



# Fixed Income Präsentation Ergebnisse Q3/2020

12. November 2020

**Aareal**  
YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE.

# Agenda

---

- (1) Vorstellung Aareal Bank
  - (2) Geschäftsentwicklung in Zeiten von Covid-19 und Highlights Q3/2020
  - (3) Portfolioqualität
  - (4) Segmente
  - (5) Konzernergebnisse Q3/2020
  - (6) Kapital, Bilanzstruktur und Refinanzierung
  - (7) Ausblick 2020
  - (8) Der Weg vor uns
  - (9) Fazit
- Anhang

# Vorstellung Aareal Bank

01

# Aareal Bank Gruppe

## Die neue Aufstellung – DREI Segmente

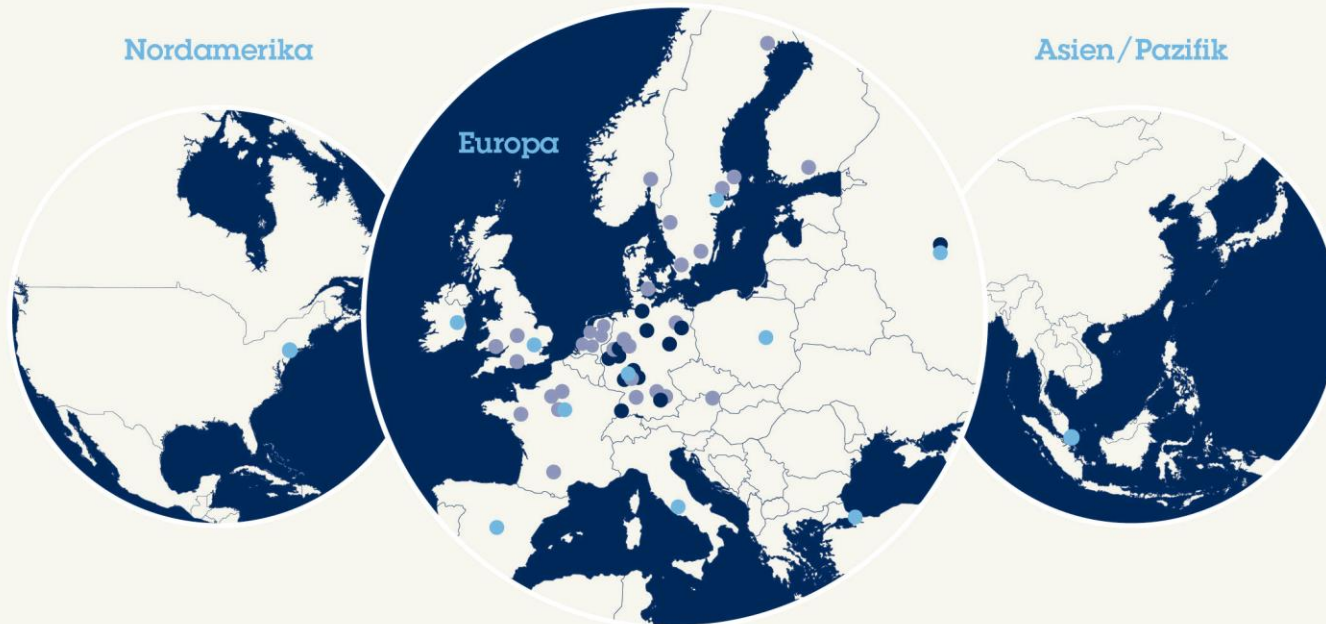
# Aareal

YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE.

Strukturierte Immobilienfinanzierungen (SPF)	Consulting/Dienstleistungen (C/DL) Bank	Aareon
<p><b>Gewerbliche Immobilienfinanzierungen</b> mit Finanzierungslösungen auf drei Kontinenten: Europa, Nordamerika und Asien/Pazifik</p> <p><b>Unterschiedliche Objekttypen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Hotels, Logistik, Büro, Einzelhandel, Wohnen und Studentenwohnheime</li><li>Weitere <b>Branchenexperten</b> für Hotel-, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien</li></ul> <p><b>Bestandsfinanzierungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Einzelobjekte, Portfolio, Value Add</li><li>Portfoliovolumen: rund 26 Mrd. €, durchschnittlicher Beleihungsauslauf: 57 %</li></ul>	<p><b>Integriertes Zahlungssystem</b> für die Wohnungswirtschaft (Marktführer) sowie die Versorgungswirtschaft</p> <p><b>Finanzlösungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Zahlungsabwicklung</li><li>Einlagengeschäft</li></ul> <p><b>Softwarelösungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Intelligente Lösungen für mehr Konnektivität und Effizienz bei Banken und Nichtbanken</li><li>Durchschnittliches Einlagenvolumen von 11 Mrd. € (Q3/2020)</li></ul>	<p><b>Europäische Nr. 1 für Immobiliensoftware:</b> über 60 Jahre am Markt, rund 3.000 Kunden, über 10 Mio. Einheiten an 40 Standorten in der DACH-Region, den Niederlanden, Frankreich, Skandinavien und Großbritannien</p> <p><b>Erfolgskritische ERP-Lösungen</b> und breitgefächerte <b>modulare digitale Lösungen</b> auf cloudbasierter PaaS-Plattform</p> <p><b>Nachhaltiges und resilientes Geschäftsmodell</b> mit <b>starkem Schutz gegen Abwärtsrisiken</b> – Anhaltendes <b>profitables Wachstum seit Jahrzehnten</b></p> <p><b>Erfahrene Führungsriege</b> mit eingehender <b>Softwarekompetenz</b>, langjähriger <b>Immobilienenerfahrung</b> und überzeugender <b>M&amp;A-Erfolgsbilanz</b></p>
„Activate“	„Elevate“	„Accelerate“

# Aareal Bank Gruppe

Eine Bank – drei Segmente – drei Kontinente



● Strukturierte Immobilienfinanzierungen

● Consulting/Dienstleistungen Bank

● Aareon

**Aareal Bank, Strukturierte Immobilienfinanzierungen:** Dublin, Istanbul, London, Madrid, Moskau, New York, Paris, Rom, Singapur, Stockholm, Warschau, Wiesbaden | **Aareal Estate AG:** Wiesbaden

**Aareal Bank, Consulting/Dienstleistungen Bank:** Berlin, Essen, Wiesbaden | **Aareal First Financial Solutions AG:** Mainz | **Deutsche Bau- und Grundstücks-AG:** Berlin, Bonn, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Freiburg, Hamburg, Hannover, Leipzig, Moskau, München | **plusForta GmbH:** Berlin, Düsseldorf

**Aareon:** Amsterdam, Augsburg, Berlin, Bochum, Coventry, Dortmund, Emmen, Enschede, Gorinchem, Grathem, Hamburg, Hattingen, Helsinki, Hückelhoven, Karlskrona, Kiel, Lund, Mainz, Meudon-la-Forêt, Mölndal, München, Nantes, Norrtälje, Orléans, Oslo, Paris, Piteå, Southampton, Stockholm, Stuttgart, Swansea, Toulouse, Utrecht, Wien

Internationale Immobilienfinanzierung in über 20 Ländern –  
Europa, Nordamerika und Asien/Pazifik

# Aareal Bank auf einen Blick

## Aareal Bank AG

- Im MDAX gelistetes Unternehmen
- mit 59.857.221 ausstehenden Aktien
- 100% Streubesitz
- Rund ~2.800 Angestellte
- Bilanzsumme: 44,5 Mrd. €
- Flache Hierarchien

## Aktienkursentwicklung seit 01.01.2003



# Aareal Bank Ratings



<b>Issuer Default Rating <sup>1)</sup></b>	<b>BBB+</b>
<b>Short-term</b>	<b>F2</b>
<b>Deposit Rating <sup>1)</sup></b>	<b>A-</b>
<b>Senior Preferred <sup>1)</sup></b>	<b>A-</b>
<b>Senior non Preferred <sup>1)</sup></b>	<b>BBB+</b>
<b>Viability Rating <sup>1)</sup></b>	<b>bbb+</b>
<b>Subordinated Debt <sup>1)</sup></b>	<b>BBB-</b>
<b>Additional Tier 1 <sup>1)</sup></b>	<b>BB</b>

<b>Issuer Rating</b>	<b>A3</b>
<b>Short-term Issuer Rating</b>	<b>P-2</b>
<b>Bank Deposit Rating</b>	<b>A3</b>
<b>Baseline Credit Assessment</b>	<b>baa3</b>
<b>Mortgage Pfandbriefe</b>	<b>Aaa</b>

1) Bekanntmachung einer Rating Veränderung am 27.03.2020  
 Fitch hat das langfristige IDR der Aareal Bank AG auf 'BBB+' herabgestuft und das VR, das langfristige IDR und das DCR der Aareal Bank auf rating watch negative gesetzt

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



**Aareal**



# 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

### Ausblick<sup>1)</sup>

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“

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

#### 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.<sup>1</sup>, entsprechender Eigenkapitalwert in Höhe von €~860 Mio.<sup>1</sup>
  - 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

03

# 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

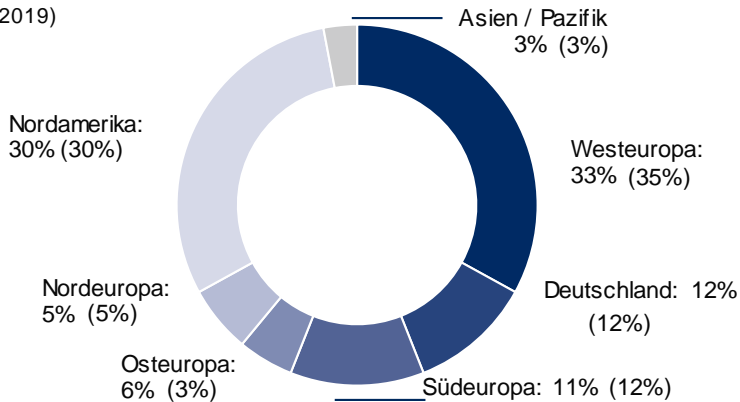
Unsicherheiten setzen sich fort und LTV-Veränderungen sind zukünftig möglich, werden jedoch unterhalb des Eintrittslevels in die Finanzkrise Ende 2008 (~70%) erwartet

# Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio (CREF)

26,1 Mrd. € hoch diversifiziert

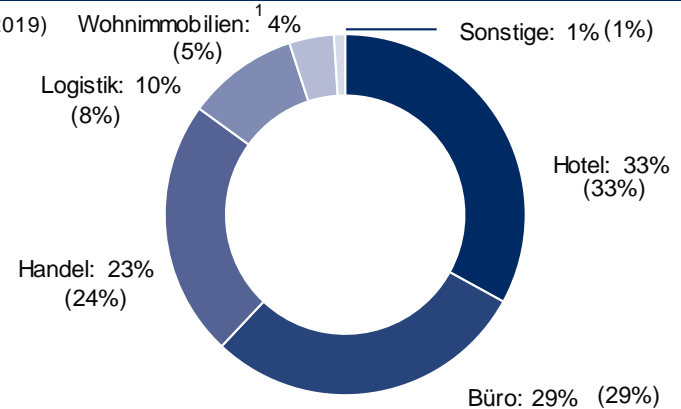
## Portfolio nach Regionen

(vs. 12/2019)

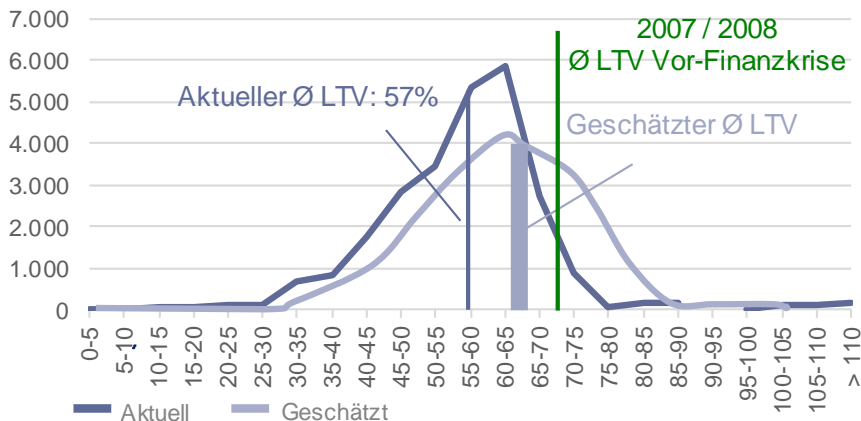


## Portfolio nach Objektarten

(vs. 12/2019)

