risiko, niedrigem Leverage und starken Kapitalquoten
- Berechenbare und geringe Risikokosten

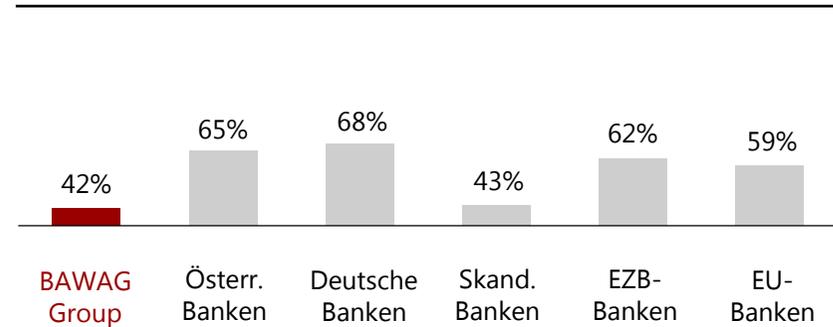
# BAWAG Group im Vergleich zu anderen Banken



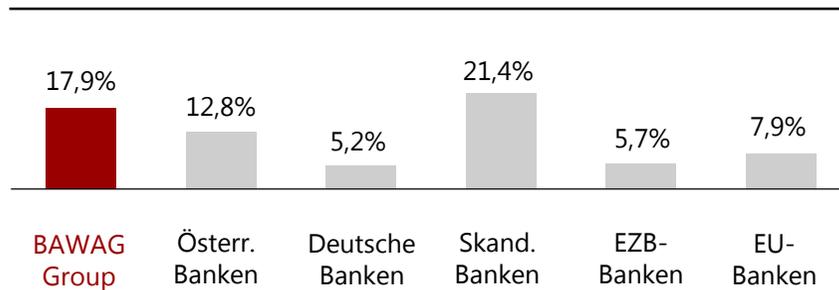
## Return on Equity (@12% CET1)



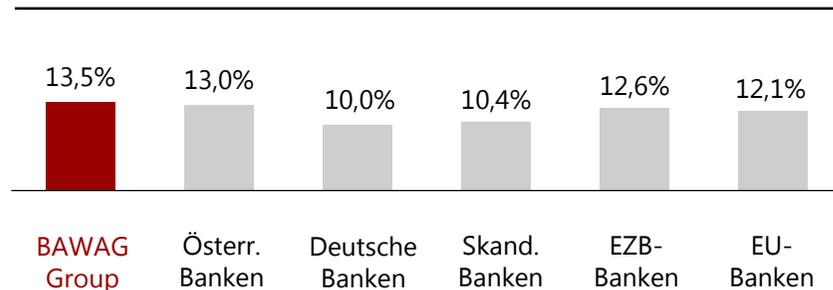
## Cost/Income Ratio



## Return on Tangible Equity (@12% CET1)



## CET1 Quote<sup>1)</sup> (@ BAWAG Group RWA Density)



**Bank #1 in der DACH-Region in Bezug auf Profitabilität und Effizienz**

Quelle: BAWAG Group Daten 2017, S&P Global Market Intelligence Daten 2017 für Banken mit Aktiva >15 Mrd. €; Skandinavische Banken umfassen Banken in NO, SE, DK und FI  
 1) Unter Vollenwendung der CRR

# Erfolge im Jahr 2017

**Rekord-Jahresergebnis vor Steuern von 517 Mio. €** ... RoTE (@12% CET1) von 17,9% ... starke Kapitalposition mit einer CET1 Quote<sup>1)</sup> von 13,5%

**Kundengeschäft weiter ausgebaut ... laufende Investitionen in Technologie** u.a. zum Vorantreiben der Digitalisierung

**Organisches & anorganisches Wachstum in der DACH-Region** ... Closing / Signing von drei Akquisitionen im Jahr 2017 (PayLife, Südwestbank, Deutscher Ring Bausparkasse)

