



# **BAWAG Group Ordentliche Hauptversammlung 2019**

**30. April 2019**

# 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

# Highlights 2018



**Rekord-Jahresergebnis vor Steuern von 573 Mio. € in 2018**, + 14% ... alle Ziele für 2018 übertroffen



**Umsetzung unserer Strategie** ... Neuausrichtung unserer Retailstrategie (*Concept 21*), Aufbau von Partnerschaften im Retailbereich und drei ergänzende Akquisitionen



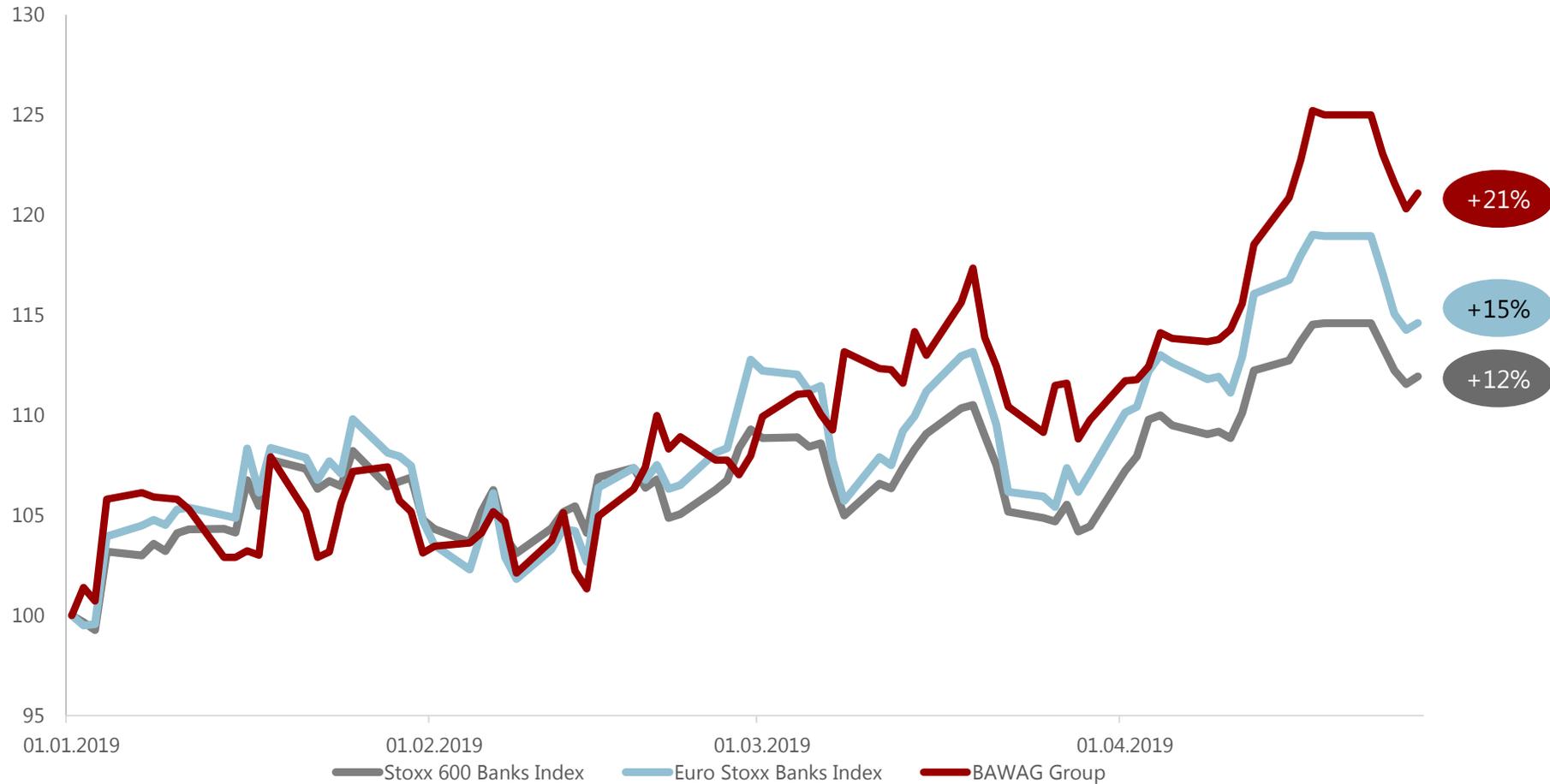
**Ziele für 2019-2020 aufgrund der starken operativen Performance nach oben angepasst** ... ursprüngliches Ziel für Jahresüberschuss vor Steuern ein Jahr vorgezogen ... >600 Mio. € in 2019 und >640 Mio. € in 2020



**Kapitalausschüttungspläne** ... Dividendenausschüttung von 2,18 € je Aktie (Gesamtbetrag: 215 Mio. €) vorgeschlagen; zudem werden aktiv Aktienrückkauf-Optionen evaluiert

# Aktienkursentwicklung

Indiziert per 1 Jan 2019



Seit IPO	
BAWAG Group	-10%
Stoxx 600 Banks	-21%
Euro Stoxx Banks	-27%

Entwicklung wird auf Basis des täglichen Schlusskurses dargestellt. Der letzte Schlusskurs ist per 26. April 2019. Die Entwicklung berücksichtigt nicht die vorgeschlagene/bezahlte Dividende.

# Finanzergebnisse

Rekord-Jahresergebnis vor Steuern erzielt und alle Ziele für das Jahr 2018 übertroffen

in Mio. €	2018	Vdg.
Operative Kernerträge	1.123	+11%
Operative Erträge	1.171	+4%
Operative Aufwendungen	-518	-2%
Risikokosten	-45	-27%
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>573</b>	<b>+14%</b>
<b>Nettogewinn</b> <small>Vorjahr enthält steuerliche Einmaleffekte</small>	<b>437</b>	<b>-3%</b>

	2018	Ziel
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>573 Mio. €</b> (>10%)	<b>&gt;5%</b> Wachstum ✓
<b>Cost/Income Ratio</b>	<b>44,2%</b>	<b>&lt;46%</b> ✓
<b>RoTE</b> (@12% CET1)	<b>17,1%</b>	<b>&gt;15%</b> ✓
<b>CET1 Quote</b> (nach Dividende)	<b>14,5%</b>	<b>&gt;12%</b> ✓

