



Pressecall Ergebnisse Q3/2020

12. November 2020

Marc Heß, CFO – Christof Winkelmann, CMO

Aareal
YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE.

Agenda

- Geschäftsentwicklung in Zeiten von Covid-19 und Highlights Q3/2020
- Portfolioqualität
- Segmente
- Konzernergebnisse Q3/2020
- Kapital, Bilanzstruktur und Refinanzierung
- Ausblick 2020
- Der Weg vor uns

- Anhang

Geschäftsentwicklung in Zeiten von Covid-19 und Highlights Q3/2020

01

Geschäftsentwicklung in Zeiten von Covid-19

Management der Covid-19-Herausforderungen und konsequente Umsetzung strategischer Initiativen

Robust und widerstandsfähig

- Konservatives Risikoprofil
- Starke Kapitalbasis
- Solide Liquiditätsposition
- Gut diversifiziertes Geschäft

Weiterhin auf Kurs

- Als verlässlicher Partner stehen wir mit unseren Kunden in engem Kontakt, um Lösungen zu finden und zu unterstützen, wo es nötig ist
- Vorsorgliche, modellbasierte Risikovorsorge und Wertanpassungen
- Konsequente Umsetzung strategischer Initiativen
- De-Risking

Was wir erwarteten: Q1/20

Ab Mitte des Jahres 2020 einsetzende, kontinuierliche Normalisierung mit einer deutlichen Erholung („Swoosh“-förmig) im Jahr 2021

Was wir erwarteten: Q2/20

Festhalten am “Swoosh Szenario” mit einem ausgeprägteren Einbruch unter Berücksichtigung einer leicht langsameren Erholung

Was wir erwarten: Q3/20

Festhalten am aktualisierten “Swoosh“-förmigen Szenario. Aufgrund insgesamt verschlechterter Marktprognosen erwarten wir einen etwas ausgeprägteren Rückgang der Wirtschaftsleistung und eine um rund sechs Monate verzögerte Erholung.

Highlights Q3/2020

Positives Betriebsergebnis trotz Covid-19-Belastungen, steigender Zins- und Provisionsüberschuss

Aareal Bank
Gruppe

Solide Finanzdaten der Gruppe

- Positives Q3-Betriebsergebnis in Höhe von 11 Mio. €, Covid-19-Effekte beherrschbar
- Veräußerungsgewinn von ~180 Mio. € aus Verkauf der Aareon Minderheitsbeteiligung
- Starke Kapitalbasis, Refinanzierungs- und Liquiditätsposition

Robuste Segment- Performance

- SPF: - Widerstandsfähiges CREF-Portfolio
- Neugeschäft mit geringen LTVs und deutlich über Plan liegenden Margen
- Portfolioanstieg auf oberes Ende der kommunizierten Bandbreite erwartet
- Wachsender Zinsüberschuss im Einklang mit geplanter Portfolioentwicklung
- C/DL : - Wie erwartet, erweisen sich die Einlagen aus der Wohnungswirtschaft als stabil
Bank - Ytd Provisionsüberschuss gestiegen
- GJ-Betriebsergebnis-Ziel weiter gesteigert
- Aareon: - Verkauf der Aareon Minderheitsbeteiligung an Advent erfolgreich abgeschlossen
- Wachstum im Digital-Geschäft hält an
- Anhaltende Covid-19 Widerstandsfähigkeit, begrenzter adj. EBITDA-Effekt bestätigt

Strategischer Review initiiert

360°-Review von 'Aareal Next Level' im Rahmen von Covid-19 gestartet

Ausblick¹⁾

In Anbetracht der verschlechterten volkswirtschaftlichen und Markt-Prognosen erwartet die Bank Stand heute ein deutlich positives Betriebsergebnis im mittleren zweistelligen Millionenbereich.

1) Siehe hierzu Seite 36: „Ausblick2020“

Highlights Q3/2020: Aareon

Verkauf Minderheitsbeteiligung Aareon an Advent erfolgreich abgeschlossen

Veröffentlicht
Aug. 2020

Motivation für Transaktion: Aareal Bank und Advent begleiten Aareon gemeinsam auf ihrem Weg zum „Next Level“

- Potenzial entfalten**
 - Aufbau einer Plattform, mit der die Aareon ihr volles Potenzial entfalten kann
 - Entwicklung der Aareon zur unbestrittenen Nummer eins bei Software und digitalen Lösungen für die Immobilienwirtschaft
 - Nutzung der strategischen Vorteile der Digitalisierung, um zu einem nachhaltigeren Wirtschaftswachstum beizutragen
- Wertsteigerung**
 - Eckdaten des Wertsteigerungsplans stehen; aktualisierter Geschäftsplan wird in den kommenden Monaten definiert und vorgestellt
 - Kernpunkte: Organisches Wachstum verstärken, operative Exzellenz optimieren und M&A umsetzen
- Ausbau der M&A-Strategie**
 - Unterstützung und Erweiterung der bisherigen M&A-Roadmap – deutliche Ausweitung der M&A-Aktivitäten
 - Konsolidierung eines fragmentierten Ökosystems vorantreiben
 - Nutzung des breiten Netzwerks und der spezifischen Transaktions- und Branchenexpertise von Advent
- Strategische Unterstützung**
 - Advent im Aufsichtsrat der Aareon vertreten
 - Beirat unterstützt das Aareon-Management durch Fach- und Branchenexpertise, um gemeinsam vereinbarte Visionen zu erreichen
- Finanzielle Unterstützung**
 - Nutzung von Aareons umfangreichen Möglichkeiten zur Fremdkapitalaufnahme für M&A-Transaktionen
 - Weitere Eigenkapitalzuführungen durch Aareal Bank und Advent entsprechend des Anteilsbesitzes, soweit dies notwendig ist
 - Unterstützung durch Advent in Form von Fremd- und Eigenkapital sowie Kapitalmarktexpertise

Ambitionsniveau: Entwicklung zu einem „Rule of 40“-Softwareunternehmen

	Heute	2025
Jährliches Umsatzwachstum	30 %	>40 %
+ EBITDA-Marge		

„Rule of 40“: Aareons jährliches Umsatzwachstum plus EBITDA-Marge erreichen zusammen mindestens 40 %



- Finanzielle Aspekte der Transaktion unverändert und wie kommuniziert:
 - Unternehmenswert: € ~960 Mio.¹, entsprechender Eigenkapitalwert in Höhe von €~860 Mio.¹
 - Netto-Mittelzufluss: € ~260 Mio.
 - Veräußerungsgewinn: € ~180 Mio.
- Ziel: Aareon zu einem „Rule of 40“-Softwareunternehmen entwickeln - über die ursprünglichen Ziele hinaus
- Der Wertsteigerungsplan wird in den kommenden Monaten gemeinsam und zügig entwickelt
- Jeffrey Paduch (Managing Partner von Advent International) wird künftig im Aufsichtsrat der Aareon vertreten sein
- Beirat wird noch eingerichtet

1) Auf einer 100%-Basis



Portfolioqualität

02

Aareal

Portfolioqualität

Covid-19-Auswirkungen werden aktiv gemanagt, modellbasierte Risikovorsorge (Management-Overlays)

Covid-19 Auswirkungen

- Startniveau in die Krise gekennzeichnet durch solide Portfolioqualität mit niedrigen LTVs und starken Cashflows
- Mehr als 90% unserer Kunden innerhalb der ersten drei Wochen nach den Mitte März Covid-19-bezogenen und umfassend eingeführten, globalen Beschränkungen kontaktiert
- Bedienung der Kredite
 - Während der Krise hat das Portfolio von den signifikanten Eigenkapital-Zuschüssen unserer Kunden profitiert
 - Engagements werden von der überwiegenden Mehrheit unserer Kunden regulär geführt
 - Regierungsprogramme sorgen für weitere Unterstützung des Immobiliensektors
 - Bis jetzt nur überschaubare monetäre Unterstützung von unserer Seite notwendig (80 Mio. € Tilgungsaussetzungen, 107 Mio. € Liquiditätslinien / Zinsstundungen), was einem Anstieg von <1% unseres gesamten CREF-Portfolios entspricht
 - In den meisten Fällen unterstützen sowohl die Kreditnehmer als auch die Bank gemeinsam beim Überbrücken der Liquiditäts-Bedürfnisse
 - Dieses ist unter anderem möglich, da unsere Kunden während des letzten Zyklus erhebliche Geldreserven aufbauen konnten
- Immobilienwerte
 - Externe Gutachten werden zeitnah eingeholt. Bis dato stimmen die Auswirkungen mit unseren aktuellen Annahmen überein, die sich in Management-Overlays niederschlagen und einen begrenzten Effekten auf den Gesamtportfolio-LTV haben
 - Overlays beugen möglichen Veränderungen der Objektwerte in Zukunft vor
 - Vor allem Objekte in guten Lagen in den Metropolregionen werden zu oder teilweise über ihren Bewertungen aus der Zeit vor Covid-19 gehandelt

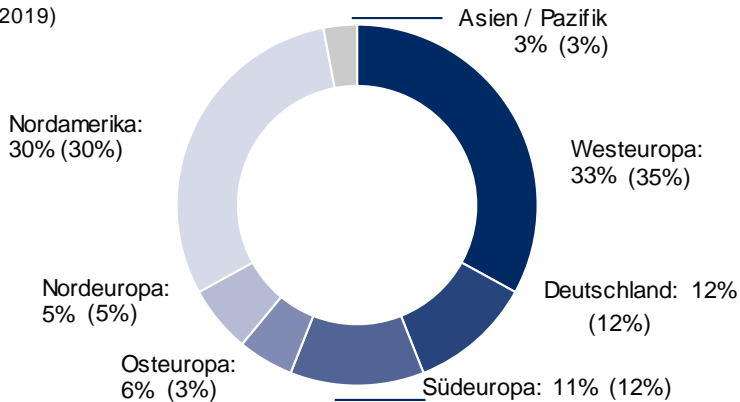
Unsicherheiten setzen sich fort und LTV-Veränderungen sind zukünftig möglich, werden jedoch unterhalb des Eintrittslevels in die Finanzkrise Ende 2008 (~70%) erwartet

Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio (CREF)

26,1 Mrd. € hoch diversifiziert

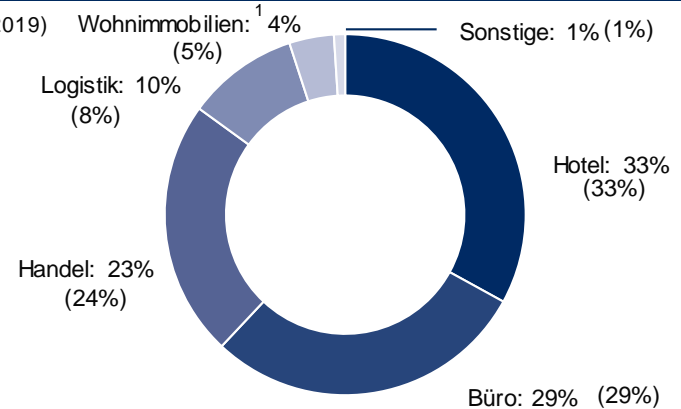
Portfolio nach Regionen

(vs. 12/2019)

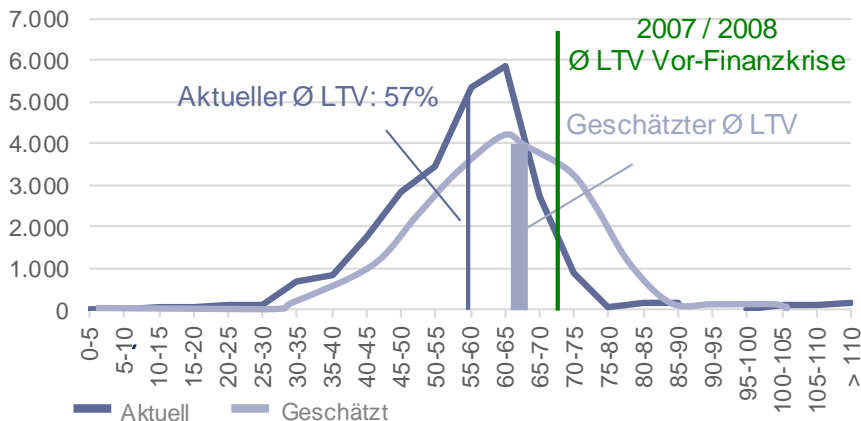


Portfolio nach Objektarten

(vs. 12/2019)

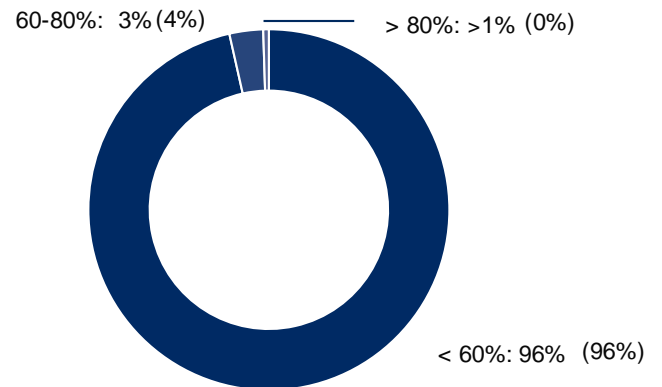


Geschätzter LTV zum JE 2020³⁾



Portfolio nach LTV-Bandbreiten²⁾

(vs. 12/2019)



1) Inklusiv Studentenwohnheime (nur in UK und Australien)

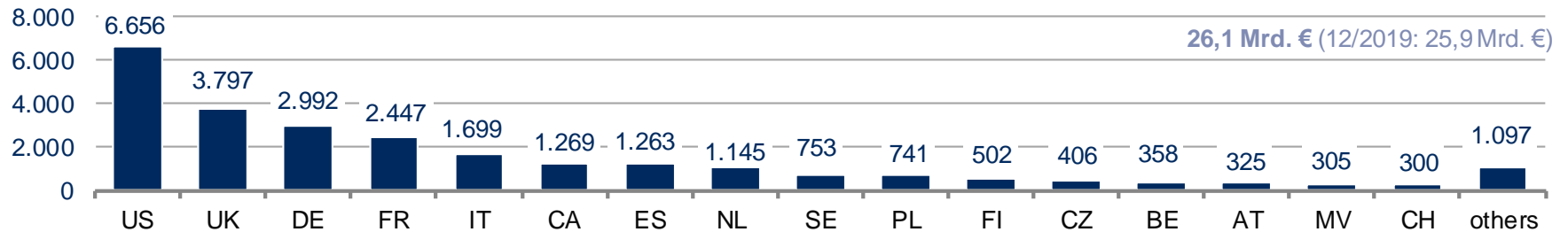
2) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

3) Entsprechend unserer Erwartungen der Marktwertentwicklung

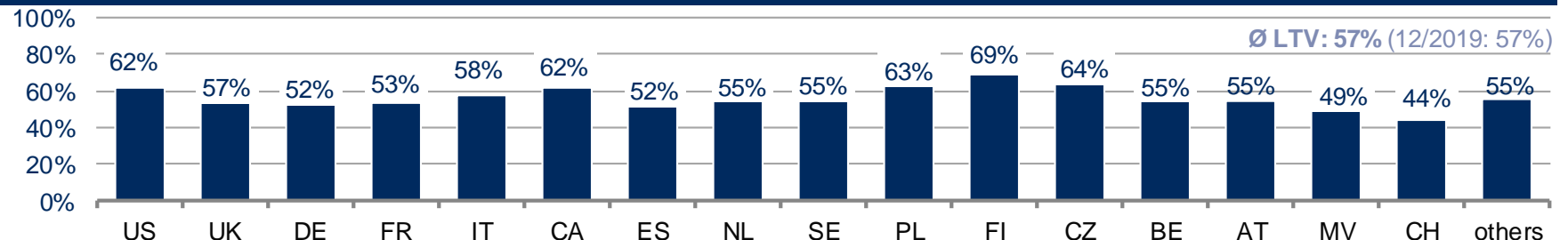
Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio (CREF) nach Land

26,1 Mrd. € hoch diversifiziert

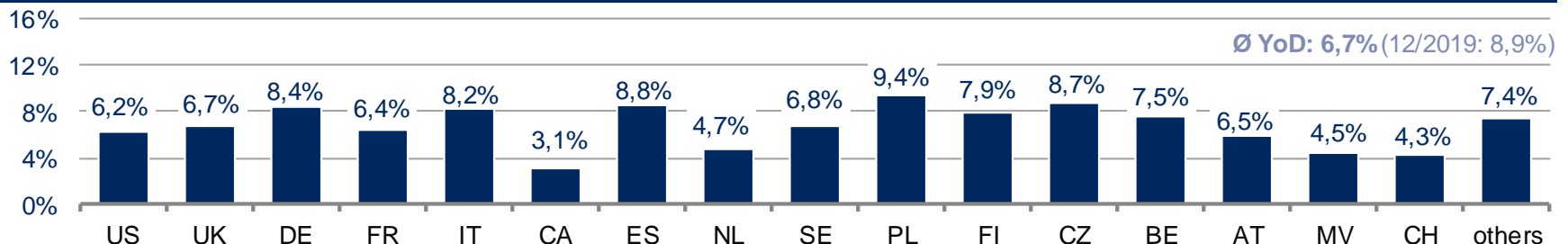
Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio (Mio. €)



LTV¹⁾



YoD²⁾

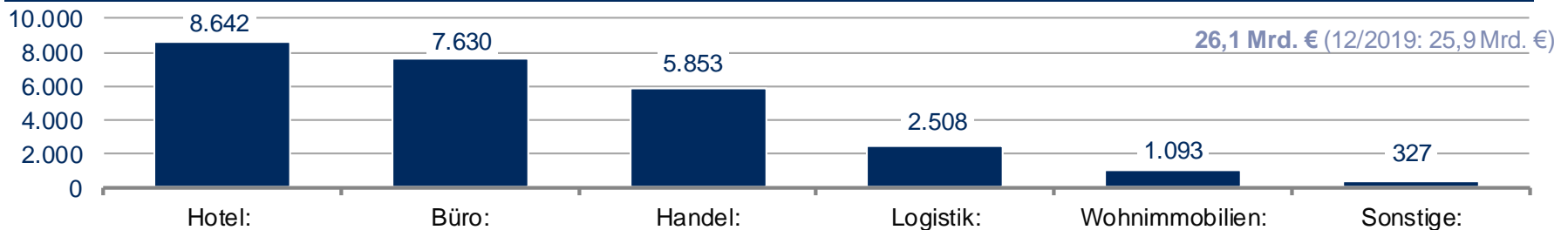


- 1) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020
- 2) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio, basierend auf 12-Monatsausblick (siehe auch Definitionen Seite 85)

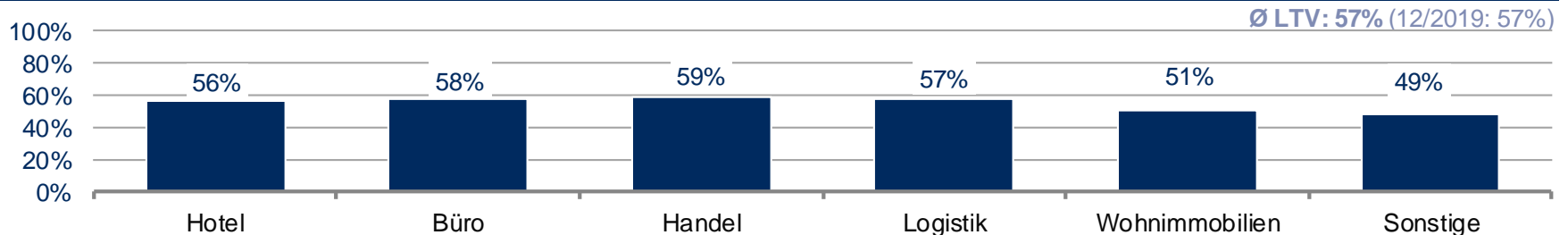
Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio (CREF) nach Assetklassen

26,1 Mrd. € hoch diversifiziert

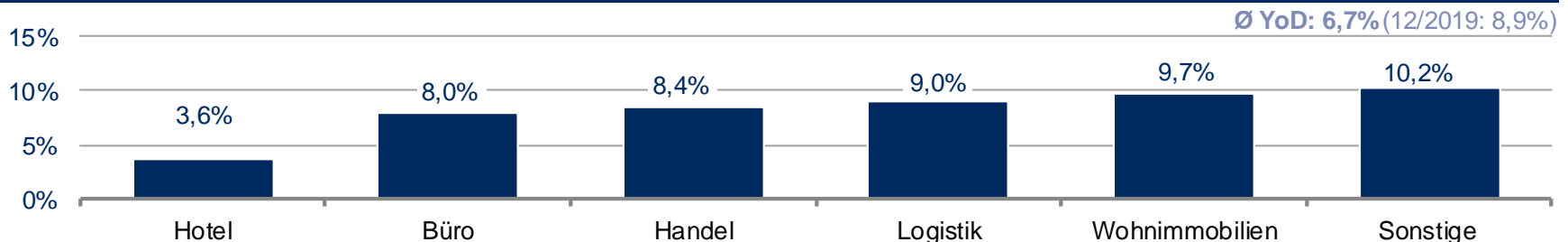
Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio (Mio. €)



LTV¹⁾



YoD²⁾



- 1) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020
- 2) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio, basierend auf 12-Monatsausblick (siehe auch Definitionen Seite 85)

Unser Hotel-Finanzierungsgeschäft

Erfahrenes Team, solides Portfolio

Geschichte

- 20 Jahre in der Hotelfinanzierung
- Spezialisiertes Team mit aus der Industrie rekrutierten Hotelexperten (z.B. von Investoren in-, Betreibern-, Managern- und Gutachtern von Hotels)
- Seit 2000 schrittweise aufgebautes Kreditbuch mit Verringerung des LTV-Levels über die Zeit, wachsender Differenzierung durch USPs, anerkannter Expertise in der Branche und einer stark gestiegenen globalen Kundenbasis (2000 gestartet, per 12/2008: 3,7 Mrd. € mit LTV von 68%, 12/2019: 8,6 Mrd. € mit LTV von 56%)
- 06/2001: Verbriefung eines diversifizierten europäischen und amerikanischen Hotelportfolios (“Global Hotel One”) zu 1,1 Mrd. € mit einer Fälligkeit von fünf Jahren, keine Ausfälle, auch nicht nach 9/11 in New York City
- Wir haben unser Hotelfinanzierungsportfolio erfolgreich durch die Finanzkrise 2008 begleitet

Unser Hotel-Finanzierungsgeschäft

Kennzahlen

Gesamtportfolio	8,6 Mrd. EUR
• Portfolio Deals	45%
• Single Asset-Deals	55%
Anzahl der Länder	19
Anzahl der Hotels	236 Hotels
Durchschnittliches Exposure pro Hotel	36 Mio. EUR
Anzahl der Kredite	94
Durchschnittliches Exposure pro Kredit	90 Mio. EUR
Gesamtanzahl an Hotelzimmern	58.241 Zimmer
Exposure pro Hotelzimmer	150.000 EUR



Unser Hotel-Finanzierungsgeschäft

Schlüsselmerkmale

Aareal Hotelfortfolio:

- Mit 236 Hotels in 19 Ländern gut diversifiziert
- Gut ausgewogen im Hinblick auf Marken und Hotelkategorie
- Gut unterstützt u.a. durch starke Kapitalgesellschaften, Staatsfonds und HNWI, die ihr finanzielles Commitment zur den Objekten während der Krise gezeigt haben
- Konservativ finanziert mit ausreichendem Puffer für durch die aktuelle Krise ausgelöste Wertrückgänge

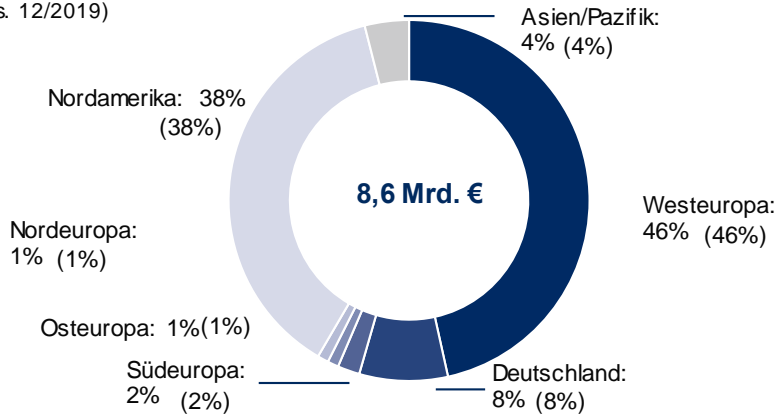
- Von den Top 15 Krediten (alle Kredite über 150 Mio. €, davon 12 Portfoliofinanzierungen) wurden seit März nur sechs mit zusätzlicher Liquidität ausgestattet. Insgesamt haben 35% (~3 Mrd. €) unseres Hotel-Exposures seit Anfang des Jahres Liquiditätshilfen erhalten.
- Die Summe aller bisherigen Unterstützungsmaßnahmen bei unseren Hotelfinanzierungen entspricht etwa 1,4% des gesamten Portfoliovolumens.
- 45% Portfolio-Deals vs. 55% Single-Asset-Deals (Portfolio-Deals mit gegenseitiger Besicherung im gesetzlich zulässigen Rahmen).