**Börsengang erfolgreich abgeschlossen** ... größter IPO aller Zeiten in Österreich und ein Meilenstein in unserer 130-jährigen Geschichte

**Entflechtungsvereinbarung mit der Österreichischen Post unterzeichnet** ... beschleunigt Neuausrichtung des Filialnetzes ... Trennung im Wesentlichen bis Ende 2019

**Erhalt zahlreicher Auszeichnungen** ... von *The Banker* als „Bank des Jahres“ in Österreich ausgezeichnet ... **drittes Rating-Upgrade von Moody's** innerhalb von zwei Jahren auf A2

1) Unter Vollenwendung der CRR

## Highlights

## Details

### Profitabilität

- **Ergebnis vor Steuern 517 Mio. €, +12% ... RoTE (@12% CET1) 17,9%**
- Nettozinsertrag +8%, Provisionsüberschuss +12%

### Kosten

- **Operative Aufwendungen 529 Mio. € ... einschließlich neuer Akquisitionen und LTIP<sup>1)</sup>**
- **Cost/Income Ratio 46,5%**, exkl. LTIP<sup>1)</sup> 41,6%

### Bilanz

- **Neukreditgeschäft ~5 Mrd. € ... getrieben durch Retail- und Firmenkundengeschäft**
- Kundenkredite 30,8 Mrd. €, +8% ... Bilanz auf Kundengeschäft ausgerichtet

### Risiko

- **NPL Ratio 2,0% (exkl. Stadt Linz 1,5%) ... Risikokostenquote bei 18 Basispunkten**
- Weiterhin Fokus auf proaktives Risikomanagement und konservatives Risikoprofil

### Kapital

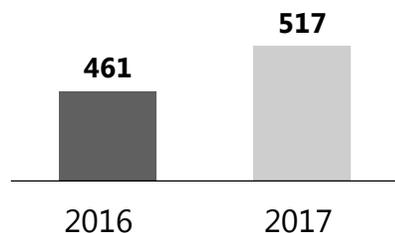
- **CET1 Quote<sup>2)</sup> 13,5% ... deutlich über der Zielquote des Managements ... Überschusskapital in Höhe von 320 Mio. €**
- Dividendenausschüttung für Q4 '17 von 0,583 € je Aktie (Absolutbetrag: 58,3 Mio. €) vorgeschlagen ... Zwischendividende in Höhe von 51,6 Mio. € in Q3 '17 ausbezahlt

# Alle Ziele für das Jahr 2017 übertroffen

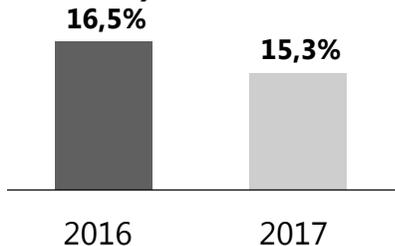
## Ergebnisse

## Ziele 2017

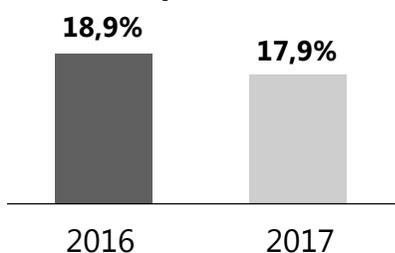
### Ergebnis vor Steuern | in Mio. €



### RoE (@12% CET1)



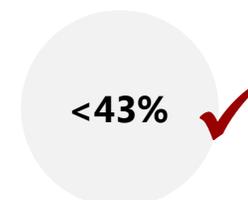
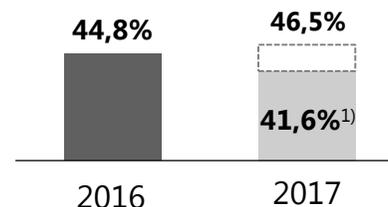
### RoTE (@12% CET1)



