



Neuausrichtung und Zukunftsperspektiven der Landesbanken

Vortrag von Dr. Johannes-Jörg Riegler, Mitglied des Vorstands der NORD/LB

10. Norddeutscher Bankentag
Leuphana-Universität Lüneburg
„Geschäftsmodelle der Banken im Wandel“
19. Juni 2009



NORD/LB

Wichtige Hinweise.

Diese Präsentation ist erstellt worden von der NORDDEUTSCHEN LANDESBANK GIROZENTRALE („NORD/LB“) und richtet sich ausschließlich an Empfänger innerhalb der Bundesrepublik Deutschland.

Diese Präsentation dient allein Informationszwecken und stellt insbesondere kein Angebot und keine Aufforderung zur Abgabe eines solchen Angebotes zum Kauf, Verkauf oder zur Zeichnung irgendeines Anlagetitels oder einer Finanzdienstleistung dar.

Ebenso wenig handelt es sich bei dieser Präsentation im Ganzen oder in Teilen um einen Verkaufsprospekt oder einen sonstigen anderen Börsenprospekt. Insofern stellen die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen lediglich eine Übersicht dar und dienen nicht als Grundlage einer möglichen Kauf- oder Verkaufsentscheidung eines Investors. Vielmehr wird dringend empfohlen, dass jeder Investor vor seiner Kaufentscheidung die vollständigen Verkaufs- bzw. Börsenprospekte liest.

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen ersetzen alle vorherigen Versionen einer solchen Präsentation und beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser Unterlagen. Zukünftige Versionen dieser Präsentation ersetzen die vorliegende Fassung. Eine Verpflichtung der NORD/LB, die Informationen in dieser Präsentation zu aktualisieren oder in regelmäßigen Abständen zu überprüfen, besteht nicht. Eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann daher nicht gegeben werden.

Alle hierin enthaltenen tatsächlichen Angaben, Informationen und getroffenen Aussagen basieren auf Quellen, die von uns für zuverlässig erachtet wurden. Die aufgrund dieser Quellen in der vorstehenden Studie geäußerten Meinungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile unseres Hauses dar, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit keinerlei Gewähr übernommen werden kann. Zudem enthält diese Präsentation im Zusammenhang mit der NORD/LB diverse zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen, die auf den Überzeugungen der NORD/LB-Geschäftsleitung sowie auf Annahmen und Informationen basieren, die dem NORD/LB-Management derzeit zur Verfügung stehen. Ausgehend von den bekannten und unbekanntem Risiken, die dem Geschäft der NORD/LB anhaften sowie Unsicherheiten und anderen Faktoren, können die zukünftigen Resultate, Wertentwicklungen und Ergebnisse abweichen, die aus solchen zukunfts- oder vergangenheitsgerichteten Aussagen hergeleitet wurden. Daher soll in solche zukunfts- oder vergangenheitsgerichteten Aussagen kein uneingeschränktes Vertrauen gesetzt werden.

Die Weitergabe dieser Präsentation an Dritte sowie die Erstellung von Kopien, ein Nachdruck oder sonstige Reproduktion des Inhalts oder von Teilen dieser Präsentation ist nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der NORD/LB zulässig.

Die Verteilung oder Weitergabe dieser Präsentation und der hierin enthaltenen Informationen kann in manchen Rechtsordnungen unzulässig sein oder bestimmten Restriktionen unterliegen. Soweit Personen in diesen Rechtsordnungen in den Besitz dieser Präsentation gelangen oder Kenntnis von deren Inhalten erlangen, sind diese selbst zur Einhaltung solcher Restriktionen verpflichtet.

Eine Annahme und Verwendung dieser Präsentation und der hierin enthaltenen Informationen ist nur bei Akzeptanz der vorstehenden Bedingungen zulässig.



2

Agenda

► Veränderungen der Rahmenbedingungen der Landesbanken

Aktuelle Herausforderungen

Das Geschäftsmodell der NORD/LB

Perspektiven

Historie der NORD/LB

- 1765** Gründung der Braunschweigischen Staatsbank (ältestes Vorgängerinstitut)
- 1937** Erstmalige Beteiligung an der Bremer Landesbank, gegr. 1883 (bis 1997 sukzessive Erhöhung auf 92,5 %)
- 1970** Gründung der NORD/LB durch die Fusion der vier Vorgängerinstitute
- 1972** Gründung der NORD/LB Luxembourg (seit 1975 hundertprozentige Tochter der NORD/LB)
- 1985** NORD/LB eröffnet eine Niederlassung in London
- 1991** NORD/LB eröffnet eine Niederlassung in New York
- 1994** NORD/LB eröffnet eine Niederlassung in Singapur
- 2004** NORD/LB nimmt die Geschäftstätigkeit in Shanghai auf
- 2005** Gründung der Bank DnB NORD mit der norwegischen DnB NOR; das neu entstandene Joint Venture bündelt die Aktivitäten beider Partner im Ostseeraum
- 2005** Wegfall von Gewährträgerhaftung und Modifizierung der Anstaltslast; neue Satzung (ohne Mecklenburg-Vorpommern als Eigentümer) wird beschlossen
- 2007** Die NORD/LB und die Sparkassen in Niedersachsen, Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern richten zum 1. Januar 2007 einen regionalen Reservefonds ein
- 2007** Die NORD/LB und ihre Träger einigen sich auf die Umwandlung der Braunschweigischen Landessparkasse zu einer teilrechtsfähigen Anstalt der Bank
- 2007** Die NORD/LB eröffnet Repräsentanzen in Paris, Moskau und Mumbai
- 2008** Übernahme der Deutschen Hypo wird vollzogen
- 2009** Gründung der NORD/LB G-MTN S.A. zur Begebung des garantierten Medium Term Note-Programms

Veränderung der Rahmenbedingungen der Landesbanken

Bisheriges Modell für Landesbanken

- öffentlicher Auftrag
- Bank der Länder
- Wirtschaftsförderung
- Girozentralfunktion für Sparkassen
- Weitere Funktionen für Sparkassen (IT, Wertpapierabwicklung, Konsortialkredite, Kapitalmarktzugang, Refinanzierung, Anlage)

Veränderung der Rahmenbedingungen der Landesbanken

Veränderungen im Modell

- Liberalisierung und Disintermediation als Treiber
- Hoher Wettbewerb im 3-Säulen-Bankensystem
- Wegfall der Gewährträgerhaftung, Anpassung des Geschäftsmodells
- Entpolitisierung des Bankgeschäfts (Trennung Fördergeschäft)
- Konzentration bei Sparkassen und Dienstleistern
- Wettbewerb um Bundesländer und Kommunen
- Neue Geschäftsfelder (Finanzinnovationen, ALM, Private Banking, Unternehmensfinanzierung, ...)

