

Presseinformation

München, 12. November 2015

**HypoVereinsbank mit guter Ergebnisentwicklung
Mehrjahresplan verknüpft Wachstum der Geschäftsbereiche
mit Kostensenkungsprogramm im Verwaltungsbereich**

- Operatives Ergebnis in ersten neun Monaten 2015 nach Kreditrisikovorsorge um 16,1% über Vorjahr
- Beide Geschäftsbereiche mit deutlichem Wachstum in strategischen Kunden- und Geschäftssegmenten
- Operative Erträge um 5,5% über Vorjahr: Zins- und Provisionsüberschuss solide, Handelsergebnis stark
- Kosten trotz Investitionen in Wachstumsfelder auf Vorjahresniveau
- Strategie greift: Wachstum bei Unternehmenskunden sowie Private Banking & Wealth Management; Modernisierung Privatkundengeschäft mit positiver Ergebniswirkung
- Mehrjahresplan: Fortsetzung Wachstumsstrategie und zusätzlich Maßnahmen zur Effizienzsteigerung im Back-Office bis 2018

Die HVB Group (im Folgenden auch HypoVereinsbank) hat in einem weiterhin herausfordernden Marktumfeld nach neun Monaten die Operativen Erträge um 5,5% bzw. 183 Mio € auf 3.514 Mio € erhöht. Das Operative Ergebnis nach Kreditrisikovorsorge liegt mit 737 Mio € um 102 Mio € bzw. 16,1% über dem Vergleichswert des Vorjahres. Insgesamt konnte die HypoVereinsbank dadurch ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 461 Mio € erreichen. Das entspricht einem Anstieg von 5,3% gegenüber den ersten drei Quartalen des Vorjahres.

„Die HypoVereinsbank ist in den ersten neun Monaten des Jahres in beiden Geschäftsbereichen deutlich gewachsen – trotz niedriger Zinsen und gleichzeitiger Investitionen in die Wachstumsfelder. Die starke operative Performance bestärkt uns darin, dass wir die strategischen Weichen richtig gestellt haben“, sagte Dr. Theodor Weimer, Sprecher des Vorstands der HypoVereinsbank.

Anstieg der Kredit- und Einlagenvolumina, Zins- und Provisionsüberschuss stabil, Handelsergebnis mit deutlichem Zuwachs

Gestützt wurde die starke operative Performance der HypoVereinsbank in den ersten neun Monaten 2015 unter anderem durch einen Anstieg der Kredit- und Einlagenvolumina. Die Forderungen gegenüber Kunden stiegen um 2,1% von 109,6 Mrd € auf 111,9 Mrd €. Gleichzeitig erhöhten sich die Kundeneinlagen um 4,9% von 100,7 Mrd € auf 105,6 Mrd €.

Der Zins- und Provisionsüberschuss entwickelte sich solide, das Handelsergebnis nahm deutlich zu und stieg im Berichtszeitraum um 146 Mio € bzw. 42,2% auf 492 Mio €. Der Provisionsüberschuss erreichte mit 805 Mio € nahezu den Vorjahreswert (820 Mio €). Trotz der historisch niedrigen Zinsen reduzierte sich der Zinsüberschuss nur leicht um 1,2% bzw. 24 Mio € auf 1.964 Mio €.

Stabile Kostenentwicklung trotz Investitionen in Wachstumsfelder und gestiegener regulatorischer Anforderungen

Durch ein konsequentes Kostenmanagement und erste Einsparungen aus der Modernisierung des Privatkundengeschäfts konnte die HypoVereinsbank den Verwaltungsaufwand mit 2.710 Mio € stabil auf Höhe des Vorjahres (2.701 Mio €) halten – trotz gestiegener Marketingaufwendungen infolge der neuen Werbekampagne sowie höheren Aufwendungen im IT-Bereich. Letztere resultieren unter anderem aus der Umsetzung deutlich höherer regulatorischer Anforderungen und aus Investitionen in den Ausbau digitaler Vertriebskanäle.