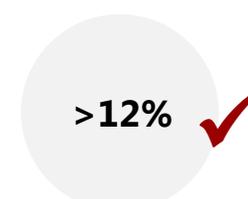
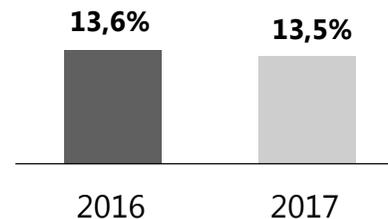
## Ergebnisse

## Ziele 2017

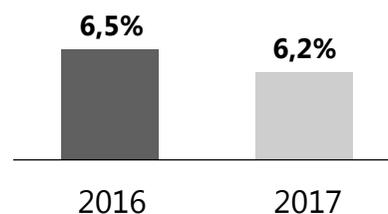
### Cost/Income Ratio



### CET1 Quote<sup>2)</sup>



### Leverage Ratio<sup>2)</sup>



1) Exklusive der im Jahr 2017 bilanziell erfassten Teile des langfristigen Incentivierungsprogramms (LTIP)

2) Unter Vollenwendung der CRR

# Performance der Kundensegmente

	Performance   in Mio. €		Beitrag zum Konzern	Return-Level pro Segment
	<u>Ergebnis vor Steuern 2017</u>	<u>Vdg.</u>	<u>Ergebnis vor Steuern 2017</u>	<u>RoTE<sup>1)</sup> nach Steuern</u>
BAWAG P.S.K. Retail	225	33%	43%	>20%
easygroup	126	46%	24%	>20%
International Business	85	-17%	16%	>15%
DACH Corporates & Public Sector	42	-41%	8%	>10%
Südwestbank	1	n.a.	n.a.	>15%
<b>BAWAG Group</b>	<b>517</b>	<b>12%</b>		<b>15-20%</b>