Portfolioqualität: Hotel-Portfolio

Hotelportfolio gut aufgestellt, um Covid-19-Krise zu meistern

Hotel-Portfolio nach Regionen

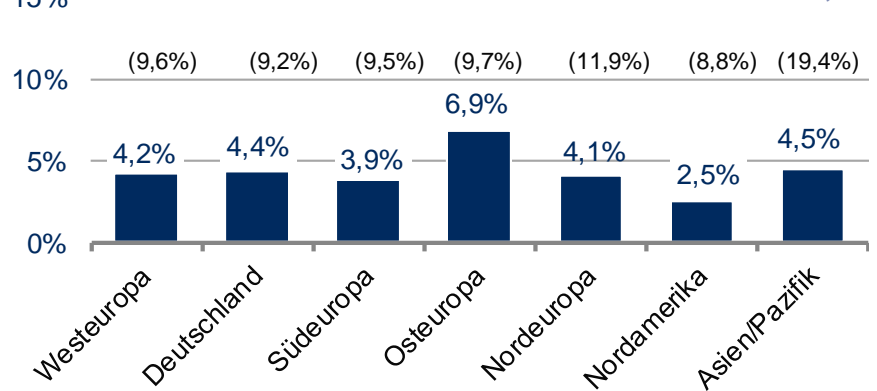
(vs. 12/2019)



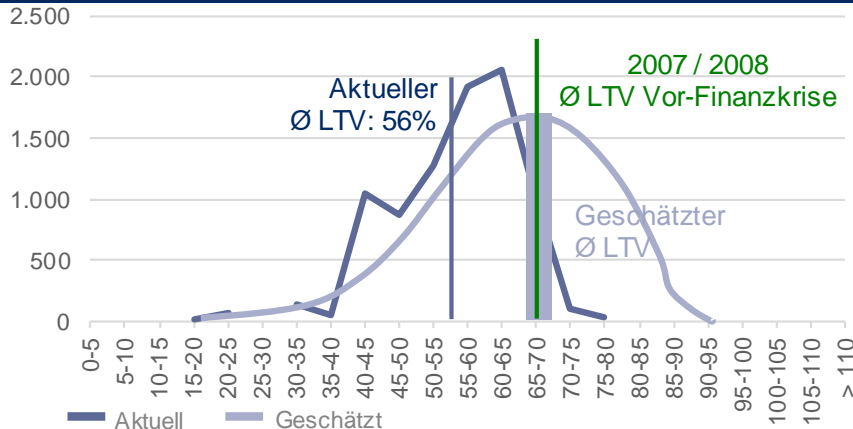
Yield on debt

(vs. Ø 12/2019: 9,6%)

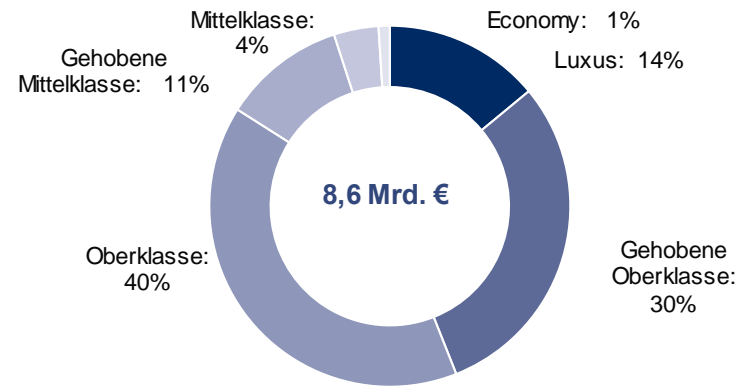
Ø YoD: 3,6%



Geschätzter LTV zum JE 2020^{1,2)}



Hotel-Portfolio nach Kategorie³⁾



1) Ausschließlich nicht-Leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

2) Entsprechend unserer Erwartungen der Marktwertentwicklung

3) Nach STR-Klassifikation

Unser Hotel-Finanzierungsgeschäft

Marktentwicklungen

Märkte

- Die Reise-„Industrie“ ist einer der größten Industrien und Arbeitgeber weltweit
- Die seit zehn Jahren boomende Wirtschaft ermöglichte es Hotelbesitzern, beträchtliche Reserven aufzubauen, die sie heute bereit sind zu reinvestieren
- Laufende Kosten sind deutlich niedriger als in 2008, als der durchschnittliche 3M Euribor bei ~4,5% lag, verglichen zum durchschnittlichen YtD 3M Euribor von ~-0,4% in 2020
- Begrenzte Transaktionsvolumina im Markt für Hotel-Assets sind Anzeichen für:
 - Wenige unüberbrückbare Notlagen zwischen Eigentümern und Banken
 - Kein starker Anstieg von NPL-Transaktionen
 - Aktuelle Kreditparameter sind auf einem konservativeren Level als zu Beginn der Finanzkrise
 - Darlehensnehmer schauen größtenteils durch den Zyklus und sehen positive Eigenkapitalwerte in ihren Assets
 - Zusätzlicher Anlagedruck der Investoren bedingt durch diverse Maßnahmen von Regierungen weltweit zur Erhöhung der Liquidität in den Märkten
 - Keine vorhersehbare Erhöhung diverser Zinssätze (Zentralbanken signalisierten eher die Bereitschaft, die Zinsen weiter zu senken und damit noch länger niedrig zu halten)

Unser Hotel-Finanzierungsgeschäft

Erwartungen und Beispiele

Erwartungen

- Signifikanter Aufholeffekt für geschäftliche Reisen erwartet, ebenso wie eine stark kumulierte Nachfrage nach privaten Reisen
- In der Zwischenzeit werden Menschen lernen mit Covid-19 zu leben und zu reisen
- Endgültige Erholung mit genehmigten Medikamenten / Impfstoffen
- Aktuell stehen Hotelresorts und mit dem Fahrzeug erreichbare Ziele besser dar und China könnte ein Beispiel für eine mögliche Erholungsentwicklung der Hotelindustrie sein, wenn Covid-19 unter Kontrolle ist
- Mit unserem profunden Know-how und unserem etablierten Netzwerk in der Hotelindustrie erwarten wir, dass wir mithilfe unserer Erfahrung und unserer USPs ein attraktives Rendite-Risikoprofil über den Zyklus hinweg erwirtschaften werden

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte...



For the refinancing of senior debt on the
Beverly Hilton Hotel and Waldorf Astoria Beverly Hills, California
USA



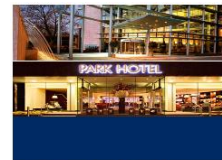
For the refinancing of the
Four Seasons Hotel Des Bergues, Geneva
Switzerland



For the financing of the
Cumberland Hotel & Retail in London,
United Kingdom



For the financing of
10 Hotels
across Canada (including Victoria, Toronto, Calgary, Montreal)



For the refinancing of the
Project Mountain Portfolio with 14 hotels
in Austria, Belgium, Germany and The Netherlands



For the financing of the
Marriott Hotel
in Munich, Germany

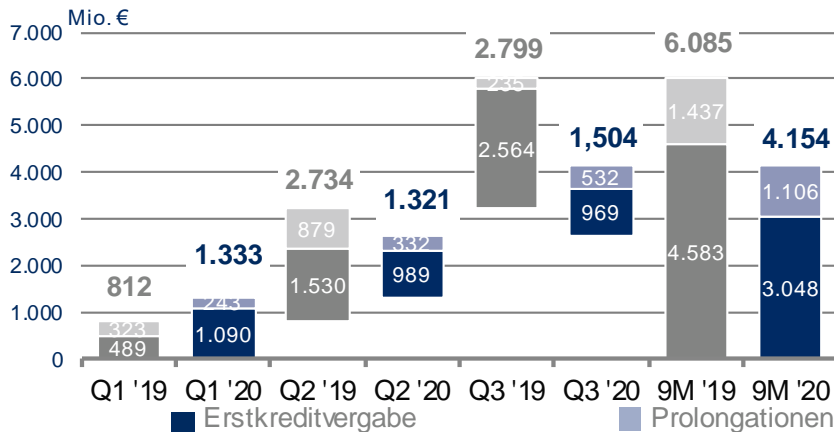
Segmente

03

Segment: Strukturierte Immobilienfinanzierungen

Neugeschäft mit geringen LTVs und deutlich über Plan liegenden Margen

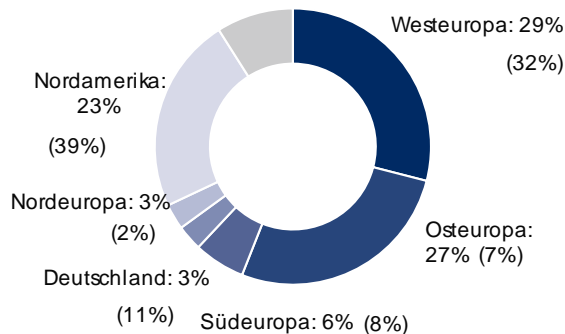
Entwicklung Neugeschäft nach Quartalen



- Erstkreditvergabe in Q3:
 - Margen mit ~220 Bp. über Plan (180-190 Bp.)
 - Starker Ø-LTV von 57%
 - Gestiegener Fokus auf Logistik
- Portfoliovolumen steigt trotz FX-Effekten
- Weiteres Portfoliowachstum in Q4 an das obere Ende der kommunizierten Bandbreite erwartet (26 - 28 Mrd. €); TLTRO-Bonusgewährung somit wahrscheinlich
- Nutzung von Marktopportunitäten über den gesamten Zyklus hinweg durch unsere Expertise und unsere USPs

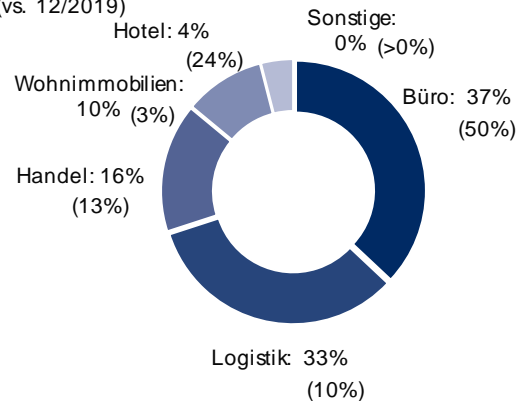
Q3-Neugeschäft nach Regionen

(vs. 12/2019) Asien/Pazifik 9% (5%)

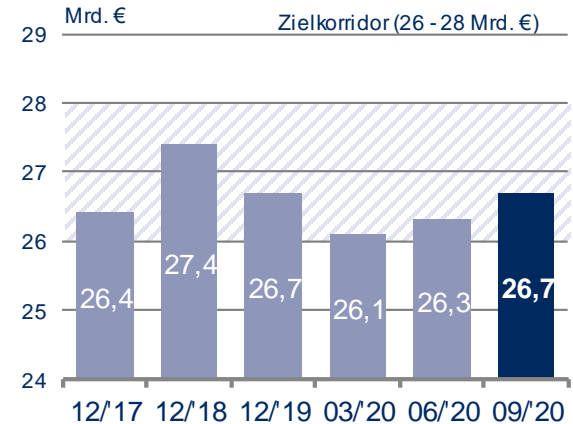


Q3-Neugeschäft nach Objektarten

(vs. 12/2019)



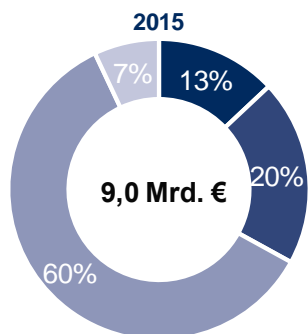
Entwicklung Immobilienfinanzierungsportfolio



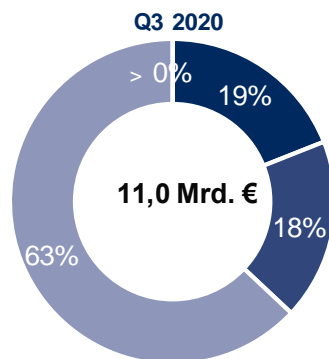
Segment: Consulting/Dienstleistungen Bank

Einlagen aus Wohnungswirtschaft erweisen sich als stabil, YtD Provisionsüberschuss zugenommen

Aufteilung der Einlagen nach Typ



■ Mietkautionen
■ Sichteinlagen



■ Instandhaltungsrücklagen
■ Sonstige Termineinlagen

Mio. €	Q3/19	Q4/19	Q1/20	Q2/20	Q3/20
Zinsüberschuss	-4	-5	10	10	9
Provisionsüberschuss	7	6	5	7	6
Verwaltungsaufwand	20	16	18	17	15
Sonstige betriebliche Erträge	0	1	0	0	0
Betriebsergebnis	-17	-14	-3	0	0

- Stabiles Einlagevolumen von 11 Mrd. €
- Struktur weiter verbessert, stabile Mietkautionseinlagen auf über 2 Mrd. € angestiegen
- Q3 Zinsüberschuss von 9 Mio. € / 9M/20 von 29 Mio. € (Q3/19: -4 Mio. € / 9M/19: -10 Mio. €)
Verbesserung im laufenden Jahr hauptsächlich durch angepasste Modellierung und Verrechnungspreise, spiegelt Bedeutung als stabile Refinanzierungsquelle wider
- Aufgrund kurzfristig höherer Zinssätze und Covid-19-bezogener Kostenersparnisse Segment GJ-EBT nun sogar besser als die angepasste Guidance von ~-10 Mio. € erwartet (ursprüngliche Guidance ~-20 Mio. €)
- Erschließung weiterer Geschäftsmöglichkeiten, z.B. durch Joint Venture mit ista („objego“)

Segment: Aareon

Weiterhin widerstandsfähig gegenüber Covid-19, begrenzter adj. EBITDA-Effekt bestätigt

GuV Aareon - Industrieformat ²	Q3/19	9M/19	Q1/20	Q2/20	Q3/20	9M/20	Δ Q3 '20/'19	Δ 9M '20/'19
Mio. €								
Umsatzerlöse	60	182	64	61	63	188	5%	4%
▪ Davon ERP-Umsätze	48	146	49	47	49	144	1%	-1%
▪ Davon Digital-Umsätze	12	35	15	15	14	44	20%	25%
Kosten ²⁾	-47	-140	-50	-51	-50	-152	7%	8%
▪ Davon Materialaufwendungen	-11	-32	-11	-12	-10	-34	-2%	7%
EBITDA	13	41	14	10	13	36	-1%	-12%
Neue Produkte/ Nicht organisch ³⁾	-1	-1	-1	-2	-2	-4	>100%	>100%
Einmaleffekte	0	0	0	0	0	0		
Adj. EBITDA	14	42	15	12	14	41	6%	-3%
EBITDA	13	41	14	10	13	36	-1%	-12%
Abschreibungen / Betriebsergebnis	-6	-17	-7	-7	-6	-20	9%	12%
EBT / Betriebsergebnis	7	24	7	3	6	17	-9%	-29%

- Umsatzerlöse um 6 Mio. € auf 188 Mio. € angestiegen (+ 4%); Q2 hat die Hauptlast der Covid-19 Auswirkungen getragen wohingegen Aufholeffekte in Q3 sichtbar wurden
- Kosten: Standhaft bei Investments zur Unterstützung der Aareon-Wachstumsstrategie und innerhalb der bisherigen Kostenrate in 2020 – getrieben durch eine größere Anzahl an FTEs sowie zusätzlichen Investments
- Stand jetzt bewertet Aareon diese Krise aus einer Geschäftsperspektive heraus weiterhin als einmaliges Event und erwartet immer noch einen begrenzten adj. EBITDA-Effekt in GJ 20 von ca. -10 Mio. €
- Sowohl der adj. EBITDA als auch die adj. EBITDA-Marge nahezu stabil bei 41 Mio. € (VJ: 42 Mio. €) bzw. 22% (VJ: 23%) – wachsendes Digital-Geschäft glich die durch die Covid-19-Krise geringeren Consulting-Umsätze aus
- Ausblick 2025: Entwicklung eines Wertsteigerungsplans, um ein „Rule of 40“-Unternehmen zu werden

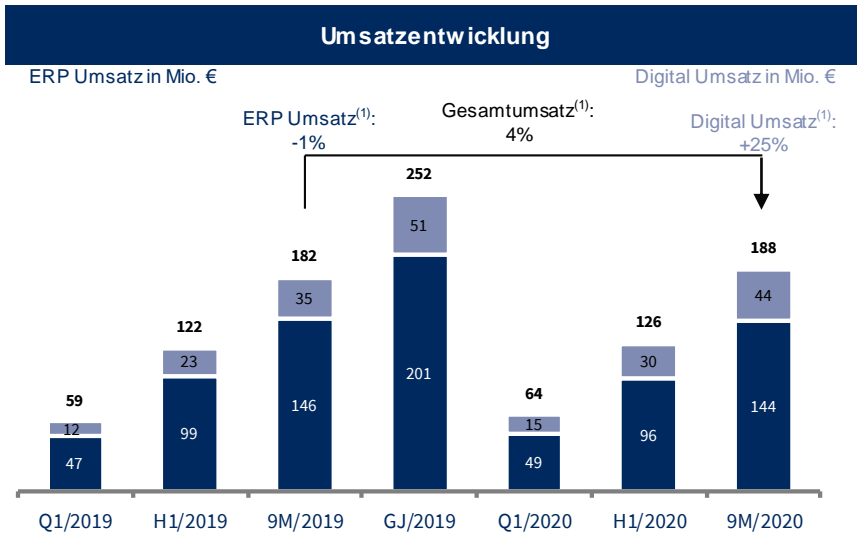
1) Kalkulation bezieht sich auf ungerundete Zahlen

2) Beinhaltet kapitalisierte Eigenleistung (Software) und sonstige Erträge

3) Neue Produkte bestehend aus z.B. Virtual Assistant, Aareon Smart Platform, etc., Nicht organisch, bestehend aus Ventures (z.B. Ophigo) und M&A-Aktivitäten, inklusive Investitionen in neue Produktentwicklungen

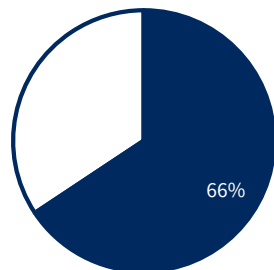
Segment: Aareon

YtD: Wiederkehrende Umsatzerlöse bieten Stabilität, Wachstum bei Digital-Umsätzen



- Aareon Gesamtumsatz um 4% im Vorjahresvergleich gestiegen, hauptsächlich getrieben durch die Bereiche Digital und Consulting
- Digitale-Umsätze im Vorjahresvergleich um 25% gewachsen, basierend auf der höheren Durchdringung mit bestehenden digitalen Produkten und CalCon
- ERP-Umsätze um -1% im Vorjahresvergleich aufgrund geringer Umsätze im Bereich Consulting durch Covid-19 abgenommen
- Consulting Utilization-Rate: ~60% (VJ-Benchmark: ~70%), immer noch relativ hoch dank Green (digitalem) Consulting

Q3/20: Anteil an wiederkehrenden Umsatzerlösen (LTM)²



■ Wiederkehrende Umsatzerlöse

- Der Anteil wiederkehrender Umsatzerlöse (LTM) von 66% (2019: 64%) ist auf einem hohen Niveau und steigt weiter stetig über die Quartale hinweg an
- Zunahme an Umsätzen, die von äußeren Umständen unabhängig sind, sind ein weiterer Baustein, um ein "Rule of 40"-Unternehmen zu werden
- Der Trend der Kundenbasis zum Kauf von SaaS-basierten ERP- und Digital-Lösungen hält an, zusätzlich ist die Nachfrage nach Outsourcing-Dienstleistungen ebenfalls hoch

1) Spiegelt Wachstumsrate aus 9M/19 und 9M/20 wider (Basiert auf ungerundeten Zahlen)