Die Kreditrisikovorsorge liegt weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau. Nach neun Monaten wurden im Berichtsjahr per Saldo lediglich 67 Mio € der Kreditrisikovorsorge zugeführt. Im Vorjahr konnten im Vergleichszeitraum sogar Auflösungen in Höhe von 5 Mio € vorgenommen werden.

Stabiles Ergebnis im Commercial Banking bei niedrigem Risikoprofil

Zu der positiven operativen Performance der HypoVereinsbank trugen beide Geschäftsbereiche durch ein deutliches Ertragswachstum bei.

Der Geschäftsbereich Commercial Banking, in dem das Privat- und Unternehmenskundengeschäft gebündelt ist, erzielte per 30. September 2015 ein Ergebnis vor Steuern von 299 Mio €. Das waren 13 Mio € weniger als im Vorjahresergebnis (30. September 2014: 312 Mio €). Zurückzuführen ist das unter anderem auf den um 25 Mio € erhöhten Verwaltungsaufwand infolge der Investitionen in die Modernisierung des Privatkundengeschäfts und die im Vergleich zum Vorjahr höhere Belastung aus der EU-Bankenabgabe.

Das Operative Ergebnis nach Kreditrisikovorsorge steigerte der Geschäftsbereich dagegen um 5,6% auf 339 Mio €. Die operativen Erträge wuchsen um 2,9% auf 1.900 Mio €. So hat sich insbesondere der Zinsüberschuss, trotz historisch niedriger Zinsen, positiv entwickelt und lag über dem Vorjahresniveau.

Dabei ist die HypoVereinsbank im Unternehmenskundengeschäft in den ersten drei Quartalen 2015 vor allem im Bereich Real Estate sowie mit international agierenden Unternehmen gewachsen. Sie steigerte zudem das Kreditvolumen und hat dabei trotz steigendem Wettbewerb die Margen weiterhin stabil halten können.

Im Private Banking & Wealth Management verzeichnete die Hypo-Vereinsbank vor allem im Kredit- und Wertpapiergeschäft deutliche Zuwächse.

Im Privatkundengeschäft erzielte die Bank durch die Modernisierung ihrer kundennahen Bereiche erste positive Ergebnisse auf der Kosten- und Ertragsseite. So wurden in den ersten neun Monaten des Jahres allein die Personalkosten im Privatkundengeschäft um 7,5% verringert, die Mietkosten für Filialen reduzierten sich um rund 20%. Wachsende Kostensenkungen werden unter anderem über auslaufende Verträge in den nächsten Jahren erwartet. Zugleich stieg in den ersten drei Quartalen das Finanzanlagevolumen, insbesondere das Geschäft mit Wertpapieren und Sachwertanlagen lief gut. Überdurchschnittliches Wachstum gab es zudem in der privaten Baufinanzierung. Darüber hinaus stieg die Kundenzufriedenheit der Kernzielgruppe deutlich.

Seit August 2014 hat die HypoVereinsbank über € 300 Mio in die Modernisierung von 341 Filialen, den Ausbau digitaler Vertriebswege mit über 35 Innovationen und die weitere Qualifizierung ihrer Berater investiert. Gleichzeitig hat sie 234 der ursprünglich 575 Filialen geschlossen, das Produktportfolio um 40% verschlankt und den beschlossenen Abbau von 1.500 Vollzeitstellen im Privatkundengeschäft in großen Teilen bereits realisiert. Die HypoVereinsbank hat ihr Angebot damit auf anspruchsvolle Kunden ausgerichtet, die ein breites Spektrum an Dienstleistungen bei ihrer Hausbank nachfragen. Bis Ende 2015 wird die Modernisierung der kundennahen Bereiche planmäßig abgeschlossen sein.

Corporate & Investment Banking mit deutlichen Zuwächsen

Der Bereich Corporate & Investment Banking erhöhte sein Ergebnis vor Steuern im Berichtszeitraum um 4 Mio € auf 353 Mio €. Dies resultiert aus der guten operativen Ertragsentwicklung. Das Operative Ergebnis nach Kreditrisikovorsorge verbesserte sich deutlich

um 48,1% auf 385 Mio €, die Operativen Erträge stiegen um 10,8% auf 1.509 Mio €. Dies resultiert aus einem soliden Ergebnis in den Zins- und Provisionserträgen und einer starken Entwicklung im Handelsergebnis.