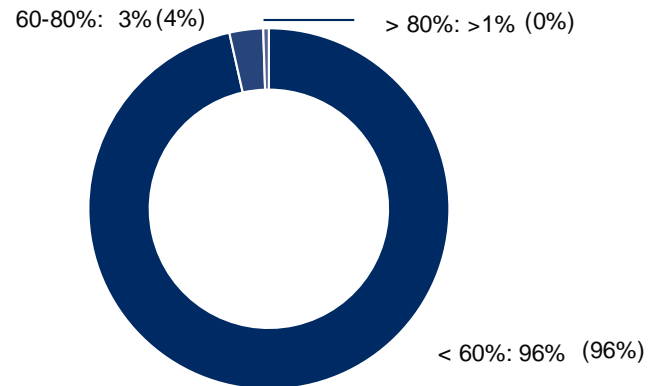


## Geschätzter LTV zum JE 2020<sup>3)</sup>



## Portfolio nach LTV-Bandbreiten<sup>2)</sup>

(vs. 12/2019)



1) Inklusiv Studentenwohnheime (nur in UK und Australien)

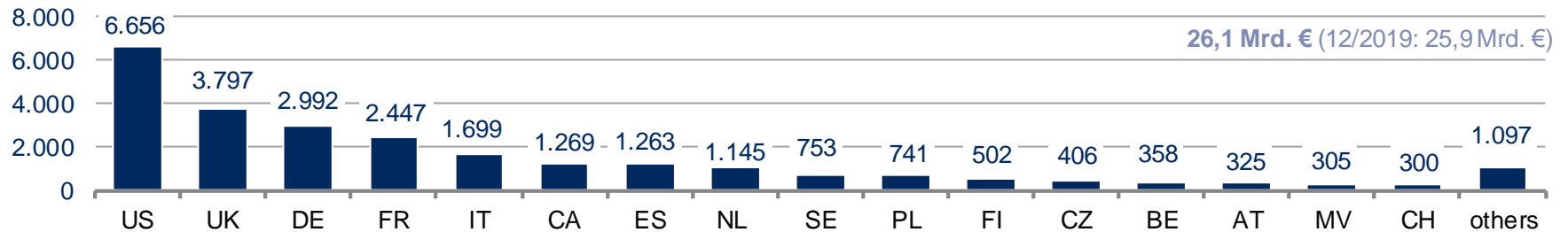
2) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

3) Entsprechend unserer Erwartungen der Marktwertentwicklung

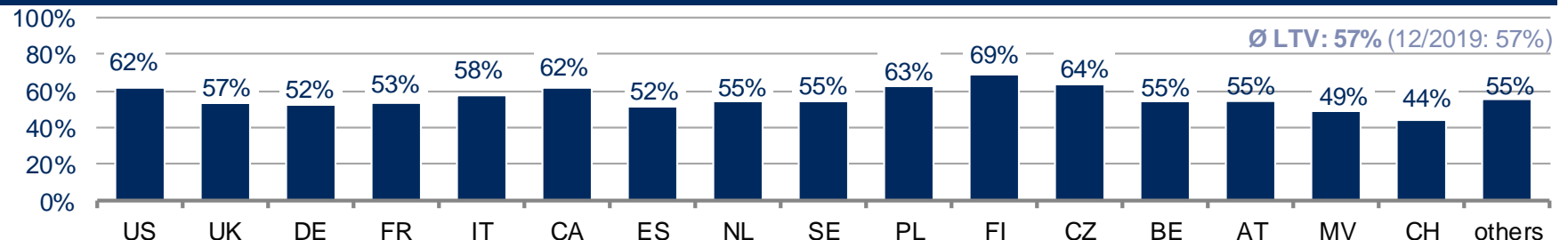
# Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio (CREF) nach Land

26,1 Mrd. € hoch diversifiziert

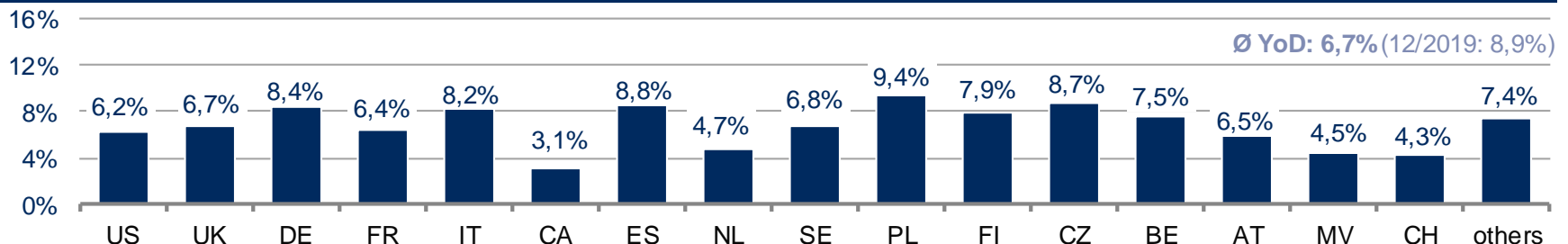
## Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio (Mio. €)



## LTV<sup>1)</sup>



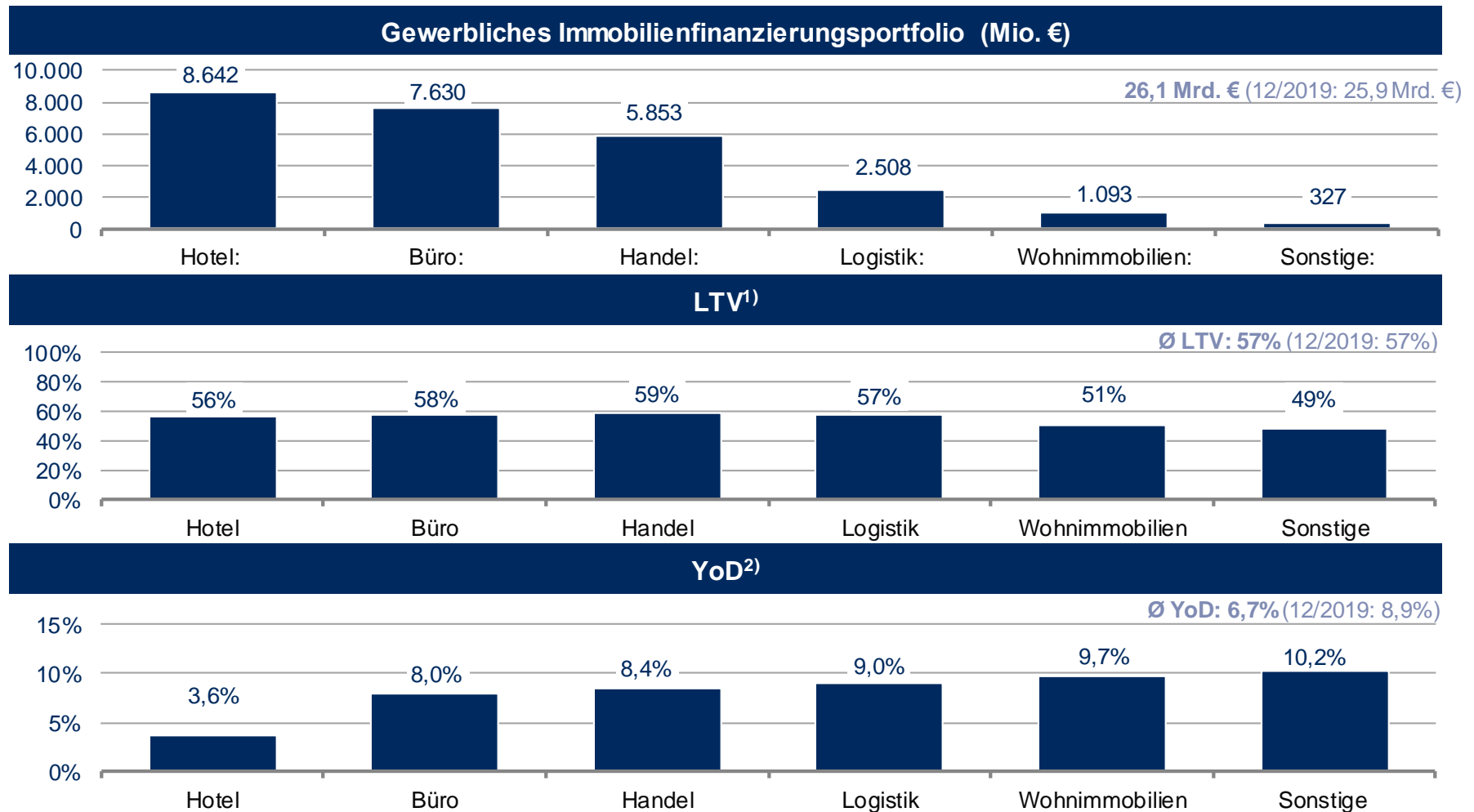
## YoD<sup>2)</sup>



- 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



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

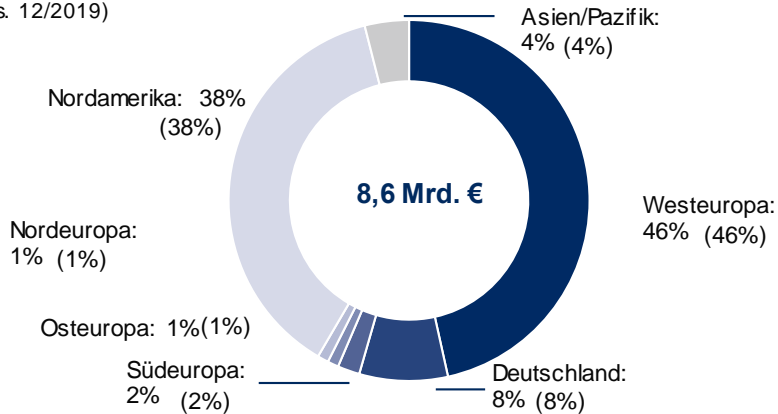
- Von den Top 15 Krediten (alle Kredite über 150 Mio. €, davon 12 Portfoliofinanzierungen) wurden seit März nur sechs mit zusätzlicher Liquidität ausgestattet. Insgesamt haben 35% (~3 Mrd. €) unseres Hotel-Exposures seit Anfang des Jahres Liquiditätshilfen erhalten.
- Die Summe aller bisherigen Unterstützungsmaßnahmen 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

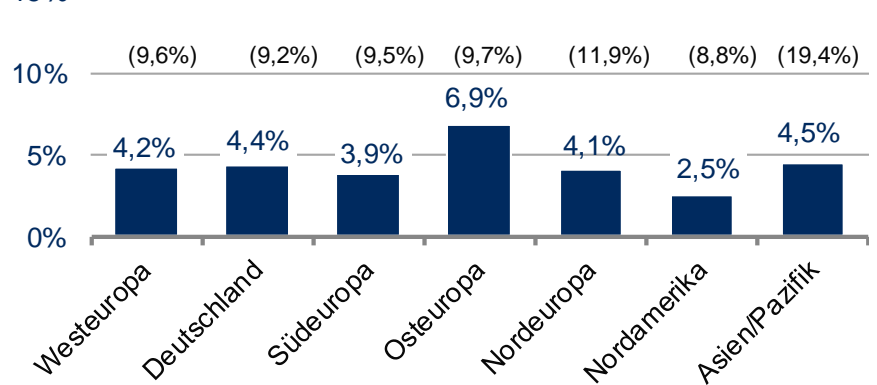
(vs. 12/2019)



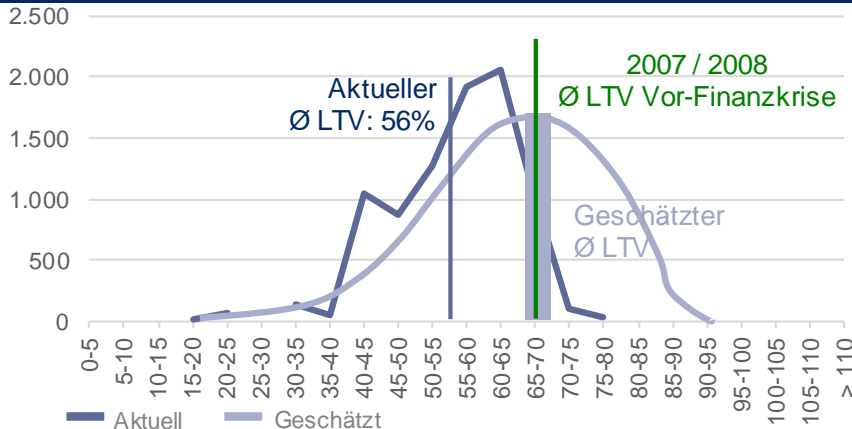
## Yield on debt

(vs. Ø 12/2019: 9,6%)