2) LTM: Letzte zwölf Monate

Konzernergebnisse Q3 2020

04

Konzernergebnisse Q3 2020

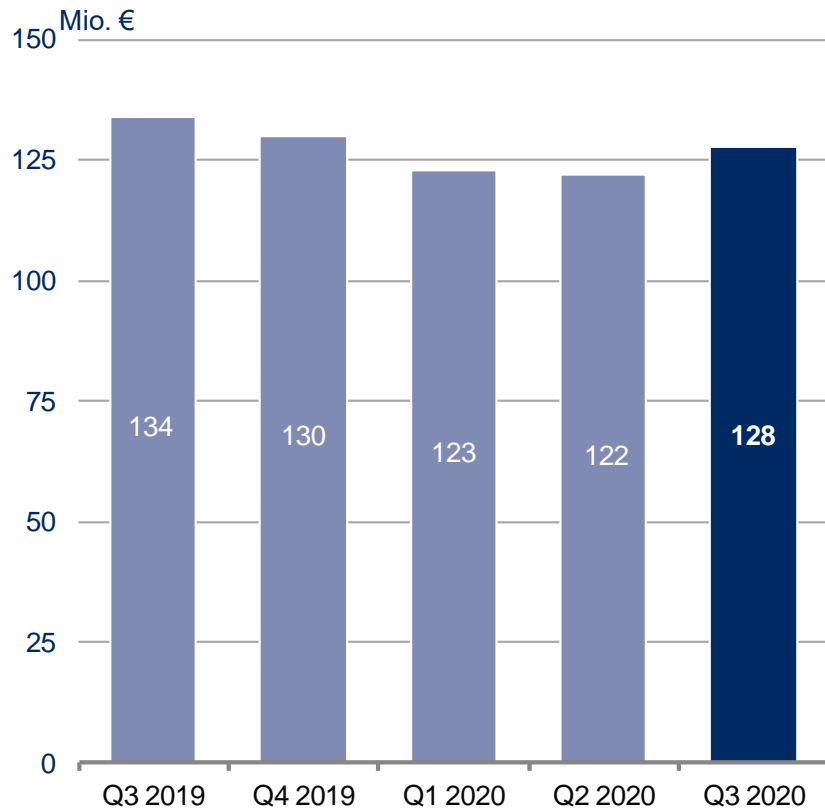
Positives Betriebsergebnis trotz Covid-19-Einflüsse, wachsender Zins- und Provisionsüberschuss

Mio. €	Q3/19	Q4/19	Q1/20	Q2/20	Q3/20	Q3 2020-Kommentare
Zinsüberschuss	134	130	123	122	128	Positiver Einfluss aus TLTRO-Beteiligung und erhöhtem Portfolio
Abgangsergebnis	15	22	7	9	3	Effekte durch vorzeitige Rückzahlungen
Risikoversorge	27	35	58	48	61	Über Vorjahresniveau wegen Covid-19-Belastungen
Provisionsüberschuss	54	65	57	54	57	Über Vorjahresniveau durch Aareon-Wachstum
Ergebnis aus Finanzinstrumenten fvpI und Hedgeergebnis	2	-4	11	-16	-2	
Verwaltungsaufwand	114	118	129	109	114	Stabil trotz Aareon-Wachstum
Andere	0	2	0	-10	0	
Betriebsergebnis	64	62	11	2	11	Positives Betriebsergebnis trotz Covid-19-Einflüsse, wachsender Zins- und Provisionsüberschuss
Ertragssteuern	24	20	4	-7	10	Erwartete GJ-Steuerquote über 50% aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen
Minderheitsanteile	1	0	1	0	1	
Den Eigentümern zugeordnetes Konzernergebnis	39	42	6	9	0	In Q4/2020 werden zusätzlich 180 Mio. € aus Aareon Minderheitsverkauf im Konzernabschluss nach IFRS direkt in der Eigenkapitalposition ausgewiesen (im Unterschied zum HGB-Einzelabschluss)
EpS ¹⁾ [€]	0,60	0,62	0,04	0,07	-0,05	

1) Nach AT1-Abgrenzung

Zinsüberschuss

Positiver Einfluss aus TLTRO-Teilnahme und gestiegenem Portfolio

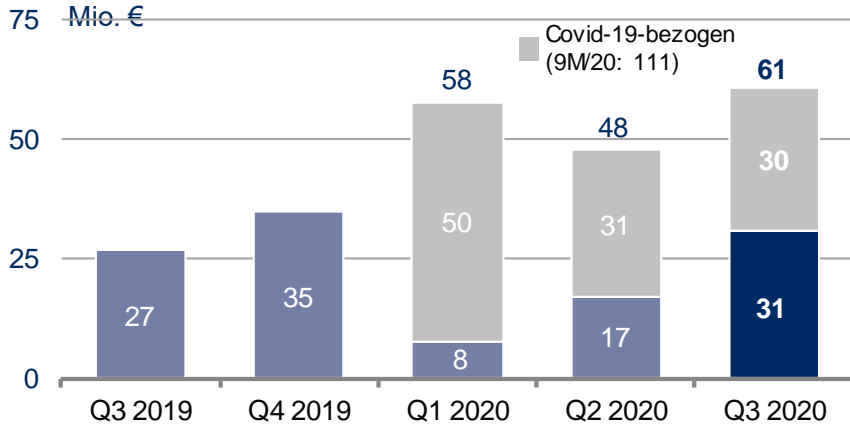


- Positiver TLTRO-Effekt (Bonus) von ~4 Mio. €
- Portfoliowachstum (26,7 Mrd. €) durch starkes Neugeschäft unterstützt Zinsüberschuss trotz schwachem US-Dollar
- Portfoliogröße zum GJ-Ende am oberen Ende der Ziel-Bandbreite erwartet (26 - 28 Mrd. €); TLTRO-Bonusgewährung somit wahrscheinlich

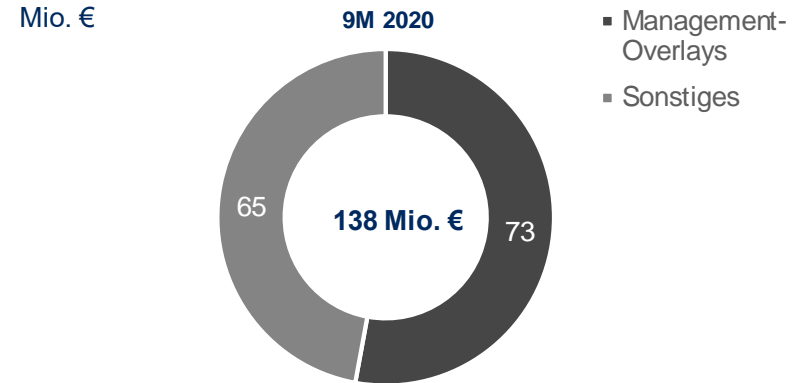
Risikovorsorge / Sonstiges

Über Vorjahresniveau wegen Covid-19-Belastungen

GuV Position: Risikovorsorge



Covid-19-bezogene Auswirkungen in Bezug auf Asset-Bewertungen



9M-Risikovorsorge beträgt 167 Mio., davon

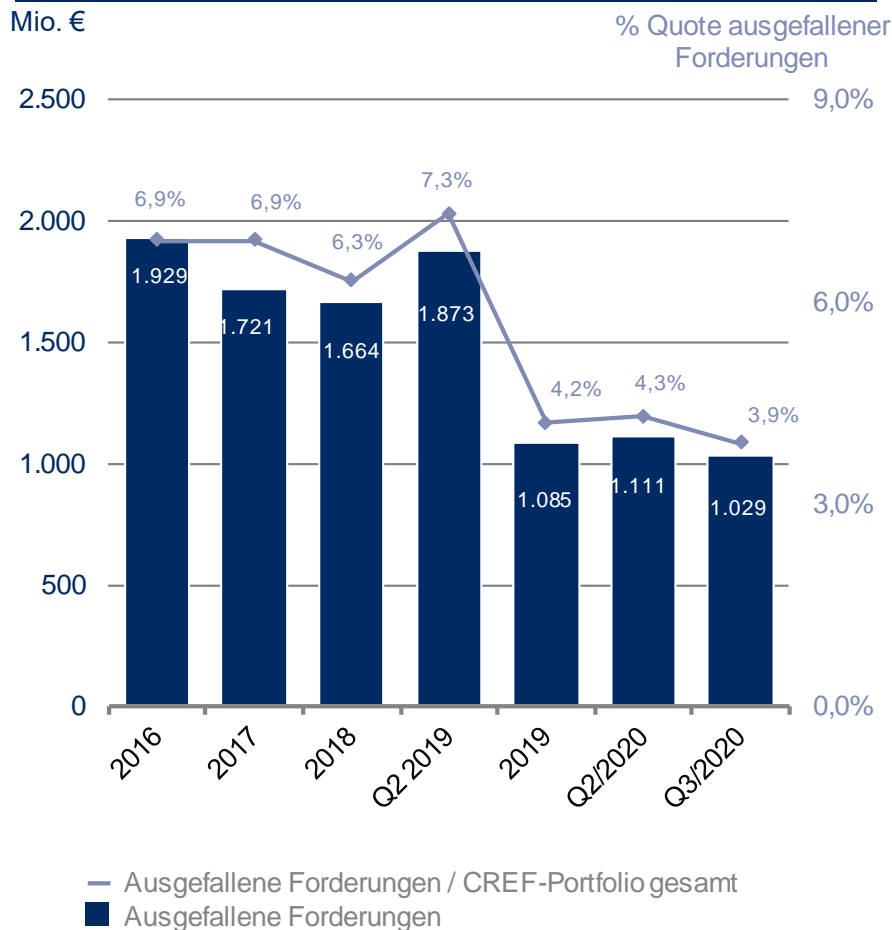
- 57 Mio. € Management-Overlays (Q1: 17 Mio. €, Q2: 20 Mio. €, Q3: 20 Mio. €)
- 51 Mio. € Stage 1/2 inklusive, aber nicht begrenzt auf Covid-19 (Q1: 15 Mio. €, Q2: 11 Mio. €, Q3: 25 Mio. €)
Stage 1/2 bezogener Risikovorsorge-Bestand in der Krise um 108% auf 79 Mio. € angestiegen

- Covid-19-bezogene Effekte (in Bezug auf Asset-Bewertung) in Höhe von 138 Mio. € in 9M (Q3: 32 Mio. €), verteilt sich auf die folgenden GuV-Positionen:
 - Risikovorsorge: 111 Mio. € (Q3: 30 Mio. €)
davon Management-Overlays: 57 Mio. € (Q3: 20 Mio. €)
 - FVPL-Ergebnis: 14 Mio. € (Q3: 1 Mio. €)
davon Management-Overlays: 16 Mio. € (Q3: 3 Mio. €)
 - Sonstiges betriebliches Ergebnis: 13 Mio. € (Q3: 0 Mio. €)

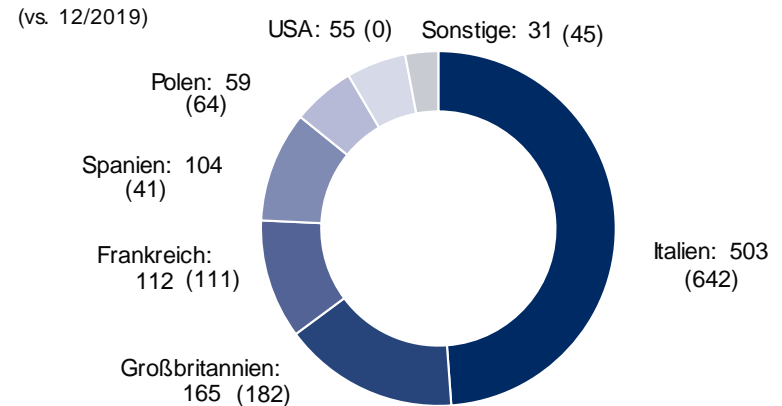
Ausgefallene Forderungen

NPL-Portfolio weiter reduziert

Entwicklung ausgefallene Forderungen



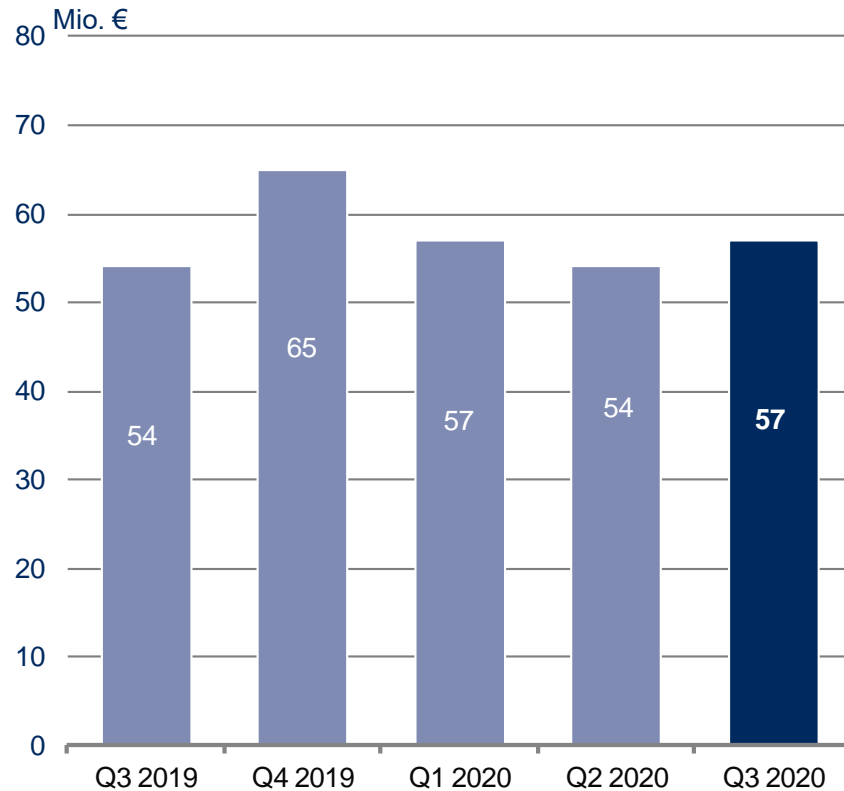
Ausgefallene Forderungen nach Ländern (Mio. €)



- Erfolgreiche, beschleunigte De-Risking-Aktivitäten
- Zusätzlicher Abfluss mehrerer kleinerer und Zufluss von zwei neuen NPLs
- Netto NPL-Reduktion in Q3 in Höhe von 82 Mio. €
- Weitere Möglichkeiten für ein beschleunigtes De-Risking werden geprüft, wenn sie auftreten

Provisionsüberschuss

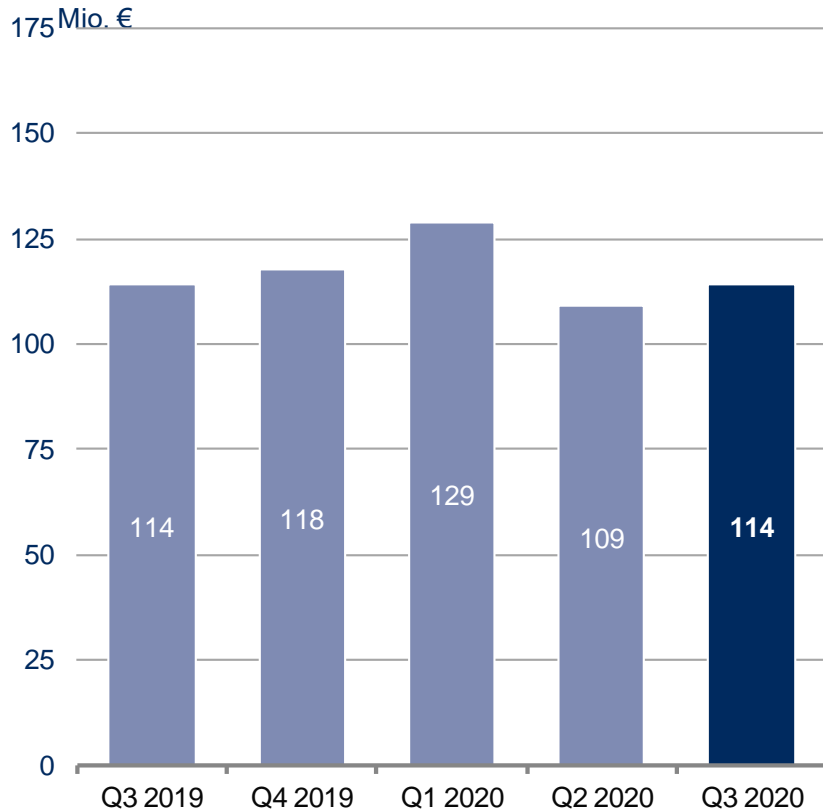
Über Vorjahresniveau durch Aareon-Wachstum



- Beitrag des Aareon Provisionsüberschusses gestiegen
 - Wachstum bei digitalen Lösungen setzt sich fort
 - Erholung im Consulting-Geschäft
 - Hoher Anteil an wiederkehrenden Umsätzen sorgt für Stabilität in Zeiten der Covid-19-Krise
- Segment C/DL Bank erhöht YTD-Provisionsüberschuss

Verwaltungsaufwand

Stabil trotz Aareon-Wachstum



- Q3 Verwaltungsaufwand bleibt auf Vorjahreslevel
- 9M/2020 Zahlen (352 Mio. €) deutlich reduziert trotz Aareon Wachstum (9M/2019: 370 Mio. €, inkl. 11 Mio. € für DHB-Integration)
- Q1 inkl. 18 Mio. € für Europäische Bankenabgabe und ESF
- Aareon
 - Q3/2020: 46 Mio. € (Q3/2019: 43 Mio. €)
 - 9M/2020: 138 Mio. € (9M/2019: 127 Mio. €)

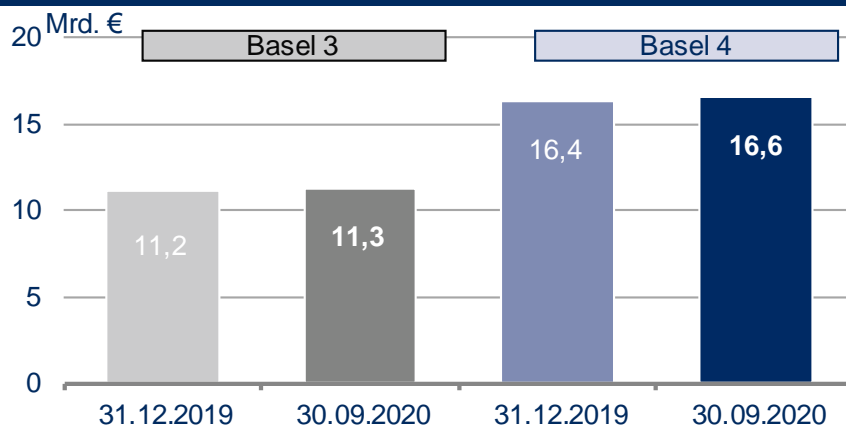
Kapital, Bilanzstruktur und Refinanzierung



Kapital

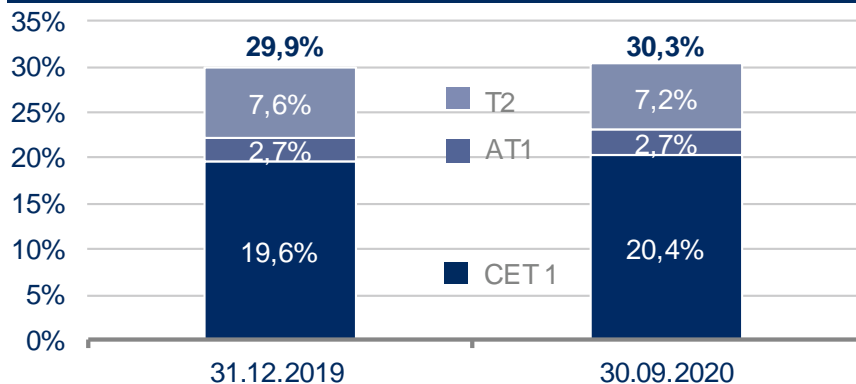
Solide Kapitalquoten

B3 / B4¹⁾ RWA²⁾

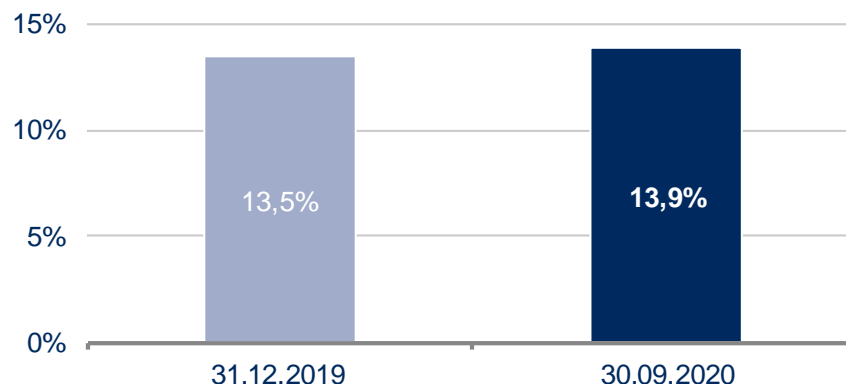


- Portfoliowachstum & erste Covid-19-Effekte lösten Q3-RWA-Anstieg aus. CRR2 Quick-Fix überkompensiert B3-RWA-Anstieg
- RWA-Anstieg in Q4 erwartet (z.B. Portfoliowachstum, Covid-19-Effekte). B4-RWA durch Floor weniger stark der Covid-19-Volatilität ausgesetzt
- Kapitalzuwachs (~180 Mio. €) durch Aareon Minderheitsverkauf wird positiven Einfluss auf Q4 Kapitalquoten haben (B3: ~150 Bp./ B4: ~110 Bp.)
- Signifikante CET1, AT1 und T2 Puffer, potenzielle Optimierung in Überprüfung
- T1-Leverage Ratio weiterhin bei 6,0%, trotz TLTRO-Teilnahme
- Anhaltende regulatorische Unsicherheiten (Modelle, ICAAP, ILAAP, B4 etc.): modellbasierte RWAs könnten weiter steigen

B3 Kapitalquote³⁾



B4 CET 1 Quote¹⁾



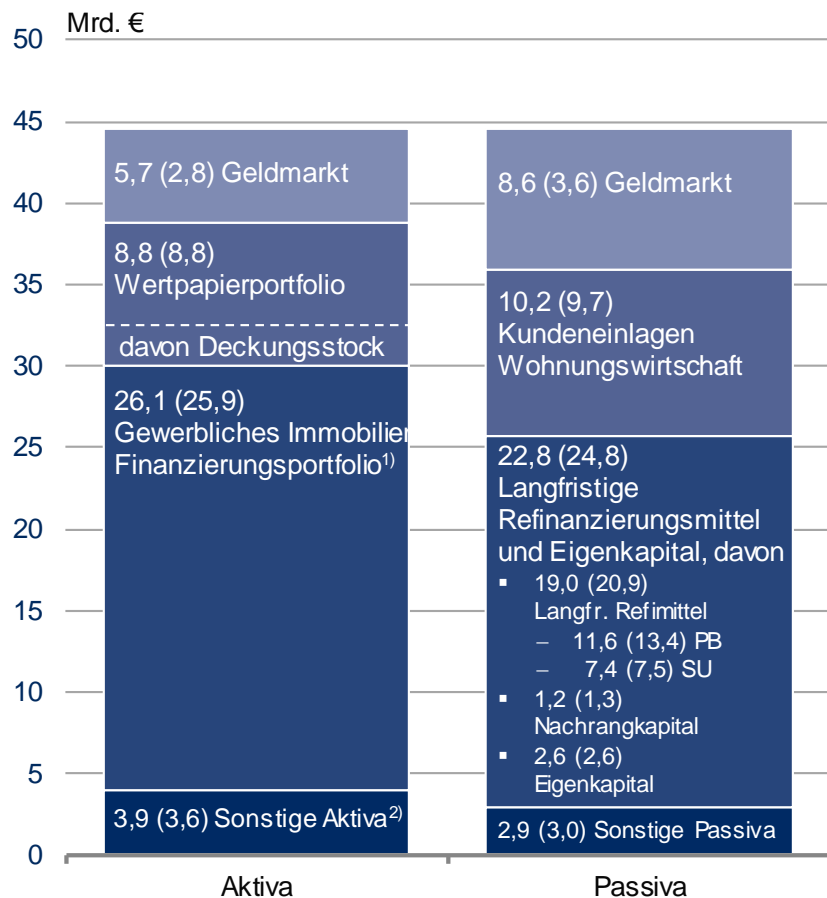
1) Zugrunde liegende RWA-Schätzung auf Basis eines output floors von 72,5 % basierend auf dem finalen Rahmenwerk des Baseler Ausschusses vom 7. Dezember 2017; Kalkulation vorbehaltlich ausstehender EU-Implementierung und der Implementierung künftiger regulatorischer Anforderungen.