**5,75 €**

Jahresergebnis vor Steuern je Aktie

**+15% Vdg.**

**32,41 €**

Buchwert je Aktie<sup>1)</sup>

**+5% Vdg.**

**37,51 €**

Buchwert je Aktie

**+5% Vdg.**

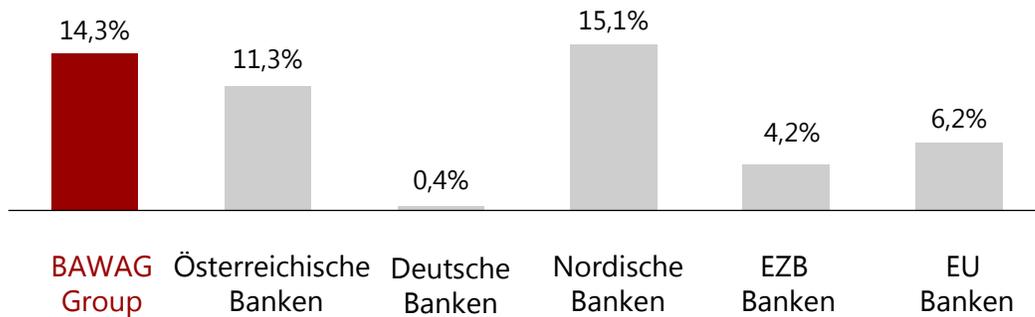
## Alle Ziele für 2018 übertroffen

1) abzüglich immaterieller Vermögenswerte

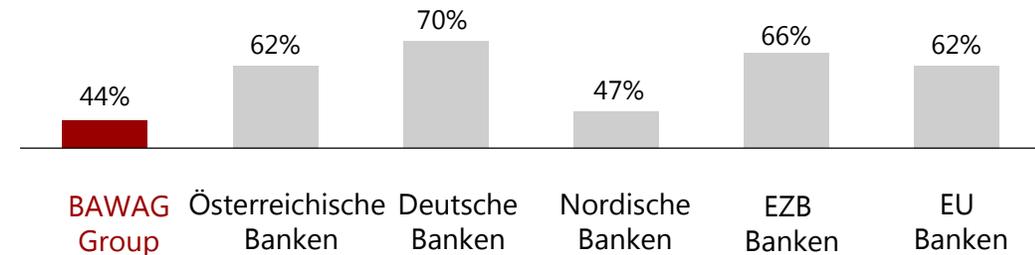
# BAWAG Group im Vergleich

Weiterhin eine der effizientesten und profitabelsten Banken in Europa

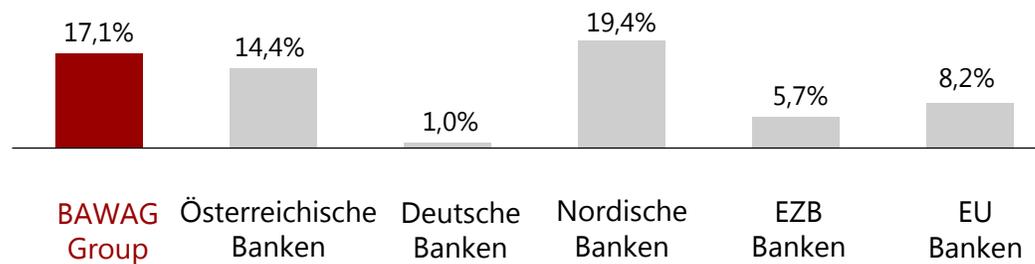
## Return on Equity (@12% CET1)



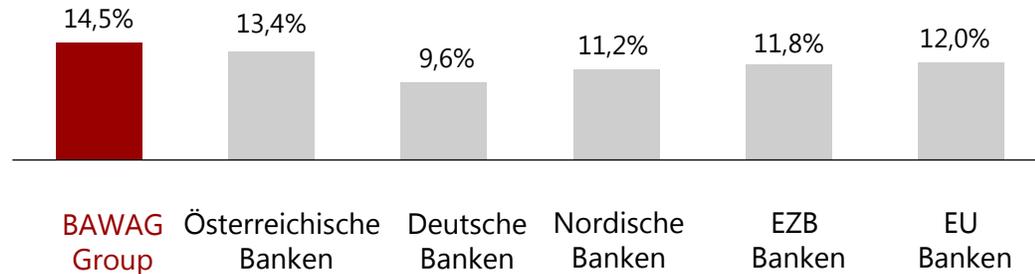
## Cost/Income Ratio



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



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



Quelle: BAWAG Group FY 2018 Daten, FY 2018 S&P Global Market Intelligence Daten der Peergroup mit Aktiva >15 Mrd. €; Skan. Banken beinhalten Banken in NO, SE, DK und FI, Daten per April 2019.

1) Unter Vollenwendung der CRR

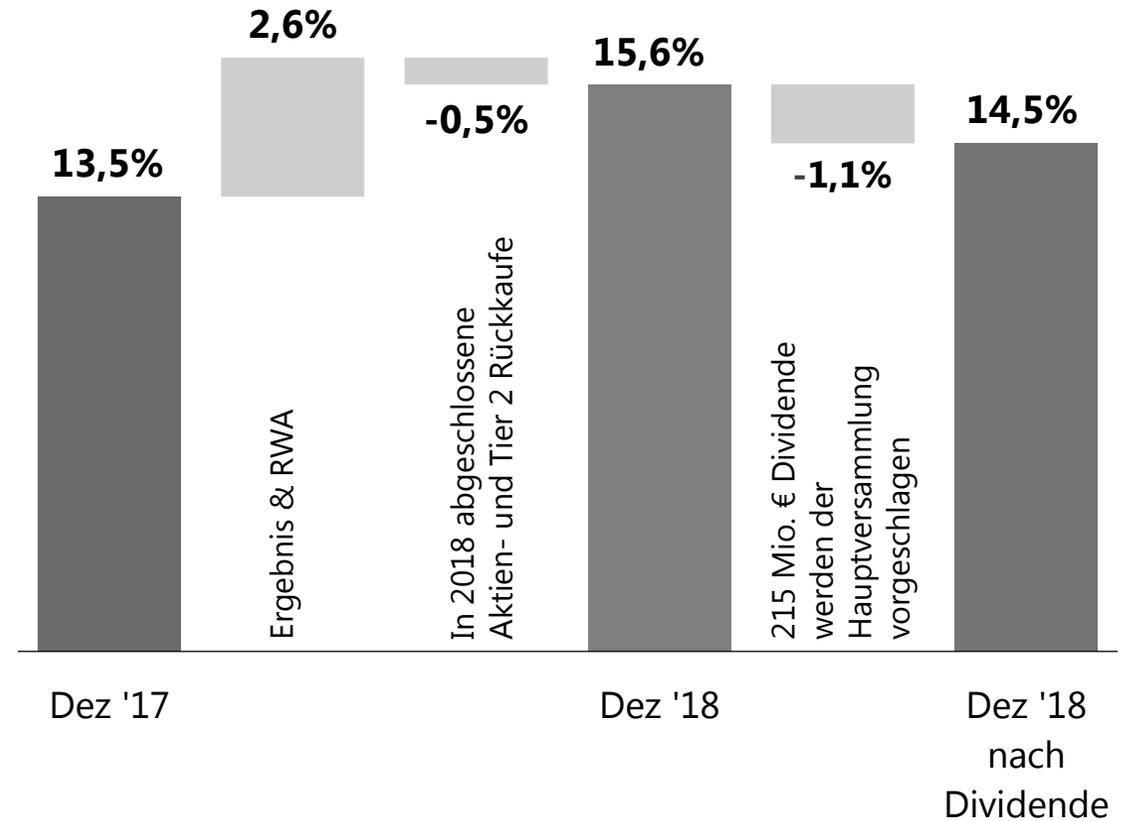
# Fokus auf Shareholder Value

Geschäftsmodell mit hoher Kapitalgenerierung

Kapitalaufbau in 2018:  
**~260 Basispunkte brutto,**  
**~210 Basispunkte netto**