Bilanzstrukturzahlen und Kapitalquoten spiegeln Stärke der Bank wider

Die Bilanzsumme der HypoVereinsbank stieg im Berichtszeitraum gegenüber dem Jahresultimo 2014 um 7,7 Mrd € bzw. 2,6% auf 308,0 Mrd €. Dies resultiert im Wesentlichen aus der Zunahme der Forderungen an Kreditinstitute.

Die Gesamtrisikooktiva sanken im Vergleich zum Vorjahresende 2014 um 5,9 Mrd € auf 79,8 Mrd €, vor allem bedingt durch die Reduktion der Risikoaktiva aus dem Kreditrisiko (-4,3 Mrd €) und dem Marktrisiko (-1,7 Mrd €).

Die HypoVereinsbank verfügt zudem weiterhin über eine exzellente Kapitalausstattung. Sowohl bei der Kernkapitalquote (Tier 1 Ratio) als auch bei der harten Kernkapitalquote (CET1 Capital Ratio) belief sich der Wert per Ende September 2015 auf 23,8% gegenüber 22,1% zum Jahresultimo 2014. Die Eigenmittelquote betrug 24,5% nach 22,9% zum Jahresende 2014. Damit lagen diese bankaufsichtsrechtlichen Quoten nach Basel III sowohl im nationalen als auch im internationalen Vergleich weiterhin auf einem hervorragenden Niveau. Die Verschuldungsquote als das Verhältnis zwischen Kernkapital und der Gesamtrisikopositionsmessgröße (Summe der Risikopositionswerte aller Aktiva und außerbilanziellen Posten) lag zum 30. September 2015 bei 6,0% nach 6,1% zum 31. Dezember 2014.

Mehriahresplan verknüpft Wachstum der Geschäftsbereiche mit Kostensenkungsprogramm im Back-Office

„Die HypoVereinsbank hat sich in einem schwierigen Wettbewerbsumfeld bisher gut behauptet. Um unser Ergebnis- und Ren-

ditenniveau langfristig zu sichern, müssen wir uns angesichts struktureller Marktveränderungen jedoch in den Verwaltungsbereichen schlanker und effektiver aufstellen. In unseren Kerngeschäftsfeldern haben wir dagegen ein klares Ziel: Wir wollen mit unseren Kunden wachsen und Marktanteile gewinnen“, sagte Dr. Theodor Weimer.

Die HypoVereinsbank wird nach der jährlichen Überprüfung ihres Mehrjahresplans ihre Wachstumsstrategie fortsetzen. Bis Ende 2018 strebt die Bank eine Aufwand-Ertrags-Relation (CIR) von höchstens 65% und eine Rendite auf das allokierte Kapital (RoAC nach Steuern) von mehr als 9% an – unter der Annahme einer stabilen Entwicklung des Marktumfeldes. Sie will weiterhin einen wesentlichen Ergebnisbeitrag innerhalb UniCredit Gruppe erzielen und eine Eigenkapitalrendite über den Kapitalkosten verdienen.

Dafür soll der Marktanteil im Unternehmenskundengeschäft und im Private Banking & Wealth Management in den nächsten Jahren deutlich gesteigert werden. Im Privatkundengeschäft setzt die HypoVereinsbank den Weg zur nachhaltigen Profitabilität fort. Im Corporate & Investment Banking sollen das starke internationale Netzwerk und Synergien mit dem Commercial Banking noch besser genutzt sowie das Netzwerk selektiv ausgebaut werden. Gleichzeitig soll die Digitalisierung von Prozessen und Strukturen in allen Bereichen der Bank konsequent fortgeführt werden.