2) Ratings spiegeln noch nicht mögliche Veränderungen aus Management-Overlays wider

3) Bei der Berechnung der Eigenmittel zum 30.09.2020 wurde der Zwischengewinn nach Abzug der anteiligen Dividende gemäß Dividendenpolitik und der zeitanteiligen Abgrenzung der Nettoverzinsung der AT1-Anleihe angerechnet. Die erwarteten relevanten Auswirkungen von TRIM zu den gewerblichen Immobilienfinanzierungen, die SREP-Empfehlungen zum NPL-Bestand und die NPL-Guidelines der EZB für neue NPLs wurden berücksichtigt.

Bilanzstruktur (nach IFRS)

Zum 30.09.2020: 44,5 Mrd. € (31.12.2019: 41,1 Mrd. €)

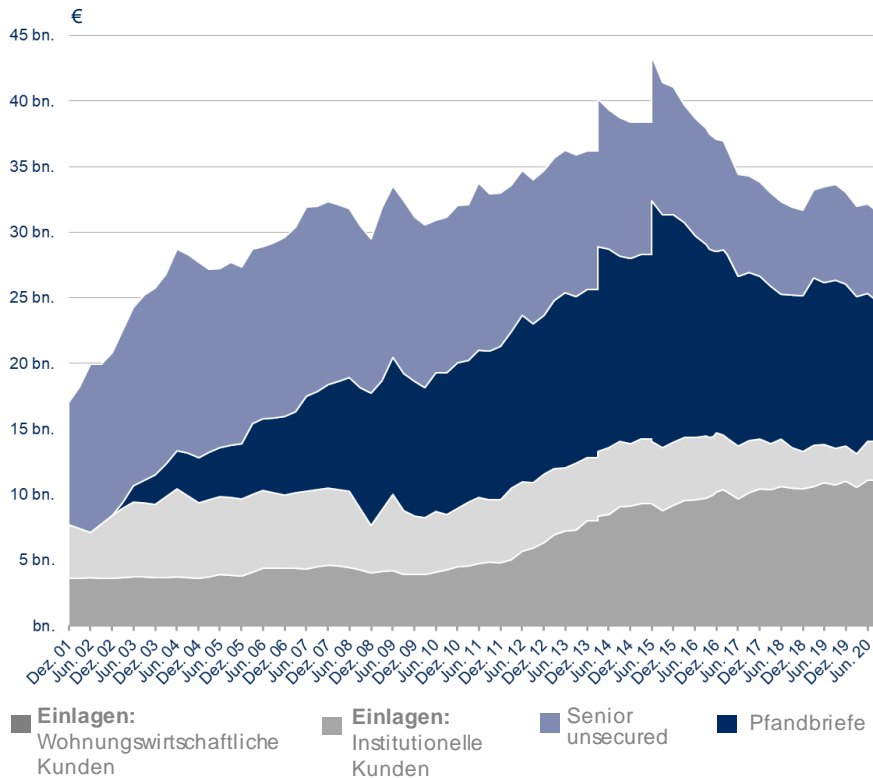


- Gut ausbalancierte Bilanzstruktur
- Zeitweiser signifikanter Anstieg aufgrund der Beteiligung an EZB TLTRO (> 4 Mrd. €), spiegelt sich aktuell in Geldmarktposition wider

1) Nur gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio, ohne Privatkundengeschäft (0,4 Mrd. €) und Kommunalkreditgeschäft (0,3 Mrd. €) der WestImmo

Refinanzierung / Liquidität

Diversifizierte Refinanzierungsquellen und Distributionskanäle



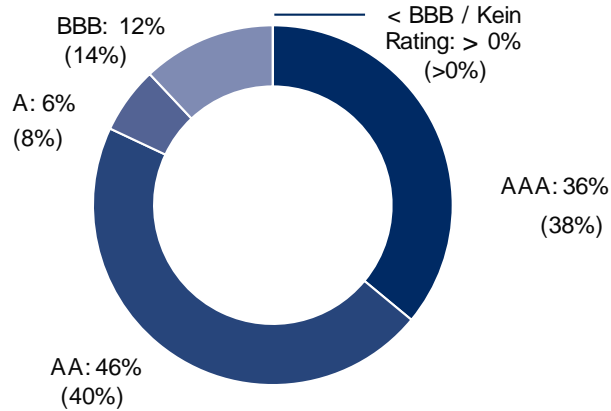
- Nachhaltige und starke Einlagenbasis aus der Wohnungswirtschaft verbleibt auf hohem Niveau und ist Teil unseres diversifizierten Refinanzierungsmixes
 - Erfolgreiche Kapitalmarkt-Transaktionen innerhalb der ersten 9 Monate:
 - Mehr als 40 Emissionen von Senior Unsecured Private Placements mit einem Gesamtvolumen von 600 Mio. €
 - September: 500 Mio. € Senior Preferred Benchmark (6,5 Jahre, MS +95 Bp.)
 - Oktober: 500 Mio. € Pfandbrief Benchmark (6 Jahre, MS +1 Bp.)
- ➔ Erwarteter Portfoliowachstum in Q4 bereits refinanziert
- Liquiditätskennziffern deutlich übererfüllt:
 - NSFR > 100%
 - LCR >> 100%

Wertpapierportfolio

7,3 Mrd. € (2019: 7,3 Mrd. €) qualitativ hochwertige und hochliquide Assets

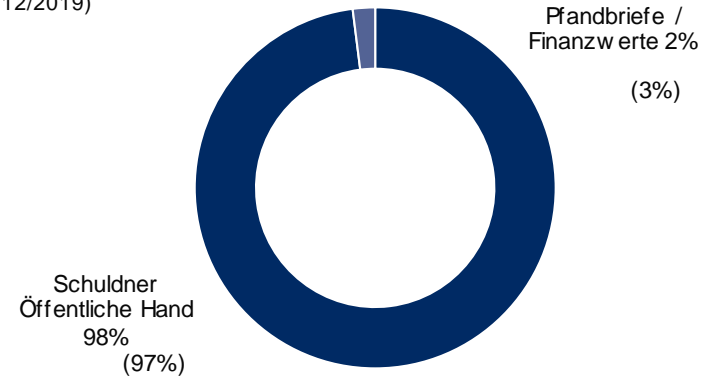
Nach Rating¹⁾

(vs. 12/2019)



Nach Anlagenklassen

(vs. 12/2019)



Per 30.09.2020 – alle Werte sind Nominalwerte
1) Composite Rating

Ausblick 2020

06

Ausblick 2020 präzisiert

Die Jahresprognose im Prognosebericht des Geschäftsbericht 2019 hatte die Aareal Bank dahingehend eingeschränkt, dass die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie nicht seriös abzuschätzen und damit auch die Auswirkungen auf die Geschäfts- und Ergebnisentwicklung nicht abzusehen sind.

Im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2020 wird für uns – neben den strategischen Initiativen und Maßnahmen im Rahmen von „Aareal Next Level“ – im Vordergrund stehen, die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie gemeinsam mit unseren Kunden bestmöglich zu bewältigen.

Entscheidend: Wann wird die ökonomische Erholung einsetzen? Mit welchem Momentum?

Unsere Annahme: Die Aareal Bank Gruppe hält auch weiterhin an einem aktualisierten „swoosh“-förmigen Verlauf der Krise und Erholung fest. Die Markt-Prognose hat sich insgesamt verschlechtert im Vergleich zum 30. Juni 2020. So erwartet die Aareal Bank nun für 2020 in den meisten Regionen, in denen sie tätig ist, einen etwas ausgeprägteren Rückgang der Wirtschaftsleistung und eine um rund sechs Monate verzögerte Erholung. Wir gehen weiterhin von einer deutlichen Erholung in den Jahren 2021 und 2022 aus.

Unsere Prognose: In Anbetracht der verschlechterten volkswirtschaftlichen und Markt-Prognosen erwartet die Bank Stand heute ein deutlich positives Betriebsergebnis im mittleren zweistelligen Millionenbereich.

1) Diese Prognose ist im gegenwärtigen Umfeld naturgemäß mit erheblichen Unsicherheiten behaftet, vor allem mit Blick auf die unterstellte Dauer und Intensität der Krise, das Tempo der Erholung und die damit verbundenen Auswirkungen auf unsere Kunden sowie auf bestehende bilanzielle und regulatorische Unklarheiten und die Möglichkeit nicht verlässlich vorhersehbarer einzelner Kreditausfälle. Ebenso sind weitere Effekte aus potenziellen De-Risking-Maßnahmen nicht enthalten. Wir bewerten die pandemische Entwicklung, die ergriffenen Maßnahmen und die sich daraus ergebenden wirtschaftlichen Auswirkungen laufend. Sollte der aktuelle Trend anhalten, könnte sich daraus weiterer Anpassungsbedarf für unsere Prognose ergeben.

Der Weg vor uns

07

Wir liefern bei “Aareal Next Level” – trotz Covid-19-Belastung

Unsere Strategie „Aareal Next Level“ ...

Wichtiger Meilenstein auf dem Weg zur Umsetzung von „Aareal Next Level“

1 Strukturierte Immobilienfinanzierung auf Kurs halten

Strukturierte
Immobilien-
finanzierung



ACTIVATE!

- Erweiterte Möglichkeiten zu Geschäftsanbahnung, Strukturierung und Exit nutzen – flexibles Ausspielen der „Matrix“ (Länder, Assetklassen, Strukturen)
- Ausbau der Servicing- und Digitalisierungsmöglichkeiten
- Risikoabbau auf der Bilanz – Flexibilität angemessen nutzen
- Rückgrat der Gruppe schützen – Erhalt der „Best-in-Class“-Position
- Beitrag zum Megatrend ESG leisten – durch Konzentration auf hochwertige Immobilienfinanzierungen mit langfristigem Wert

2 Nutzung und Ausbau unseres Geschäfts mit der Wohnungswirtschaft und angrenzenden Industrien

Wohnungs-
wirtschaft &
angrenzende
Industrien



ELEVATE!

- Ausweitung des Produktangebots durch Nutzung unseres tiefen Verständnisses der Prozesse und Infrastruktur unserer Kunden ...
- ...durch den weiteren Produktausbau mit Fokus auf Provisionserträge
- Wahrnehmung von Möglichkeiten zur Entwicklung gemeinsamer Geschäftsmodelle mit Kunden und anderen Marktakteuren (z.B. Joint Venture „objego“ mit ista)
- Erschwinglichen Wohnraum durch kosteneffiziente Zahlungsverkehrslösungen unterstützen

3 Wesentlicher Bestandteil unserer Strategie ist die Stärkung der Position der Aareon als führendes Softwareunternehmen in der europäischen Immobilienwirtschaft sowie die Entwicklung einer starken, von der Mutter unabhängigen Wertperspektive

Aareon



ACCELERATE!

- Fortsetzung der bereits vorgestellten organischen Wachstumsstrategie zur mittelfristigen Verdopplung des EBITDA...
- ...insbesondere durch den organischen Ausbau des digitalen Lösungsportfolios
- Plus: Wachstumsbeschleunigung durch zusätzliche M&A-Aktivitäten, falls sich Chancen ergeben
- Weitere Investitionen in digitale Ökosysteme in verbundenen Sektoren, um aktuellen Herausforderungen zu begegnen (z.B. virtual Assistance, digitalisierte Wartung, mobile Services)

... und was wir bisher erreicht haben

Aareon Minderheitsverkauf – Partnerschaft mit Advent



Unbundling und anhaltendes Wachstum der Aareon



Kooperation mit ista vereinbart



Beschleunigtes De-Risking wertschonend durchgeführt



Rückgrat der Gewerbeimmobilienfinanzierung weiter gestärkt



- Solide strategische Basis und finanzielle Stärke für eine weiterhin erfolgreiche Entwicklung der Aareal Bank Gruppe
- Das Management hat einen 360°-Review von „Aareal Next Level“ im Rahmen von Covid-19 und der damit mittelfristig einhergehenden strukturellen Auswirkungen mithilfe von McKinsey initiiert

Prioritäten des 360° Review von „Aareal Next Level“

Nutzung von Chancen aus Covid-19 induzierten Veränderungen

Prioritäten	Potenzieller Einfluss	Zeiträumen
Kapital (Allokation)-Effizienz		
Überprüfung und Optimierung <ul style="list-style-type: none"> Regulatorische Kapital-Effektivität in der normativen (B3 und B4) und ökonomischen Perspektive (CREF-Geschäft, Treasury, etc.) Kapitaleinsatz und -profitabilität / Neugeschäft-Allokation Gesamtkapitalstruktur (inkl. AT1 und Tier2)¹⁾ Volumen bilanzielles und außerbilanzielles Geschäft 	Hoch	Kurz- bis mittelfristig
In kapitalschonendes Geschäft investieren – organisch und durch M&A <ul style="list-style-type: none"> Wertsteigerungsplan für Aareon, um „Rule of 40“ zu erreichen Möglichkeiten entwickeln, um zusätzlich in kapitalschonendes Bankgeschäft zu investieren/ zu wachsen 	Hoch	Mittelfristig
Chancengetriebener M&A Track-Record wird fortgesetzt	Hoch	Wenn sich Möglichkeiten ergeben
Effektivität Unternehmensstruktur		
<ul style="list-style-type: none"> Aareal Bank neue Art des Arbeitens (inkl. Remote-Arbeit, Arbeitsplatz-Konzept, etc.) Benchmarking von Struktur, Prozessen und IT-Infrastruktur 	Mittel	Mittel- bis langfristig
ESG als integralen Bestandteil unseres Selbstverständnisses stärken		
<ul style="list-style-type: none"> Anhaltende Bewertung der Transparenz unseres Portfolios (80% abgeschlossen) Mehr als 50 % unseres Portfolios verfügt über Green Building Zertifikate, Energieausweise oder beides 	Mittel/hoch	Mittel- bis langfristig



Fokus: Nachhaltig Wert schaffen für unsere Aktionäre in einem „New Normal“ nach Covid-19 mit dem Ziel, mittelfristig unsere Eigenkapitalkosten zu verdienen²⁾ Wiederaufnahme unseres Track-Record als verlässlicher Dividendenzahler¹⁾

1) Vorbehaltlich EZB-Genehmigung

2) Basierend auf optimierter regulatorischer Kapitalstruktur

Fazit

08

Fazit

**Gute Gründe:
Robustes
Geschäft in
schwierigen
Zeiten**

**Anhaltend
robuste
Performance**

Aareal Bank Gruppe bleibt bei Betriebsergebnis positiv trotz deutlicher Covid-19-bezogener Belastungen, dank eines starken Geschäfts und einer diversifizierten Gruppenstruktur

**Risiken
beherrschbar**

Covid-19-bezogene Risiken weiterhin unter Kontrolle; Vorsorgliche, modellbasierte Risikovorsorge führt zu substanziellen Management Overlays bei gleichzeitig hoher Asset-Qualität

**Starke
finanzielle
Position**

Aareal Bank Gruppe ist finanziell gut gerüstet mit beachtlichen Puffern in der Kapitalposition (auch ohne Berücksichtigung des Mittelzuflusses aus dem Aareon Minderheitsverkauf) und einer soliden Refinanzierungsposition

**Ausblick 2020
präzisiert**

Aufgrund hoher Covid-19-bezogener Unsicherheiten passt die Aareal Bank Gruppe ihre GJ-2020-Guidance leicht an und erwartet weiterhin ein deutlich positives Betriebsergebnis im mittleren zweistelligen Millionenbereich

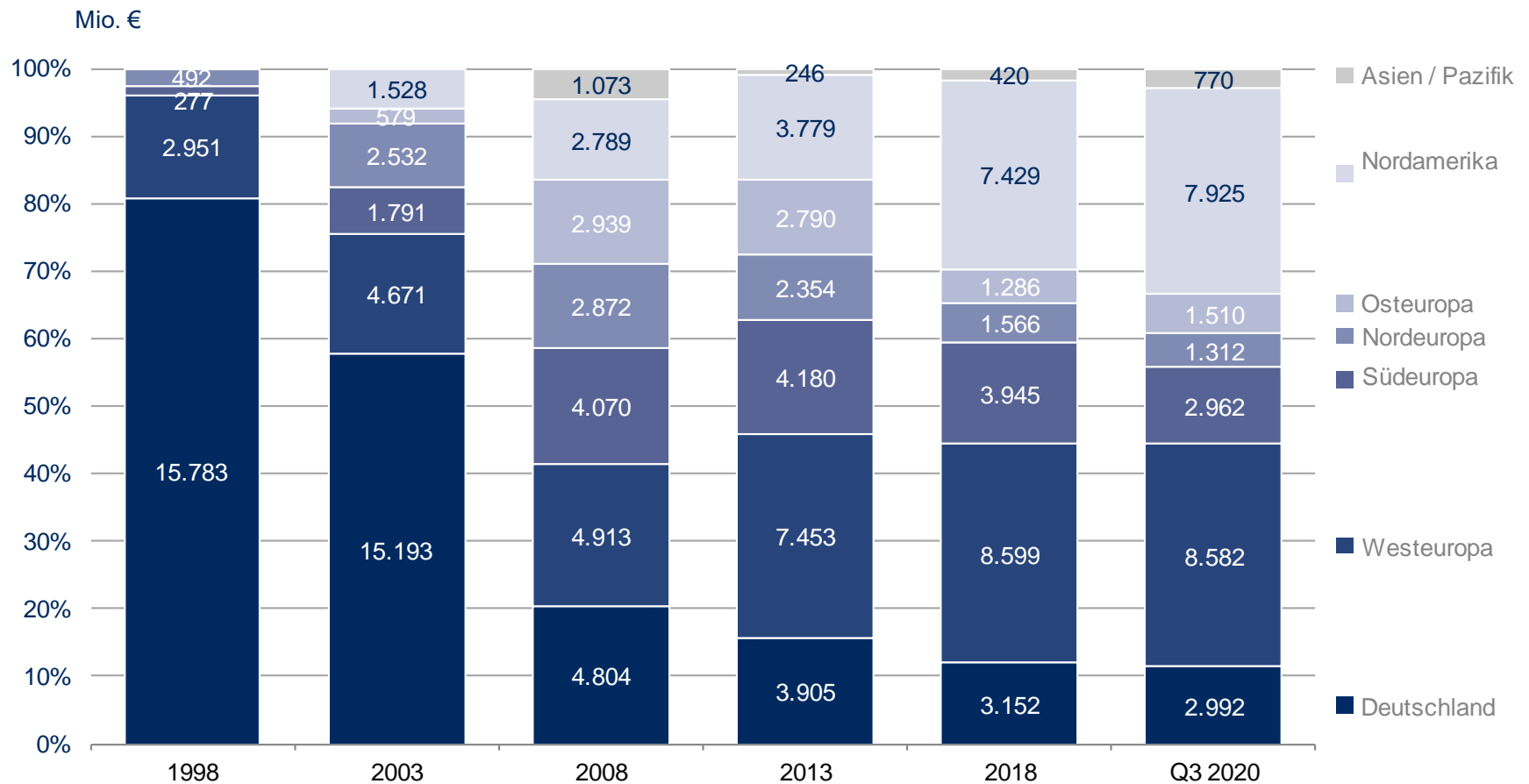
**Erhalt der
strategischen
Flexibilität**

Strategische Meilensteine innerhalb von „Aareal Next Level“ erreicht, unabhängig von der hohen Aufmerksamkeit auf die Krise – Strategie-Review gestartet im Hinblick auf neueste Umfeldeinflüsse

Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio

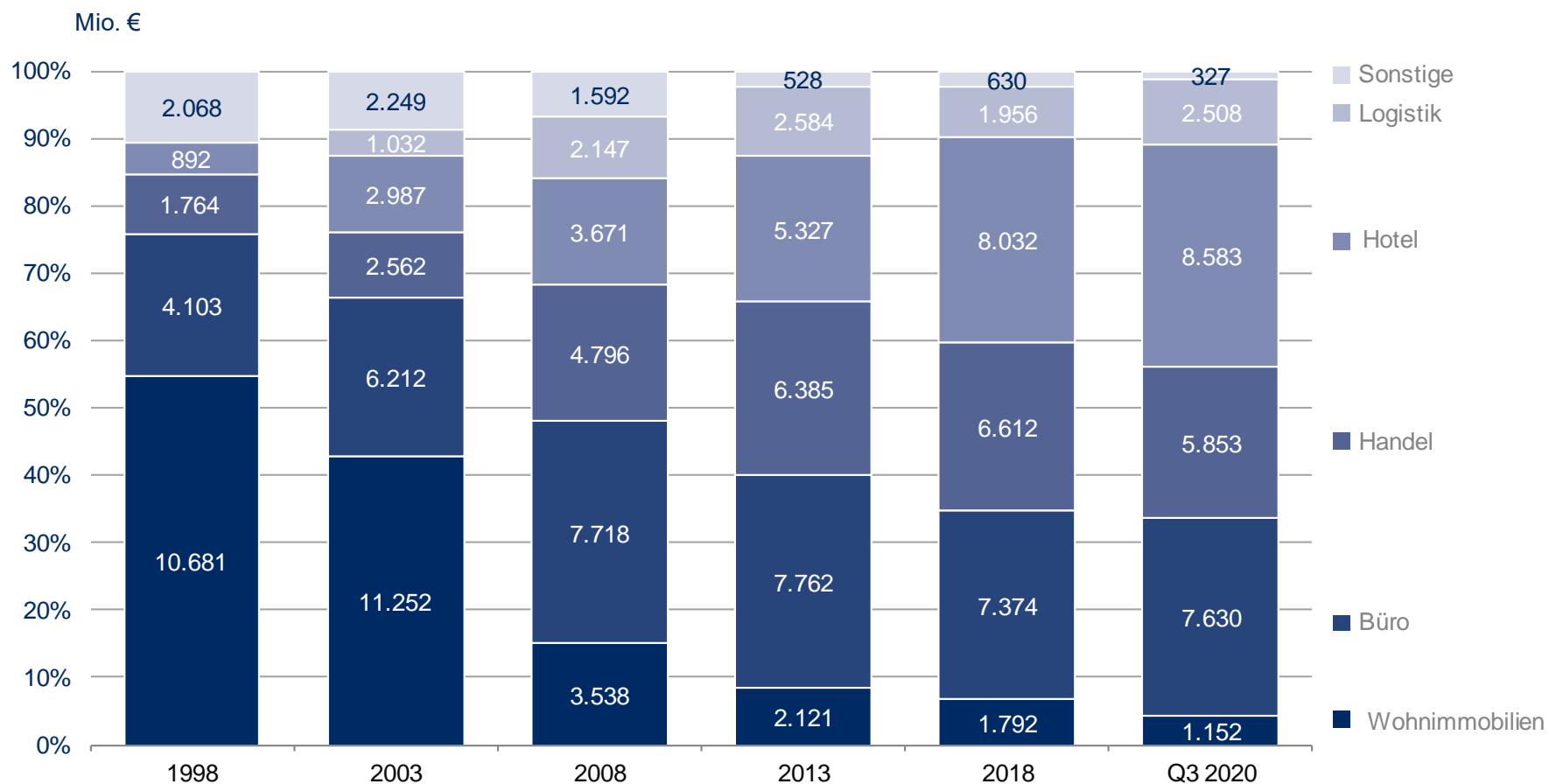
Anhang

Entwicklung gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Nach Regionen



Entwicklung gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio

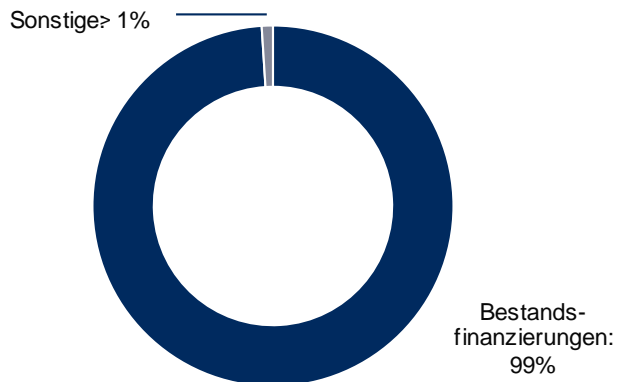
Nach Objektart



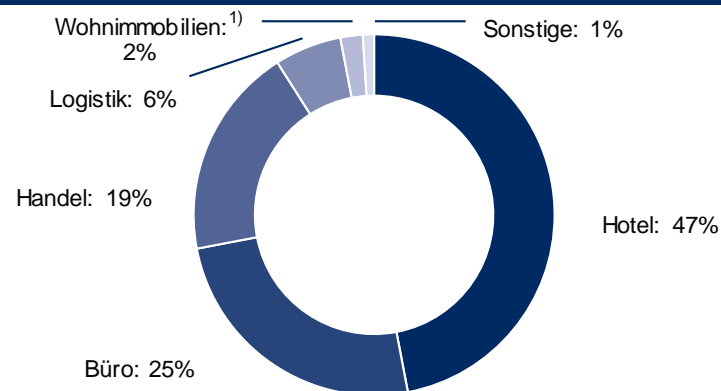
Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Westeuropa (ohne Deutschland)

Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 8,6 Mrd. €

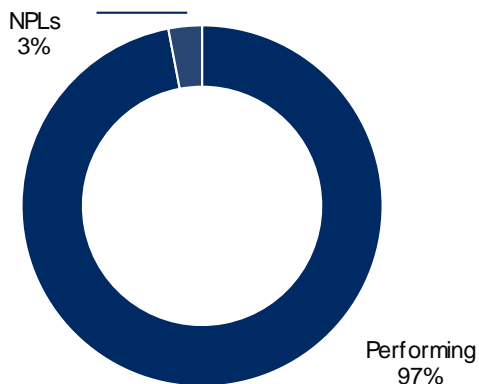
Nach Produkttyp



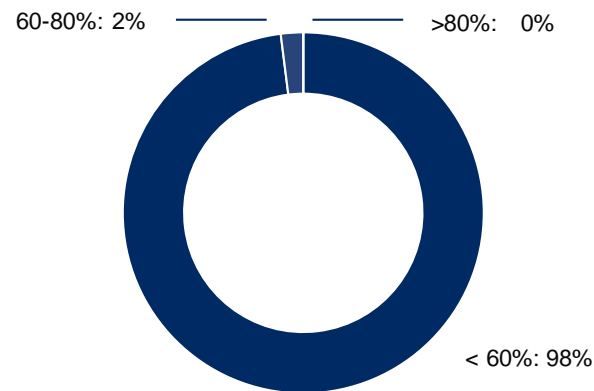
Nach Objektart



Nach Performance



Nach LTV-Bandbreiten²⁾



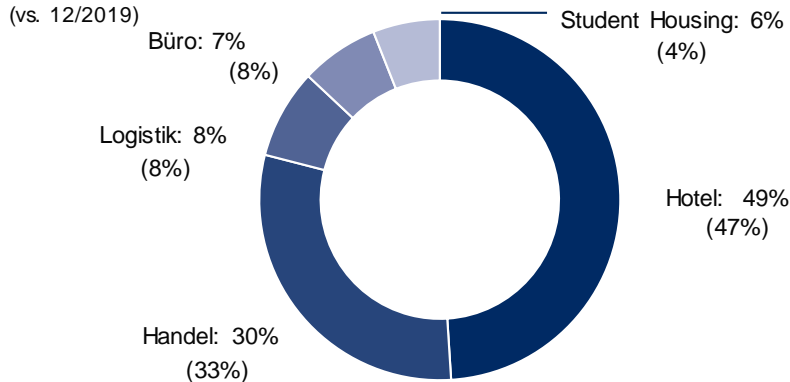
1) Inklusive Studentenwohnheime (nur UK und Australien)

2) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

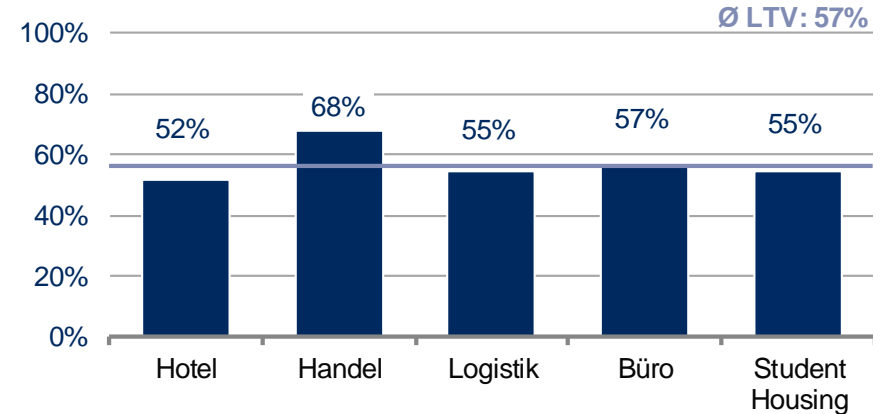
Fokus: Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Großbritannien

3,8 Mrd. € (~15% des gesamten gewerblichen Immobilienfinanzierungsportfolios)

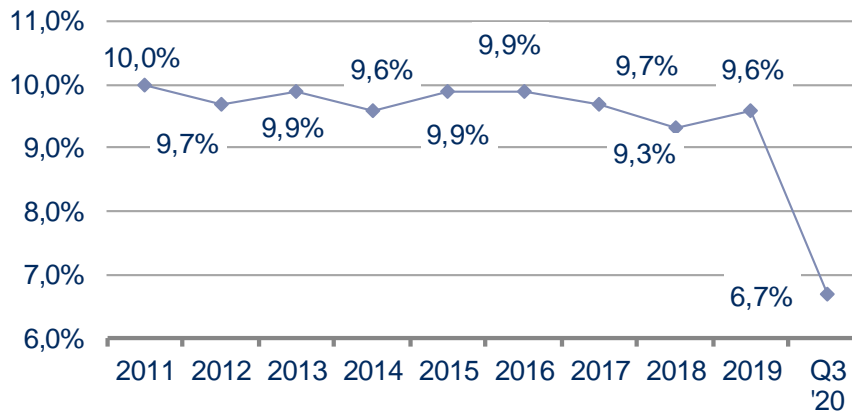
Gesamtportfolio nach Objektart



Durchschnitts-LTV nach Objektart¹⁾



Yield on debt¹⁾



Kommentare (vs. 2019)

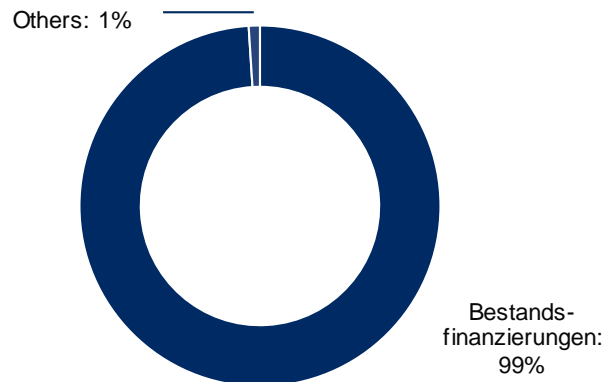
- Performing:
 - Nur Bestandsfinanzierungen, keine Entwicklungsfinanz.
 - ~ 60% des gesamten Portfolios im Großraum London mit Fokus auf Hotels
 - 155 Mio. € mit LTV > 60%
 - Ø-LTV auf selbem Niveau wie CREF-Gesamtportfolio
 - Signifikanter Rückgang des YoD aufgrund des hohen Hotel-Anteils, der stark durch Covid-19 betroffen ist
- Ausgefallene Forderungen: 165 Mio. € (182 Mio. €)

1) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

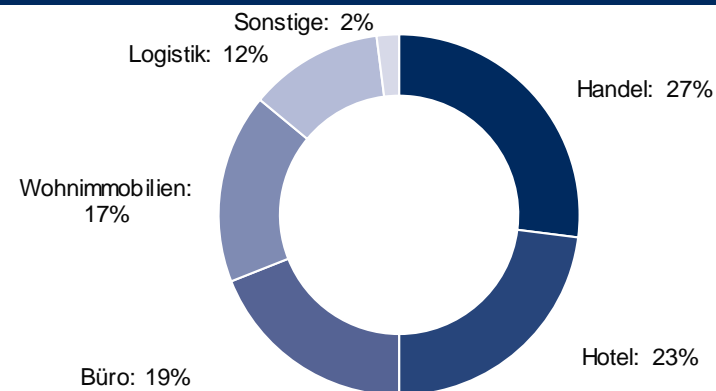
Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Deutschland

Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 3,0 Mrd. €

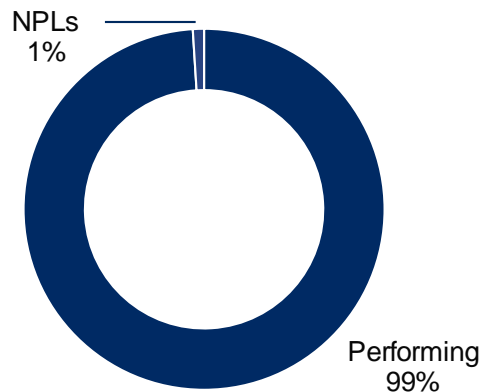
Nach Produkttyp



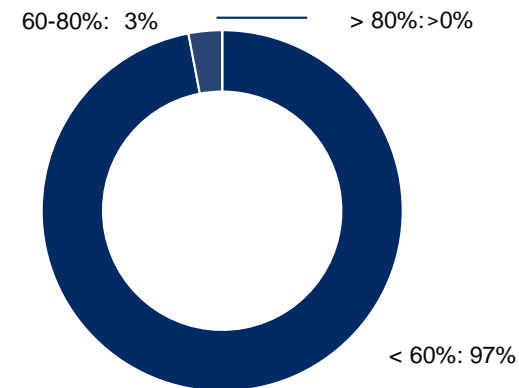
Nach Objektart



Nach Performance



Nach LTV-Bandbreiten¹⁾

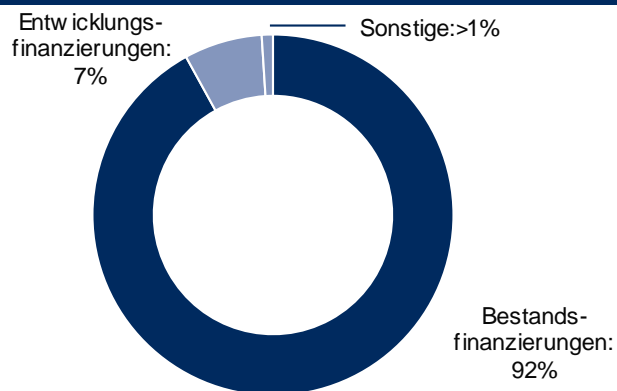


1) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

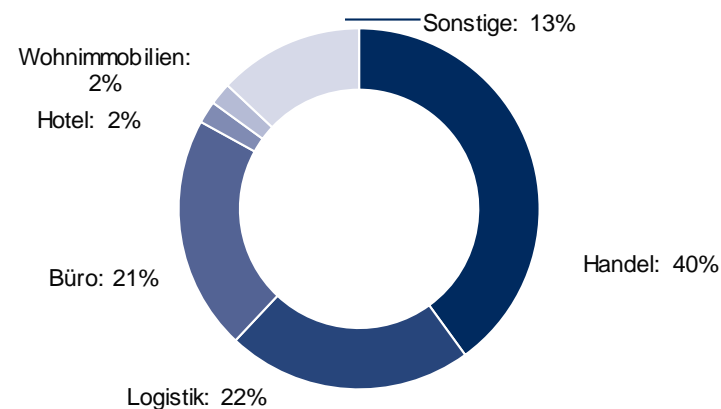
Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Südeuropa

Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 3,0 Mrd. €

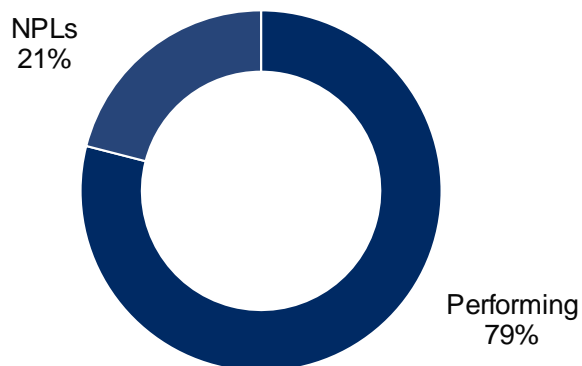
Nach Produkttyp



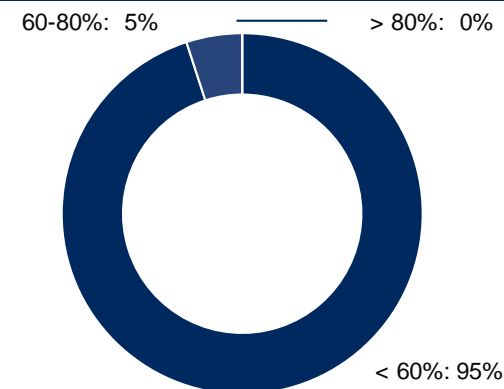
Nach Objektart



Nach Performance



Nach LTV-Bandbreiten¹⁾



1) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

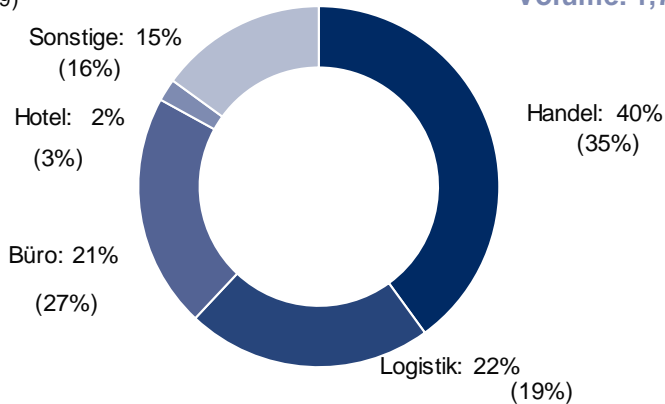
Fokus: Italien Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio (1,7 Mrd. €)

Erfolgreiches De-Risking führte zu weiterer deutlicher NPL-Reduktion

Italien-Portfolio nach Objektart

(vs. 12/2019)

Volume: 1,7 Mrd. €



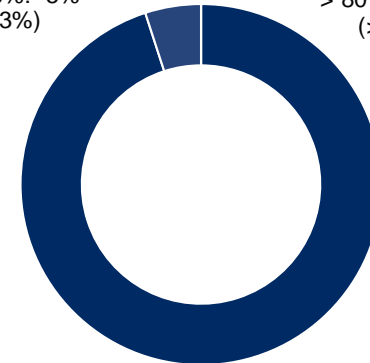
Italien-Portfolio nach LTV-Bandbreiten¹⁾

(vs. 12/2019)

60-80%: 5%
(3%)

> 80%: <0%
(>0%)

Ø LTV: 58%

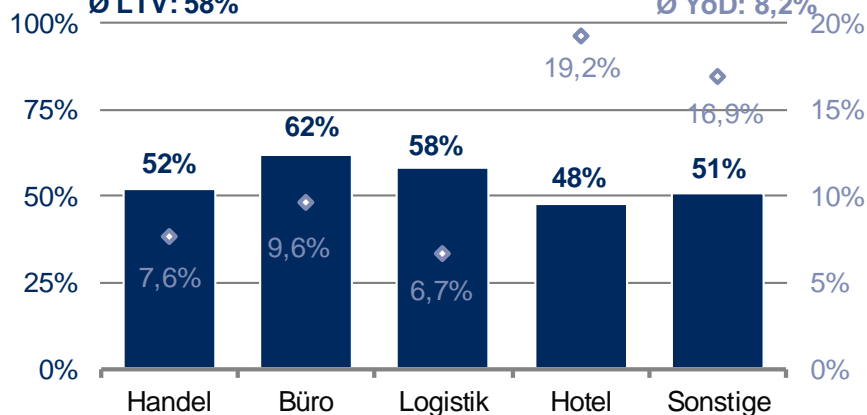


< 60%: 95%
(97%)

Durchschnittlicher LTV / YoD nach Objektart¹⁾

Ø LTV: 58%

Ø YoD: 8,2%



Kommentare

- LTV: 14 Mio. € > 70% / 7 Mio. € > 80% / 2 Mio. € > 90%
- Ausgefallene Forderungen: 503 Mio. € per 30.09.2020
- Weiteres De-Risking in 07/2020 führte zu einer zusätzlichen Reduktion des Italien-NPL-Portfolios auf knapp 500 Mio. €

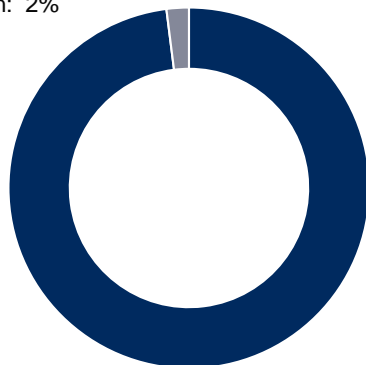
1) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Osteuropa

Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 1,5 Mrd. €

Nach Produkttyp

Entwicklungen: 2%



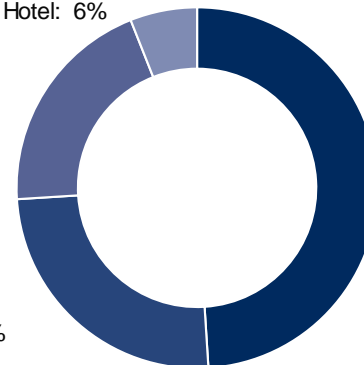
Bestands-
finanzierungen
98%

Nach Objektart

Hotel: 6%

Handel: 20%

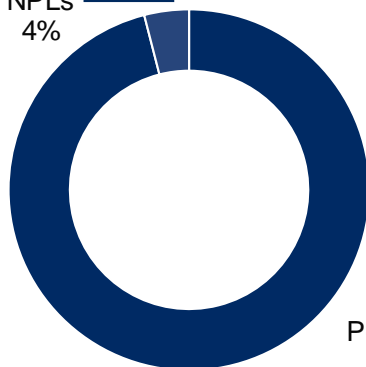
Büro: 25%



Logistik: 49%

Nach Performance

NPLs
4%

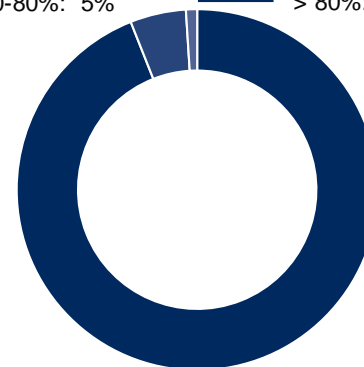


Performing
96%

Nach LTV-Bandbreiten¹⁾

60-80%: 5%

> 80%: 1%



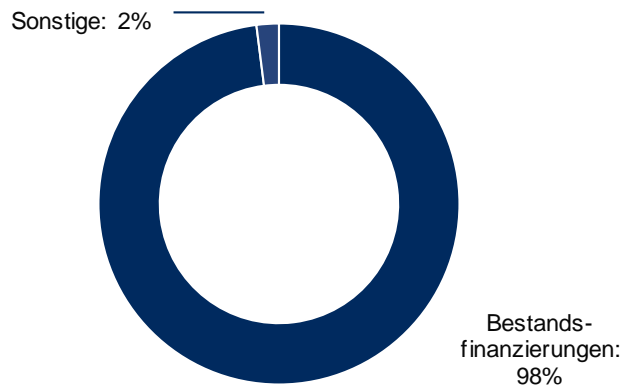
< 60%: 94%

1) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

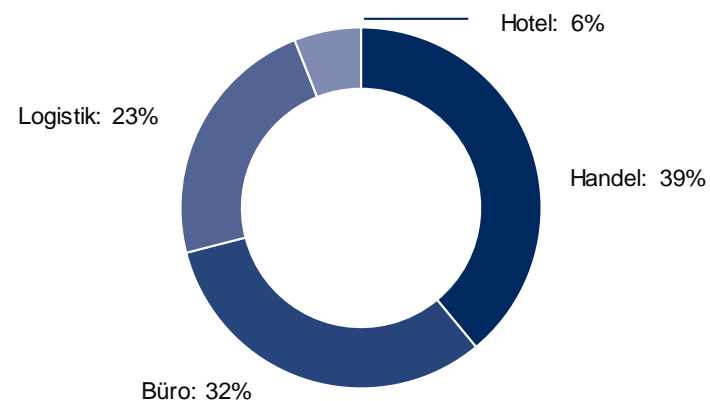
Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Nordeuropa

Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 1,3 Mrd. €

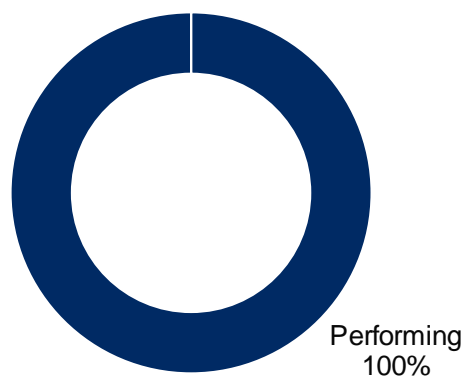
Nach Produkttyp



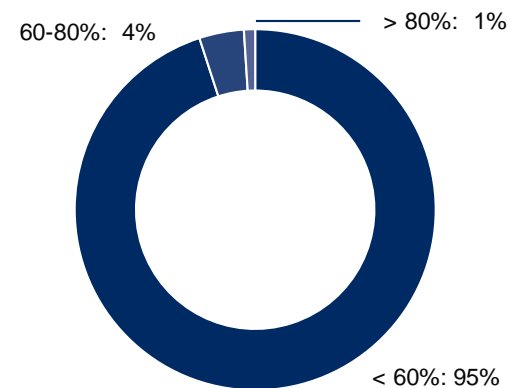
Nach Objektart



Nach Performance



Nach LTV-Bandbreiten¹⁾

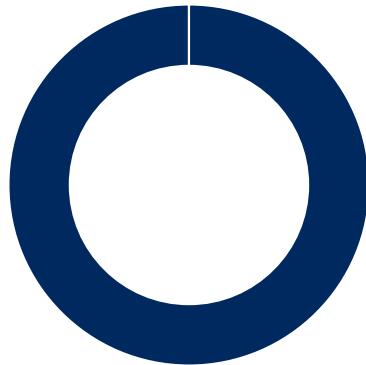


1) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Nordamerika

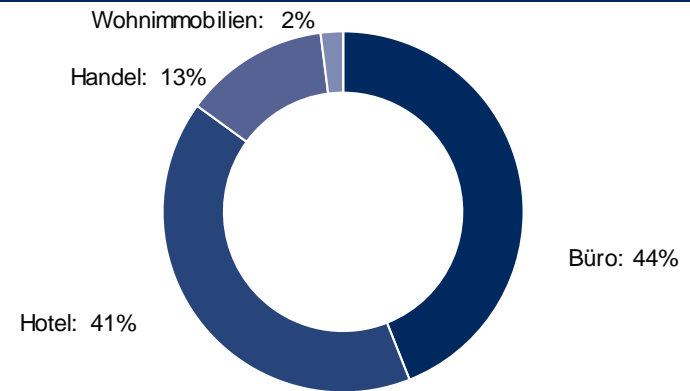
Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 7,9 Mrd. €

Nach Produkttyp

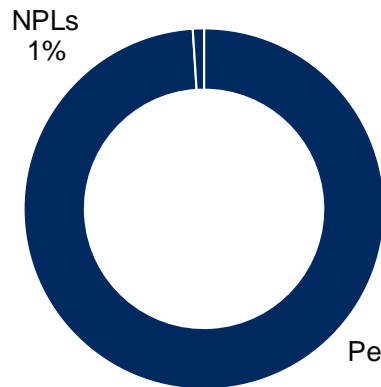


Bestandsfinanzierungen:
100%

Nach Objektart

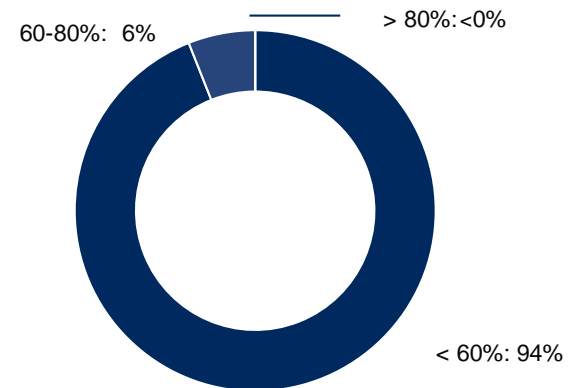


Nach Performance



Performing
99%

Nach LTV-Bandbreiten¹⁾

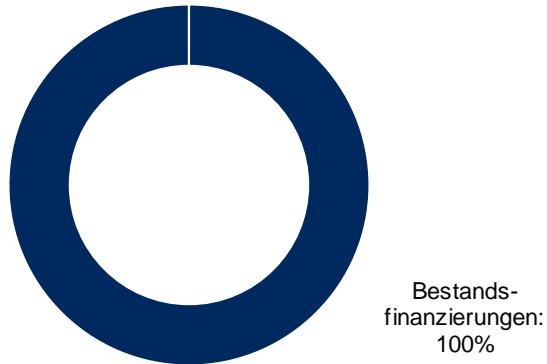


1) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

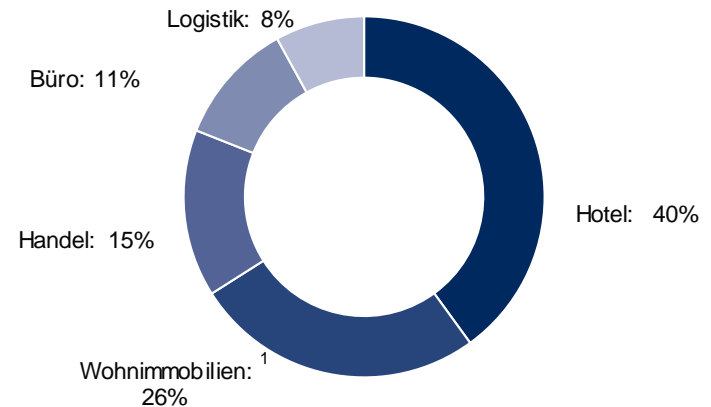
Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Asien/Pazifik

Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 0,8 Mrd. €

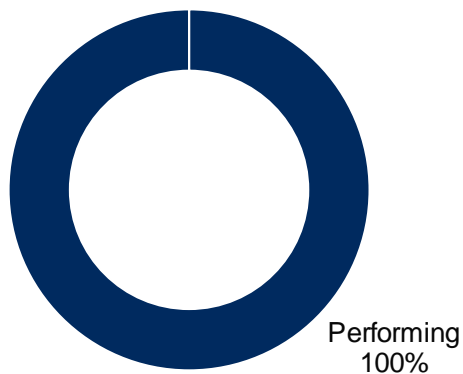
Nach Produkttyp



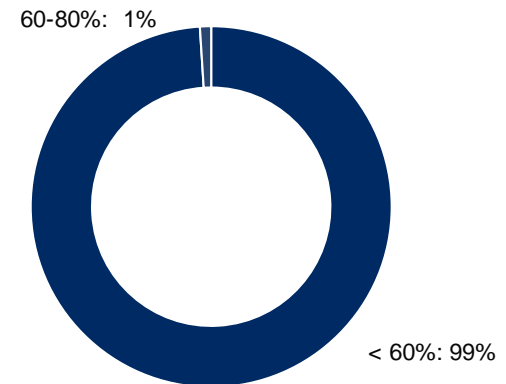
Nach Objektart



Nach Performance



Nach LTV-Bandbreiten²⁾



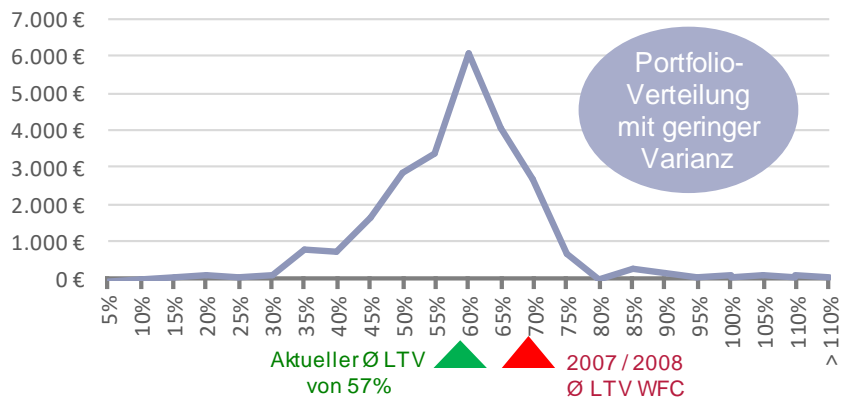
1) Studentenwohnheime (nur UK und Australien)

2) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio¹⁾ (CREF)

Konservative Risikoparameter

Gesamt CREF-Exposure nach LTV¹⁾



Portfolio Risikomatrix

Exposure		LTV						
		70% bis 75%	75% bis 80%	80% bis 85%	85% bis 90%	90% bis 95%	95% bis 100%	über 100%
Probability	100%	250		132		71		
	95%							
	90%							
	85%							
	80%							
	75%							
	70%							
	60%							
	40%							
20%								

Dichte

Aktueller durchschnittlicher LTV von 57%

Geschichtete LTVs:

- > 70% LTV Exposure: 250 Mio. €
- > 80% LTV Exposure: 132 Mio. €
- > 90% LTV Exposure: 71 Mio. €

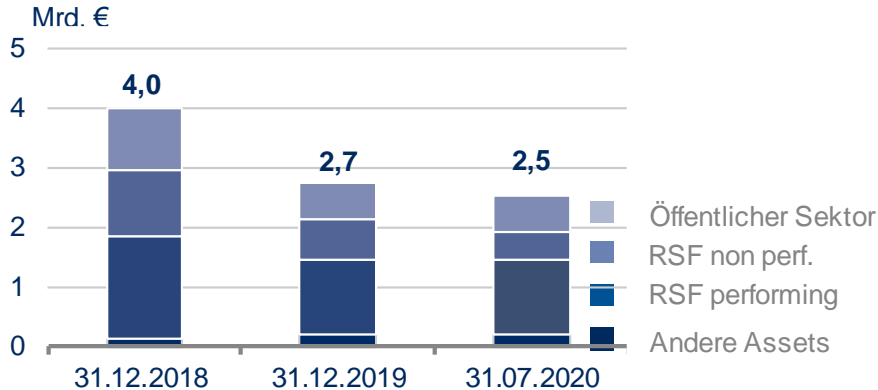


- **Hohe Portfoliokonzentration bei 57% LTV**
- **Recht geringes "Tail Risk"**

1) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (exkl. Kreditzusagen), LTV /YoD vor Covid-19, zum 31.03.2020

Beschleunigtes De-Risking

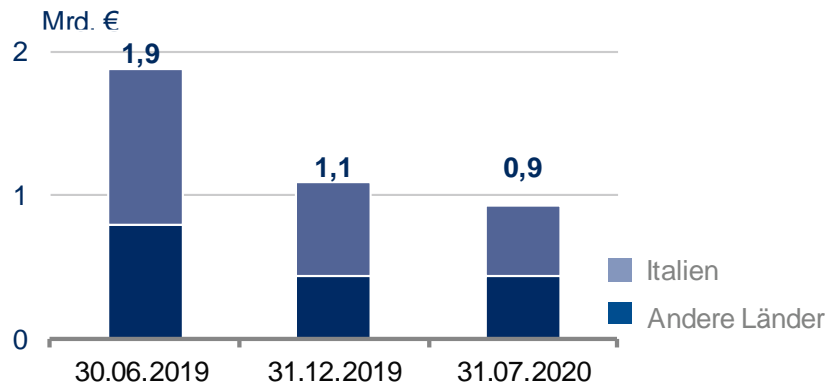
Italien-Exposure, GJ 2018-2020



Beschleunigtes De-Risking

- Programm mit Fokus auf italienischem Portfolio, fortgesetzt in Q4 mit weiterem Abbau der italienischen Kreditrisiken um ca. 0,6 Mrd. € (davon 0,3 Mrd. € NPL, 0,3 Mrd. € Einzelkreditnehmer-Risiken)
- Gesamteffekt aus beschleunigtem De-Risking von ca. 1,2 Mrd.¹⁾ italienischer Kreditrisiken in 2019
- GuV Belastung in 2019 von ca. 50 Mio. € (~15 Mio. € in Q4)

NPL, H1/2019 – H1/2020



NPL Abbau

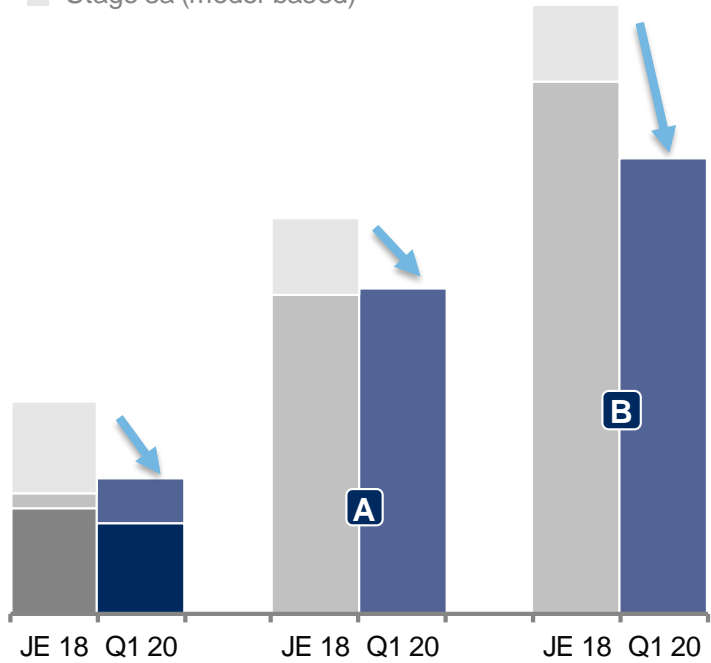
- Verringerung Gesamt-NPL-Volumen im H2/2019 um ca. 40%
- Italien NPL ebenfalls um ca. 40% in 2019 verringert (inkl. italienischem Asset in Höhe von ca. 90 Mio. €, das für die weitere Entwicklung auf das eigene Buch genommen wurde, kein Teil des beschl. De-Riskings)

1) Davon 350 Mio. € NPL (in GJ 2019, 310 Mio. € davon in H2/2019), 350 Mio. € Einzelkreditnehmer-Risiken, 410 Mio. € BTPs, 80 Mio. € NPL für weitere Reduktion bereitgestellt

Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio (CREF)

Ausmaß an (theoretischen) Stage-Migration-Effekten haben vom erfolgreichen De-Risking in 2019 und von in der Risikovorsorge Q1/20 bereits berücksichtigten Covid-19-bezogenen Effekten profitiert

- Stage 1 (1Y EL)
- Stage 2 (LEL)
- Stage 3a (model-based)



Was: Vollständige Migration in Stage 2 gem. IFRS 9, Umfang Risikovorsorge abhängig von Ratingentwicklung

- Wie:
- A** Modellierung eines (unrealistischen) theoretischen Falls einer 100%igen Migration von Kreditvolumen von Stage 1 nach Stage 2
 - B** Zusätzlicher Shift von 1-2 Ratingklassen

Auswirkung: Berücksichtigung in G&V

Ausmaß: Q1 2020: ~100 Mio. € zusätzliche Stage 2-Risikovorsorge
JE 2018: ≥ 150 Mio. € zusätzliche Stage 2/3a Risikovorsorge

→ Ausmaß an (theoretischen) Stage-Migration-Effekten haben vom erfolgreichen De-Risking in 2019 und von in der Risikovorsorge Q1/20 bereits berücksichtigten Covid-19-bezogenen Effekten profitiert

Segmente

Appendix

Aareon Segment – Produkte / Märkte und M&A-Aktivitäten / weitere Kooperationen

Fortschritt bei der Entwicklung von Produkten, Märkten sowie M&A / Weitere Kooperationen

Produkte/Märkte

- ERP-Produktgeneration Wodis Yuneo gelauncht – sie wurde unter Berücksichtigung von Kundenanforderungen entwickelt und basiert auf neuesten Technologien (intelligente Werkzeug- und Analyse-Komponenten. Routineaufgaben können z.B. automatisiert werden und durch spezielle Algorithmen zur Fehlervermeidung beitragen, optimiertes Anwender-Interface, hohe Flexibilität durch web-basierte Technologie). Viele Kunden haben sich bereits für Wodis Yuneo entschieden.
- Beginn des Roll-outs des KI-basierten Virtual Assistant Neela.
- Venture OFI Group mit der Plattform Ophigo, die Plattform des ersten Venture der Aareon Venture-Tochtergesellschaft OFI Gruppe wird von ersten Kunden genutzt. Zwei weitere Ventures (Ecaria und Refurbio) wurden gegründet und beginnen mit Ausbau des Geschäftsmodells.
- Online-Event Aareon Live unter dem Motto „Pionieering Spirit“ mit über 1.600 registrierten Teilnehmer. Erstmalige Präsentation der neuen ERP-Produktgeneration Wodis Yuneo in Deutschland. Darüber hinaus gab es prominent besetzte Key Notes, weitere Produktinformationen sowie eine Online-Ausstellung.

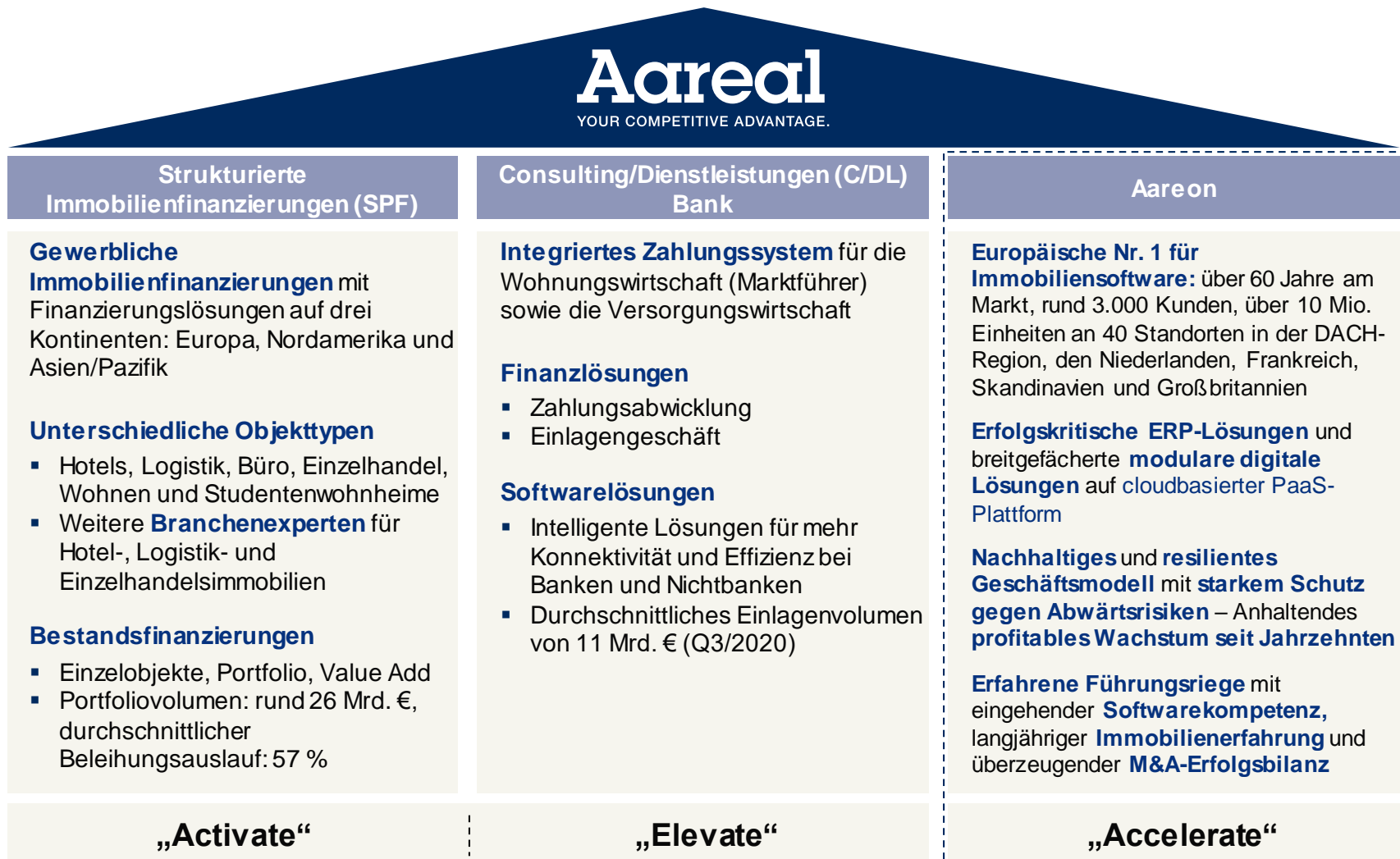
M&A-Aktivitäten / Weitere Kooperationen

- Die Integration der CalCon-Gruppe ist auf Kurs. Die Produktintegration in die Aareon Smart World wurde vorangetrieben und der Vertrieb synchronisiert sowie interne Prozesse zur weiteren Vernetzung aufgesetzt.
- M&A-Aktivitäten, um anorganisch zu wachsen und um digitale Möglichkeiten im Rahmen des kommunizierten Wachstumsmodells weiter voranzutreiben durch weitreichendes Marktscreeing sind potentielle Ziele und Möglichkeiten identifiziert worden, welche systematisch verfolgt und im Rahmen des Value Creation Plans modelliert werden.
- Erfolg wird zu Aufwärtspotenzial führen.