**215 Mio. € Dividende vorgeschlagen** -  
 in Einklang mit der Dividendenpolitik

**Weitere Verwendung von Kapital**  
**wird evaluiert**



# Angepasste Ziele

Finanzziele nach oben korrigiert

Kennzahl	Ursprüngliche Ziele 2018-2020		Angepasste Ziele	
			2019	2020
Ergebnis vor Steuern	Ø jährliche Steigerung	>5% Ø jährliche Steigerung >600 Mio. €	>6% >600 Mio. €	>6% >640 Mio. €
	Gesamt			
Cost/Income Ratio		<40%	<43%	<40%
Return on Tangible Equity		15% to 20% (@12% CET1)		15% to 20%
CET1 Quote (FL) <sup>1)</sup>		≥12%		12% to 13%
Gewinn je Aktie vor Kapitalmaßnahmen		Vor Steuern	>6,00 € >4,50 €	>6,40 € >4,80 €
		Nach Steuern		

1) Übertrifft regulatorische Mindestkapitalanforderungen für 2019 von 10,3% unter Vollenwendung der CRR + Pillar 2 Vorgaben (P2G) von 1% CET1 (P2R und P2G blieben im Jahresvergleich stabil)

# Strategie

## 4 Pfeiler unserer Strategie

**Wachstum in unseren  
Kernmärkten**

**Steigerung der Effizienz durch  
operative Exzellenz**

**Unseren Kunden das Leben  
einfacher machen**

**Beibehaltung eines sicheren und  
soliden Risikoprofils**

**Ziele:**  
RoTE >15%

**Ergebnis vor Steuern**  
>6% Ø jährliche Steigerung  
bis 2020

**Cost/Income Ratio**  
<40% in 2020

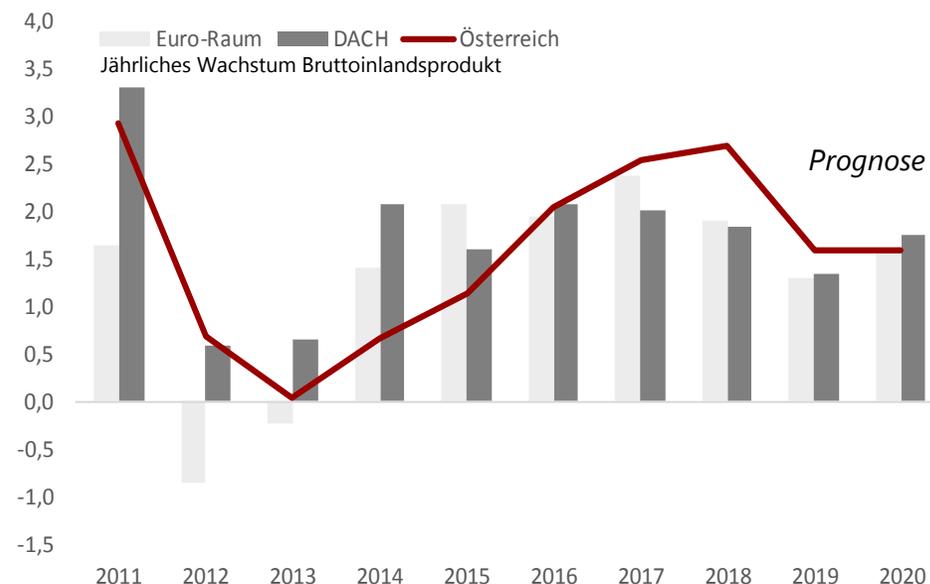
**CET1 Quote Ziel**  
12%-13%

# Solide makroökonomische Dynamiken

Förderliches Kreditumfeld in der DACH-Region mit >100 Mio. Einwohnern

	DACH	Österreich	Deutschland
<b>Bruttoinlandsprodukt</b> Jährliches Wachstum	<b>1,8%</b>	<b>2,7%</b>	<b>1,5%</b>
<b>Arbeitslosenrate</b>	<b>3,8%</b>	<b>5,2%</b>	<b>3,5%</b>
<b>Staatsverschuldung</b> in % des Bruttoinlandsprodukts	<b>58%</b>	<b>74%</b>	<b>60%</b>

## Entwicklung Bruttoinlandsprodukt



Quelle: EU Kommission, IMF WEO; DACH aggregiert: gewichtetes Bruttoinlandsprodukt (Wachstum Bruttoinlandsprodukt) und arithmetischer Durchschnitt von Österreich, Deutschland und der Schweiz; Daten hinsichtlich Bruttoinlandsprodukt, Arbeitslosenrate und Staatsverschuldung basieren auf 2018.

# Concept 21 ... Neuausrichtung Retailgeschäft

Fortschritt bei strategischen Initiativen in 2018

## Neuausrichtung des Filialnetzes

### Chance: Richtig dimensioniertes Filialnetzwerk

- ✓ Verbessertes Kundenerlebnis
- ✓ Eliminierung eines ineffizienten Netzwerks
- ✓ Digital integrierter Vertrieb
- ✓ Verbessertes High-Touch-Netz mit Fokus auf Beratung

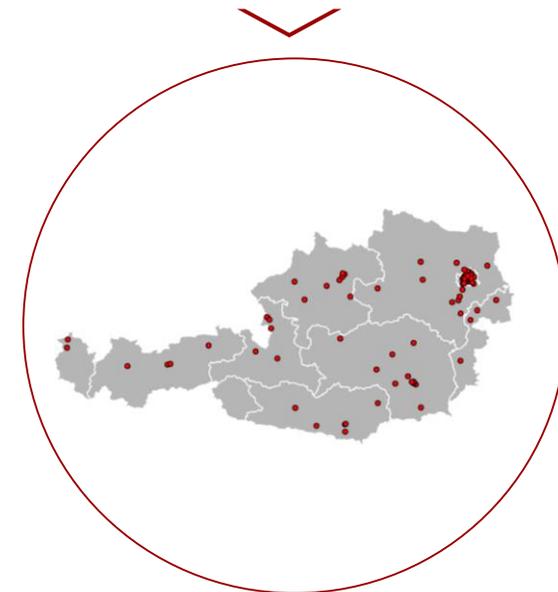
**Neuausrichtung des Filialnetzes:** Postfilialen auf 67 reduziert, somit 85% abgeschlossen ... für 75% der neuen Filialen Verträge abgeschlossen und neues Design wird umgesetzt