Aktuelle Herausforderungen

Veränderungen der Rahmenbedingungen der Landesbanken

▶ Aktuelle Herausforderungen

Das Geschäftsmodell der NORD/LB

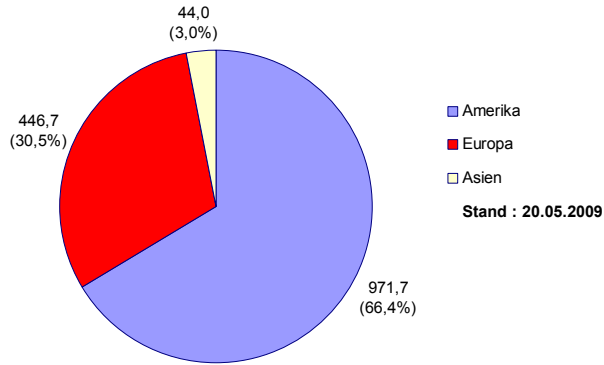
Perspektiven

Aktuelle Herausforderungen

Herausforderungen für die Geschäftsmodelle von Landesbanken

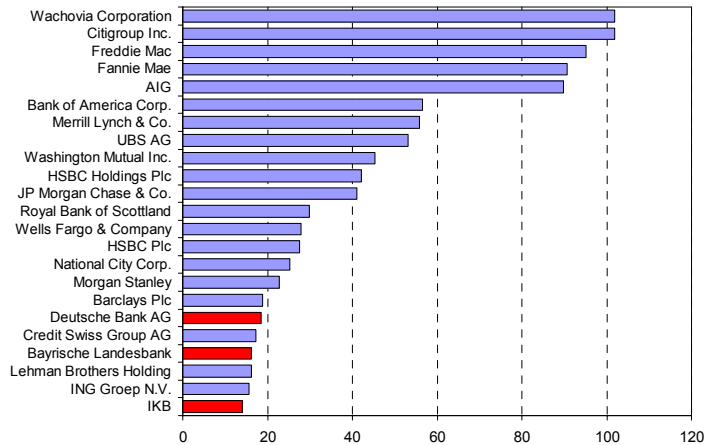
- Restriktionen im Eigenkapital
- Regionale Konzentration und
- Kein oder begrenzter Zugang zum Privatkundengeschäft,

Abschreibungen im Finanzsektor Wertberichtigungen und Kreditausfälle (in Mrd USD)

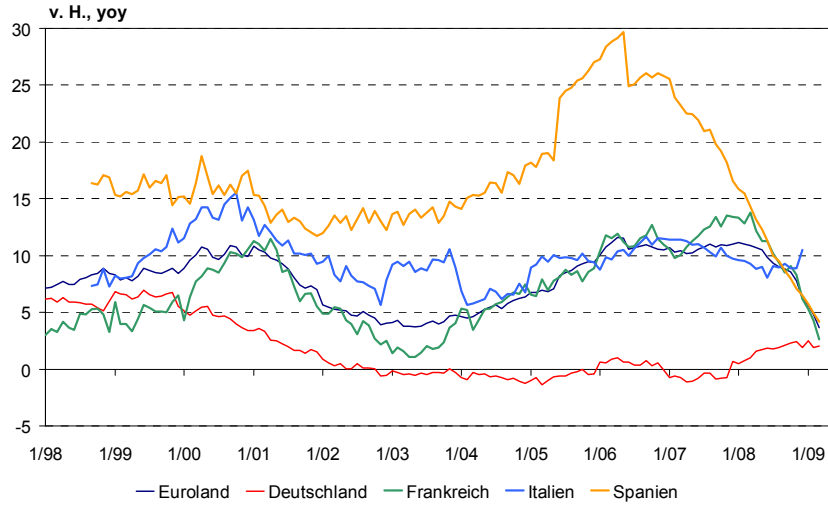


Quelle: Bloomberg

Abschreibungen im Finanzsektor Wertberichtigungen und Kreditausfälle (in Mrd USD)

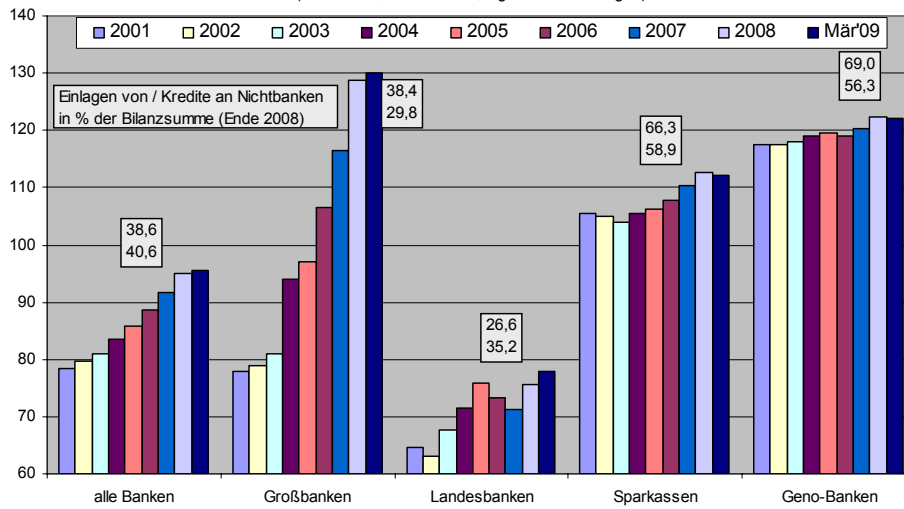


Kreditvergabe an den privaten Sektor



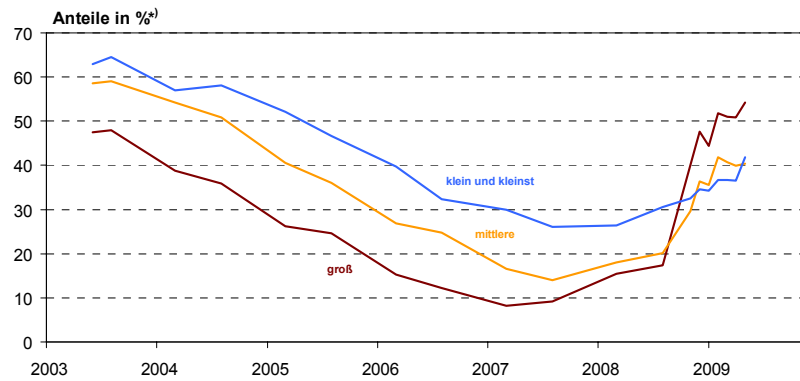
Deckungsquote (Einlagen von Nichtbanken/Kredite an Nichtbanken)

(2001-2009, Quelle: BuBa, eigene Berechnungen)



Deutschland - Kredithürde im verarbeitenden Gewerbe nach Größenklassen

ifo Konjunkturtest Mai 2009



*) Anteil der Unternehmen, die angaben, die Kreditvergabe sei restriktiv
Quelle: ifo Konjunkturtest

Aktuelle Herausforderungen

Herausforderungen der Finanzmarktkrise

- Abbau der Bankbilanzen (Deleveraging)
- Ende der Illusion einer eigenen Wertschöpfungskette des Bankensektors
- Frage nach einer nachhaltigen Profitabilität von Banken
- Anpassung der Finanzmarkt- und Bankenregulierung
- Rolle der Banken in der Volkswirtschaft

Agenda

Veränderungen der Rahmenbedingungen der Landesbanken

Aktuelle Herausforderungen

▶ Das Geschäftsmodell der NORD/LB

Perspektiven

Das Geschäftsmodell der NORD/LB

Wegfall der Gewährträgerhaftung 2005

→ Umbau der NORD/LB auf drei Ebenen

- Entwicklung neues, kundenorientiertes Geschäftsmodell
- Kostenanpassung: Abbau von ca. 900 Mitarbeitern (20%).
- Erhöhung des Eigenkapitals durch die Eigner

Segmentierung nach Geschäftsfeldern.

31.12.2008 (in Mio. €)	Verbund	Privat- und Geschäfts- kunden	Firmen- kunden	Structured Finance	Financial Markets	Konzern- steuerung/ Sonstiges	NORD/LB Konzern
Zinsüberschuss nach Risikovorsorge	52	273	162	556	444	-253	1.234
dto. Vorjahr	15	270	125	501	363	166	1.440
Provisionsüberschuss	18	44	22	91	23	-18	180
dto. Vorjahr	20	54	19	64	29	-24	162
Ergebnis vor Steuern	47	24	128	519	-363	-333	22
dto. Vorjahr	12	142	91	509	264	-515	503
Risikoaktiva	2.233	6.285	9.155	44.393	24.446	3.313	89.825
dto. Vorjahr	4.813	6.207	9.694	41.122	24.571	11.749	98.156
CIR	53,6%	84,9%	30,1%	18,3%	-350,7%	-	62,5%
dto. Vorjahr	51,7%	68,0%	34,5%	18,5%	30,2%	-	61,8%
RoRaC/RoE¹⁾	23,2%	4,0%	28,1%	23,2%	-29,7%	-	-
dto. Vorjahr	2,8%	22,4%	13,3%	17,6%	15,4%	-	9,4%

1) Auf Geschäftsfeldenebene RoRaC; auf Geschäftsfeldenebene RoRaC: Ergebnis vor Steuern*2/ gebundenes Kernkapital;
Auf Unternehmensebene RoE: (Ergebnis vor Steuern - Zinsaufwand für stille Einlagen im bilanziellen Eigenkapital)*2 / nachhaltiges handelsrechtliches Eigenkapital

Unser Geschäftsmodell ist kundenorientiert.