Wachstum und Wertschöpfung beschleunigen durch die Partnerschaft mit Advent

Appendix

Diese Schlüsseltransaktion zahlt auf eine der tragenden Säulen von „Aareal Next Level“ ein



Ideale Ausgangslage, um die Konsolidierung des fragmentierten Ökosystems der Immobilienwirtschaft mit weiteren M&A-Aktivitäten voranzutreiben

Ideale Ausgangslage, um die Konsolidierung der Branche voranzutreiben

- 

Erfolgsbilanz
„Wir haben Erfahrung“
- 

Größe und Präsenz
„Wir sind ein natürlicher Konsolidierungstreiber“
- 

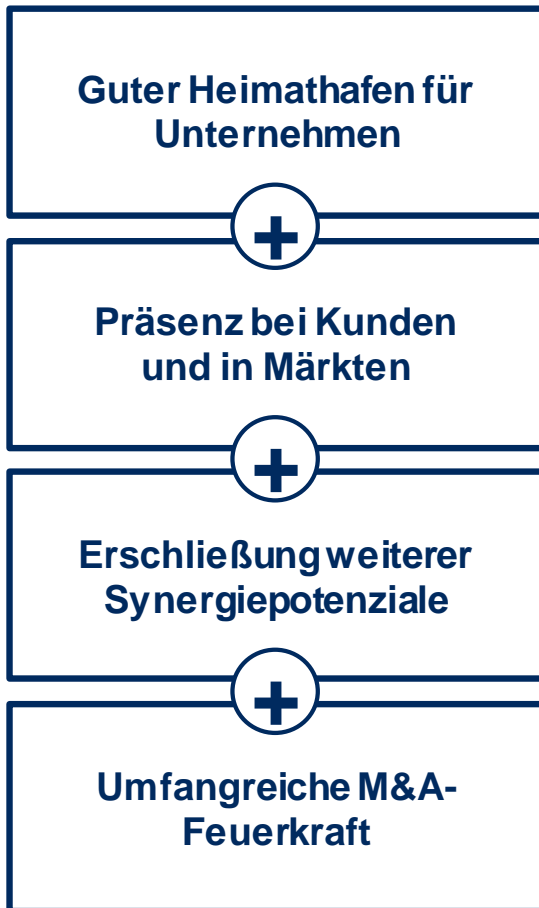
Erschließung von Synergien
„Wir bringen die Dinge zum Laufen“
- 

Unterstützung durch Anteilseigner
„Wir haben die Ressourcen“

Überzeugende M&A-Erfolgsbilanz (erfolgreiche Ausführung und Integration)



Strategie zur Beschleunigung der M&A-Zukäufe mit der Unterstützung von Advent



Aareal

Wichtiger Meilenstein auf dem Weg zur Umsetzung von „Aareal Next Level“

1

Strukturierte Immobilienfinanzierung auf Kurs halten

Strukturierte
Immobilien-
finanzierung



ACTIVATE!

- Erweiterte Möglichkeiten zu Geschäftsanbahnung, Strukturierung und Exit nutzen – flexibles Ausspielen der „Matrix“ (Länder, Assetklassen, Strukturen)
- Ausbau der Servicing- und Digitalisierungsmöglichkeiten
- Risikoabbau auf der Bilanz – Flexibilität angemessen nutzen
- Rückgrat der Gruppe schützen – Erhalt der „Best-in-Class“-Position
- Beitrag zum Megatrend ESG leisten – durch Konzentration auf hochwertige Immobilienfinanzierungen mit langfristigem Wert

2

Nutzung und Ausbau unseres Geschäfts mit der Wohnungswirtschaft und angrenzenden Industrien

Wohnungs-
wirtschaft &
angrenzende
Industrien



ELEVATE!

- Ausweitung des Produktangebots durch Nutzung unseres tiefen Verständnisses der Prozesse und Infrastruktur unserer Kunden ...
- ...durch den weiteren Produktausbau mit Fokus auf Provisionserträge
- Wahrnehmung von Möglichkeiten zur Entwicklung gemeinsamer Geschäftsmodelle mit Kunden und anderen Marktakteuren (z.B. Joint Venture „objego“ mit ista)
- Erschwinglichen Wohnraum durch kosteneffiziente Zahlungsverkehrslösungen unterstützen

3

Wesentlicher Bestandteil unserer Strategie ist die Stärkung der Position der Aareon als führendes Softwareunternehmen in der europäischen Immobilienwirtschaft sowie die Entwicklung einer starken, von der Mutter unabhängigen Wertperspektive

Aareon



ACCELERATE!

- Fortsetzung der bereits vorgestellten organischen Wachstumsstrategie zur mittelfristigen Verdopplung des EBITDA...
- ...insbesondere durch den organischen Ausbau des digitalen Lösungsportfolios
- Plus: Wachstumsbeschleunigung durch zusätzliche M&A-Aktivitäten, falls sich Chancen ergeben
- Weitere Investitionen in digitale Ökosysteme in verbundenen Sektoren, um aktuellen Herausforderungen zu begegnen (z.B. virtual Assistance, digitalisierte Wartung, mobile Services)

Strategischer Meilenstein: Langfristig angelegte Partnerschaft zwischen Aareal Bank und Advent, um Wachstum und Wertschöpfung der Aareon zu beschleunigen

Advent erwirbt eine 30 %-Beteiligung an Aareon

- Advent erwirbt eine Minderheitsbeteiligung an Aareon von 30 % auf Basis eines attraktiven Unternehmenswerts von ~960 Mio. €¹
- Korrespondierender Eigenkapitalwert entspricht ca. 860 Mio. €¹ wovon die Aareal Bank bei Vollzug einen Netto-Barerlös von ca. 260 Mio. € erhält
- Zusätzlich gewährt Advent eine Nachzahlung (Earn-out Komponente) von bis zu 50 Mio. €, die von bestimmten Performance-Konditionen abhängig ist
- Mit dem Vollzug der Transaktion (Closing) wird – vorbehaltlich der üblichen Bedingungen, primär wettbewerbsrechtlicher Freigaben – im Laufe des vierten Quartals 2020 gerechnet

Finanzielle Auswirkungen auf die Aareal Bank Gruppe

- Erheblicher Veräußerungsgewinn von ca. 180 Mio. € (nach Berücksichtigung des Minderheitenanteils, der Transaktionskosten und Steuern), der (bei Vollzug der Transaktion) erfolgsneutral im Eigenkapital der Gruppe abgebildet wird
- Hartes Kernkapital (CET1) wird entsprechend gestärkt
- Der Veräußerungsgewinn überwiegt die geringfügige EPS-Verwässerung (ca. 0,05 € im GJ 2020²) ganz erheblich
- Mit der Zeit wird der EPS-Effekt durch die deutlich ehrgeizigeren Ziele von Aareon und die Wiederanlage der Erlöse ausgeglichen



Mit der Transaktion nutzt die Aareal Bank das derzeit sehr günstige Marktumfeld für krisenfeste, auf Software fokussierte Unternehmen

Motivation für Transaktion: Aareal Bank und Advent begleiten Aareon gemeinsam auf ihrem Weg zum „Next Level“

Potenzial entfalten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufbau einer Plattform, mit der die Aareon ihr volles Potenzial entfalten kann ▪ Entwicklung der Aareon zur unbestrittenen Nummer eins bei Software und digitalen Lösungen für die Immobilienwirtschaft ▪ Nutzung der strategischen Vorteile der Digitalisierung, um zu einem nachhaltigeren Wirtschaftswachstum beizutragen
Wertsteigerung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Eckdaten des Wertsteigerungsplans stehen; aktualisierter Geschäftsplan wird in den kommenden Monaten definiert und vorgestellt ▪ Kernpunkte: Organisches Wachstum verstärken, operative Exzellenz optimieren und M&A umsetzen
Ausbau der M&A-Strategie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unterstützung und Erweiterung der bisherigen M&A-Roadmap – deutliche Ausweitung der M&A-Aktivitäten ▪ Konsolidierung eines fragmentierten Ökosystems vorantreiben ▪ Nutzung des breiten Netzwerks und der spezifischen Transaktions- und Branchenexpertise von Advent
Strategische Unterstützung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Advent im Aufsichtsrat der Aareon vertreten ▪ Beirat unterstützt das Aareon-Management durch Fach- und Branchenexpertise, um gemeinsam vereinbarte Visionen zu erreichen
Finanzielle Unterstützung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nutzung von Aareons umfangreichen Möglichkeiten zur Fremdkapitalaufnahme für M&A-Transaktionen ▪ Weitere Eigenkapitalzuführungen durch Aareal Bank und Advent entsprechend des Anteilsbesitzes, soweit dies notwendig ist ▪ Unterstützung durch Advent in Form von Fremd- und Eigenkapital sowie Kapitalmarktexpertise

Ambitionsniveau: Entwicklung zu einem „Rule of 40“-Softwareunternehmen

	Heute	2025
Jährliches Umsatzwachstum	30 %	>40 %
+		
EBITDA-Marge		

„Rule of 40“: Aareons jährliches Umsatzwachstum plus EBITDA-Marge erreichen zusammen mindestens 40 %

Durch die Zusammenarbeit mit Advent können Aareal Bank und Aareon ihre Kunden noch stärker unterstützen



Aareon ist ideal aufgestellt, um ihre Kunden beim Umgang mit den Chancen und Herausforderungen der rasanten Digitalisierung der Immobilienwirtschaft zu unterstützen – Covid-19 gilt als Katalysator der Digitalisierung



Durch anhaltende F+E-Investitionen in neue innovative Produkte und digitale Lösungen für unsere Kunden wird die Aareon ihre Vorreiterrolle in der Digitalisierung der Immobilienwirtschaft festigen können



Die Aareon – ein natürlicher Konsolidierungstreiber und Heimathafen für übernommene Unternehmen – kann unseren Kunden die besten Produkte und Lösungen bieten



Da die Aareal Bank, als dem langfristigen Unternehmenserfolg verpflichteter Mehrheitsaktionär, an Bord bleibt, bleiben auch die vorhandenen Synergien zwischen Mutter und Tochter im Interesse der Kunden beider Häuser erhalten

Heutige Wertkristallisierung und Stärkung des Zukunftspotenzial erhöhen Shareholder Value

Heutige Wertkristallisierung



- Aareons aktuelle Bewertung im derzeit sehr günstigen Umfeld für widerstandsfähige, auf Software fokussierte Unternehmen offenlegen
- Attraktiven Veräußerungsgewinn bei Vollzug erzielen und dadurch ...
- ... aufsichtsrechtliches Eigenkapital deutlich stärken

Zukunftspotential



- Partnerschaft ermöglicht höheren Wertbeitrag für unsere Aktionäre durch ...
 - weitere Beschleunigung von Aareons EBITDA- und Umsatzwachstum über das für 2025 versprochene Niveau hinaus
 - Neubewertung der Aareon als „Rule of 40“-Unternehmen
- Geringer Effekt auf Gewinn je Aktie auf Konzernebene wird mit der Zeit durch deutlich höheres Ambitionsniveau der Aareon ausgeglichen

Erlösverwendung



- Weiteres Wachstumspotenzial entfalten, wie in „Aareal Next Level“ versprochen:
 - Ausnutzung wertsteigernder, nachhaltiger Chancen in beiden Segmenten des Bankgeschäfts
 - Weitere Unterstützung der M&A-Roadmap von Aareon mit einem starken neuen Partner
- Erhöhung der Flexibilität im Kapitalmanagement

Siehe
nächste
Seite

Weiterer Vorteil durch wertsteigernder Investition der zufließenden Mittel

Transaktionserlös

Investition in unser Geschäft ...

1

Strukturierte Immobilienfinanzierung auf Kurs halten

Strukturierte
Immobilien-
finanzierung



ACTIVATE!

- Erweiterte Möglichkeiten zu Geschäftsanbahnung, Strukturierung und Exit nutzen – flexibles Ausspielen der „Matrix“ (Länder, Assetklassen, Strukturen)
- Ausbau der Servicing- und Digitalisierungsmöglichkeiten
- Risikoabbau auf der Bilanz – Flexibilität angemessen nutzen
- Rückgrat der Gruppe schützen – Erhalt der „Best-in-Class“-Position
- Beitrag zum Megatrend ESG leisten – durch Konzentration auf hochwertige Immobilienfinanzierungen mit langfristigem Wert

2

Nutzung und Ausbau unseres Geschäfts mit der Wohnungswirtschaft und angrenzenden Industrien

Wohnungs-
wirtschaft &
angrenzende
Industrien



ELEVATE!

- Ausweitung des Produktangebots durch Nutzung unseres tiefen Verständnisses der Prozesse und Infrastruktur unserer Kunden ...
- ...durch den weiteren Produktausbau mit Fokus auf Provisionserträge
- Wahrnehmung von Möglichkeiten zur Entwicklung gemeinsamer Geschäftsmodelle mit Kunden und anderen Marktakteuren (z.B. Joint Venture „objego“ mit ista)
- Erschwinglichen Wohnraum durch kosteneffiziente Zahlungsverkehrslösungen unterstützen

3

Wesentlicher Bestandteil unserer Strategie ist die Stärkung der Position der Aareon als führendes Softwareunternehmen in der europäischen Immobilienwirtschaft sowie die Entwicklung einer starken, von der Mutter unabhängigen Wertperspektive

Aareon



ACCELERATE!

- Fortsetzung der bereits vorgestellten organischen Wachstumsstrategie zur mittelfristigen Verdopplung des EBITDA...
- ...insbesondere durch den organischen Ausbau des digitalen Lösungsportfolios
- Plus: Wachstumsbeschleunigung durch zusätzliche M&A-Aktivitäten, falls sich Chancen ergeben
- Weitere Investitionen in digitale Ökosysteme in verbundenen Sektoren, um aktuellen Herausforderungen zu begegnen (z.B. virtual Assistance, digitalisierte Wartung, mobile Services)

... resultiert in ...

- ... mehr Spielraum für wertsteigernde Chancen, falls und sobald sie sich ergeben
- ... mehr Flexibilität bei möglichen Kapitalmanagementmaßnahmen



So schaffen wir nachhaltig Wert für die Aareal Bank und damit auch für unsere Aktionäre ...

Aareal Bank und Aareon blicken auf mehr als 60 gemeinsame Jahre zurück und freuen sich auf eine spannende Zukunft mit Advent

Veröffentlicht
Aug. 2020

Gründung & Abspaltung

1957-2002

Datenverarbeitungszentrum des **Vorgängerinstituts der Aareal Bank** wird zur **IT-Dienstleistungsgruppe**

Entwicklung von **GES**, der **ERP-Vorgängeriösung**

Ausgliederung der IT-Dienstleistungsgruppe in eine unabhängige Tochter

Gründung und Umfirmierung des spezialisierten Immobilienfinanzierers **Aareal Bank**

Umfirmierung der IT-Dienstleistungsgruppe in **Aareon AG**

Positionierung & Wachstum

2002-2020

Wandel von IT-Dienstleistungen zu Software. Wachstum nach einem **3-Phasen-Modell:**

- 1 Fokus auf **ERP-Verbreitung** und **internationale Expansion**
- 2 Entwicklung „**ERP-naher**“ **digitaler Lösungen**
- 3 **Wachstumsbeschleunigung** durch **höhere F+E-Investitionen** und **opportunistische M&A-Aktivitäten**

Ungebrochenes Umsatzwachstum

Marktführer

Heute

Nr. 1 unter den europäischen ERP-Anbietern für die Immobilienwirtschaft

Starke Kundenbasis mit über **10 Mio.** verwalteten Einheiten

Über **400.000 Mieter** nutzen die Portale und Apps von **Aareon CRM**

Erfolgreiche Etablierung **digitaler Produkte**

Paneuropäische Präsenz



Wachstumsbeschleunigung

Morgen

Entwicklung, Abstimmung und Ausführung eines **gemeinsamen Wertsteigerungsplans**
Organisches Wachstum verstärken

M&A-Aktivitäten ausweiten

Operative Exzellenz optimieren

„**Rule of 40**“ bis 2025



Advent International
GLOBAL PRIVATE EQUITY

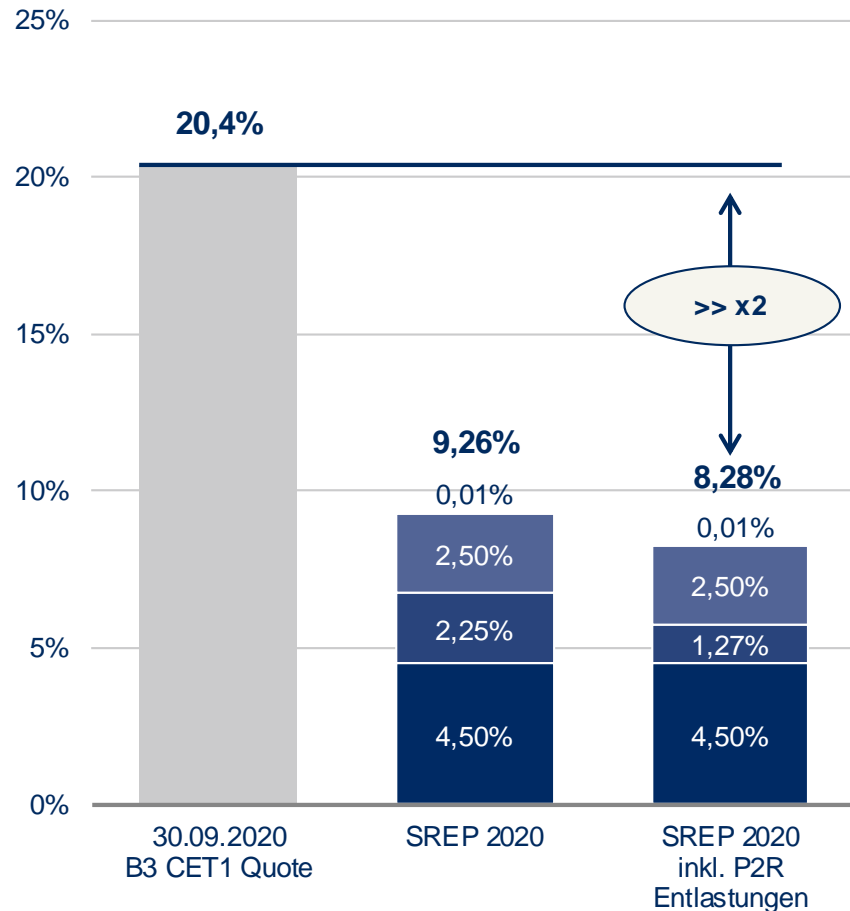
Kapital, Bilanzstruktur und Refinanzierung

Anhang

SREP (CET 1)-Anforderungen

Beweis für das konservative und nachhaltige Geschäftsmodell

B3 CET1-Quote vs. SREP (CET1)-Anforderungen



- Kapitalquoten signifikant über SREP-Anforderungen
- B3 CET1 Puffer liegt bei > 1,3 Mrd. €
- P2R Entlastung durch die Nutzung der Möglichkeit zur teilweisen Erfüllung der Anforderung mit AT1 und T2 Kapital
- Gesamtkapitalanforderung 2020 (Overall Capital Requirement (OCR)) beträgt 12,8% im Vergleich zu einer Gesamtkapitalquote vom 30,3%
- Alle Quoten beinhalten bereits TRIM Effekte sowie Prudential Provisioning

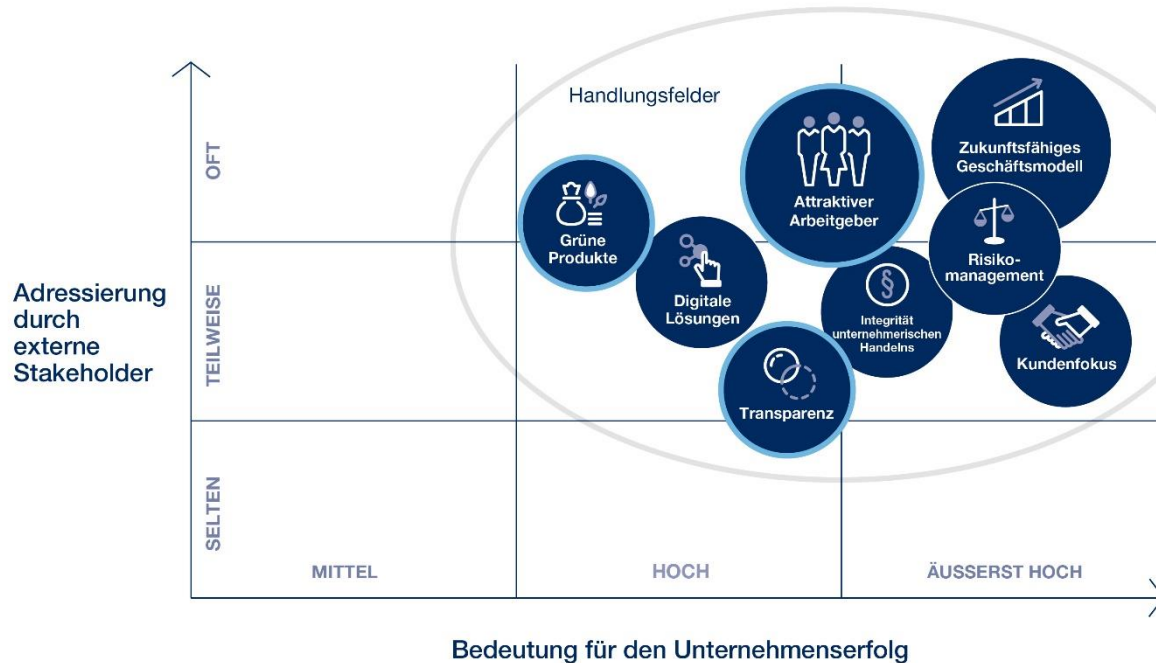
- Antizyklischer Puffer
- Capital Conservation Puffer
- Anforderung Säule 2
- Anforderung Säule 1

Der Weg vor uns

Anhang

Unser Nachhaltigkeitsmanagement betreiben wir strategisch

Wesentliche Handlungsfelder, um den langfristigen Unternehmenserfolg zu sichern, identifiziert in der regelmäßigen aktualisierten Wichtigkeitsmatrix