**Verlagerung unserer Kunden:** weiterhin stabile hohe Behaltequote (~95%) ... sehr positives Kundenfeedback zur Neuausrichtung des Filialnetzes

## Chance: Richtig dimensioniertes Filialnetzwerk

**74** leistungsstarke Bankfilialen vorhanden

**>85%** Abdeckung der österreichischen Bevölkerung

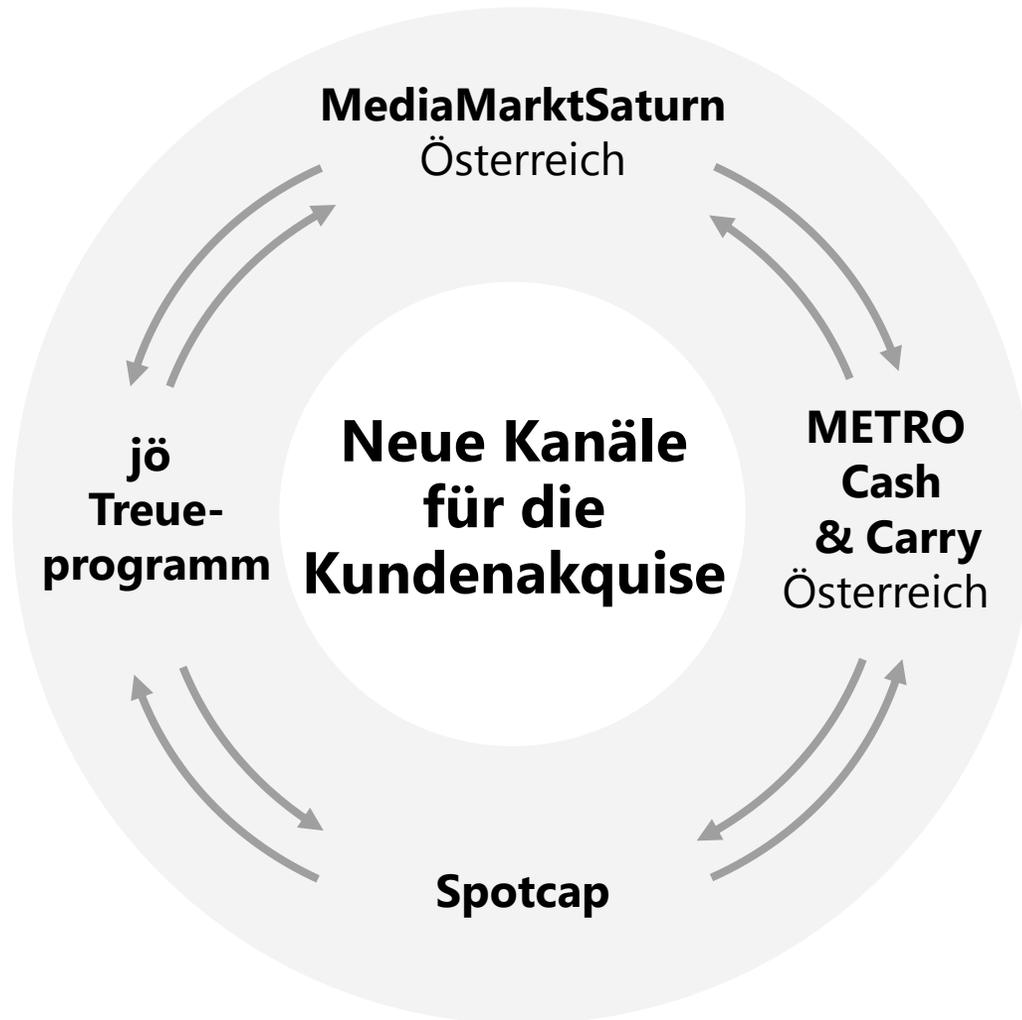


**Bis zu 26** neue Filialen

**>92%** der Kunden abgedeckt

# Strategische Partnerschaften

Fortschritt bei strategischen Initiativen in 2018



## führender Elektronikanbieter in Österreich

- ~30% Marktanteil, mehrere Millionen Kunden
- Über 345.000 Produkte
- Signifikantes Wachstum bei Neukunden durch Point of Sale Finanzierung in wesentlichen Produktkategorien



## führender KMU Großhändler in Österreich

- Marktführer für KMU in Österreich
- ~500.000 Kleinbetriebe sind Mitglied
- Co-gebrandete Karten, Konten und Einkaufsfinanzierung



## Treueprogramm mit Marktführern

- REWE als führender, heimischer Anbieter, #1 Gruppe im Lebensmitteleinzelhandel
- Start-Partner für Finanzdienstleistungen des Treueprogramms, Erweiterung der Girokonto- und Kartennutzung
- Insgesamt 4 Millionen Kunden nehmen teil

# BAWAG Group in Deutschland

## Überblick Geschäftseinheiten



**SÜDWESTBANK**

Retail, Private Banking, KMU & Großkunden

**Health** AG <sup>2)</sup>

**Zahnärztekasse** AG <sup>3)</sup>

Finanzdienstleistungen im Bereich  
Dental Factoring & Gesundheitswesen

**BFL** <sup>2)</sup>

Deutscher Leasinganbieter für  
Technologie und Equipment

**e@syleasing**  
Like it. Lease it.

Österreichische Auto- und Zubehör- Leasingplattform

**start** bausparkasse <sup>1)</sup>  
Bausparprodukte

**Qlick**

Online Konsumkreditplattform  
mit der Infrastruktur der SWB

**PayLife**

Österreichische  
Kreditkartenplattform mit  
Vertriebskapazitäten in  
Deutschland

1) Deutscher Ring Bausparkasse umbenannt in start:bausparkasse 2) Closing unterliegt aufsichtsbehördlichen Bewilligungen 3) Schweizer Gesellschaft

# Bewährter M&A Track Record

Erfahren im Bereich ergänzender Akquisitionen zum Ausbau des Kundengeschäfts

Signed <b>Q4 '18</b>	 	0,1 Mrd. € Aktiva, 1 Mrd. € Factoring Neuvolumen 3 Tsd. Kunden
Closed <b>Q1 '19</b>	 	
Signed <b>Q4 '18</b>	 	0,6 Mrd. € Aktiva 50 Tsd. Kunden
Closed <b>Q3 '18</b>	 	0,5 Mrd. € Aktiva 85 Tsd. Kunden
Closed <b>2017</b>	 	7,4 Mrd. € Aktiva 100 Tsd. Kunden
Closed <b>2017</b>	 	1,7 Mio. Karten, >500 Tsd. Kunden
Closed <b>2016</b>	 	2 Mrd. € Aktiva 500 Tsd. Kunden
Closed <b>2016</b>	 	1,6 Mrd. € Aktiva 5 Tsd. Kunden
Closed <b>2015</b>	 	0,7 Mrd. € Aktiva 50 Tsd. Kunden