Um langfristig das angestrebte Ergebnis- und Renditeniveau zu sichern, hat die HypoVereinsbank ihren Mehrjahresplan um zusätzliche Maßnahmen zur Effizienz- und Ertragssteigerung erweitert. Diese sollen im Zeitraum von 2016 bis 2018 umgesetzt werden. Damit trägt die Bank den strukturell niedrigen Zinsen und dem Kostenanstieg durch gewachsene regulatorische Anforderungen Rechnung.

Im Fokus dieses Maßnahmenpaketes stehen die Verwaltungsbereiche der HypoVereinsbank und ihrer Tochtergesellschaften. Ziel ist es, dort die Komplexität zu reduzieren, Synergien stärker zu nutzen und die Effizienz zu steigern. Dafür sollen Prozesse und Strukturen vereinfacht, die Verwaltungsfunktionen weiter digitalisiert sowie personelle Anpassungen in den Verwaltungsbereichen vorgenommen werden. Zur Umsetzung des Personalabbaus hat die Bank bereits Verhandlungen mit dem Gesamtbetriebsrat aufgenommen.

Konkret geht es dabei um den Abbau von 1.200 Back-Office-Arbeitsplätzen der Bank und ihrer Tochtergesellschaften über einen Zeitraum von drei Jahren. Die Bank hat die feste Absicht, auf betriebsbedingte Kündigungen zu verzichten und für den Abbau bis Ende 2018 auch die jährliche Fluktuation sowie interne Umschulungsmaßnahmen zu nutzen. Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite streben an, sich bis Jahresende auf Details zu einigen. Die HypoVereinsbank setzt dabei wie schon in der Vergangenheit auf einvernehmliche Lösungen mit den Mitarbeitern.

Ergänzend zu dem Abbau von 1.200 Back-Office-Arbeitsplätzen, steht noch die Reduktion von 800 Stellen aus bereits laufenden Personalabbauprogrammen u.a. im Privatkundengeschäft aus, wobei hierzu mit den betroffenen Mitarbeitern bereits vertragliche Vereinbarungen getroffen wurden. Insgesamt wird sich die Zahl der Vollzeitstellen der HypoVereinsbank und ihrer Tochtergesellschaften bis Ende 2018 damit um 2.000 reduzieren. Einschließlich des seit Ende 2014 bereits umgesetzten Abbaus, reduziert sich die Mitarbeiterzahl bis Ende 2018 um 2.900 Vollzeitstellen.

Der vollständige Zwischenbericht zum 30. September 2015 wird auf der Investor Relations Website unter www.hvb.de/ir veröffentlicht.

Ansprechpartner für die Presse:

Marion Nagl

Tel.: +49 89 378-25554; marion.nagl@unicredit.de

Margret Riedlsperger

Tel. +49 89 378-29319; margret.riedlsperger@unicredit.de

Disclaimer

Diese Presseinformation enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind Aussagen, die nicht Tatsachen der Vergangenheit beschreiben. Sie umfassen auch Aussagen über unsere Annahmen und Erwartung der UniCredit Bank AG. Diese Aussagen beruhen auf Planungen, Schätzungen und Prognosen, die der Geschäftsleitung der UniCredit Bank AG derzeit zur Verfügung stehen. Zukunftsgerichtete Aussagen gelten deshalb nur an dem Tag, an dem sie gemacht werden. Wir übernehmen keine Verpflichtung, solche Aussagen angesichts neuer Informationen oder künftiger Ereignisse anzupassen. Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten naturgemäß Risiken und Unsicherheitsfaktoren. Eine Vielzahl wichtiger Faktoren kann dazu beitragen, dass die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Solche Faktoren sind etwa die Verfassung der Finanzmärkte in Deutschland, Europa, den USA, die Preisentwicklung von Vermögenswerten, der mögliche Ausfall von Kreditnehmern oder Kontrahenten von Handelsgeschäften sowie andere, insbesondere wesentliche politische Veränderungen, welche die Parameter unserer geschäftlichen Tätigkeit wesentlich verändern können. Diese Presseinformation stellt keine Empfehlung oder Anlageberatung dar.