Anerkennung durch Ratingagenturen

Starke Performance bei ESG-Ratings – mit dem Ehrgeiz, uns weiter zu verbessern

- Elementarer Beitrag zum langfristigen Geschäftserfolg der Aareal Bank Gruppe
- Details auf den nachfolgenden Seiten
- Starke Abhängigkeiten zwischen den Themen

- Wir treiben die Transformation im Immobiliensektor voran – in Richtung einer nachhaltigeren, digitalisierten und vernetzten Zukunft
- Unser ESG Engagement ist wichtig für unser Selbstverständnis – und ein Wertschöpfungstreiber für all unsere Stakeholder

Nächste Schritte zur Stärkung unserer Nachhaltigkeitsleistung

Stärkung von ESG als zentraler Teil unseres Selbstverständnisses – durch eine Feinjustierung unserer Strategie sowie ehrgeizige Ziele



1) DGNB, BREEAM, HQE, LEED

Dividendenpolitik

Anhang

Aareal Next Level

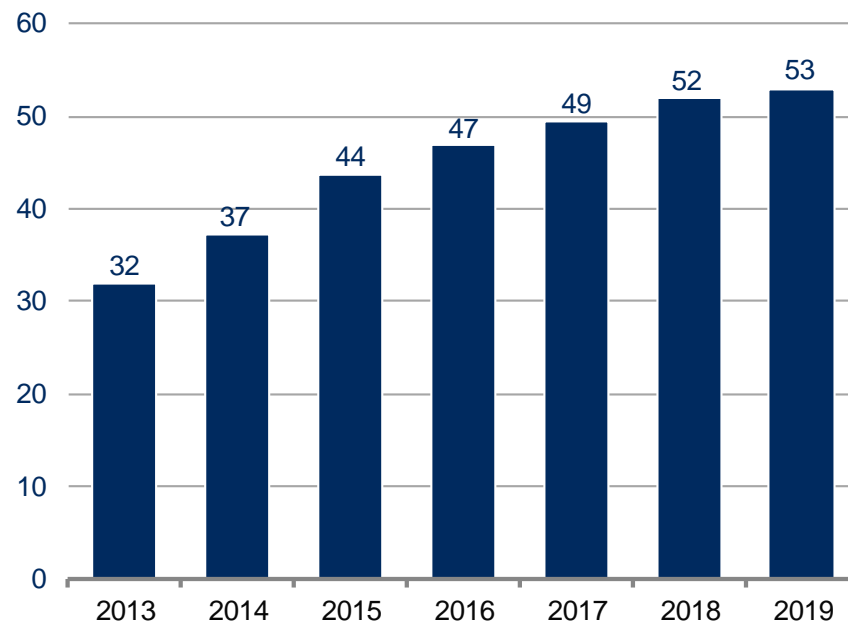
Unsere Dividendenpolitik – Trotz signifikanter regulatorischer Belastungen bestätigt

Auszahlungsquote von bis zu 80% bestätigt



- Wir beabsichtigen ca. 50% des Ergebnisses je Aktie (EpS) als Basisdividende auszuschütten
- Darüber hinaus planen wir, bis zu 20-30% des Ergebnisses je Aktie an zusätzlichen Dividenden unter den folgenden Voraussetzungen auszuschütten:
 - Keine wesentliche Verschlechterung der Umfeldbedingungen (mit längerfristigen und nachhaltig negativen Auswirkungen)
 - Weder attraktive Investmentoptionen noch positive Wachstumsumgebung

Deutliches Wachstum Buchwert je Aktie inkl. Dividende



- **Attraktive Dividendenpolitik und deutliches Wachstum des Buchwerts je Aktie, nachhaltig wertschaffend für die Aareal Bank und damit für unsere Aktionäre**

Regulatorik

Anhang

Die ökonomische ICAAP-Perspektive: Unsere Einschätzungen und Schlussfolgerungen zum nächsten regulatorischen Schwerpunkt

Aufbau des ICAAP gemäß der ICAAP-Richtlinien der EZB



1

Ökonomische ICAAP-Perspektive als SSM-Priorität 2020

- Laufende Diskussion zur Auslegung der Anforderungen
- Zur Schätzungen der zukünftigen Volatilität werden in Europa unterschiedliche Methoden angewandt (szenariobasierte vs. VaR-Modelle)
- Die ICAAP-Richtlinien von Ende 2018 sehen sehr konservative Werte für Halteperiode und Konfidenzniveau vor
- Die EZB strebt eine Harmonisierung (analog TRIM?) sowie eine potenzielle Verschärfung an

2

AT1-Instrumente mit normativen Triggern werden in der ökonomischen ICAAP-Perspektive nicht mehr angerechnet Aufsichtsrechtliche Eigenkapitalquoten: Handhabung wohl großzügiger, doch Entscheidungen einzelfallbasiert

- Säule-2-Anforderungen könnten teilweise durch AT1 (und/oder T2) erfüllt werden

Ökonomische ICAAP-Perspektive: Strengere Anforderungen

- AT1 mit normativen Triggern nicht mehr anrechnungsfähig (siehe ECB-Feedback, Frage 208)
- Noch keine Entscheidung zum übergangsweisen Bestandsschutz für bestehende AT1-Emissionen (Emissionsdatum/Stichtag?) – aus unserer Sicht jedoch unwahrscheinlich

- **AT1-Instrumente in der ökonomischen ICAAP-Perspektive: aktuell und zukünftig vermutlich keine Alternativen (außer CET1) zur Erfüllung der EZB-Anforderungen (ökonomische statt normativer Trigger)**
- **Wird die ökonomische ICAAP-Perspektive zum neuen Kapitalengpass für europäische Banken?**

1) Unterschiedliche Risikokategorien für aufsichtsrechtliche Eigenkapitalquoten und die ökonomische ICAAP-Perspektive

Konzernergebnisse Q3/2020

Anhang

Aareal Bank Gruppe

Ergebnisse Q3/2020

	3. Quartal 2020	3. Quartal 2019	Veränderung
Mio. €			
Zinsüberschuss	128	134	-4%
Risikovorsorge	61	27	126%
Provisionsüberschuss	57	54	6%
Abgangsergebnis	3	15	-80%
Ergebnis aus Finanzinstrumenten fvpl	-4	5	-180%
Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen	2	-3	-167%
Ergebnis aus at equity bewerteten Unternehmen	0	0	0%
Verwaltungsaufwand	114	114	0%
Sonstiges betriebliches Ergebnis	0	0	0%
Betriebsergebnis	11	64	-83%
Ertragsteuern	10	24	-58%
Konzernergebnis	1	40	-98%
Nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernergebnis	1	1	0%
Eigentümern der Aareal Bank AG zurechenbares Konzernergebnis	0	39	-100%
Ergebnis je Aktie (Eps)			
Eigentümern der Aareal Bank AG zurechenbares Konzernergebnis ¹⁾	0	39	-100%
davon Stammaktionären zugeordnet	-4	35	-111%
davon AT1-Investoren zugeordnet	4	4	
Ergebnis je Stammaktie (in €) ²⁾	-0,05	0,60	-108%
Ergebnis je AT1-Anteil (in €) ³⁾	0,04	0,04	

¹⁾ Die Ergebniszuordnung erfolgt unter der Annahme einer zeitanteiligen Abgrenzung der Nettoverzinsung der AT1-Anleihe.

²⁾ Das Ergebnis je Stammaktie errechnet sich, indem das den Stammaktionären der Aareal Bank AG zugeordnete Ergebnis durch den gewichteten Durchschnitt der im Geschäftsjahr ausstehenden Stammaktien (59.857.221 Stück) dividiert wird. Das Ergebnis je Stammaktie (unv erwässert) entspricht dem (verwässerten) Ergebnis je Stammaktie.

³⁾ Das Ergebnis je AT1-Anteil errechnet sich, indem das den AT1-Investoren zugeordnete Ergebnis durch den gewichteten Durchschnitt der im Geschäftsjahr ausstehenden Anteile bezogen auf 3 € (rechnerisch 100.000.000 Anteile) dividiert wird. Das Ergebnis je AT1-Anteil (unverwässert) entspricht dem (verwässerten) Ergebnis je AT1-Anteil.

Aareal Bank Group

Segmentergebnisse Q3/2020

	Strukturierte Immobilienfinanzierungen		Consulting / Dienstleistungen Bank		Aareon		Konsolidierung / Überleitung		Aareal Bank Konzern	
	3. Quartal 2020	3. Quartal 2019	3. Quartal 2020	3. Quartal 2019	3. Quartal 2020	3. Quartal 2019	3. Quartal 2020	3. Quartal 2019	3. Quartal 2020	3. Quartal 2019

Mio. €

Zinsüberschuss	119	138	9	-4	0	0	0	0	128	134
Risikovorsorge	61	27			0	0			61	27
Provisionsüberschuss	1	2	6	7	53	49	-3	-4	57	54
Abgangsergebnis	3	15							3	15
Ergebnis aus Finanzinstrumenten fvpl	-4	5			0				-4	5
Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen	2	-3							2	-3
Ergebnis aus at equity bewerteten Unternehmen					0	0			0	0
Verwaltungsaufwand	56	55	15	20	46	43	-3	-4	114	114
Sonstiges betriebliches Ergebnis	0	-1	0	0	0	1	0	0	0	0
Betriebsergebnis	4	74	0	-17	7	7	0	0	11	64
Ertragsteuern	9	27	-1	-6	2	3			10	24
Konzernergebnis	-5	47	1	-11	5	4	0	0	1	40
Nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernergebnis	0	0	0	0	1	1			1	1
Eigentümern der Aareal Bank AG zurechenbares Konzernergebnis	-5	47	1	-11	4	3	0	0	0	39

Aareal Bank Gruppe

Ergebnisse 9M/2020

Mio. €	01.01.-30.09.2020	01.01.-30.09.2019	Veränderung
Zinsüberschuss	373	403	-7%
Risikovorsorge	167	55	204%
Provisionsüberschuss	168	164	2%
Abgangsergebnis	19	42	-55%
Ergebnis aus Finanzinstrumenten fvpl	-11	5	-320%
Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen	4	-4	-200%
Ergebnis aus at equity bewerteten Unternehmen	0	0	0%
Verwaltungsaufwand	352	370	-5%
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-10	1	
Betriebsergebnis	24	186	-87%
Ertragsteuern	7	65	-89%
Konzernergebnis	17	121	-86%
Nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernergebnis	2	2	0%
Eigentümern der Aareal Bank AG zurechenbares Konzernergebnis	15	119	-87%
Ergebnis je Aktie (EpS)			
Eigentümern der Aareal Bank AG zurechenbares Konzernergebnis ¹⁾	15	119	-87%
davon Stammaktionären zugeordnet	3	107	-97%
davon AT1-Investoren zugeordnet	12	12	
Ergebnis je Stammaktie (in €) ²⁾	0,06	1,80	-97%
Ergebnis je AT1-Anteil (in €) ³⁾	0,12	0,12	

¹⁾ Die Ergebniszuordnung erfolgt unter der Annahme einer zeitanteiligen Abgrenzung der Nettoverzinsung der AT1-Anleihe.

²⁾ Das Ergebnis je Stammaktie errechnet sich, indem das den Stammaktionären der Aareal Bank AG zugeordnete Ergebnis durch den gewichteten Durchschnitt der im Geschäftsjahr ausstehenden Stammaktien (59.857.221 Stück) dividiert wird. Das Ergebnis je Stammaktie (unverwässert) entspricht dem (verwässerten) Ergebnis je Stammaktie.

³⁾ Das Ergebnis je AT1-Anteil errechnet sich, indem das den AT1-Investoren zugeordnete Ergebnis durch den gewichteten Durchschnitt der im Geschäftsjahr ausstehenden Anteile bezogen auf 3 € (rechnerisch 100.000.000 Anteile) dividiert wird. Das Ergebnis je AT1-Anteil (unverwässert) entspricht dem (verwässerten) Ergebnis je AT1-Anteil.

Aareal Bank Gruppe

Segmentenergebnisse 9M/2020

	Strukturierte Immobilienfinanzierungen		Consulting / Dienstleistungen Bank		Aareon		Konsolidierung / Überleitung		Aareal Bank Konzern	
	01.01.- 30.09. 2020	01.01.- 30.09. 2019	01.01.- 30.09. 2020	01.01.- 30.09. 2019	01.01.- 30.09. 2020	01.01.- 30.09. 2019	01.01.- 30.09. 2020	01.01.- 30.09. 2019	01.01.- 30.09. 2020	01.01.- 30.09. 2019
Mio. €										
Zinsüberschuss	345	414	29	-10	-1	-1	0	0	373	403
Risikovorsorge	167	55			0	0			167	55
Provisionsüberschuss	4	6	18	17	155	150	-9	-9	168	164
Abgangsergebnis	19	42							19	42
Ergebnis aus Finanzinstrumenten fvpl	-11	5	0		0				-11	5
Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen	4	-4							4	-4
Ergebnis aus at equity bewerteten Unternehmen					0	0			0	0
Verwaltungsaufwand	173	195	50	57	138	127	-9	-9	352	370
Sonstiges betriebliches Ergebnis	-11	0	0	-1	1	2	0	0	-10	1
Betriebsergebnis	10	213	-3	-51	17	24	0	0	24	186
Ertragsteuern	4	74	-2	-17	5	8			7	65
Konzernergebnis	6	139	-1	-34	12	16	0	0	17	121
Nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernergebnis	0	0	0	0	2	2			2	2
Eigentümern der Aareal Bank AG zurechenbares Konzernergebnis	6	139	-1	-34	10	14	0	0	15	119

Aareal Bank Group

Ergebnisse im Quartalsvergleich

	Strukturierte Immobilienfinanzierungen					Consulting / Dienstleistungen Bank					Aareon					Konsolidierung / Überleitung					Aareal Bank Konzern				
	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3
	2020		2019			2020		2019			2020		2019			2020		2019			2020		2019		

Mio. €

Zinsüberschuss	119	113	113	135	138	9	10	10	-5	-4	0	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	128	122	123	130	134
Risikovorsorge	61	48	58	35	27					0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	61	48	58	35	27
Provisionsüberschuss	1	1	2	4	2	6	7	5	6	7	53	49	53	58	49	-3	-3	-3	-3	-4	57	54	57	65	54
Abgangsergebnis	3	9	7	22	15																3	9	7	22	15
Ergebnis aus Finanzinstrumenten fvpl	-4	-17	10	-4	5		0				0	0	0	0							-4	-17	10	-4	5
Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen	2	1	1	0	-3																2	1	1	0	-3
Ergebnis aus at equity bewerteten Unternehmen				1							0	0	0	0	0						0	0	0	1	0
Verwaltungsaufwand	56	49	68	59	55	15	17	18	16	20	46	46	46	46	43	-3	-3	-3	-3	-4	114	109	129	118	114
Sonstiges betriebliches Ergebnis	0	-11	0	-1	-1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	-10	0	1	0
Betriebsergebnis	4	-1	7	63	74	0	0	-3	-14	-17	7	3	7	13	7	0	0	0	0	0	11	2	11	62	64
Ertragsteuern	9	-8	3	21	27	-1	0	-1	-4	-6	2	1	2	3	3						10	-7	4	20	24
Konzernergebnis	-5	7	4	42	47	1	0	-2	-10	-11	5	2	5	10	4	0	0	0	0	0	1	9	7	42	40
Nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernergebnis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1						1	0	1	0	1
Eigentümern der Aareal Bank AG zurechenbares Konzernergebnis	-5	7	4	42	47	1	0	-2	-10	-11	4	2	4	10	3	0	0	0	0	0	0	9	6	42	39

Definitionen und Kontakt

Anhang

Begriffsbestimmungen

Neugeschäft	Neugeschäft + Prolongationen
Harte Kernkapitalquote (CET1-Quote)	$\frac{\text{CET1-Kapital}}{\text{Risikogewichtete Aktiva (RWA)}}$
RoE vor Steuern	$\frac{\text{Betriebsergebnis} \cdot \text{Ergebnisanteile Dritter} \cdot \text{AT1-Kupon}}{\text{Durchschnittliches Eigenkapital gemäß IFRS (ohne Anteile Dritter, AT1-Kapital und Dividende)}}$
CIR (%)	$\frac{\text{Verwaltungsaufwand}}{\text{Nettoertrag}}$
Nettoertrag	Zinsübersch. + Provisionsübersch. + Erg. aus Sicherungszusammenhängen + Handelserg. + Finanzanlageergebnis + Erg. aus at equity bewerteten Unternehmen + Erg. aus als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien + sonstiges betriebliches Ergebnis
Strukturelle Liquiditätsquote (Net Stable Funding Ratio, NSFR)	$\frac{\text{Verfügbare stabile Refinanzierung}}{\text{Geforderte stabile Refinanzierung}}$
Mindestliquiditätsquote (Liquidity Coverage Ratio, LCR)	$\frac{\text{Gesamtbestand qualitativ hochwertiger liquider Vermögenswerte}}{\text{Netto-Mittelabflüsse unter Stressbedingungen}}$
Ergebnis je Aktie	$\frac{\text{Betriebsergebnis} \cdot \text{Ertragsteuern} \cdot \text{Ergebnisanteile Dritter} \cdot \text{AT1-Kupon (netto)}}{\text{Anzahl Stammaktien}}$
Yield on Debt	$\frac{\text{Nettobetriebsergebnis (basierend auf einer 12-Monats-Prognose)} \times 100}{\text{Ausstehende Kredite (einschließlich vor- bzw. gleichrangiger Kredite) (ohne Entwicklungsprojekte)}}$
CREF-Portfolio	Gewerbeimmobilien-Finanzierungsportfolio (ohne Privatkundengeschäft und Kommunalkreditgeschäft der WIB)
REF-Portfolio	Immobilienfinanzierungsportfolio (einschließlich Privatkundengeschäft und Kommunalkreditgeschäft der WIB)

Kontakt

Sven H. Korndörffer

Managing Director Group
Communications / Governmental Affairs
Telefon: +49 611 348 2306
sven.korndoerffer@aareal-bank.com

Christian Feldbrügge

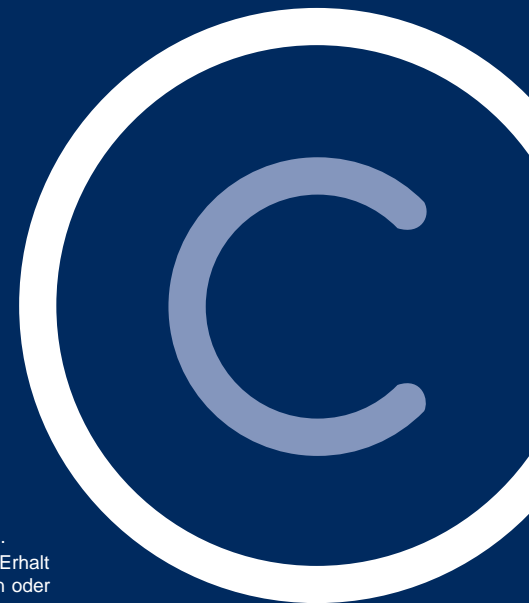
Director Group Communications /
Governmental Affairs
Telefon: +49 611 348 2280
christian.feldbruegge@aareal-bank.com

Yannick Houdard

Senior Consultant Group Communications
Telefon: +49 611 348 2462
yannick.houdard@aareal-bank.com



Wichtiger rechtlicher Hinweis



© 2020 Aareal Bank AG. Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Dokument wurde von der Aareal Bank AG ausschließlich zum Zwecke der Unternehmenspräsentation durch die Aareal Bank AG erstellt. Die Präsentation ist ausschließlich für professionelle und institutionelle Kunden gedacht.

Dieses Dokument darf ohne die ausdrückliche Zustimmung der Aareal Bank AG weder verändert noch dritten Personen zugänglich gemacht werden. Wer in den Besitz der vorliegenden Information oder dieses Dokuments gelangt, ist verpflichtet, sich über die gesetzlichen Bestimmungen über den Erhalt und die Weitergabe solcher Informationen Kenntnis zu verschaffen und die gesetzlichen Bestimmungen einzuhalten. Diese Präsentation darf nicht in oder innerhalb solcher Länder weitergegeben werden, nach deren Rechtsordnung eine Weitergabe gesetzlichen Beschränkungen unterliegt.

Diese Präsentation wird ausschließlich zum Zwecke der allgemeinen Information vorgelegt. Sie stellt kein Angebot dar, einen Vertrag über die Erbringung von Beratungsdienstleistungen abzuschließen oder Wertpapiere zu erwerben. Die Aareal Bank AG hat die Informationen, auf denen dieses Dokument basiert, aus als verlässlich anzusehenden Quellen lediglich zusammengestellt, ohne sie verifiziert zu haben. Die Wertpapiere der Aareal Bank AG sind nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika registriert und dürfen nur mit vorheriger Registrierung oder ohne vorherige Registrierung nur aufgrund einer Ausnahmeregelung unter oder gemäß den Vorschriften des U.S. Securities Act von 1933 in derzeit gültiger Fassung in den USA angeboten oder verkauft werden. Aus diesem Grunde übernimmt die Aareal Bank AG keine Gewähr für die Vollständigkeit oder die Richtigkeit dieser Informationen. Die Aareal Bank AG übernimmt keine Verantwortung und haftet in keiner Weise für Kosten, Verluste oder Schäden die durch oder im Zusammenhang mit dem Gebrauch einzelner oder aller in dieser Präsentation enthaltenen Informationen entstehen. Die Wertpapiere der Aareal Bank AG sind nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika registriert und dürfen nur mit vorheriger Registrierung oder ohne vorherige Registrierung nur aufgrund einer Ausnahmeregelung unter oder gemäß den Vorschriften des U.S. Securities Act von 1933 in derzeit gültiger Fassung in den USA angeboten oder verkauft werden.

Diese Präsentation kann in die Zukunft gerichtete Aussagen über zukünftige Erwartungen und andere in die Zukunft gerichtete Aussagen oder Informationen über zukünftig erwartete Entwicklungen enthalten, die auf derzeitigen Planungen, Ansichten und /oder Annahmen beruhen und unter dem Vorbehalt bekannter oder unbekannter Risiken und Unsicherheiten stehen, die überwiegend schwer vorhersehbar und hauptsächlich außerhalb der Kontrolle der Aareal Bank AG liegen. Dies könnte zu materiellen Unterschieden zwischen den in der Zukunft tatsächlich eintretenden und den in diesen Aussagen geäußerten oder implizierten Ergebnissen, Leistungen und/oder Ereignissen führen.

Die Aareal Bank AG geht keine Verpflichtung ein, in die Zukunft gerichtete Aussagen jeglicher Art oder irgendeine andere in der Präsentation enthaltene Information zu aktualisieren.



Vielen Dank.

Aareal
YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE.