

Ergebnisse Q3 2017

16. November 2017

Agenda

-
1. Highlights Q1-3 2017
 2. Ergebnisse der Geschäftssegmente
 3. Finanzdaten im Detail
 4. Ausblick & Ziele | Kapitalaufbau und Ausschüttung an Aktionäre
-

Highlights in den ersten drei Quartalen 2017

Highlights

Profitabilität

- **Ergebnis vor Steuern 382 Mio. €, +4%** ... Q3 '17 bisher bestes Quartalsergebnis
- **RoTE (@12% CET1) 17,1%** ... Q3 '17 RoTE (@12% CET1) 17,3%

Kosten

- **Stabile operative Aufwendungen** trotz Integrationskosten für Akquisitionen in Q4 '16
- **Verbesserung der Cost/Income Ratio um 1,4%Pkt. auf 41,4%** ... 40,8% in Q3 '17

Bilanz

- **Neukreditgeschäft 3,6 Mrd. €** ... Q3 '17 NIM bei 2,29%, +6 Basispunkte vs. Q2
- Kundenkredite 27,5 Mrd. €, +15% ... Bilanz auf Kundengeschäft ausgerichtet

Risiko

- **NPL Ratio 2,0% (exkl. Stadt Linz¹) 1,3%** ... **Risikokostenquote bei 19 Basispunkten**
- Weiterhin Fokus auf proaktives Risikomanagement und konservatives Risikoprofil

Kapital

- **CET1 Quote² 16,2%, +260 Basispunkte vs. Q4 '16** und +70 Basispunkte vs. Q2 '17
- Ausschüttung einer Zwischendividende von 52 Mio. € in Q3 in Kapitalquoten reflektiert

Akquisitionen

- **Vereinbarung zur Übernahme der Südwestbank unterzeichnet** ... Prozess läuft nach Plan, Closing wird für Q4 erwartet
- **Übernahme von PayLife abgeschlossen** ... macht uns zu einem der führenden Herausgeber von Kreditkarten in Österreich

1) Bezogen auf den Rechtsfall mit der Stadt Linz 2) Unter Vollenwendung der CRR

GuV & Bilanz im Überblick

GuV in Mio. €	Q3 '17	Vdg.	Q1-3 '17	Vdg.
Nettozinsertrag	198,0	12%	593,5	8%
Provisionsüberschuss	44,8	4%	150,8	3%
Operative Kernerträge	242,8	11%	744,3	7%
Sonstige Erträge	9,3	-51%	29,0	-35%
Operative Erträge	252,1	6%	773,3	4%
Op. Aufwendungen	-102,8	-	-320,4	1%
Regulator. Aufwendungen	-1,7	-71%	-29,8	-25%
Risikokosten	-17,0	89%	-43,7	76%
Ergebnis vor Steuern	131,8	8%	382,4	4%
Steuern vom Einkommen	-31,2	21%	-78,3	-
Nettogewinn	100,5	4%	304,0	-20%
Kennzahlen	Q3 '17	Vdg.	Q1-3 '17	Vdg.
RoE	11,9%	-1,1%Pkt.	12,4%	-4,5%Pkt.
RoE (@12% CET1)	14,9%	-0,4%Pkt.	14,8%	-3,9%Pkt.
RoTE	13,4%	-1,2%Pkt.	14,0%	-5,0%Pkt.
RoTE (@12% CET1)	17,3%	-0,4%Pkt.	17,1%	-4,2%Pkt.
Nettozinsmarge	2,29%	-0,01%Pkt.	2,25%	-0,10%Pkt.
Cost/Income Ratio	40,8%	-2,4%Pkt.	41,4%	-1,4%Pkt.
Risikokostenquote	0,22%	0,08%Pkt.	0,19%	0,07%Pkt.

Bilanz in Mrd. €	Dez '16	Sep '17	Vdg.
Kundenkredite	28,5	27,5	-3%
Wertpapiere und Anleihen	6,5	6,5	-
Kreditinstitute & liquide Mittel	2,7	2,6	-4%
Sonstige Vermögenswerte	2,0	1,8	-10%
Aktiva	39,7	38,4	-4%
Kundeneinlagen	26,0	24,7	-5%
Eigene Emissionen	6,0	5,7	-5%
Kreditinstitute	2,4	3,1	29%
Sonstige Verbindlichkeiten	2,2	1,5	-32%
Eigenkapital	3,1	3,4	10%
Passiva	39,7	38,4	-4%
Kapital & RWA in Mrd. €	Dez '16	Sep '17	Vdg.
IFRS-Eigenkapital	3,1	3,4	8%
IFRS-Eigenkapital ¹⁾	2,8	3,0	9%
CET1 Kapital ²⁾	2,6	2,9	12%
Risikogewichtete Aktiva	19,0	17,8	-7%
CET1 Quote ²⁾	13,6%	16,2%	2,6%Pkt.
Leverage Ratio ²⁾	6,4%	7,5%	1,1%Pkt.
B/S Leverage	12,7x	11,3x	-1,4x

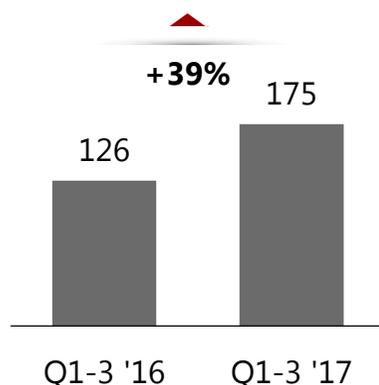
1) Abzgl. immaterieller Vermögenswerte 2) Unter Vollenwendung der CRR

Agenda

1. Highlights Q1-3 2017
 2. Ergebnisse der Geschäftssegmente
 3. Finanzdaten im Detail
 4. Ausblick & Ziele | Kapitalaufbau und Ausschüttung an Aktionäre
-

Ergebnis vor Steuern

in Mio. €



Kennzahlen

in Mio. €	Q1-3 '16	Q1-3 '17	Vdg.
Operative Kernerträge	364,9	415,3	14%
Operative Aufwendungen	-201,8	-200,3	-1%
Ergebnis vor Steuern	125,9	174,9	39%
Cost/Income Ratio	55,0%	47,7%	-7,3%Pkt.
RoE vor Steuern¹⁾	22,2%	28,1%	5,9%Pkt.
Aktiva	9.293	11.480	24%
Kundeneinlagen	15.788	17.704	12%
NPL Ratio	2,4%	2,2%	-0,2%Pkt.

1) @12% CET1 2) Exklusive IMMO-BANK und Hypothekarkredite in Fremdwährungen

Überblick & Strategie

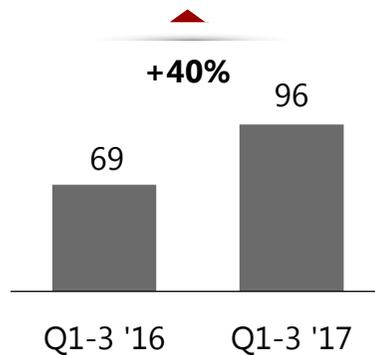
- 1,8 Mio. Privatkunden und KMUs betreut über Filialnetz sowie Online- und Mobile-Vertriebsschienen
- Fokus auf einfache, faire und transparente Produkte ... digitale und Self-Service Lösungen an den Kundenbedürfnissen ausrichten
- BAWAG informierte die Österreichische Post über die Kündigung des Kooperationsvertrags ... Zusammenarbeit endet am 31. Dez. 2020
 - Beträchtliches Einsparungspotenzial durch optimiertes Netzwerk von ca. 100 Filialen ... Cost/Income Ratio <42% als Ziel
 - Fokus auf Beratung und verbessertes Kundenerlebnis

Highlights Q1-3 2017

- Neugeschäft in Höhe von 1 Mrd. € ... Margenverbesserung bei Konsumkrediten und stabile Margen bei Wohnbaukrediten
- Solides Kreditwachstum ... Konsumkredite +6% vs. Q4 '16, Wohnbaukredite²⁾ +8% vs. Q4 '16
- Steigerung des Provisionsüberschusses getrieben durch Girokonten (+8%) und Wertpapierverkäufe (+15%)
- Digitaler Wandel geht weiter ... Anstieg der Online-Zahlungstransaktionen um 8%, Anteil der Online-Transaktionen über mobile Apps um 60% gestiegen ... Schaltertransaktionen um 13% rückläufig
- Integration der start:bausparkasse schneller als geplant mit positivem Ergebnisbeitrag ab dem 1. Tag ... vervollständigt unser Produktangebot

Ergebnis vor Steuern

in Mio. €



Kennzahlen

in Mio. €	Q1-3 '16	Q1-3 '17	Vdg.
Operative Kernerträge	96,6	124,0	28%
Operative Aufwendungen	-23,3	-23,7	2%
Ergebnis vor Steuern	68,8	96,3	40%
Cost/Income Ratio	24,1%	19,7%	-4,4%Pkt.
RoE vor Steuern¹⁾	22,7%	27,7%	5,0%Pkt.
Aktiva	3.053	3.964	30%
Kundeneinlagen	3.766	3.666	-3%
NPL Ratio	3,1%	3,0%	-0,1%Pkt.

1) @12% CET1 2) Nach der Übernahme von PayLife

Überblick & Strategie

- >400 Tsd. Kunden/Kreditnehmer ... *easybank*, eine der führenden Direktbanken Österreichs ... *easyleasing*, drittgrößter KFZ-Leasing-Anbieter in Österreich ... *easypay*, ein führender Herausgeber von Kreditkarten in Österreich²⁾ & Portfolio qualitativ hochwertiger Wohnbalkredite in Westeuropa
- Schlankes, effizientes Geschäftsmodell ... starke Partnerschaften
- Strategische Eckpfeiler:
 - Erweiterung der Kundenbasis und Steigerung des Marktanteils
 - Ausbau und Erhalt der Kundenbindung & Effizienzsteigerung
 - Internationale Expansion in westeuropäische Märkte