- Wir sind überzeugt, dass es 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 **Track Record** in Bezug auf die Durchführung und die Geschwindigkeit des Transaktionsprozesses
- Disziplinierte, rigorose & systematische **interne Due Diligence**
- Disziplin hinsichtlich Underwriting & Preis, strategischer Eignung & Wert
- Bewährter **Integrationsprozess** ermöglicht rasches Onboarding und Erzielen von Synergien
- Integration in ein simples, effizientes Kundengeschäft (Retail- & Firmenkunden) mit geringem Risiko

# Wesentliche GuV- und Bilanzpositionen

Ergebnis vor Steuern	573 Mio. € +14%	Aktiva	45 Mrd. € -3%
Operative Kernerträge	1.123 Mio. € +11%	Kundenkredite	30 Mrd. € -1%
Eigenkapital	3,7 Mrd. € +4%	Kundeneinlagen	30 Mrd. € -2%

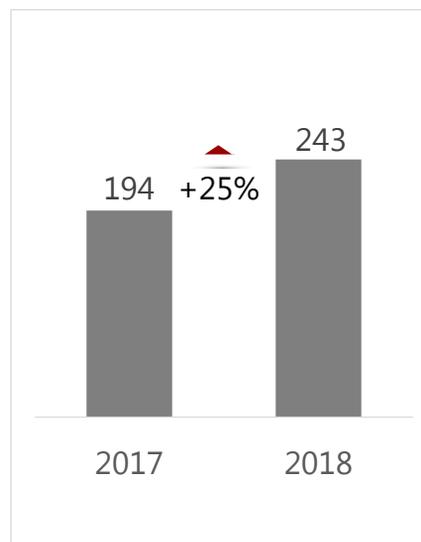
# Entwicklung der Kundensegmente

Ergebnis vor Steuern (in Mio. €)

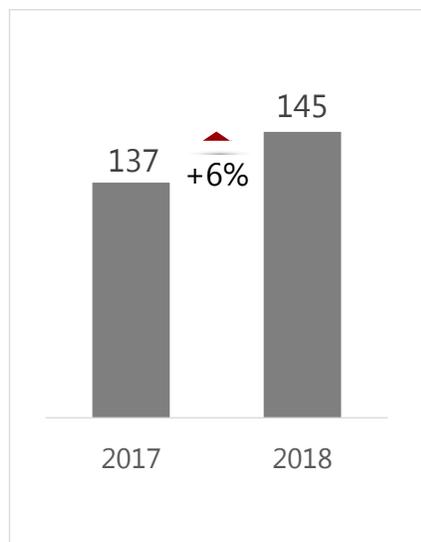
## Retail & SME Geschäft

## Corporate & Public Sector Geschäft

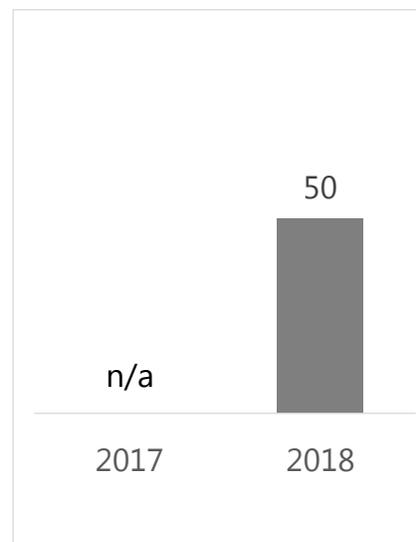
BAWAG P.S.K. Retail



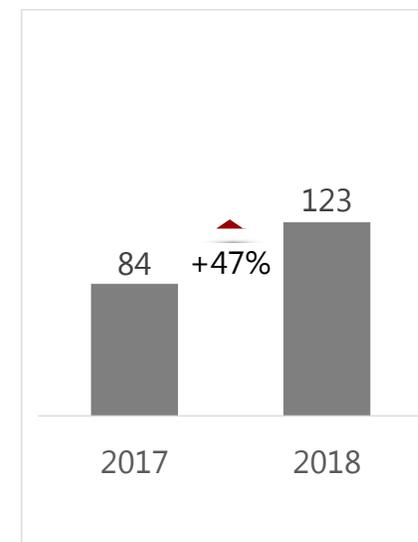
easygroup



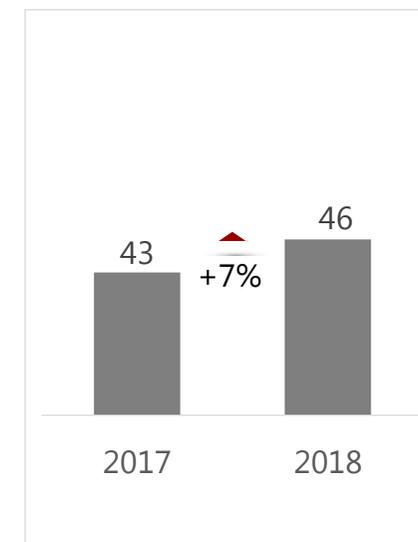
Südwestbank



International Business



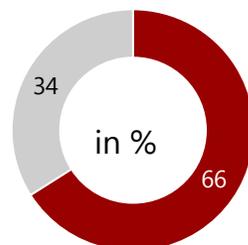
DACH Corporates & Public Sector



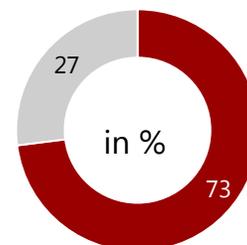
Businessmix 2018

- Retail & SME
- Corporates & Public Sector

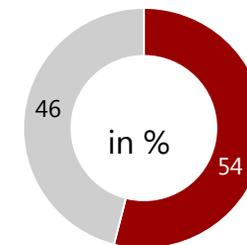
Ergebnis vor Steuern



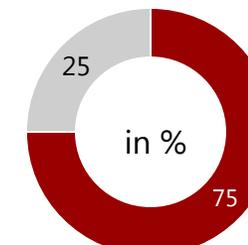
Operative Kernerträge



Aktiva



Refinanzierung

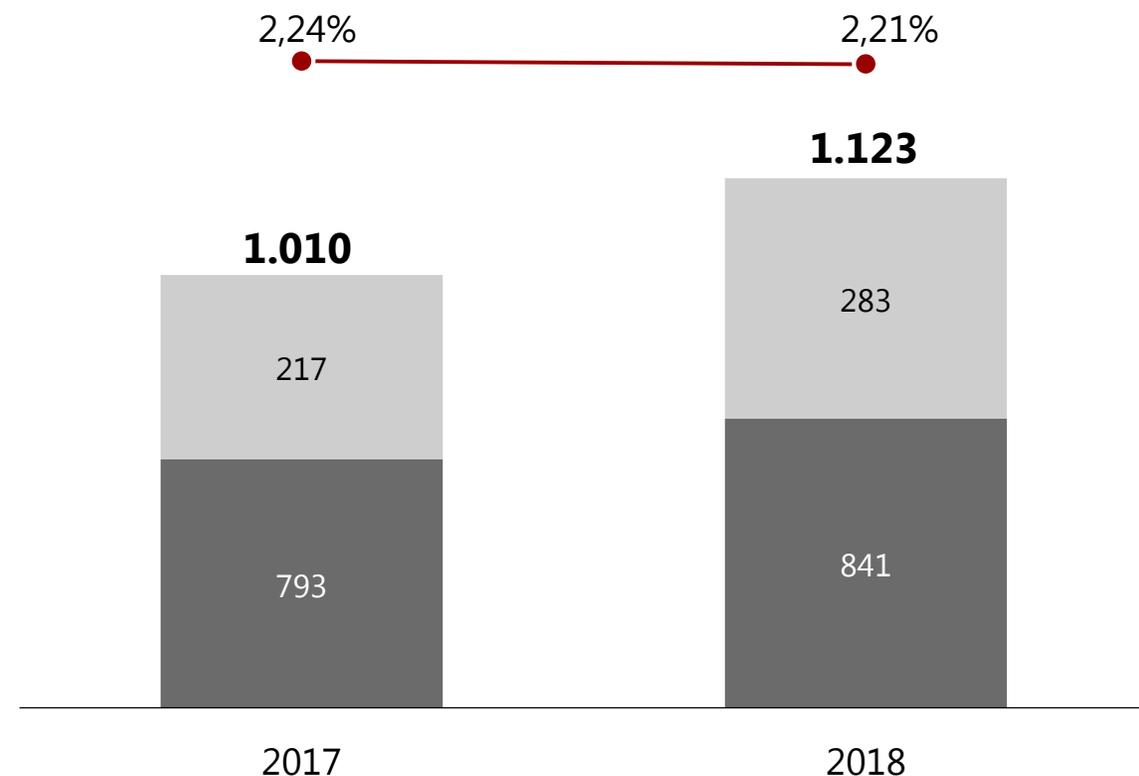


Anmerkung: Businessmix basierend auf der neuen Segmentierung per Jän. 2019.

# Details zur GuV – Operative Kernerträge

## Operative Kernerträge

in Mio. € ■ Nettozinsenertrag ■ Provisionsüberschuss —●— Nettozinsmarge



**Kundenkredite** | in Mrd. €

30,8

30,5

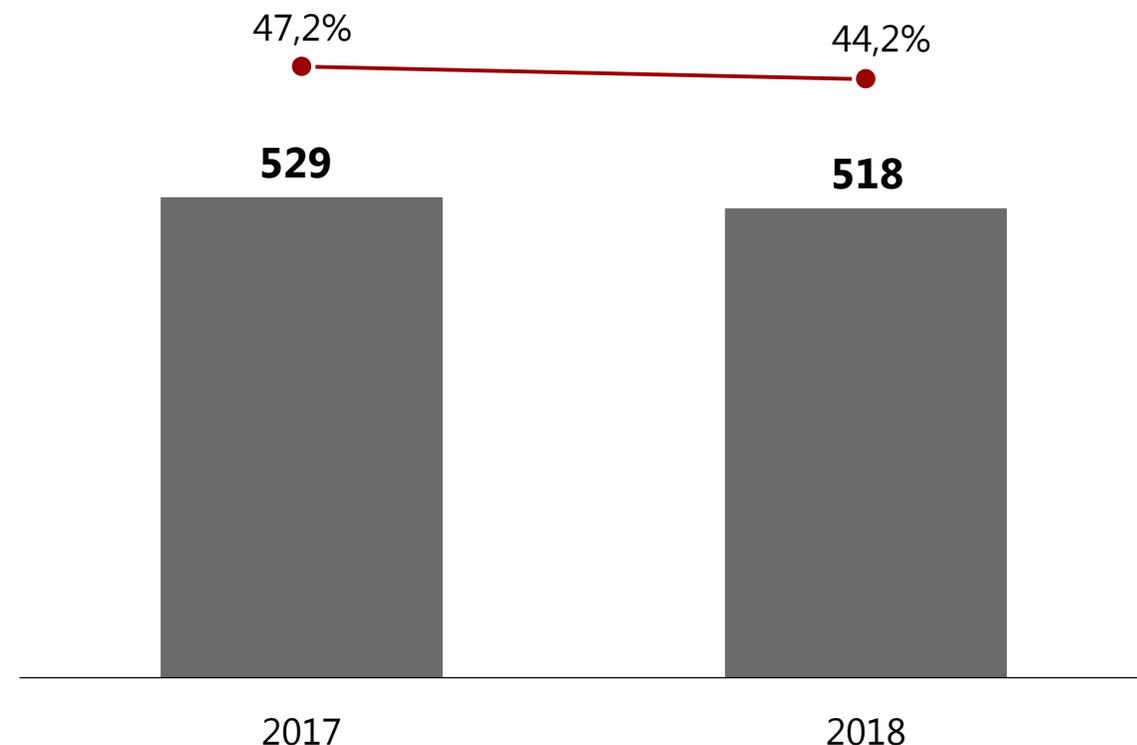
## Highlights

- **Steigerung des Nettozinsenertrags um 6%**
  - Solide Performance in allen Retailsegmenten
  - Starke Performance in International Business mit Nettowachstum der Aktiva von 21%
  - Abschmelzen des internationalen Hypothekarkreditportfolios um 20%
  - Disziplinierte Platzierung von Liquidität
- **Steigerung des Provisionsüberschusses um 30%**
  - Geringere Provisionszahlungen an die Österreichische Post
  - Marktvolatilität führte zu Abschwächung im Wertpapier- und Versicherungsgeschäft in der zweiten Hälfte 2018

# Details zur GuV – Operative Aufwendungen

## Operative Aufwendungen

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

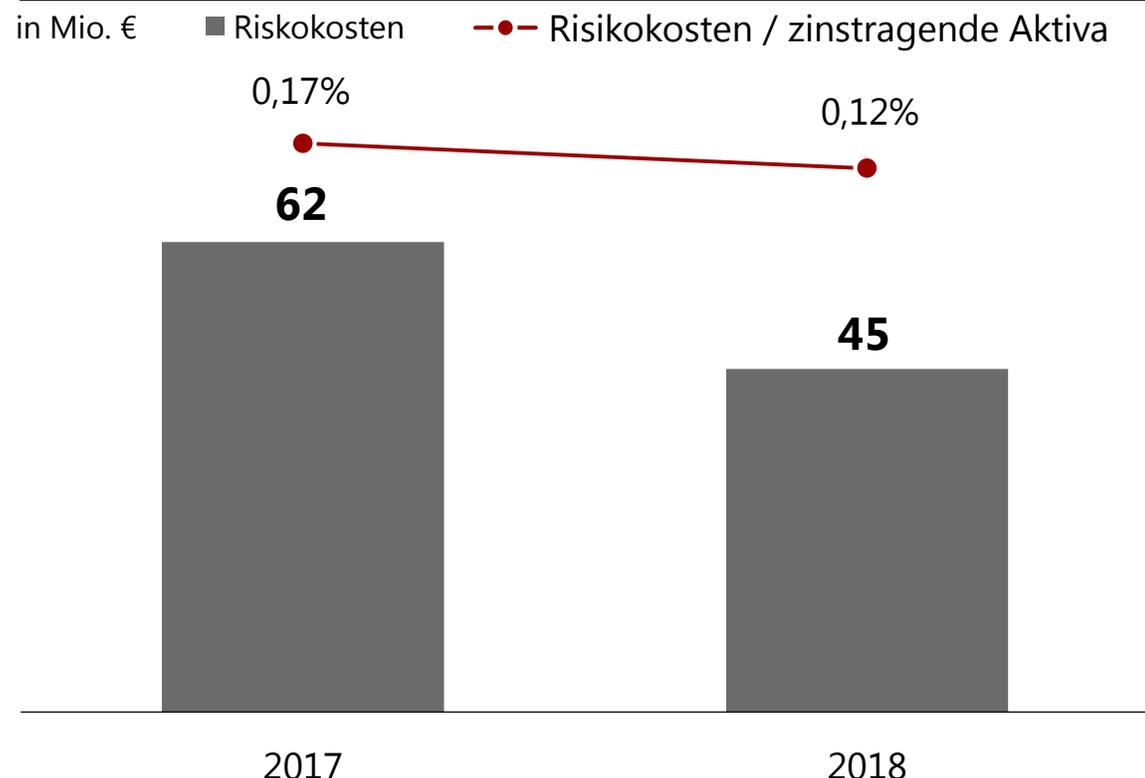


## Highlights

- **Operative Aufwendungen gingen um 2% zurück** auf 518 Mio. €
- **Weiterhin Fokus auf operative Effizienz** ... Digitalisierung von Prozessen und Integration neuer Akquisitionen
- **2018 Cost/Income Ratio bei 44,2%** deutlich unter dem Ziel von <46%
- **Signifikante Investitionen um Entwicklungen in der Bankenlandschaft und Kundenbedürfnissen Rechnung zu tragen** ... Einführung von
  - neuen Technologien (Online- und Mobile Banking)
  - Front-/Back-Office-Prozessoptimierung

# Details zur GuV – Risikokosten

## Risikokosten



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

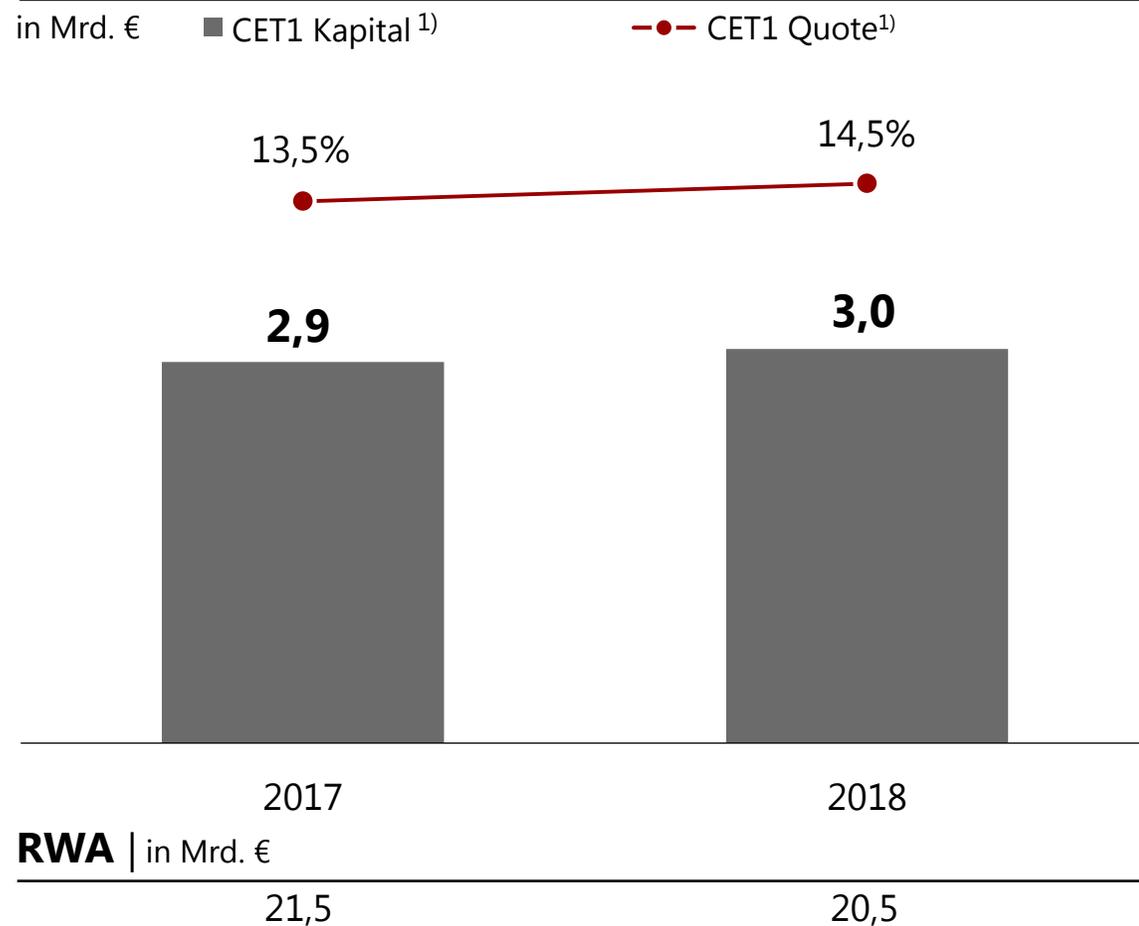
2017	2018
1,8%	1,7%
1,3%	1,2%

## Highlights

- **Risikostenquote bei 12 Basispunkten** ... weiterhin positives Kreditumfeld und Fokus auf entwickelte Märkte mit Kundenkreditgeschäft ~72% DACH-Region und ~28% Westeuropa & USA
- **Beibehaltung einer sicheren und soliden Bilanz und Portfolio-Risikomanagement**
  - Kein relevantes Exposure gegenüber CEE oder Schwellenmärkten
  - Kein Exposure gegenüber der Türkei oder Russland
  - Keine Tätigkeit in Ländern mit erhöhtem Geldwäscherisiko
- **NPL Ratio 1,7% (exkl. Rechtsfall mit der Stadt Linz: 1,2%)** ... ausgezeichnete Risikokennzahlen in den Geschäftssegmenten
- **Konservativer Hedging-Ansatz** mit Fokus auf reduziertes Risiko und geringer Volatilität der Einnahmen

# Starke Kapitalbasis

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



1) Unter Vollenwendung der CRR

## Highlights

- **Sehr starke Kapitalausstattung mit ...**
  - CET1 Quote<sup>1)</sup> deutlich über Ziel
  - CET1 Quote nach zwei größeren Akquisitionen im Jahr 2017 (Südwestbank und PayLife) und der Übernahme der Deutscher Ring Bausparkasse (seit Jänner 2019: start:bausparkasse) in 2018
  - Vorgeschlagene Dividende für das Jahr 2018 von **2,18 € je Aktie (215 Mio. € Gesamtausschüttung)**

# Kapitalmanagement

## Organischer Kapitalaufbau

2017: +2,2%

2018: +2,6%

**Durchschnitt:**

**~250 Basispunkte**

**Starker Kapitalaufbau von ~250 Basispunkten jährlich unterstützt diverse Optionen hinsichtlich Kapitalmanagement**

## Treiber von zukünftigem Kapitalaufbau

- RoTE 15% bis 20%
- Reduktion RWA Density
- Ziel CET1% 12% bis 13%

## RWA Entwicklung

2018: 5% Rückgang  
Zukunft: mäßiges organisches Wachstum, während wir eine Density auf niedrigem 40er Level anstreben

## M&A

2018: 3 Akquisitionen  
Zukunft: striktes Underwriting

## Dividenden

2018: 215 Mio. € / 50% / ~2,18 € Dividende je Aktie  
Zukunft: 50% Ausschüttungsquote

## Rückkäufe

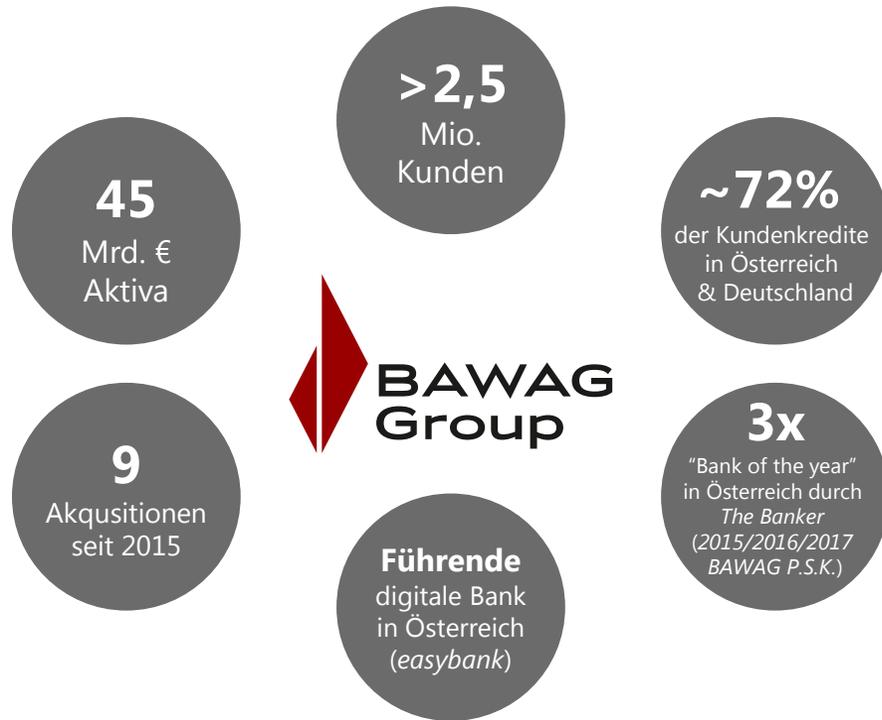
2019: in Arbeit  
Zukunft: aktives Kapitalmanagement

# GuV & Bilanz im Überblick

<b>GuV   in Mio. €</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>Vdg.</b>
Nettozinsertrag	793,1	840,5	6%
Provisionsüberschuss	216,9	282,8	30%
<b>Operative Kernerträge</b>	<b>1.010,0</b>	<b>1.123,3</b>	<b>11%</b>
Sonstige Erträge	110,4	47,4	-57%
<b>Operative Erträge</b>	<b>1.120,4</b>	<b>1.170,7</b>	<b>4%</b>
<b>Operative Aufwendungen</b>	<b>-528,5</b>	<b>-517,9</b>	<b>-2%</b>
Regulat. Aufwendungen	-33,8	-40,1	19%
Risikokosten	-61,8	-45,1	-27%
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>500,4</b>	<b>572,7</b>	<b>14%</b>
Steuern vom Einkommen	-51,2	-136,2	>100
<b>Nettogewinn</b>	<b>449,1</b>	<b>436,5</b>	<b>-3%</b>

<b>Bilanz   in Mrd. €</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>Vdg.</b>
Kundenkredite	30,8	30,5	-1%
Wertpapiere und Anleihen	8,4	6,9	-18%
Kreditinstitute & liquide Mittel	4,8	5,4	12%
Sonstige Vermögenswerte	2,0	1,9	-4%
<b>Aktiva</b>	<b>46,1</b>	<b>44,7</b>	<b>-3%</b>
davon zinstragende Aktiva	39,5	38,0	-5%
Kundeneinlagen	30,9	30,2	-2%
Eigene Emissionen	5,7	4,4	-22%
Kreditinstitute	4,0	4,3	7%
Sonstige Verbindlichkeiten	1,9	1,8	-4%
Eigenkapital	3,6	3,7	4%
AT1-Kapital	-	0,3	-
<b>Passiva</b>	<b>46,1</b>	<b>44,7</b>	<b>3%</b>

# Die BAWAG Group im Überblick



- **Eine von Österreichs führenden Retailbanken** ... mehr als 2,5 Mio. Kunden, solide Marktanteile
- **Fokus auf entwickelte Märkte** ... 72% der Kundenkredite im deutschsprachigen Raum (DACH-Region) und 28% in Westeuropa und den USA
- **Wachstum in der DACH-Region, organisch und über Zukäufe** ... sechs Akquisitionen abgeschlossen, drei 2018 gesigned
- **Hohe Ertragskraft und Effizienz** ... eine der profitabelsten und effizientesten Banken Europas
- **Einfaches und einheitliches Produktangebot auf allen Vertriebswegen**
- **Solide Bilanz** ... niedrige NPL Ratio, geringer Leverage, solide Kapitalquoten & Funding durch Kundeneinlagen
- **Solide Ratings** ... 3-maliges Upgrade von Moody's seit 2015 auf A2 ... Fitch vergab A- für senior unsecured Ratings

## Unsere Strategie

**01** Wachstum  
in unseren Kernmärkten

**03** Effizienz und operative  
Exzellenz

**02** Unseren  
Kunden das Leben  
einfacher machen

**04** Sicher & solide

## Unser Multi-Marken Netzwerk



e@syleasing

start bausparkasse

easybank

SÜDWESTBANK

PayLife

Qlick



**IMPORTANT DISCLAIMER:** This presentation is prepared solely for the purpose of providing general information about BAWAG Group, Wiedner Gürtel 11, 1100 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.