## Segmente im Überblick

1,4 Mrd. € Neugeschäft ... weiterer Ausbau der Kernprodukte

0,5 Mrd. € Neugeschäft ... PayLife-Akquisition im Jahr 2017

2,1 Mrd. € Neugeschäft ... solide Pipeline an Portfoliofinanzierungen aufgebaut

1 Mrd. € Neugeschäft ... Fokus weiterhin auf risikoadäquate Erträge und Preis-anpassungen

Übernahme im Dezember 2017 ... über 90.000 Privat-, KMU- und Firmenkunden

1) @12% CET1

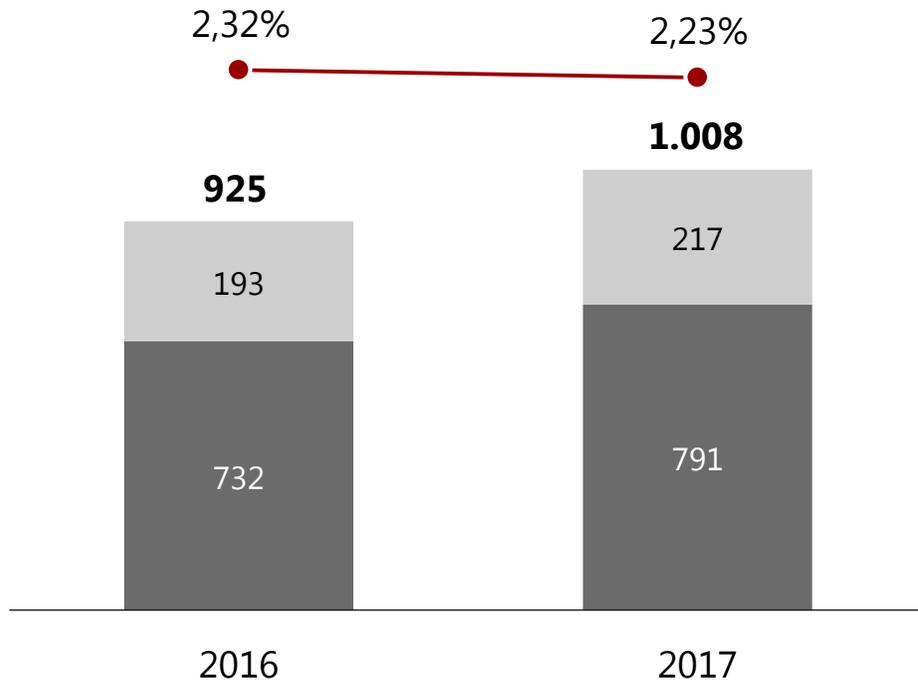
# Wesentliche GuV- und Bilanzpositionen

Ergebnis vor Steuern	517 Mio. €  +12%	Aktiva	46 Mrd. €  +16%
Operative Kernerträge	1.008 Mio. €  +9%	Kundenkredite	31 Mrd. €  +8%
IFRS-Eigenkapital	3,6 Mrd. €  +16%	Kundeneinlagen	31 Mrd. €  +19%

# Details zur GuV – Operative Kernerträge

## Operative Kernerträge

in Mio. € ■ Nettozinsertrag ■ Provisionsüberschuss -●- Nettozinsmarge



## Kundenkredite | in Mrd. €

28,5

30,8

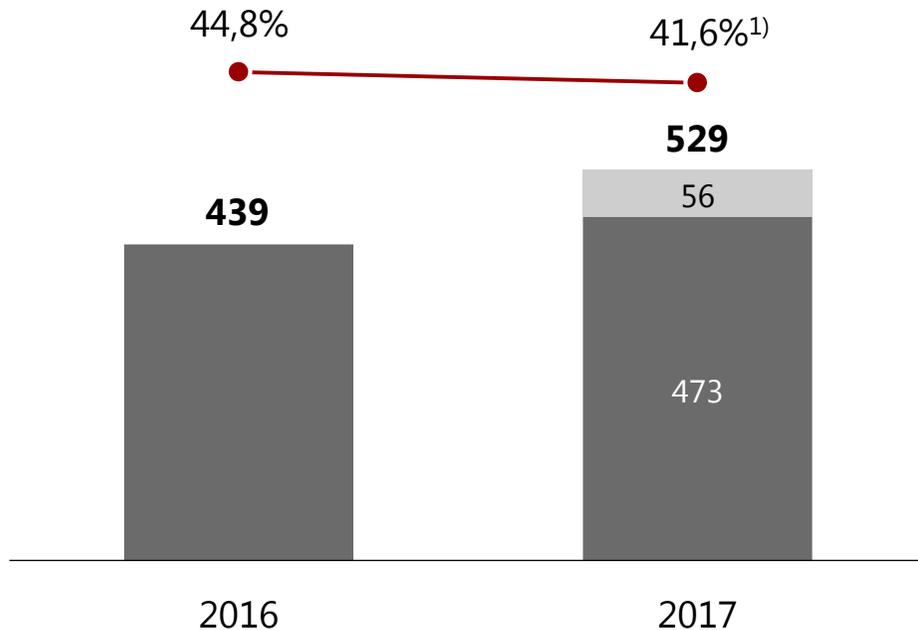
## Highlights

- **Steigerung des Nettozinsertrags um 8%**
  - Fokus auf die Haupt-Retailprodukte
  - Integration neuer Akquisitionen
- **Steigerung des Provisionsüberschusses um 12%**
  - Steigerung der Erträge bei Girokonten
  - Starke Performance im Wertpapiergeschäft ... Absatz in Höhe von 1,7 Mrd. €
  - Geringere Provisionszahlungen an die Österreichische Post
  - Übernahme von PayLife (in Q4 '17 abgeschlossen)