Highlights Q1-3 2017

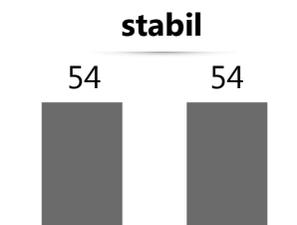
- Starkes Neugeschäft von 339 Mio. € in Q1-3 '17, hauptsächlich durch KFZ-Leasing ... Gesamteinlagenstand bei 3,7 Mrd. €
- Übernahme von PayLife im Oktober abgeschlossen ... Ausbau des Kreditkartengeschäfts ... über 500 Tsd. neue Kunden
- Alle Aktivitäten der BAWAG Group im Bereich der Herausgabe von Kreditkarten werden unter der Marke *easypay* zusammengeführt ... Schaffung von Synergien
- Genehmigung für Zweigniederlassung in Deutschland erhalten ... Launch der neuen Marke *Qlick* im Dezember geplant
- Entwicklung neuer Website, mobile App und eBanking-Plattform zur Schaffung eines vollständig digitalen Kundenerlebnisses

Weitere Geschäftssegmente („Non-Retail“)

„Non-Retail“-Kundengeschäft

DACH Corporates & Public Sector

in Mio. € Ergebnis vor Steuern



	Q1-3 '16	Q1-3 '17	Vdg.
Kernerträge	88,6	81,7	-8%
Op. Aufw.	-38,7	-35,4	-9%
C/I Ratio	43,1%	43,0%	-0,1%Pkt.
RoE vor Steuern¹⁾	15,0%	16,0%	1,0%Pkt.
Aktiva	7.647	7.624	-
NPL Ratio	1,0%	1,0%	-

- Finanzierung von Firmenkunden und der öffentlichen Hand sowie provisionsgenerierende Dienstleistungen
- Primär österreichische Kunden sowie Kundenbeziehungen in Deutschland und der Schweiz
- 0,9 Mrd. € Neugeschäft in Q1-3 '17 ... Fokus auf risikoadäquate Erträge und Preisanpassungen

1) @12% CET1

International Business

in Mio. € Ergebnis vor Steuern

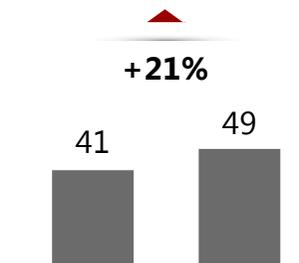


	Q1-3 '16	Q1-3 '17	Vdg.
Kernerträge	101,6	99,1	-3%
Op. Aufw.	-20,0	-21,0	5%
C/I Ratio	20,1%	21,3%	1,2%Pkt.
RoE vor Steuern¹⁾	21,9%	17,8%	-4,1%Pkt.
Aktiva	4.954	5.139	4%
NPL Ratio	0,0%	1,0%	1,0Pkt.

- Fokus auf Westeuropa und die USA
- 1,4 Mrd. € Neugeschäft in Q1-3 '17 mit so gut wie stabilen Margen
- Hohe Kreditqualität der Aktiva ... durchschnittlicher LTV im Immobiliengeschäft <60%
- Höhere Risikokosten in Q2 durch vorsorglich gebildete Rückstellungen für 2 Deals im Öl- und Gassektor mit einem Exposure von ~50 Mio. €

Treasury Services & Markets

in Mio. € Ergebnis vor Steuern



	Q1-3 '16	Q1-3 '17	Vdg.
Kernerträge	41,4	37,3	-10%
Op. Aufw.	-12,0	-12,0	-
C/I Ratio	22,9%	19,6%	-3,3%Pkt.
RoE vor Steuern¹⁾	17,4%	21,8%	4,4%Pkt.
Aktiva	5.905	7.479	27%
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

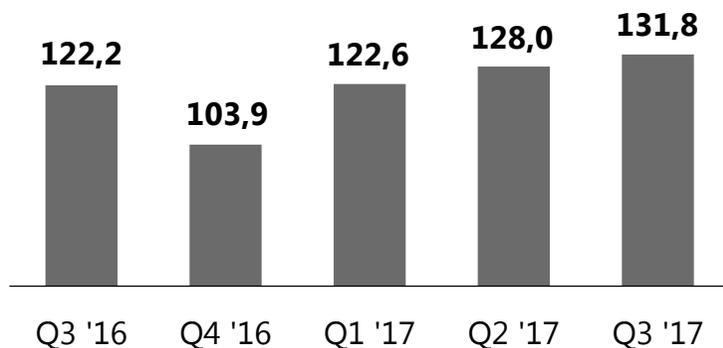
Agenda

1. Highlights Q1-3 2017
 2. Ergebnisse der Geschäftssegmente
 3. Finanzdaten im Detail
 4. Ausblick & Ziele | Kapitalaufbau und Ausschüttung an Aktionäre
-

GuV-Entwicklung im Quartalsverlauf

Ergebnis vor Steuern

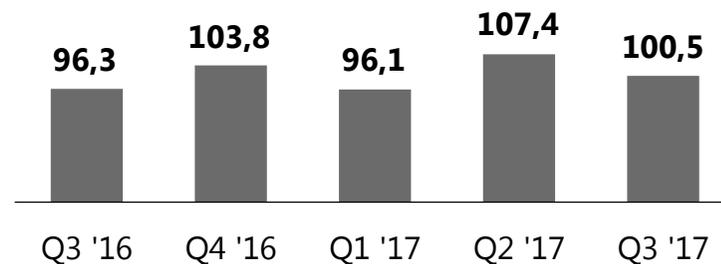
in Mio. €



CET1 Quote	15,1%	13,6%	14,1%	15,4%	16,2%
RoTE ¹⁾	17,7%	17,9%	15,6%	17,8%	17,3%
Eigenkapital	3.027	3.134	3.227	3.348	3.395
Eigenkapital ²⁾	2.690	2.773	2.862	2.978	3.016
CET1 Kapital	2.511	2.591	2.681	2.772	2.888