Privat- und Geschäftskunden

Marktführer im Alten Braunschweiger Land und in Norddeutschland mit rund 1 Mio. Kunden durch die Braunschweigische Landesbank und die Bremer Landesbank bei Privatkunden, kleinen und mittelgroßen Unternehmen. Betreuung von Privatkunden im Großherzogtum Luxemburg über die NORD/LB Luxemburg. Stärkste deutsche Retailbank rund um die Ostsee mit der Bank DnB NORD



Firmenkunden

Erster Ansprechpartner für mittelständische Unternehmen in Norddeutschland; Spezialist für Agrar Banking und Wohnungswirtschaft



Verbundgeschäft

Als Finanzdienstleister für die staatlichen Gebietskörperschaften und als Sparkassen-Zentralbank Verbundpartner der angeschlossenen Sparkassen bei der Betreuung mittelständischer Unternehmen, bei Industrieansiedlungen, Infrastrukturmaßnahmen und in der Wohnungsbauförderung



Strukturierte Finanzierungen

Objektbasierte Finanzierungen mit mittlerem Finanzierungsvolumen; langjährige internationale Projekterfahrung; hohes Strukturierungs- und Syndizierungs-Know-how; Konzentration auf ausgewählte Assetklassen:

- Schiffs- und Flugzeugfinanzierungen
- Erneuerbare Energien, Infrastruktur, Industrieprojekte und Schienenverkehr
- Gewerbliche Immobilien mit der Deutschen Hypo



Financial Markets

Breites Produktangebot für die Kundenbasis sowie besonderer Fokus auf Institutionelle Kunden

Konzentration auf Wachstumsbranchen.



Transport + Logistik

Weltweit einer der drei größten Schiffs- und einer der fünf größten Flugzeugfinanzierer

- Schiffsfinanzierung: rund 2.200 Schiffe im Portfolio, Finanzierungsvolumen* rund 18 Mrd. Euro
- Flugzeugfinanzierung: rund 750 Flugzeuge im Portfolio, Finanzierungsvolumen* rund 7,5 Mrd. Euro



Erneuerbare Energien

Eine der führenden Banken mit einem Finanzierungsvolumen* von rund 3,5 Mrd. Euro weltweit



Infrastruktur

Mit einem Finanzierungsvolumen* von rund 1,6 Mrd. Euro weltweit besitzt die Bank eine starke Position (z.B. Public Private Partnerships im Verkehrs-, Schul-, Justiz- und Verwaltungsbereich)



Immobilien Banking

Mit der Übernahme der Deutschen Hypothekbank gehört die NORD/LB im gewerblichen Real Estate-Geschäft zur Spitzengruppe unter den Landes- und Hypothekbanken mit einem Finanzierungsvolumen* von rund 28 Mrd. Euro weltweit



Industrieprojekte

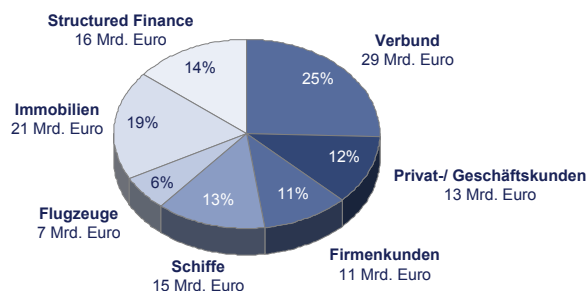
Erster Ansprechpartner für Projekt- und Exportfinanzierungen für unsere Firmenkunden

* Gesamtes Finanzierungsvolumen mit Limiten

Kundenkredite breit diversifiziert

Zusammensetzung des Kundenkredit-Portfolios (112 Mrd. Euro*)

per 31.12.2008



- > Das Kundenportfolio ist gut diversifiziert – keine Klumpenrisiken
- > Anstieg bei den Immobilien durch Akquisition der Deutschen Hypothekbank

Bank DnB NORD

Joint Venture mit der DnB NOR eröffnet Wachstumsoptionen in Nordosteuropa

- In DnB NORD wurden die Aktivitäten beider Muttergesellschaften in Dänemark, Estland, Finnland, Lettland, Litauen und Polen zusammengefasst
- Aufnahme des operativen Geschäfts am 2. Januar 2006
- Über 3.400 Mitarbeitern, 169 Niederlassungen, mehr als 880.000 Kunden, Bilanzsumme >11 Mrd. Euro



DEUTSCHE HYPO

Ein Unternehmen der NORD/LB

- NORD/LB hält 100 Prozent des Grundkapitals und der Stimmrechte
- Kreditportfolio der NORD/LB erhöht sich zum Jahresende 2008 im gewerblichen Immobiliengeschäft auf rund 28 Mrd. Euro.
- Deutsche Hypo ist gut aufgestellt, mit einem wachsenden gewerblichen Immobiliengeschäft; mehr als 300 Mitarbeiter
- Standorte: Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Hannover, München, Amsterdam, London, Madrid und Paris
- Bündelung der Kompetenzen stärken Marktbedeutung, Marktauftritt und Akquisitionskraft des NORD/LB-Konzerns bei Kunden, Partnern und Investoren im Markt für die Finanzierung von Gewerbeimmobilien

Agenda

Veränderungen der Rahmenbedingungen der Landesbanken

Aktuelle Herausforderungen

Das Geschäftsmodell der NORD/LB

► Perspektiven

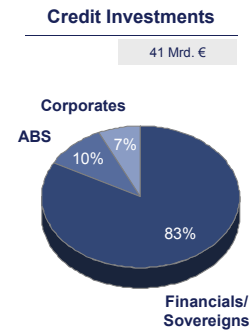
Perspektiven - Landesbanken

Modelle

- Drei Regionalverbände
Ziel: Schaffung kritischer Marktgrößen
- Holding
Ziel: Kosteneffizienz, Problem: Wer bekommt Was und Wieviel ?
Ambitionierter Zeitplan
- Privatisierung (stand alone / Holding)
Kann/Will S-Finanzgruppe mit teilprivatisierten Instituten arbeiten ?

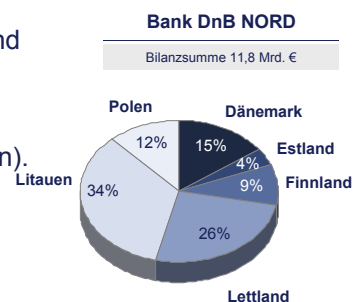
Herausforderungen 2009 (1): Credit Investments.

- Aktienmärkte zeigen Erholung, Wertpapiermärkte bleiben aber weiterhin unsicher
- Wertpapier-Portfolio der NORD/LB hat sehr hohe Qualität. Aktuelle Bewertungseffekte vorübergehender Natur. Wertaufholung ist sehr wahrscheinlich.
- Bewertungsreserven erst nach 2009
- Rückläufe verteilen sich über die kommenden fünf Jahre



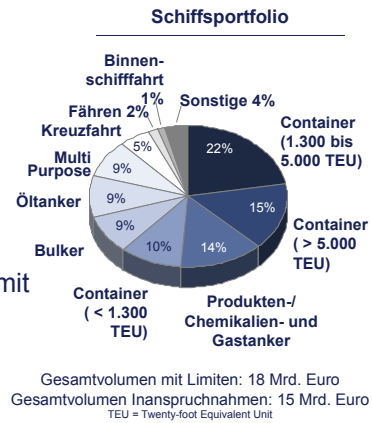
Herausforderungen 2009 (2): Bank DnB NORD.

- 2008: anteiligen Verlust von 31 Mio. Euro (aufgrund Immobiliengeschäften in Dänemark). Schwarze Zahlen im Baltikum und Polen
 - 2009: Lettland und Litauen unter Druck (Rezession). Abwertung der lokalen Währungen wird nicht erwartet
 - DnB NORD seit Mitte 2006 mit konservativer Risikopolitik. Bank steht besser da als ihre Wettbewerber. Risiken werden zunehmen, bleiben aber beherrschbar
- ➔ Nordosteuropa-Geschäft der DnB NORD bleibt wesentlicher Bestandteil der langfristigen Strategie

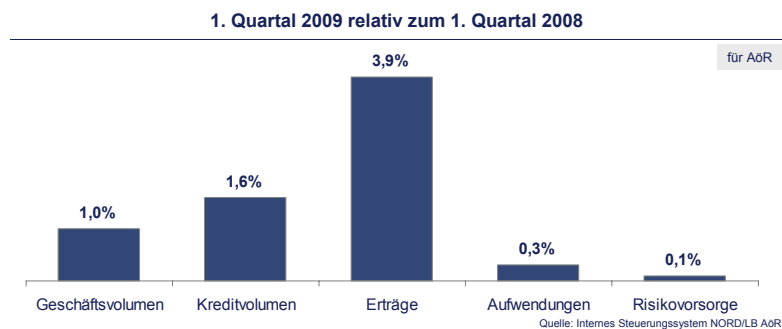


Herausforderungen 2009 (3): Schiffsfinanzierung.

- NORD/LB seit drei Jahrzehnten in Schiffsfinanzierung; ist mit Marktzyklen vertraut
- Im 2. Halbjahr 2008 gesamter Schiffsmarkt eingebrochen. Auswirkungen auf Segmente sehr unterschiedlich.
- Viele Reeder haben Reserven. NORD/LB hat hochwertige Kundenstruktur und Finanzierungen mit Schiffen als Sicherheit. Großteil des Portfolios ist besichert, Engagements breit diversifiziert.
- Bei konservativen Finanzierungsgrundsätzen hat NORD/LB nur geringe Wertberichtigungen
- Tilgungsstundungen und Wertberichtigungen werden zunehmen, aber bleiben beherrschbar



Erstes Quartal 2009: Guter Start ins neue Jahr



- > NORD/LB im operativen Geschäft gut gestartet
- > Anstieg der Erträge gegenüber Vorjahresquartal
- > Aufwendungen stabil
- > Risikovorsorge nahe null

2009 bleibt eine Herausforderung.

- Übergreifen der Finanzmarktkrise auf Realwirtschaft erhöht Risikovorsorge
- Konservative Risikopolitik und hohe Qualität der Kunden- und Wertpapier-Portfolios begrenzen die Probleme für die NORD/LB
- Ertragskraft ist gestiegen, Kapitalbasis wurde gestärkt: gute Voraussetzungen für die weitere Entwicklung
- Trotz schwierigen Marktumfelds soll 2009 mit positivem Ergebnis abgeschlossen werden

Wir gestalten unsere Zukunft selbst.

- 1 Ausbau der marktführenden Stellung**
im Retail- und mittleren Firmenkundengeschäft im Verbund mit den Sparkassen auch außerhalb unserer Kernregion
- 2 Risikobewusste Weiterentwicklung**
bei Spezialfinanzierungen, insbesondere Schiffs- und Flugzeugfinanzierungen, Real Estate Finance und Branchen wie Energie, Transport und Logistik
- 3 Präsenz für die Kunden unserer Sparkassen im Ausland**
Amerika, Asien, Nordosteuropa → ggf. mit Partnerbanken vor Ort
- 4 Kapitalmarkt: Festigung und Ausbau der guten Position** im Geschäft mit institutionellen Kunden
→ Globale Präsenz sichert breite Investorenbasis für die Refinanzierung

Kontakt



Dr. Johannes-Jörg Riegler

Mitglied des Vorstandes
NORD/LB
Norddeutsche Landesbank Girozentrale
Friedrichswall 10
30159 Hannover
phone: +49 (0) 511 / 361 - 22 56
fax: +49 (0) 511 / 361 - 47 17
Email: johannes.riegler@nordlb.de