# Details zur GuV – Operative Aufwendungen

## Operative Aufwendungen

in Mio. € ■ Operative Aufw. ■ Einmaleffekte —●— Cost/Income Ratio



## Aktive Vollzeitkräfte

2.496

2.943

## Highlights

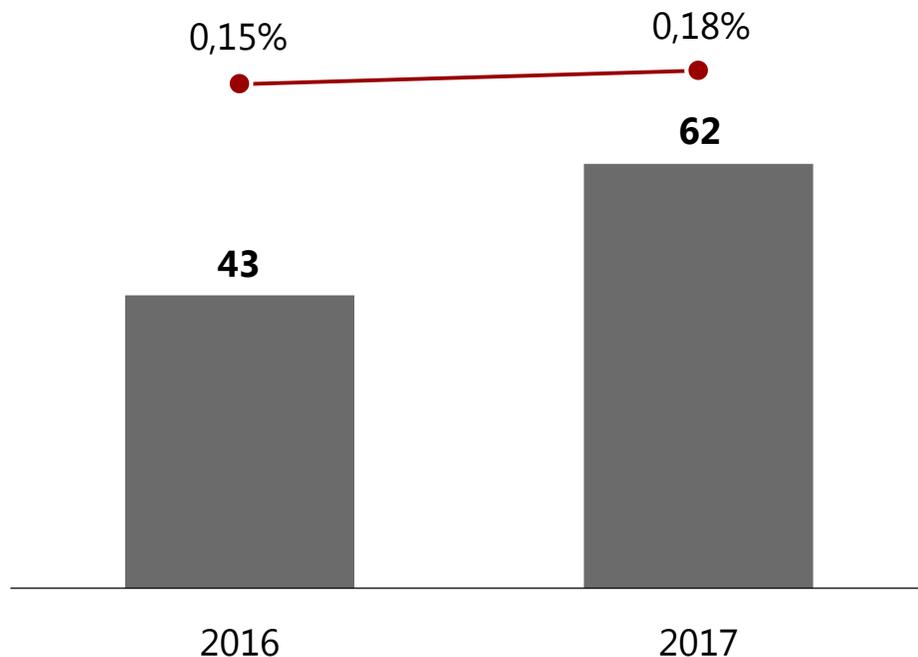
- **Weiterhin Fokus auf operative Effizienz ...**  
Digitalisierung von Prozessen und Integration neuer Akquisitionen
- **Kostenbasis enthält anteilig neue Akquisitionen (Südwestbank und PayLife) sowie die Kosten für LTIP<sup>1)</sup>**
- **Cost/Income Ratio bei 46,5%, exkl. LTIP<sup>1)</sup> bei 41,6% ... im Rahmen der Erwartungen**
- **Signifikante Investitionen um Entwicklungen in der Bankenlandschaft und Kundenbedürfnissen Rechnung zu tragen ...** Einführung von
  - neuen Technologien (Online- und Mobile Banking)
  - Front-/Back-Office-Prozessoptimierung

1) ) Im Jahr 2017 bilanziell erfasste Teile des langfristigen Incentivierungsprogramms (LTIP)

# Details zur GuV – Risikokosten

## Risikokosten

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



**NPL Ratio** | wie berichtet und exkl. Rechtsfall mit der Stadt Linz

2016	2017
1,7%	2,0%
1,0%	1,5%

## Highlights

- **Fokus auf proaktives Risikomanagement** unter Beibehaltung eines **konservativen Risikoprofils**
- **NPL Ratio 2,0% (exkl. Rechtsfall mit der Stadt Linz: 1,5%)** ... ausgezeichnete Risikokennzahlen in den Segmenten
- **Kundenkreditgeschäft mit Fokus auf entwickelte Märkte** ... 76% DACH / 24% Westeuropa & USA

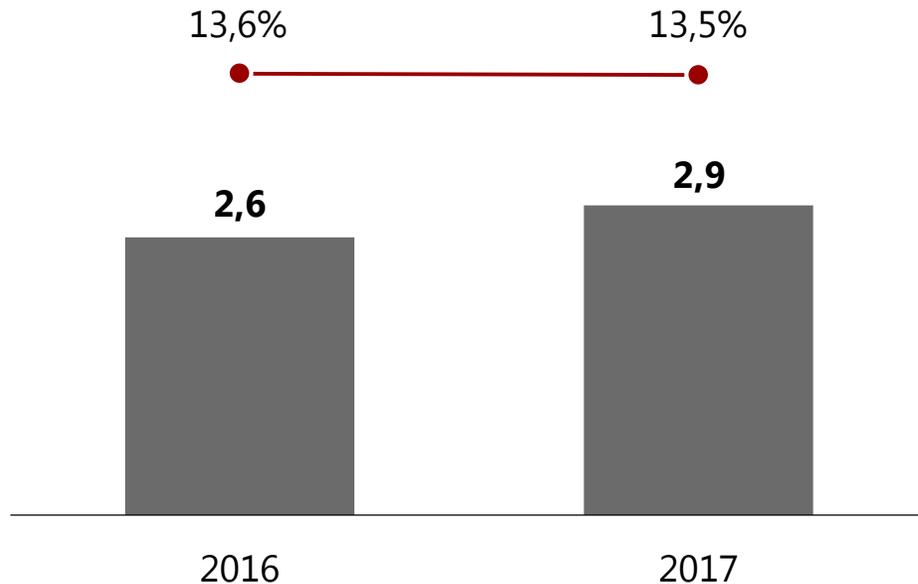
# Starke Kapitalbasis

## CET1 Kapital <sup>1)</sup>

in Mrd. €

■ CET1 Kapital <sup>1)</sup>

—●— CET1 Quote <sup>1)</sup>



<sup>1)</sup> Unter Vollenwendung der CRR

## Highlights

### • Sehr solide Kapitalausstattung, mit ...

- CET1 Quote<sup>1)</sup> deutlich über Ziel und stabil zum Vorjahr, nach zwei größeren Akquisitionen im Jahr 2017 (Südwestbank und PayLife)
- Zwischendividende in Q3 '17 von 51,6 Mio. €
- vorgeschlagener Dividende von 0,583 € je Aktie für Q4 '17 (58,3 Mio. € Gesamtausschüttung)

### • Geringe Auswirkung regulatorischer Entwicklungen

- Nahezu kein negativer Effekt auf die CET1 Quote<sup>1)</sup> durch die erstmalige Anwendung von IFRS 9 ab 1. Jänner 2018
- Geringe Auswirkung von Basel IV aufgrund der konservativen RWA Density (Dez '17: 47%) erwartet

# GuV & Bilanz im Überblick

<b>GuV</b>   in Mio. €	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>Vdg.</b>	<b>Bilanz</b>   in Mrd. €	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>Vdg.</b>
Nettozinsertrag	732,2	791,3	8%	Kundenkredite	28,5	30,8	8%
Provisionsüberschuss	192,9	216,9	12%	Wertpapiere und Anleihen	6,5	8,4	29%
<b>Operative Kernerträge</b>	<b>925,1</b>	<b>1.008,2</b>	<b>9%</b>	Kreditinstitute & liquide Mittel	2,7	4,9	81%
Sonstige Erträge	55,8	129,4	>100%	Sonstige Vermögenswerte	2,1	2,0	-5%
<b>Operative Erträge</b>	<b>980,9</b>	<b>1.137,6</b>	<b>16%</b>	<b>Aktiva</b>	<b>39,8</b>	<b>46,1</b>	<b>16%</b>
<b>Op. Aufwendungen</b>	<b>-439,4</b>	<b>-528,8</b>	<b>20%</b>	Kundeneinlagen	26,0	31,0	19%
Regulator. Aufwendungen	-46,1	-33,8	-27%	Eigene Emissionen	6,0	5,7	-5%
Risikokosten	-42,7	-61,8	45%	Kreditinstitute	2,4	4,0	67%
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>460,7</b>	<b>517,3</b>	<b>12%</b>	Sonstige Verbindlichkeiten	2,3	1,8	-22%
Steuern vom Einkommen	12,9	-50,6	–	Eigenkapital	3,1	3,6	16%
<b>Nettogewinn</b>	<b>473,4</b>	<b>466,6</b>	<b>-1%</b>	<b>Passiva</b>	<b>39,8</b>	<b>46,1</b>	<b>16%</b>

Vdg. ... Veränderung gegenüber dem Vorjahr

# Wesentliche Erfolgsfaktoren für die Zukunft

**1** Erreichen eines „**natürlichen**“ **Marktanteils** bei den Haupt-Retailprodukten durch organisches Wachstum

**2** Proaktive Veränderung der Infrastruktur in Richtung eines **Technologieunternehmens**

**3** **Effizienzsteigerung** durch Prozess- und Filialnetzoptimierung ... Entflechtungsvereinbarung mit der Post unterzeichnet

**4** **Beibehaltung einer starken Bilanzstruktur** & solides Risikomanagement

**5** **Umsetzung weiterer M&A-Transaktionen in der DACH-Region** unter Anwendung des erfolgreichen BAWAG P.S.K.-Ansatzes

**6** Ertragspotential im Kerngeschäft bei **steigenden Zinsen** ... unsere Planung ist unabhängig vom jeweiligen Zinsumfeld

# Neuausrichtung des Filialnetzes

## Neuausrichtung des Filialnetzes



## Details

### Fokus

- Zielgröße von **~100 Filialen** ... generieren **>75% des Neugeschäfts** ... auf Marktwachstum ausgerichtet
- **80% der Kunden kaum betroffen**
- **Investitionen in Filialen** ... Anpassung an die Erwartungen der Kunden (Beratungsqualität und effizientes Service)
- **Erhöhung der Mitarbeiterzahl je Filiale (~4 auf >8)**

### Verbesserungen

- **Qualitativ verbessertes Kundenerlebnis** durch Bündelung von Beraterteams und Expertise
- **Fokus auf Beratung** durch Einstellung von nicht bankbezogenen Aktivitäten und geringere Wartezeiten
- **Investitionen in das Beratungsumfeld** mit Fokus auf digitale Produkte für den Mikromarkt
- **Gleichbleibende Kundenanzahl je Berater**

# Wachstum durch M&A in der DACH-Region

## Track Record bei Akquisitionen

signed	<b>Deutscher Ring Bausparkasse</b>	
<b>Q4 '17</b>		
closed		
<b>Q4 '17</b>		
closed	 	
<b>2017</b>		
closed		
<b>2016</b>		
closed	<b>IMMO-BANK</b>	
<b>2016</b>		
closed	<b>VB Leasing</b>	
<b>2015</b>		

## 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
- Hauptfokus liegt auf der **DACH-Region** und ausgewählten Zielen in Westeuropa
- Bewährter **Integrationsprozess** ermöglicht rasches Onboarding und Erzielung von Synergien
- Fokus der Transaktionen auf Aufbau des Kundengeschäfts, Produktangebot, operative Weiterentwicklung und der Erzielung der Profitabilitätslevels des Konzerns
- **Pipeline von ~25 Mrd. €** ... selektive Umsetzung

# Ziele des Managements

## Kennzahl

## 3-Jahres-Ziele

## Ziele für 2018

**Ergebnis vor Steuern**

Ø jährliche Steigerung **>5% & >600 Mio. €** in 2020  
Ø Ergebnis vor Steuern je Aktie **>5,70 €**

**>5%** Wachstum

**Cost/Income Ratio**

**<40%**

**<46%**

**Return on Tangible Equity (@12% CET1)**

**15% bis 20%**

**>15%**

**Kapital**

**≥12%** CET1 Quote<sup>1)</sup>

**≥12%** CET1 Quote<sup>1)</sup>

Generierung von Überschusskapital (@12% CET1) von **mehr als 2 Mrd. €** bis Ende 2020

- Jährliche Dividendenausschüttung in Höhe von 50% des Nettogewinns
- Verwendung von zusätzlichem Überschusskapital (über 12% CET1) bis 2020 für
  - Investitionen in organisches Wachstum sowie Umsetzung ergebnissteigernder Akquisitionen in Übereinstimmung mit unserem RoTE-Ziel (@12% CET1)
  - Soweit das Überschusskapital nicht für organisches Wachstum und M&A zum Einsatz kommt, werden wir es auf Basis einer jährlichen Prüfung an die Aktionäre in Form von Aktienrückkäufen und/oder Sonderdividenden ausschütten

1) Unter Vollenwendung der CRR



**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.