Nettogewinn

in Mio. €



Steuern	-25,9	-0,1	-26,5	-20,6	-31,2
Steuerquote	21%	0%	22%	16%	24%
Latente Steueraktiva	204	203	182	163	92

- Eigenkapital +8% bzw. Eigenkapital abzgl. immaterieller Vermögenswerte +9% vs. Q4 '16
- Rückgang der latenten Steueraktiva um >50% vs. Q4 '16
- Steigerung des CET1 Kapitals um 11% vs. Q4 '16
- Ausschüttung einer Zwischendividende von 52 Mio. € in Q3³⁾

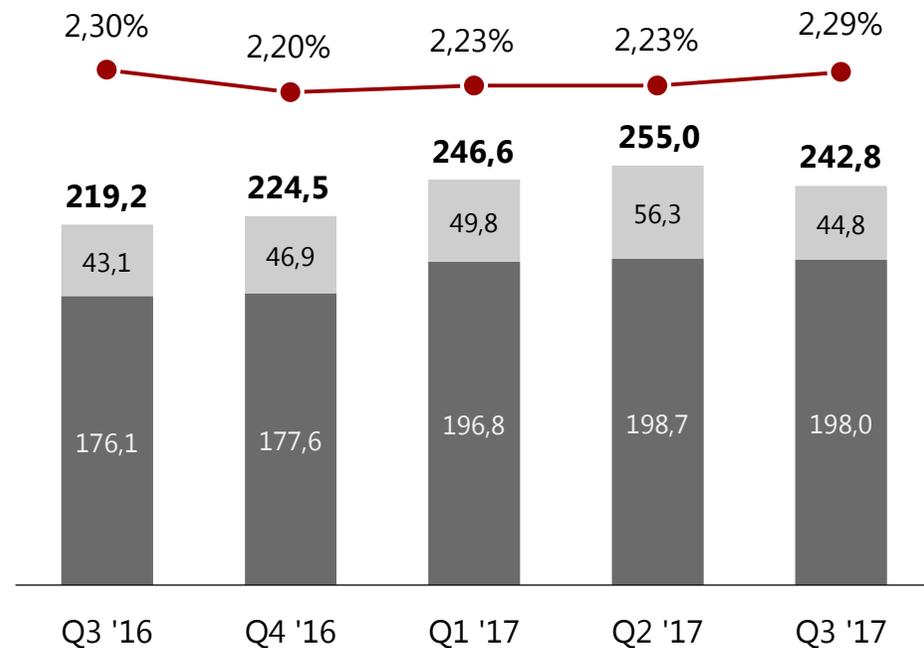
1) @12% CET1 2) Abzgl. immaterieller Vermögenswerte 3) In Kapitalquoten berücksichtigt

Details zur GuV – Operative Kernerträge

Wachstum durch Kundenkredite, geringere Refinanzierungskosten und Provisionserträge

Operative Kernerträge

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



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

Quarter	in Mrd. €	in % der Bilanzsumme
Q3 '16	23,9	70%
Q4 '16	28,5	72%
Q1 '17	28,2	70%
Q2 '17	28,0	71%
Q3 '17	27,5	72%

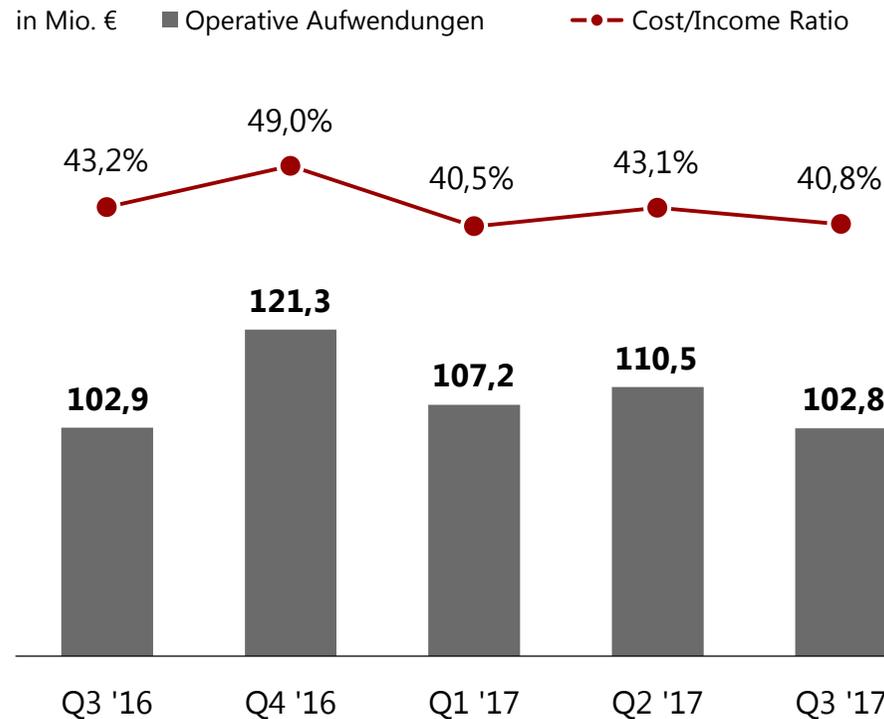
Überblick

- **Steigerung des Nettozinsvertrags um 8% vs. Q1-3 '16 durch Wachstum der Hauptprodukte, Preismaßnahmen und geringere Refinanzierungskosten**
 - Anstieg der Nettozinsmarge in Q3 '17 um 6 Basispunkte auf 2,29% vs. Q2 '17
 - Schwerpunkt auf Konsumkredite und internationale Finanzierungen
 - Rückläufige Refinanzierungskosten ... Verringerung der durchschnittlichen Verzinsung für Privatkundeneinlagen auf 0,18% vs. 0,24% in Q1-3 '16
 - Kundenkredite machen 72% der Bilanzsumme aus
- **Steigerung des Provisionsüberschusses um 3% vs. Q1-3 '16**
 - Erfreuliche Entwicklung bei den KontoBoxen ... seit Markteinführung über 54.000 neue Boxen verkauft
 - Starke Performance im Wertpapiergeschäft ... Absatzsteigerung um 7% auf 1,3 Mrd. € vs. Q1-3 '16

Details zur GuV – Operative Aufwendungen

Weiterhin Fokus auf Effizienz

Operative Aufwendungen



Aktive Vollzeitkräfte

2.302	2.496	2.426	2.314	2.293
-------	-------	-------	-------	-------

Überblick

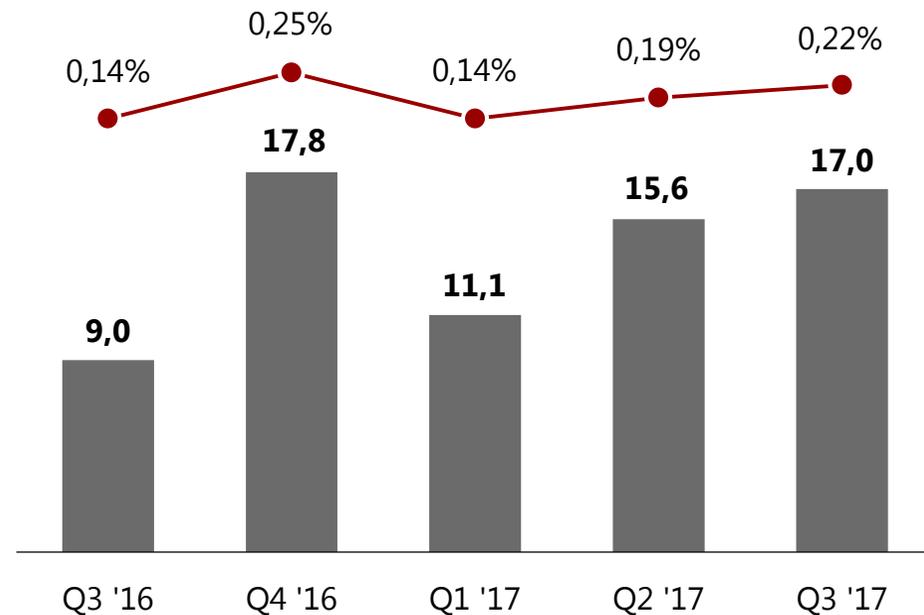
- **Operative Aufwendungen im Quartalsverlauf rückläufig**
- **Cost/Income Ratio 40,8% in Q3 '17 ...** (Q1-3 '17: 41,4%, -1,4%Pkt. vs. Q1-3 '16)
- **Stabile operative Aufwendungen vs. Q1-3 '16** trotz Integrationskosten für die in Q4 '16 abgeschlossenen Akquisitionen
- **Integration start:bausparkasse** schneller als geplant
- **Fokus auf operative Effizienz aufgrund geänderter Rahmenbedingungen** ... Verlagerung der Kunden auf digitale Vertriebswege
- **Weitere Investitionen (CAPEX Q1-3 '17: 42 Mio. €) 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



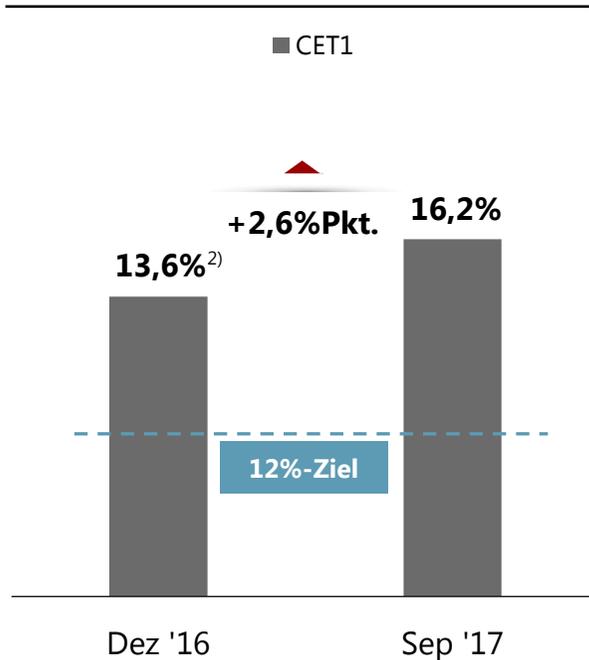
NPL Ratio | As reported und exkl. Rechtsfall mit der Stadt Linz

1,9%	1,7%	1,8%	1,9%	2,0%
1,2%	1,0%	1,2%	1,3%	1,3%

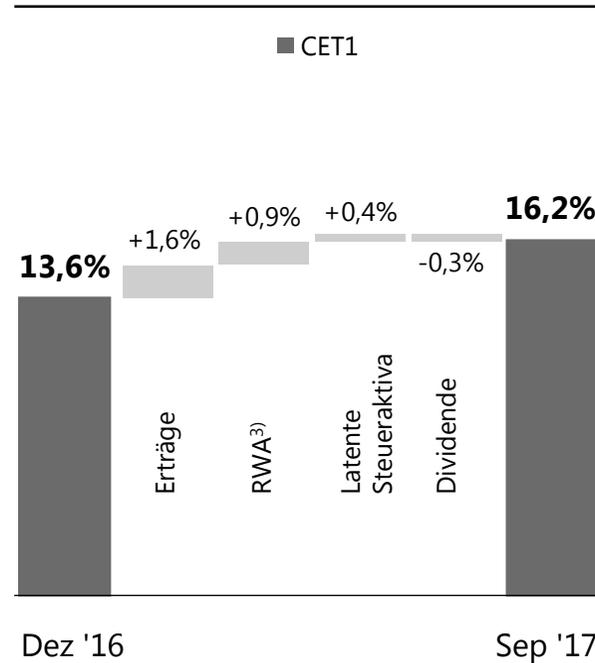
Überblick

- **Risikokostenquote bei 19 Basispunkten in Q1-3 '17**
- **Kundenkreditgeschäft mit Fokus auf entwickelte Märkte ... 70% DACH / 30% Westeuropa & USA**
- **NPL Ratio 2,0% (exkl. Rechtsfall mit der Stadt Linz: 1,3%) ... ausgezeichnete Risikokennzahlen in den Segmenten**
 - BAWAG P.S.K. Retail: NPL Ratio 2,2% ... Coverage Ratio 82%
 - easygroup: NPL Ratio 3,0% ... Coverage Ratio 93%
 - DACH Corporates & Public Sector: NPL Ratio 1,0% ... Coverage Ratio 92%
- **Weiterhin Fokus auf proaktives Risikomanagement unter Beibehaltung eines konservativen Risikoprofils**

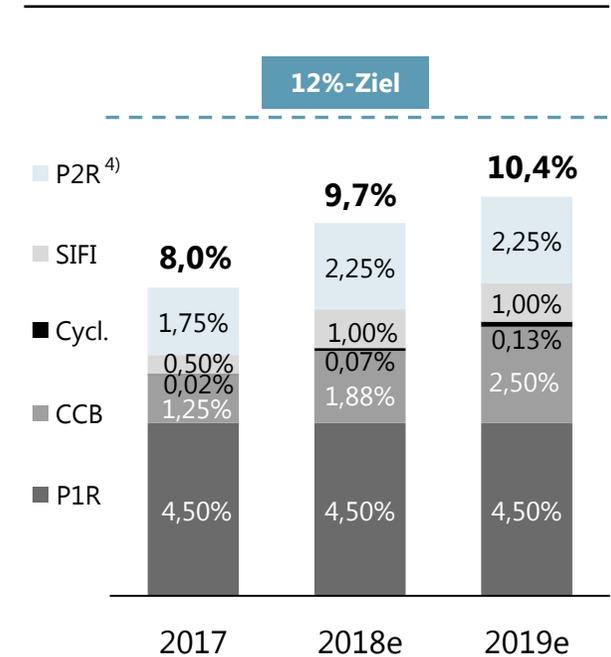
Kapitalquoten¹⁾



CET1¹⁾-Entwicklung



CET1¹⁾-Anforderungen



- CET1 Quote¹⁾ deutlich über Ziel
- Kapitalüberschuss in Höhe von 0,8 Mrd. € gegenüber 12%-Ziel für M&A und zukünftige Dividendenausschüttung

- Anstieg der CET1 Quote¹⁾ v.a. durch stetige Ertragsentwicklung und erfolgreiche RWA-Reduktion

- Komfortabler Puffer zu 12%-Ziel

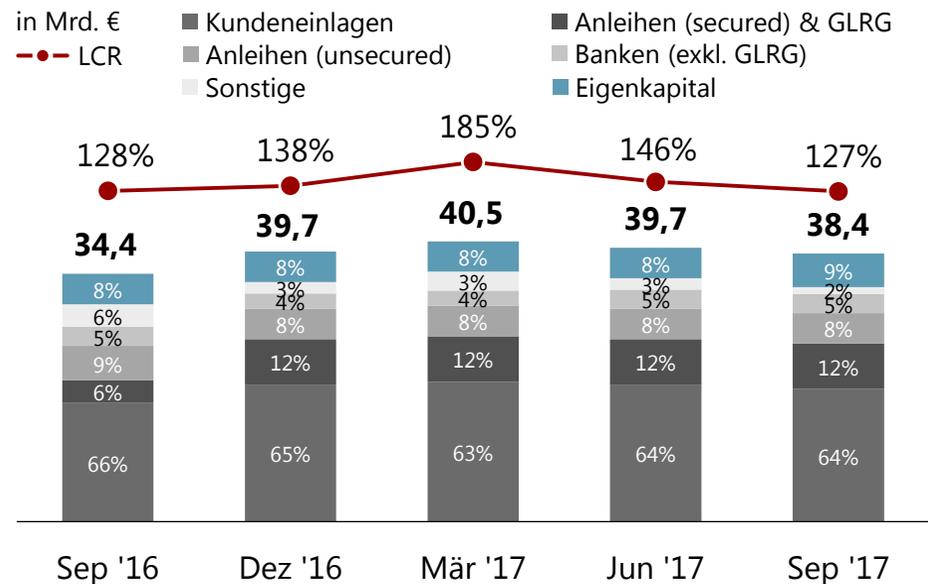
P1R ... Säule-1-Anforderung CCB ... Kapitalerhaltungspuffer Cycl ... Antizyklischer Puffer basierend auf Exposure per Sep '17 SIFI ... Systemrisikopuffer P2R ... Säule-2-Anforderung

1) Unter Vollenwendung der CRR 2) Ursprünglich veröffentlichte CET1 Quote 15,1%; rückwirkende Anpassung durch höhere Risikogewichtung für Portfolien hypothekarisch besicherter Wohnbalkredite in UK und Frankreich in Folge einer aufsichtsrechtlichen Vor-Ort-Prüfung 3) Haupteffekt durch Umkehrung des RWA-Anstiegs im Portfolio hypothekarisch besicherter Wohnbalkredite in UK 4) Auf Basis des Entwurfs der SREP-Entscheidung für 2018

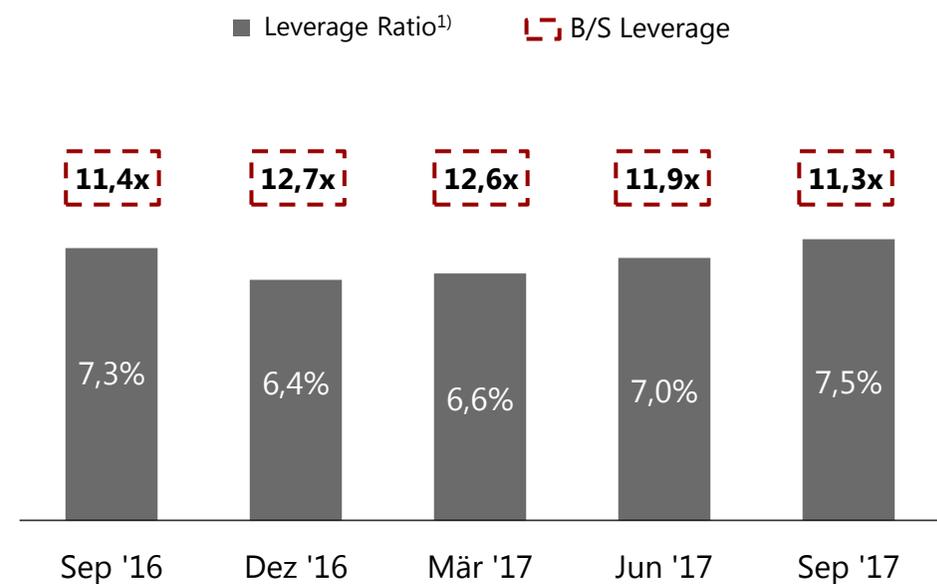
Refinanzierung & Leverage

Starke Kundeneinlagenbasis und Fokus auf konservativen Leverage

Refinanzierungsstruktur



Leverage



- Refinanzierung basiert auf Kundeneinlagen (>60% der Bilanzsumme ... davon >80% Privatkundeneinlagen)
- Ergänzung durch diversifiziertes Wholesale-Funding mit ausgewogenem Fälligkeitsprofil
- Anhaltend starke Liquidity Coverage Ratio (LCR) deutlich über der regulatorischen Mindestanforderung

- Geschäftsmodell mit niedrigem Leverage
- Starke Leverage Ratio¹⁾ von 7,5% und konservativer B/S Leverage von 11,3x per September '17

1) Unter Vollenwendung der CRR

Agenda

1. Highlights Q1-3 2017
 2. Ergebnisse der Geschäftssegmente
 3. Finanzdaten im Detail
 4. Ausblick & Ziele | Kapitalaufbau und Ausschüttung an Aktionäre
-

Ausblick Finanzdaten 2017

Ergebnis vor Steuern > 500 Mio. €

RoTE (@12% CET1) > 16%

CET1 Quote¹⁾ > 12% (nach Q4-Dividende)

Operative Schwerpunkte

- **Südwestbank: Closing in Q4 geplant**
- **Start der neuen Marke *Qlick* in Deutschland**
- **Integration von PayLife**
- **Umsetzung diverser Vertriebskooperationen**
- **Evaluierung mehrerer Akquisitionsmöglichkeiten**

1) Unter Vollenwendung der CRR

Ziele

Management fokussiert auf Erzielung von Ergebnissen

Kennzahl

Ziele

Ergebnis vor Steuern



Ø jährliche Steigerung > 5%

- Durchschnittliche jährliche Steigerung des Ergebnisses vor Steuern von > 5% in den nächsten Jahren
- Weitere Akquisitionen (exkl. Südwestbank und PayLife) bieten zusätzliches Steigerungspotential – nicht in der Zielvorgabe enthalten

Cost/Income Ratio



< 40%

- Beibehaltung der Fokussierung auf Kosteneffizienz zur mittelfristigen Erreichung einer Cost/Income Ratio von unter 40%

RoTE (@12% CET1)



Mittlerer bis hoher Zehnprozentbereich

- Beibehaltung eines RoTE (@12% CET1) im mittleren bis hohen Zehnprozentbereich

CET1 Quote¹⁾



≥ 12%

- Beibehaltung einer CET1 Quote¹⁾ von mindestens 12%



+ Kapitalaufbau und Ausschüttung an Aktionäre

1) Unter Vollenwendung der CRR

Kapitalaufbau und Ausschüttung an Aktionäre



Der RoTE und die Bilanzstärke der BAWAG Group ermöglichen erheblichen Kapitalaufbau

Grundlage einer signifikanten Wachstums- und Ausschüttungsstrategie

- 1 Ziel einer jährlichen **Dividendenauszahlung** in Höhe von **50% des Nettoergebnisses¹⁾**
 - 2 Zusätzlich Aufbau von Überschusskapital in Höhe von **1 Mrd. € + (über 12% CET1)** bis 2020 für
 - **Investitionen in organisches Wachstum sowie zur Umsetzung ergebnissteigernder Akquisitionen** in Übereinstimmung mit unserem **RoTE-Ziel (@12% CET1)** zur Weiterentwicklung des Kundengeschäfts sowie der Wachstumssteigerung
 - Soweit Überschusskapital nicht für organisches Wachstum und M&A verwendet wird, **planen wir Ausschüttungen an Aktionäre²⁾**
 - Im Rahmen unserer **Planung, überschüssiges Kapital auszuschütten**, werden wir unsere Ausschüttungen an Aktionäre **auf jährlicher Basis** prüfen
- Wir sind der festen Überzeugung, dass die **Verwendung von Überschusskapital für organisches Wachstum und M&A-Transaktionen mit hoher Rendite den höchsten Wert für Aktionäre schafft**
 - Darüber hinaus peilen wir **signifikante Ausschüttungen an die Aktionäre** an, die **durch den Aufbau überschüssigen Kapitals ermöglicht** werden sollen

Anmerkung: Ziele bzgl. Kapitalüberschuss sind u.a. ein Resultat der Profitabilität, RWAs, Dividendenzahlungen und regulatorischen Änderungen

1) Für 2017 liegt das Dividendenauszahlungsziel bei 50% für Q4 '17 (berechnet auf Basis des durchschnittlichen Quartalsergebnisses im Jahr 2017)

2) Vorbehaltlich regulatorischer Restriktionen für die Ausschüttung



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 – Strategische Ausrichtung

Strategische Eckpfeiler

Wachstum in unseren Kernmärkten



- Fokus auf organisches Wachstum & ergänzende Akquisitionen ... Kundenzugang über neue Kooperationen und Vertriebswege
- Steigerung des Marktanteils bei Kernprodukten im österreichischen Retailgeschäft und Aufbau einer relevanten Präsenz in Deutschland
- Laufende Evaluierung von Akquisitionsmöglichkeiten ... 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
- Einsatz neuer 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

Appendix – M&A-Fokus

Aktiver Ausbau unseres Kundengeschäfts durch ergänzende Akquisitionen

Track Record bei Akquisitionen

signed		7,4 Mrd. € Aktiva, 100 Tsd. Kunden
Q3 '17		
closed		1,7 Mio. Kredit- und Prepaidkarten, >500 Tsd. Kunden
2017		
closed		2 Mrd. € Aktiva von 23 Tsd. Kunden, 500 Tsd. Einlagekunden
2016		
closed		1,6 Mrd. € Aktiva, 5 Tsd. Kunden
2016		
closed		0,7 Mrd. € Aktiva, 50 Tsd. Leasingverträge
2015		

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

M&A-Pipeline

- Mehrere Möglichkeiten in der DACH-Region ... von frühem Stadium (Info-Memorandum, Desktop Due Diligence) bis Exklusivität
- „Bolt-on“-Ansatz ... ~0,5–10 Mrd. € Bilanzsumme

Appendix – Definitionen

B/S-Leverage

Bilanzsumme / IFRS-Eigenkapital

Common Equity Tier 1 Kapital (CET1)

Basierend auf regulatorischen Werten nach IFRS CRR (BAWAG Group) 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 Group), 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 Group); 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 B.V. Gruppe)

Nettozinsmarge (NIM)

Nettozinsertrag / 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