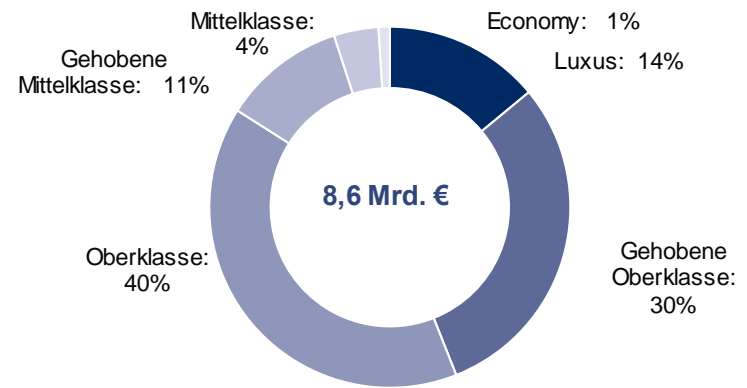
Ø YoD: 3,6%



## Geschätzter LTV zum JE 2020<sup>1,2)</sup>



## Hotel-Portfolio nach Kategorie<sup>3)</sup>



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



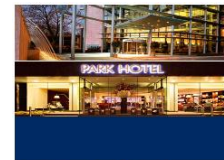
For the refinancing of the  
**Four Seasons Hotel Des Bergues, Geneva**  
Switzerland



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

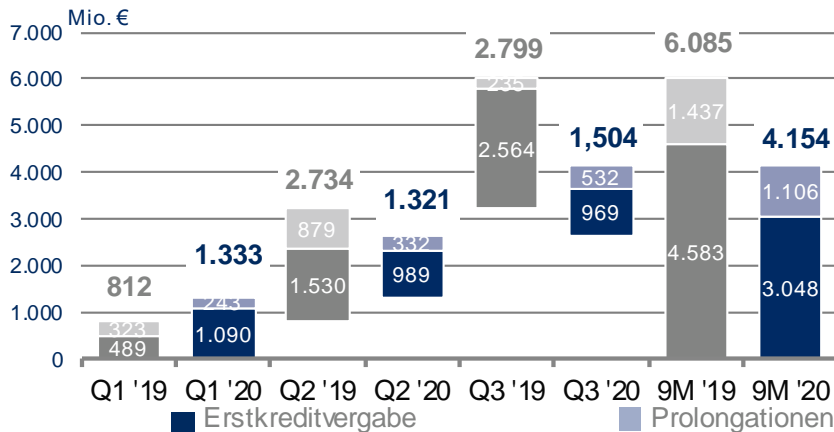
# Segmente

04

# Segment: Strukturierte Immobilienfinanzierungen

Neugeschäft mit geringen LTVs und deutlich über Plan liegenden Margen

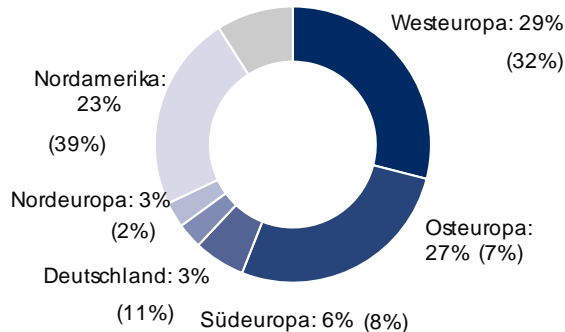
## Entwicklung Neugeschäft nach Quartalen



- 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

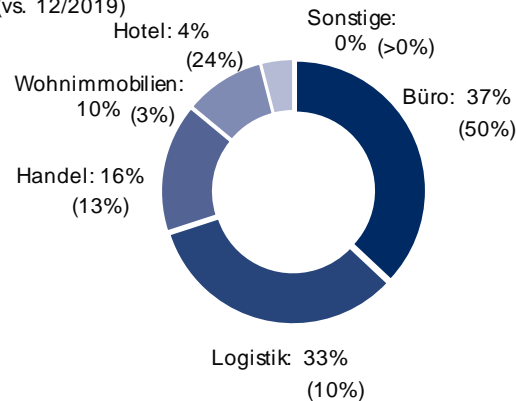
## Q3-Neugeschäft nach Regionen

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

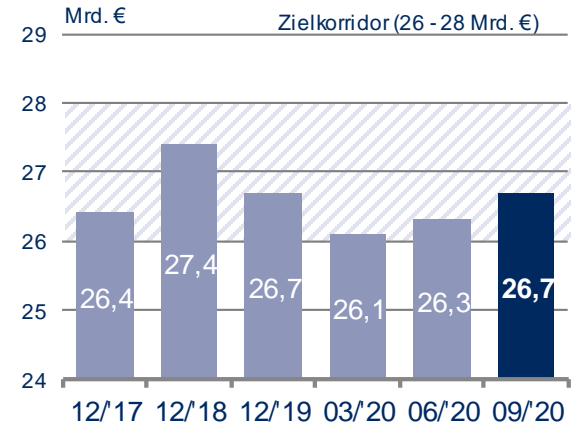


## Q3-Neugeschäft nach Objektarten

(vs. 12/2019)



## Entwicklung Immobilienfinanzierungsportfolio

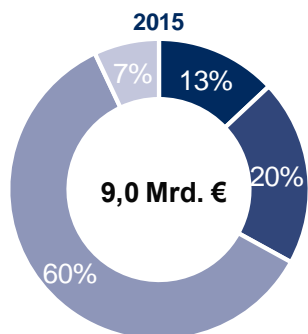




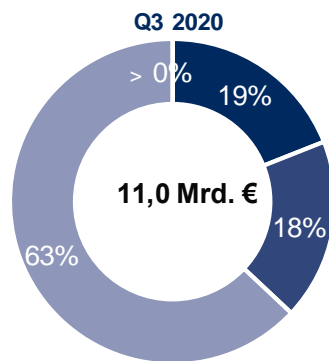
# Segment: Consulting/Dienstleistungen Bank

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
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>-17</b>	<b>-14</b>	<b>-3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

- 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 <sup>2</sup>	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 <sup>2)</sup>	-47	-140	-50	-51	-50	-152	7%	8%
▪ Davon Materialaufwendungen	-11	-32	-11	-12	-10	-34	-2%	7%
<b>EBITDA</b>	<b>13</b>	<b>41</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>36</b>	<b>-1%</b>	<b>-12%</b>
Neue Produkte/ Nicht organisch <sup>3)</sup>	-1	-1	-1	-2	-2	-4	>100%	>100%
Einmaleffekte	0	0	0	0	0	0		
<b>Adj. EBITDA</b>	<b>14</b>	<b>42</b>	<b>15</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>41</b>	<b>6%</b>	<b>-3%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>13</b>	<b>41</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>36</b>	<b>-1%</b>	<b>-12%</b>
Abschreibungen / Betriebsergebnis	-6	-17	-7	-7	-6	-20	9%	12%
<b>EBT / Betriebsergebnis</b>	<b>7</b>	<b>24</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>17</b>	<b>-9%</b>	<b>-29%</b>

- 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

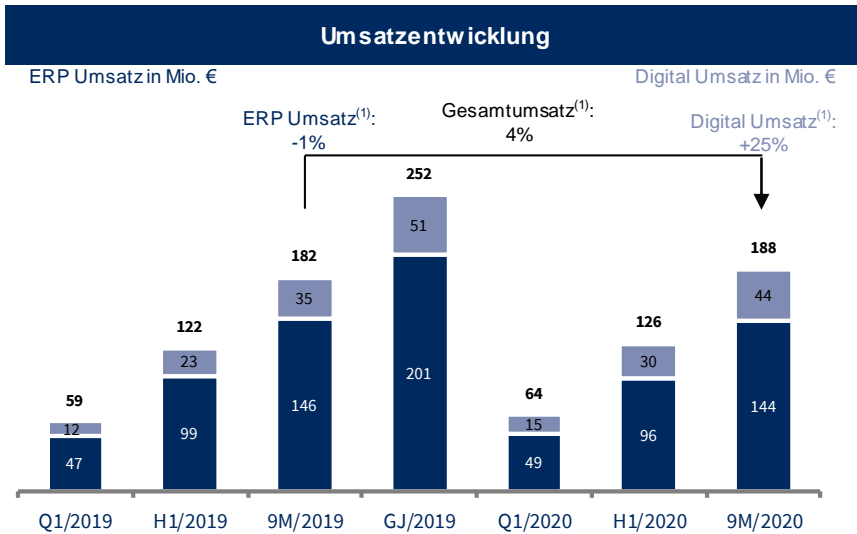
1) Kalkulation bezieht sich auf ungerundete Zahlen

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

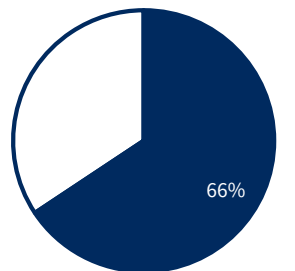
# Segment: Aareon

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)<sup>2</sup>**



■ 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

05

**Aareal**

# Konzernergebnisse Q3 2020

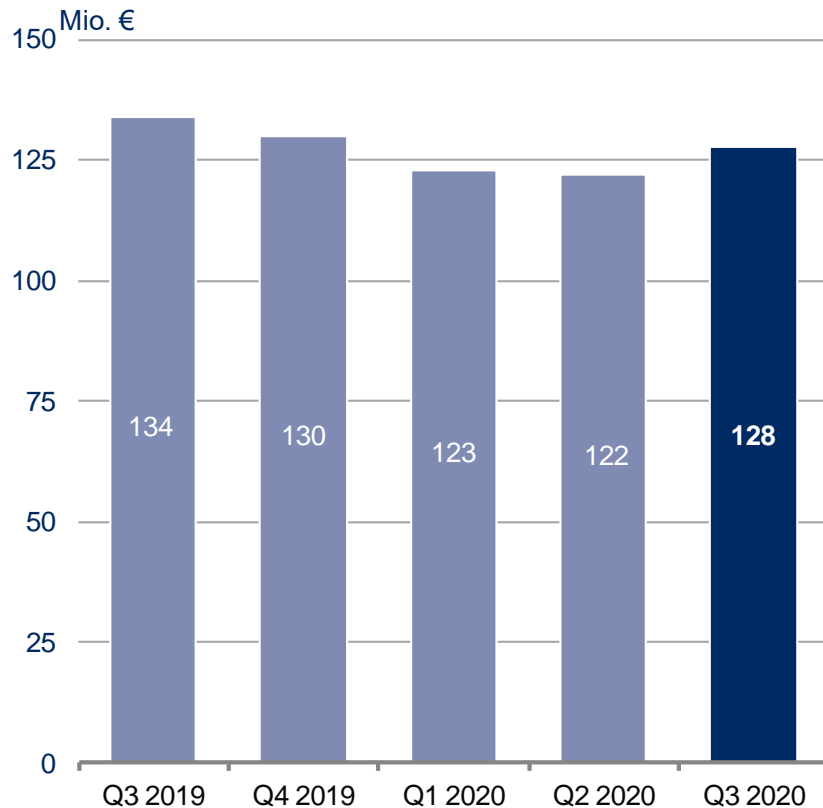
Positives Betriebsergebnis trotz Covid-19-Einflüsse, wachsender Zins- und Provisionsüberschuss

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
Risikovorsorge	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	
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>64</b>	<b>62</b>	<b>11</b>	<b>2</b>	<b>11</b>	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	
<b>Den Eigentümern zugeordnetes Konzernergebnis</b>	<b>39</b>	<b>42</b>	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>0</b>	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 <sup>1)</sup> [€]	0,60	0,62	0,04	0,07	-0,05	

1) Nach AT1-Abgrenzung

# Zinsüberschuss

Positiver Einfluss aus TLTRO-Teilnahme und gestiegenem Portfolio

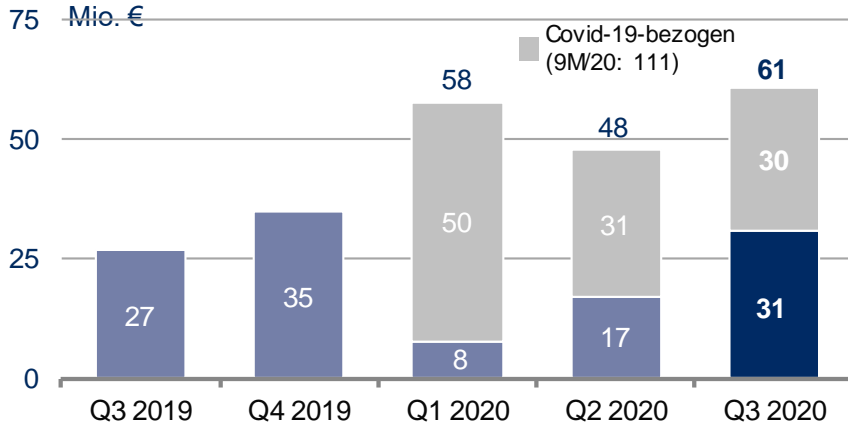


- Positiver TLTRO-Effekt (Bonus) von ~4 Mio. €
- Portfoliowachstum (26,7 Mrd. €) durch starkes Neugeschäft unterstützt Zinsüberschuss trotz schwachem US-Dollar
- Portfoliogröße zum GJ-Ende am oberen Ende der Ziel-Bandbreite erwartet (26 - 28 Mrd. €); TLTRO-Bonusgewährung somit wahrscheinlich

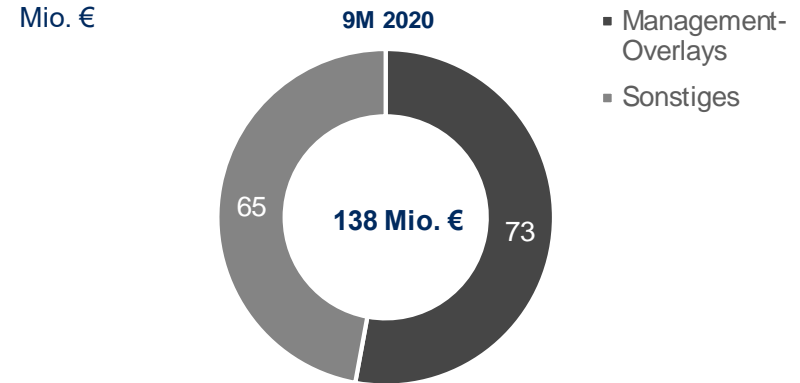
# Risikovorsorge / Sonstiges

Über Vorjahresniveau wegen Covid-19-Belastungen

## GuV Position: Risikovorsorge



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



9M-Risikovorsorge beträgt 167 Mio., davon

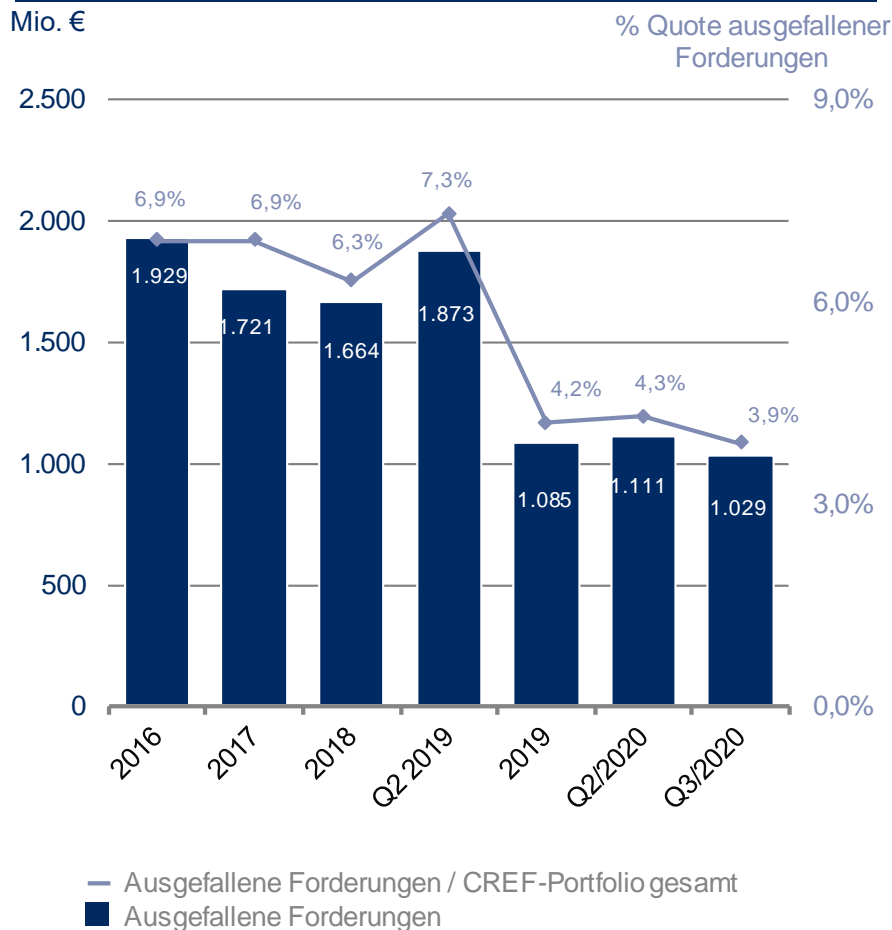
- 57 Mio. € Management-Overlays (Q1: 17 Mio. €, Q2: 20 Mio. €, Q3: 20 Mio. €)
- 51 Mio. € Stage 1/2 inklusive, aber nicht begrenzt auf Covid-19 (Q1: 15 Mio. €, Q2: 11 Mio. €, Q3: 25 Mio. €)  
Stage 1/2 bezogener Risikovorsorge-Bestand in der Krise um 108% auf 79 Mio. € angestiegen

- 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. €)

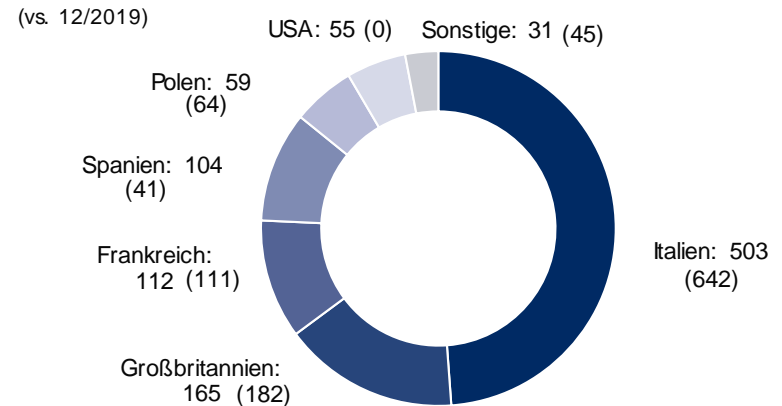
# Ausgefallene Forderungen

## NPL-Portfolio weiter reduziert

### Entwicklung ausgefallene Forderungen



### Ausgefallene Forderungen nach Ländern (Mio. €)

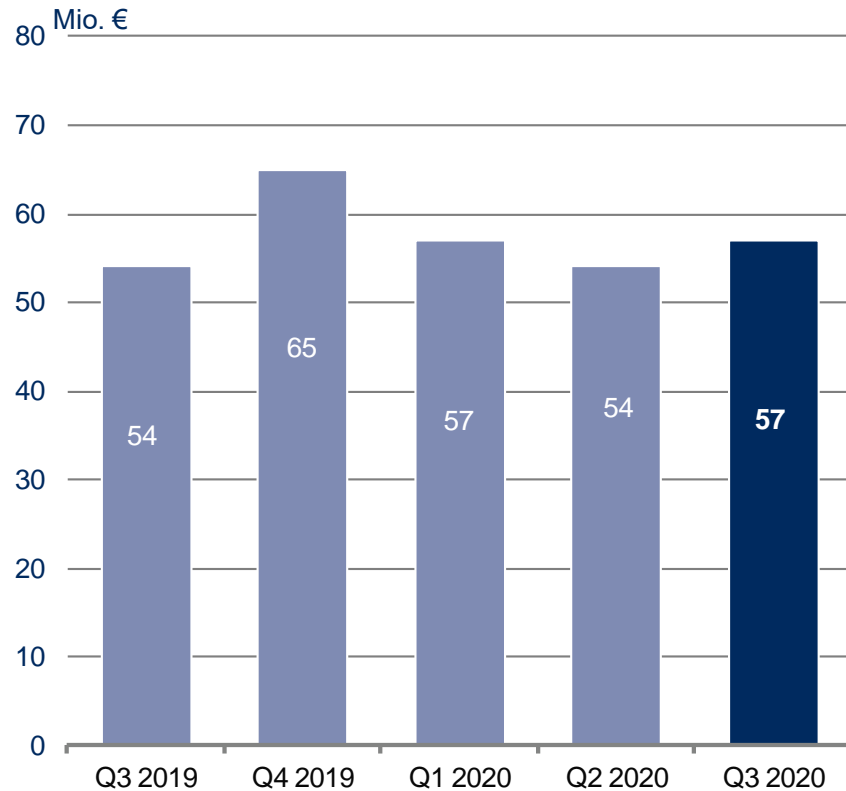


- Erfolgreiche, beschleunigte De-Risking-Aktivitäten
- Zusätzlicher Abfluss mehrerer kleinerer und Zufluss von zwei neuen NPLs
- Netto NPL-Reduktion in Q3 in Höhe von 82 Mio. €
- Weitere Möglichkeiten für ein beschleunigtes De-Risking werden geprüft, wenn sie auftreten



# Provisionsüberschuss

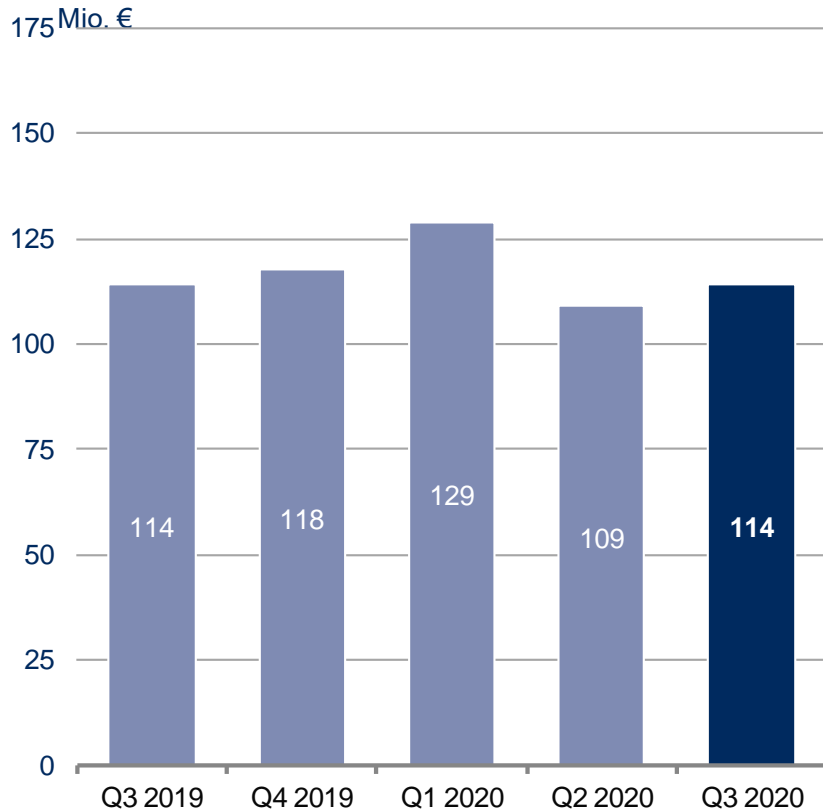
Über Vorjahresniveau durch Aareon-Wachstum



- 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. €)

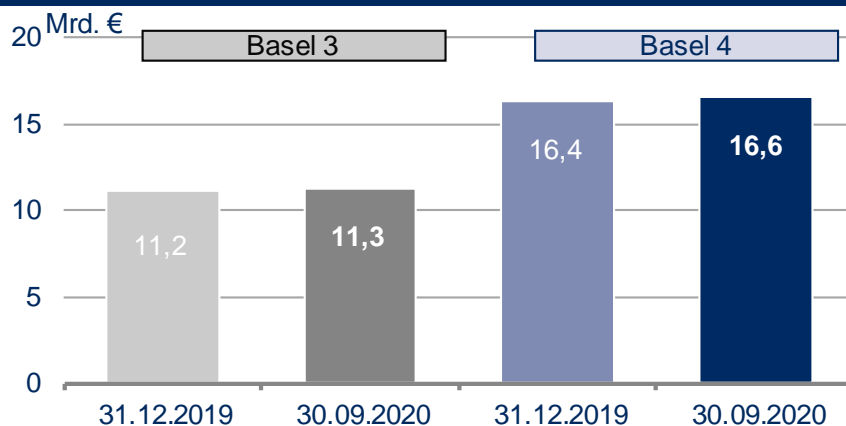
# Kapital, Bilanzstruktur und Refinanzierung



# Kapital

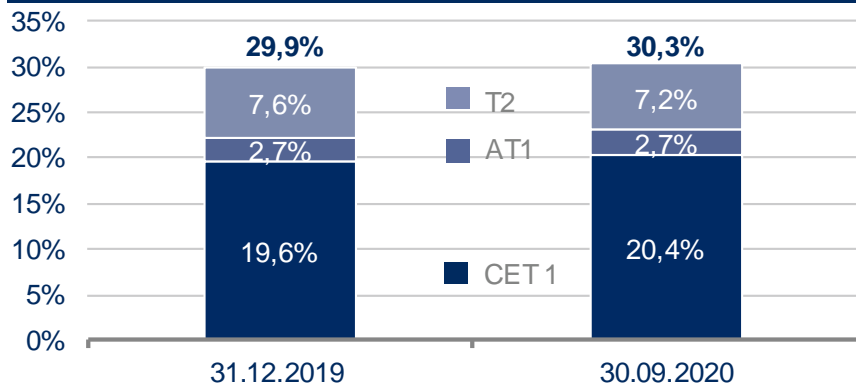
## Solide Kapitalquoten

### B3 / B4<sup>1)</sup> RWA<sup>2)</sup>

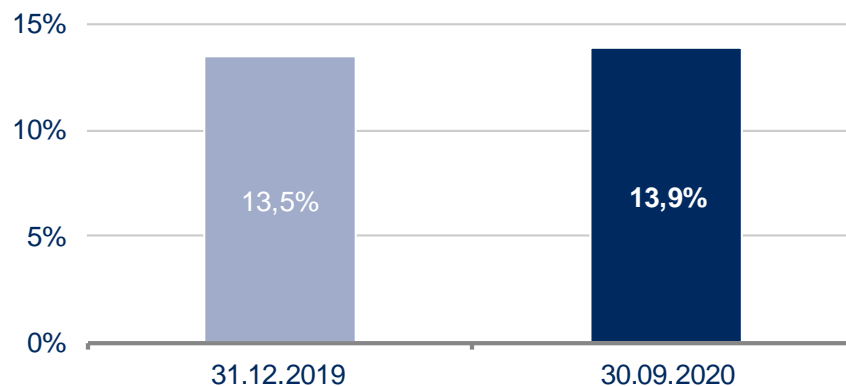


- Portfoliowachstum & erste Covid-19-Effekte lösten Q3-RWA-Anstieg aus. CRR2 Quick-Fix überkompensiert B3-RWA-Anstieg
- RWA-Anstieg in Q4 erwartet (z.B. Portfoliowachstum, Covid-19-Effekte). B4-RWA durch Floor weniger stark der Covid-19-Volatilität ausgesetzt
- Kapitalzuwachs (~180 Mio. €) durch Aareon 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 Kapitalquote<sup>3)</sup>



### B4 CET 1 Quote<sup>1)</sup>



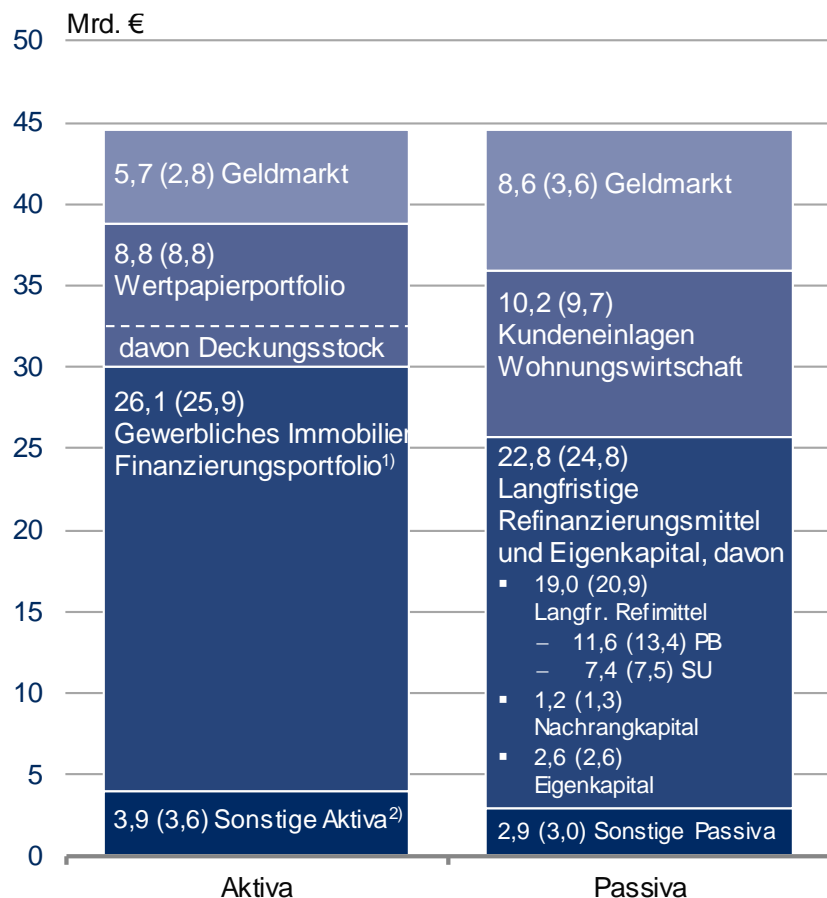
1) Zugrunde liegende RWA-Schätzung auf Basis eines output floors von 72,5 % basierend auf dem finalen Rahmenwerk des Baseler Ausschusses vom 7. Dezember 2017; Kalkulation vorbehaltlich ausstehender EU-Implementierung und der Implementierung künftiger regulatorischer Anforderungen.

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. €)

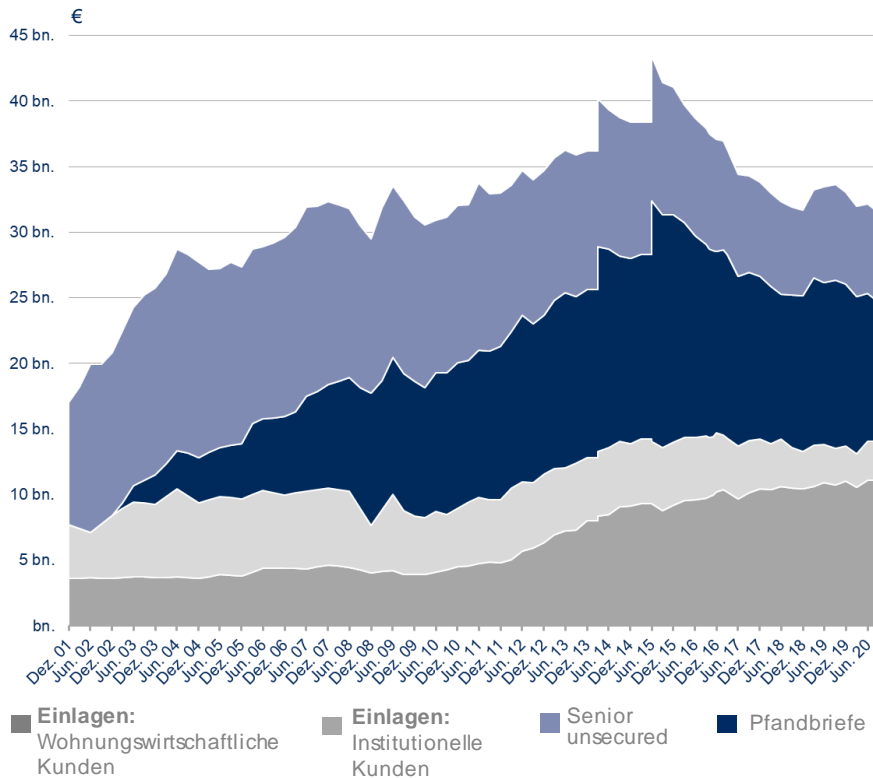


- Gut ausbalancierte Bilanzstruktur
- Zeitweiser signifikanter Anstieg aufgrund der Beteiligung an EZB TLTRO (> 4 Mrd. €), spiegelt sich aktuell in Geldmarktposition wider

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

# Refinanzierung / Liquidität

## Diversifizierte Refinanzierungsquellen und Distributionskanäle

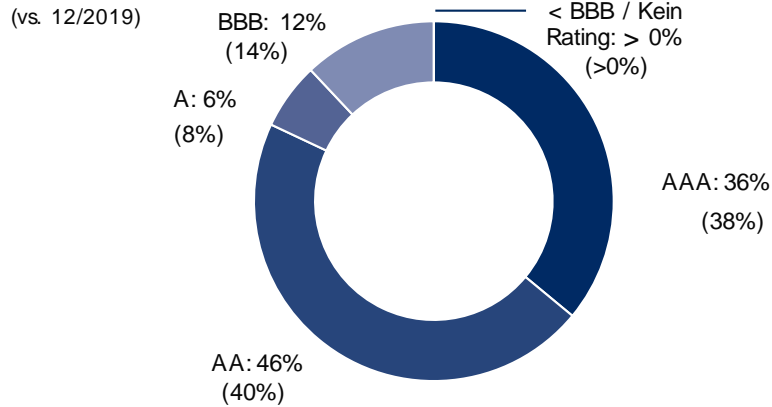


- Nachhaltige und starke Einlagenbasis aus der Wohnungswirtschaft verbleibt auf hohem Niveau und ist Teil unseres diversifizierten Refinanzierungsmixes
  - Erfolgreiche Kapitalmarkt-Transaktionen innerhalb der ersten 9 Monate:
    - Mehr als 40 Emissionen von Senior Unsecured Private Placements mit einem 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%

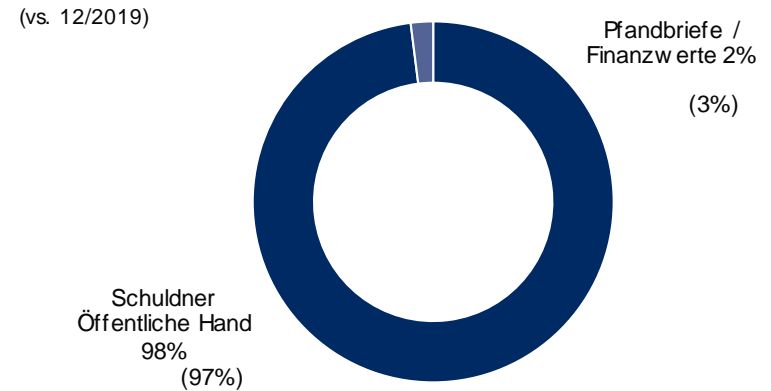
# Wertpapierportfolio

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

## Nach Rating<sup>1)</sup>



## Nach Anlagenklassen



Per 30.09.2020 – alle Werte sind Nominalwerte  
1) Composite Rating

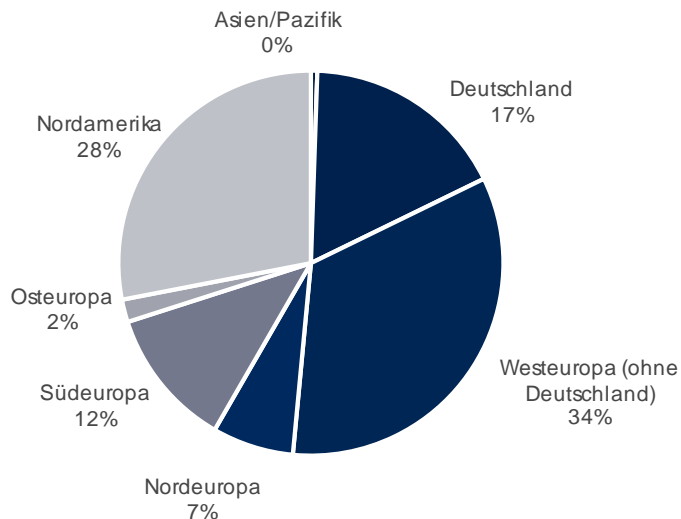
# Deckungsmasse der Aareal Bank Hypothekenpfandbriefe

## Hohe Diversifikation nach Ländern und Objektart

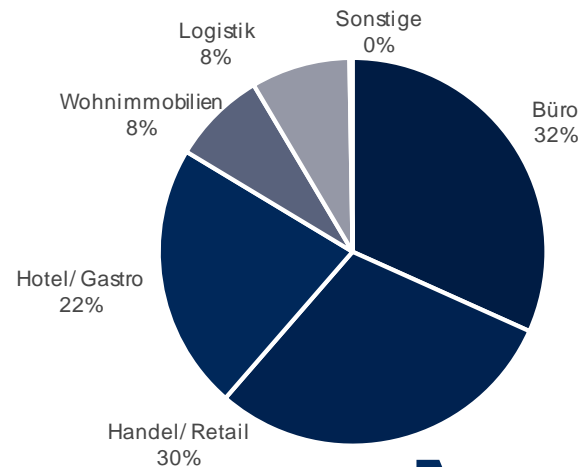
- Deckungsmasse von € 12,1 Mrd. inklusive 0,7 Mrd. Ersatzdeckung
- Hypothekendeckungsmasse in 18 Ländern
- Erstrangige Hypothekendarlehen (Ø Beleihungsauslauf 55,8%)
- Beleihungswert mit hohem Abschlag zum Marktwert
- Ø LTV unserer Deckungsmasse 33,0%
- Überdeckungsanforderung von Moody's für Aaa Rating: 12,0 % auf Barwert Basis
- Überdeckung auf Barwert Basis per 30.09.2020 bei 17,5 %
- Hoher Diversifikationsgrad der Deckungsmasse innerhalb der Objektarten



### Deckungsmasse nach Ländern



### Deckungsmasse nach Objektart





# Refinanzierung

## Gutes Marktumfeld für aktives Neuemissionsgeschäft genutzt

### Kapitalmarkt Benchmark Aktivitäten in 2020




**Aareal Bank Group**

**0.01%**  
EUR 500.000.000  
Hy pothekenpfandbrief  
6 Jahre  
Fälligkeit 03.08.2026  
ISIN: DE000AAR0272

Lead Manager  
BNP Paribas, Commerzbank,  
Deutsche Bank, Helaba,  
UniCredit

Oktober 2020




**Aareal Bank Group**

**0.50%**  
EUR 500.000.000  
Senior Preferred  
7 Jahre  
Fälligkeit 07.04.2027  
ISIN: DE000AAR0264

Lead Manager  
Bay ernLB, Deka Bank,  
DZ Bank, HSBC, Natixis

September 2020

### Kapitalmarkt Benchmark Aktivitäten in 2019




**Aareal Bank Group**

**0.01%**  
EUR 500.000.000  
Hy pothekenpfandbrief  
8 Jahre  
Fälligkeit 08.07.2027  
ISIN: DE000AAR0256

Lead Manager  
Deka Bank, DZ Bank, HSBC,  
NordLB, UniCredit

Juni 2019



**Aareal Bank Group**

**0.375%**  
EUR 500.000.000  
Senior Preferred  
5 Jahre  
Fälligkeit 10.04.2024  
ISIN: DE000A2E4CQ2

Lead Manager  
Commerzbank, Deka Bank,  
DZ Bank, Nomura

April 2019




**Aareal Bank Group**

**2.625%**  
USD 600.000.000  
Hy pothekenpfandbrief  
2 Jahre  
Fälligkeit 15.07.2021  
ISIN: XS1983343838

Lead Manager  
Citigroup, Goldman Sachs,  
HSBC, NatWest Markets

April 2019



**Aareal Bank Group**

**0.125%**  
EUR 250.000.000  
Aufstockung auf € 750 Mio.  
Hy pothekenpfandbrief  
4 Jahre  
Fälligkeit 01.02.2023  
ISIN: DE000AAR0231

Lead Manager  
Bay ernLB, Commerzbank, Deka  
Bank, DZ Bank, HSBC, LBBW

März 2019



**Aareal Bank Group**

**0.125%**  
EUR 750.000.000  
Hy pothekenpfandbrief  
5 Jahre  
Fälligkeit 01.02.2024  
ISIN: DE000AAR0249

Lead Manager  
Commerzbank, Deka Bank,  
DZ Bank, Natixis, UniCredit

Januar 2019

# Ausblick 2020

# 07

# 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



# 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  
Gewerbeimmobilien-  
finanzierung 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
<b>Kapital (Allokation)-Effizienz</b>		
<b>Überprüfung und Optimierung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Regulatorische Kapital-Effektivität in der normativen (B3 und B4) und ökonomischen Perspektive (CREF-Geschäft, Treasury, etc.)</li> <li>Kapitaleinsatz und -profitabilität / Neugeschäft-Allokation</li> <li>Gesamtkapitalstruktur (inkl. AT1 und Tier2)<sup>1)</sup></li> <li>Volumen bilanzielles und außerbilanzielles Geschäft</li> </ul>	Hoch	Kurz- bis mittelfristig
<b>In kapitalschonendes Geschäft investieren – organisch und durch M&amp;A</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wertsteigerungsplan für Aareon, um „Rule of 40“ zu erreichen</li> <li>Möglichkeiten entwickeln, um zusätzlich in kapitalschonendes Bankgeschäft zu investieren/ zu wachsen</li> </ul>	Hoch	Mittelfristig
<b>Chancengetriebener M&amp;A Track-Record wird fortgesetzt</b>	Hoch	Wenn sich Möglichkeiten ergeben
<b>Effektivität Unternehmensstruktur</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Aareal Bank neue Art des Arbeitens (inkl. Remote-Arbeit, Arbeitsplatz-Konzept, etc.)</li> <li>Benchmarking von Struktur, Prozessen und IT-Infrastruktur</li> </ul>	Mittel	Mittel- bis langfristig
<b>ESG als integralen Bestandteil unseres Selbstverständnisses stärken</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Anhaltende Bewertung der Transparenz unseres Portfolios (80% abgeschlossen)</li> <li>Mehr als 50 % unseres Portfolios verfügt über Green Building Zertifikate, Energieausweise oder beides</li> </ul>	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 verdienen<sup>2)</sup> Wiederaufnahme unseres Track-Record als verlässlicher Dividendenzahler<sup>1)</sup>**

1) Vorbehaltlich EZB-Genehmigung

2) Basierend auf optimierter regulatorischer Kapitalstruktur

**Fazit**

09

# 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

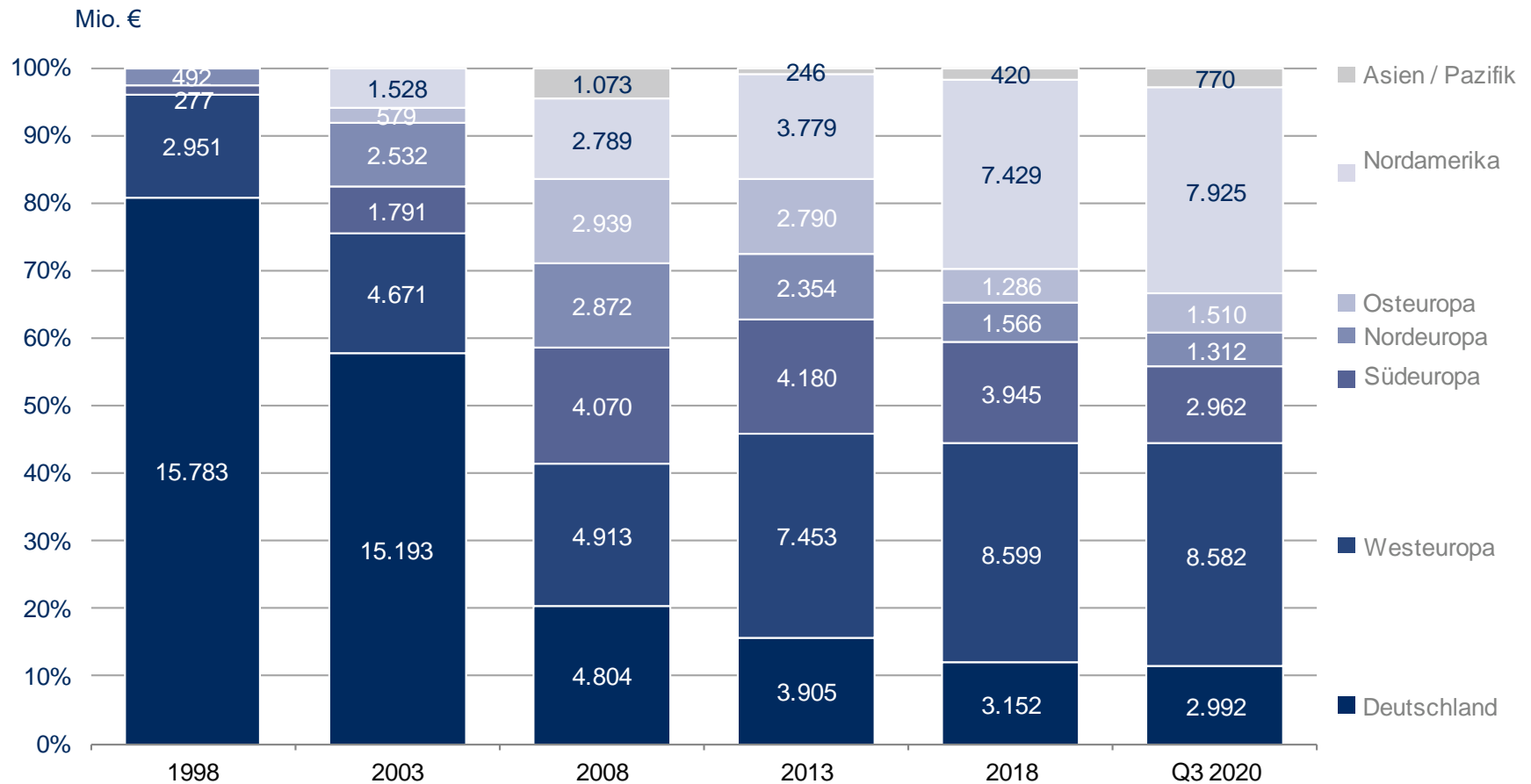


# Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio

# Anhang

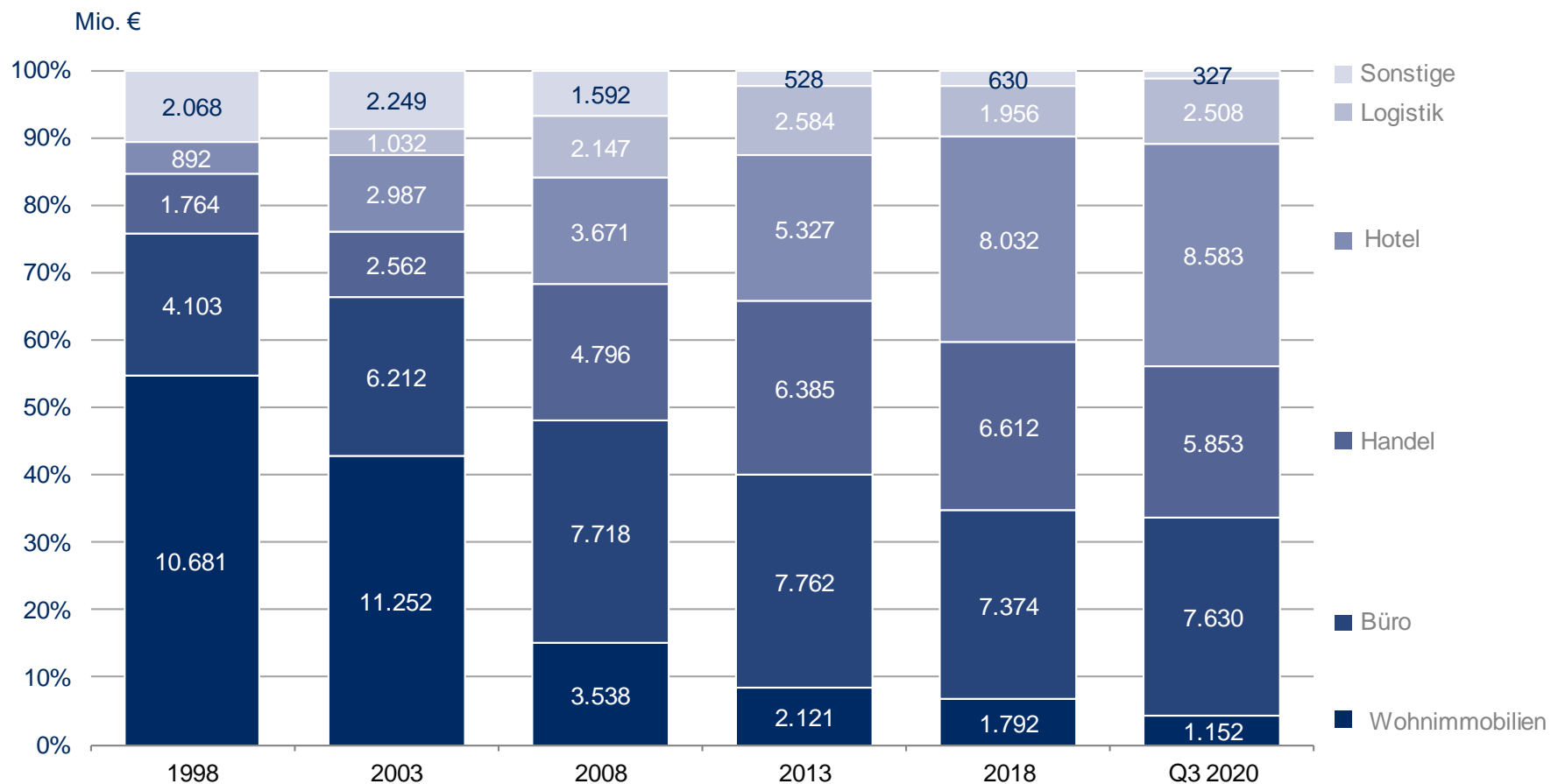
**Aareal**

# Entwicklung gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Nach Regionen



# Entwicklung gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio

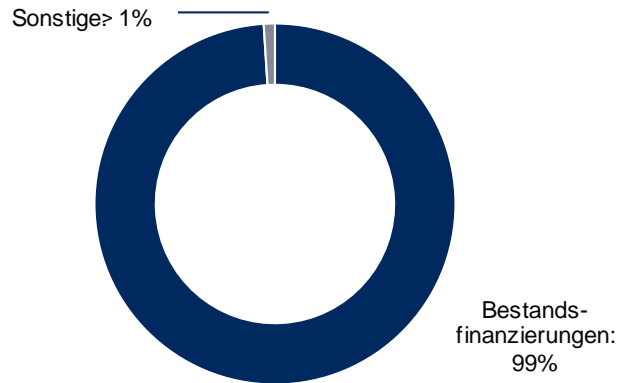
## Nach Objektart



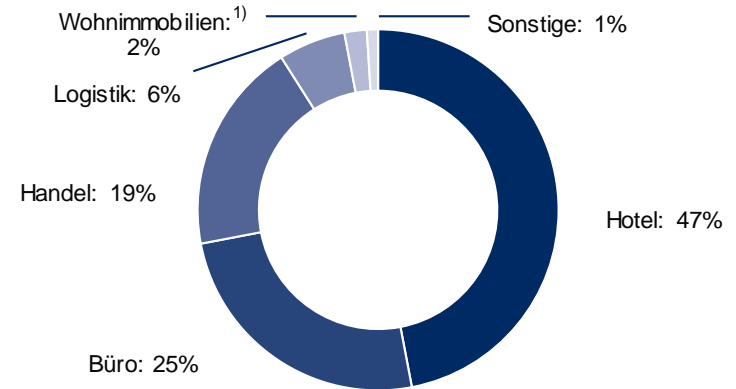
# Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Westeuropa (ohne Deutschland)

Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 8,6 Mrd. €

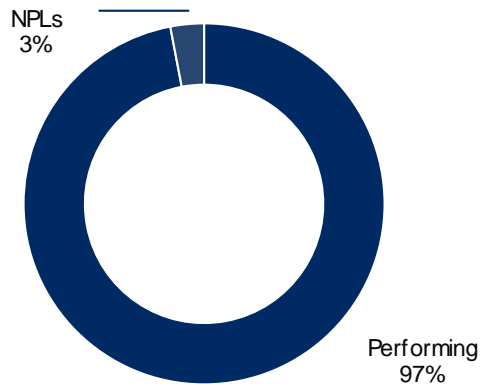
## Nach Produkttyp



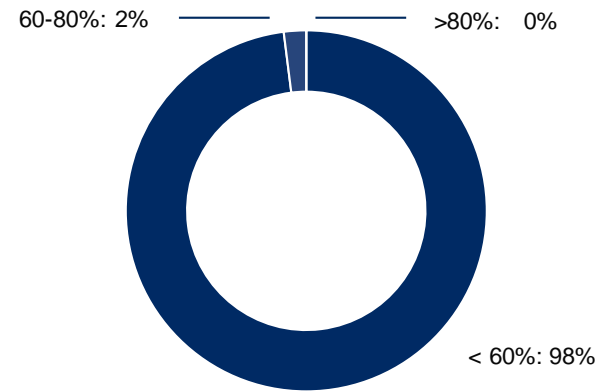
## Nach Objektart



## Nach Performance



## Nach LTV-Bandbreiten<sup>2)</sup>



1) Inklusive Studentenwohnheime (nur UK und Australien)

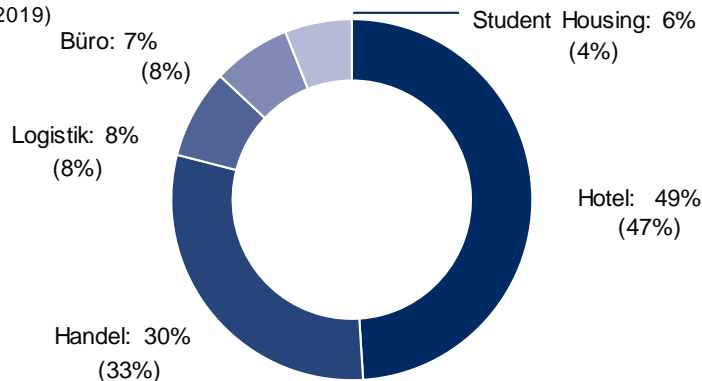
2) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

# Fokus: Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Großbritannien

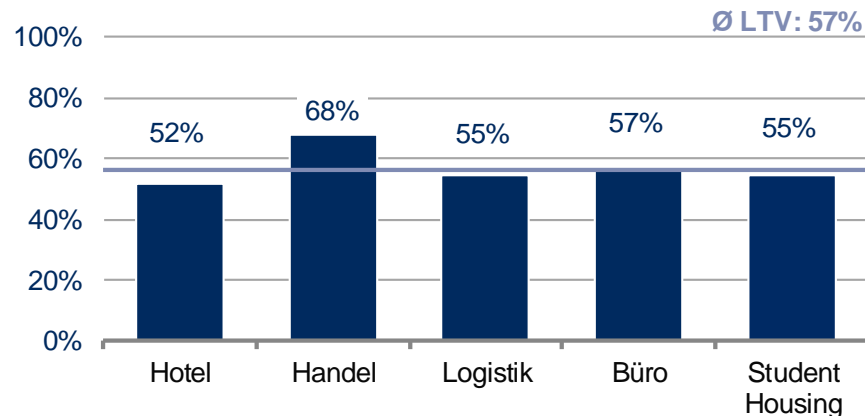
3,8 Mrd. € (~15% des gesamten gewerblichen Immobilienfinanzierungsportfolios)

## Gesamtportfolio nach Objektart

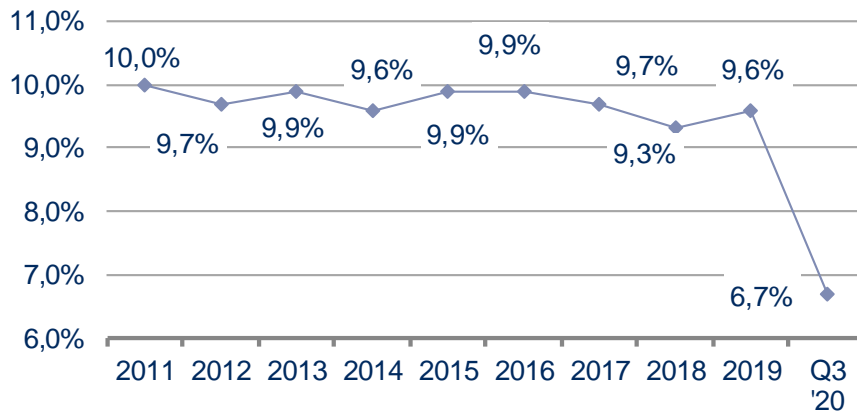
(vs. 12/2019)



## Durchschnitts-LTV nach Objektart<sup>1)</sup>



## Yield on debt<sup>1)</sup>



## Kommentare (vs. 2019)

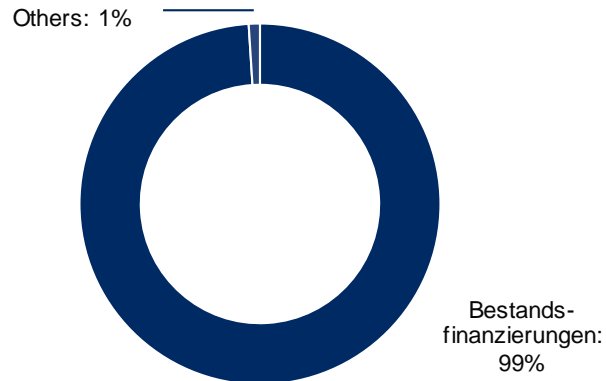
- Performing:
  - Nur Bestandsfinanzierungen, keine Entwicklungsfinanz.
  - ~ 60% des gesamten Portfolios im Großraum London mit Fokus auf Hotels
  - 155 Mio. € mit LTV > 60%
  - Ø-LTV auf selbem Niveau wie CREF-Gesamtportfolio
  - Signifikanter Rückgang des YoD aufgrund des hohen Hotel-Anteils, der 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

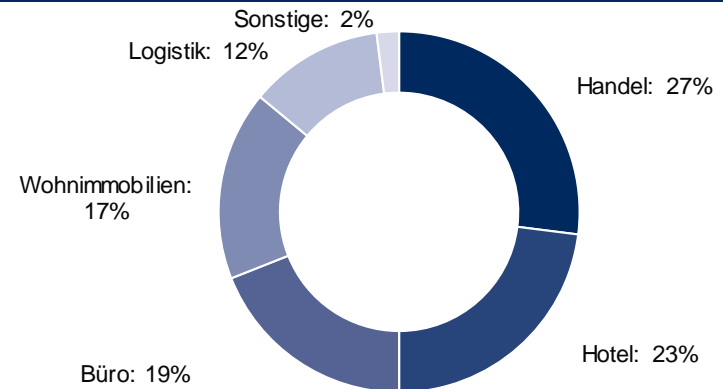
# Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Deutschland

Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 3,0 Mrd. €

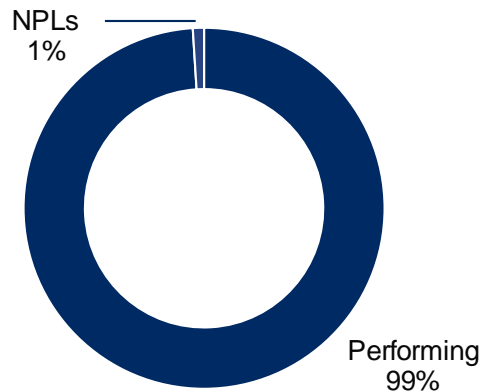
## Nach Produkttyp



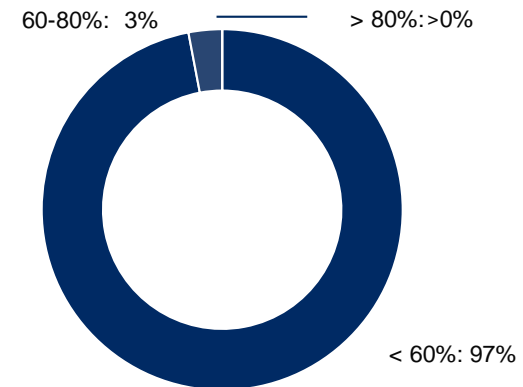
## Nach Objektart



## Nach Performance



## Nach LTV-Bandbreiten<sup>1)</sup>

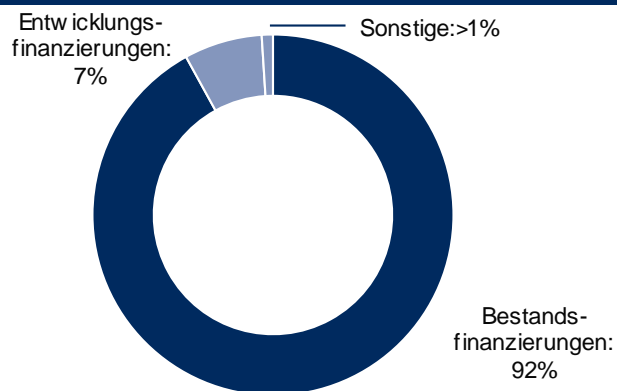


1) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

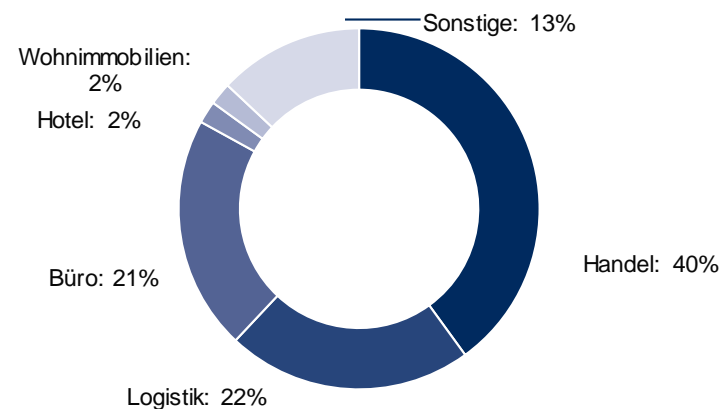
# Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Südeuropa

Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 3,0 Mrd. €

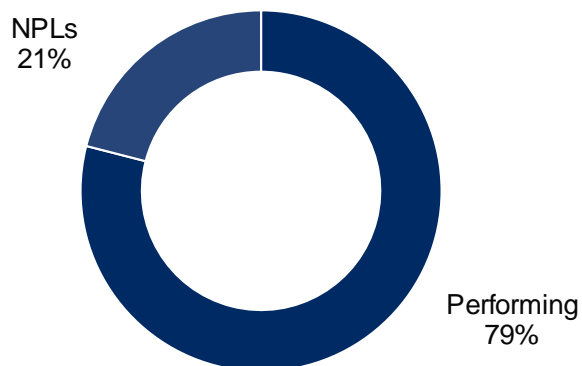
## Nach Produkttyp



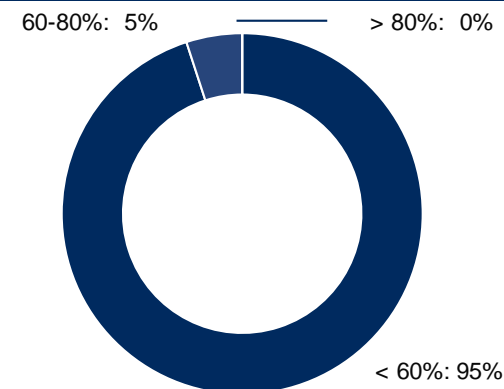
## Nach Objektart



## Nach Performance



## Nach LTV-Bandbreiten<sup>1)</sup>



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

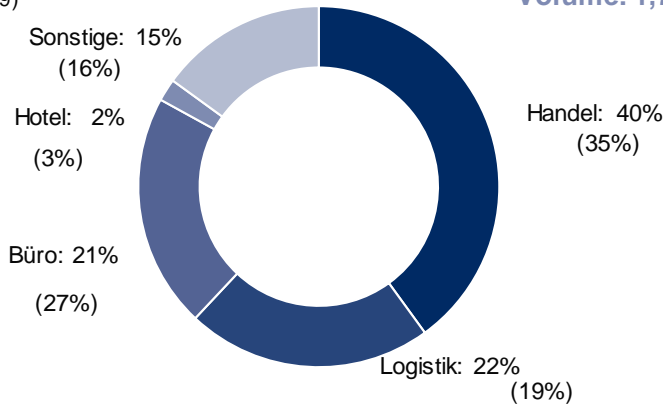
# Fokus: Italien Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio (1,7 Mrd. €)

Erfolgreiches De-Risking führte zu weiterer deutlicher NPL-Reduktion

## Italien-Portfolio nach Objektart

(vs. 12/2019)

Volume: 1,7 Mrd. €



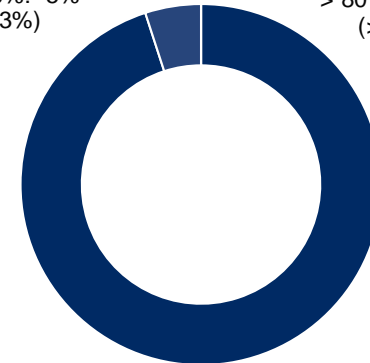
## Italien-Portfolio nach LTV-Bandbreiten<sup>1)</sup>

(vs. 12/2019)

60-80%: 5%  
(3%)

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

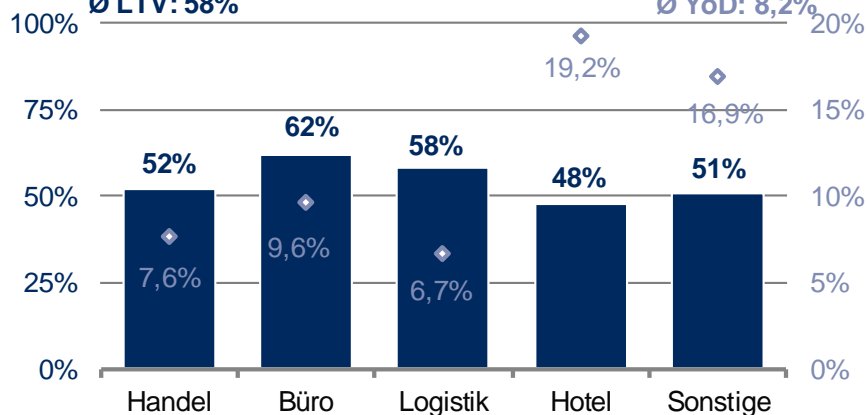
Ø LTV: 58%



## Durchschnittlicher LTV / YoD nach Objektart<sup>1)</sup>

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

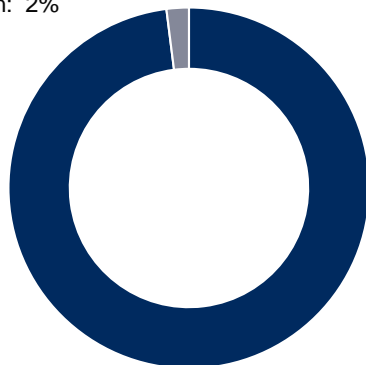


# Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Osteuropa

Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 1,5 Mrd. €

## Nach Produkttyp

Entwicklungen: 2%



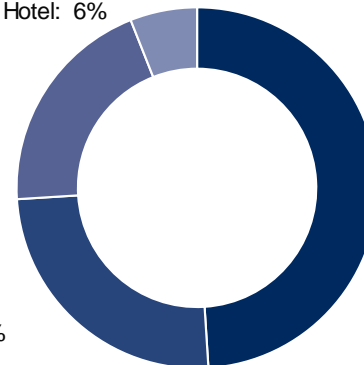
Bestands-  
finanzierungen  
98%

## Nach Objektart

Hotel: 6%

Handel: 20%

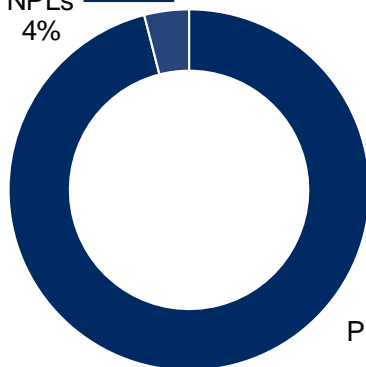
Büro: 25%



Logistik: 49%

## Nach Performance

NPLs  
4%

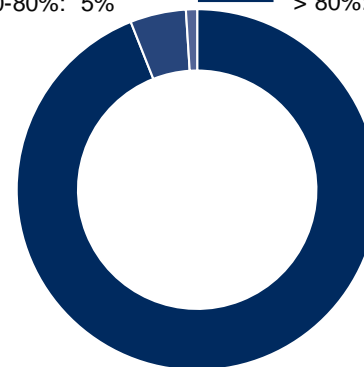


Performing  
96%

## Nach LTV-Bandbreiten<sup>1)</sup>

60-80%: 5%

> 80%: 1%



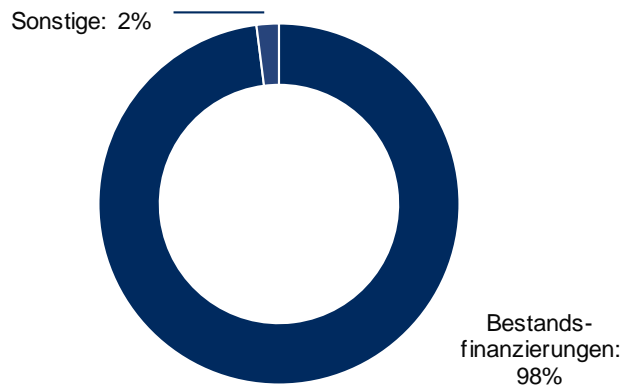
< 60%: 94%

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

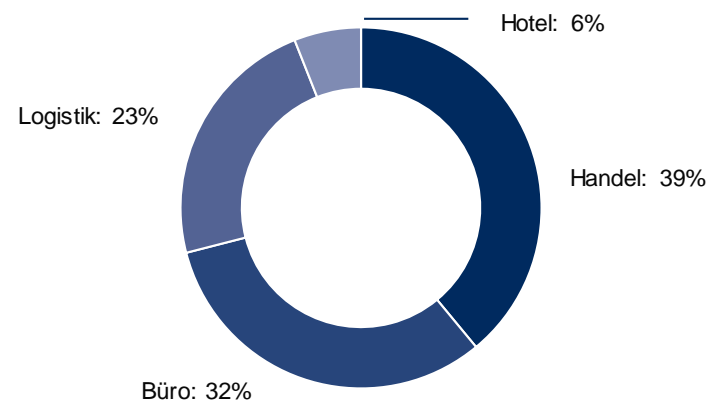
# Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Nordeuropa

Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 1,3 Mrd. €

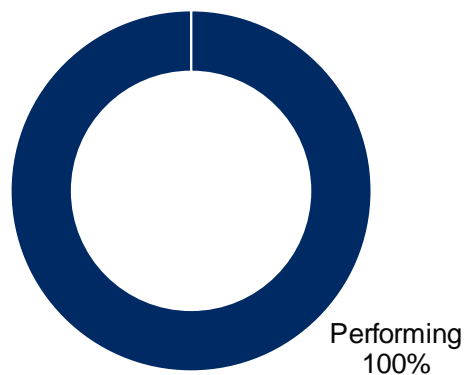
## Nach Produkttyp



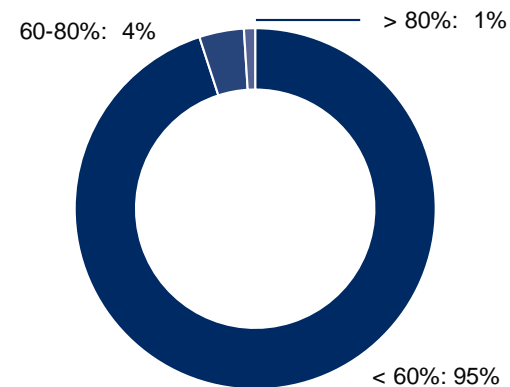
## Nach Objektart



## Nach Performance



## Nach LTV-Bandbreiten<sup>1)</sup>

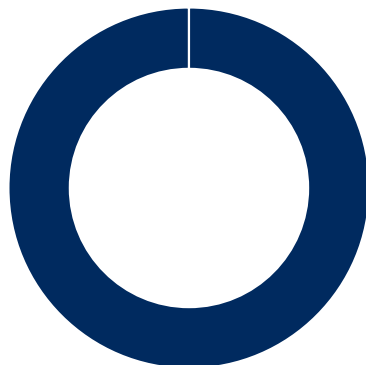


1) Ausschließlich nicht-leistungsgestörtes Gewerbeimmobilienfinanzierungsportfolio (Exposure), durch Lockdown in H1/2020 nur begrenzte Anzahl neuer Wertgutachten verfügbar, zum 30.09.2020

# Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Nordamerika

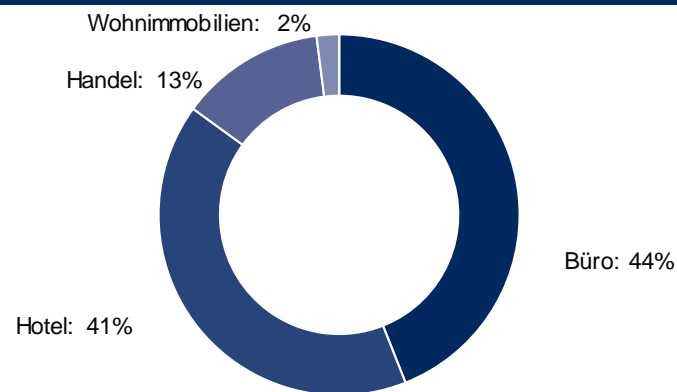
Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 7,9 Mrd. €

## Nach Produkttyp

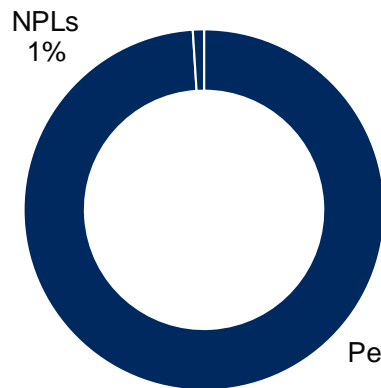


Bestandsfinanzierungen:  
100%

## Nach Objektart

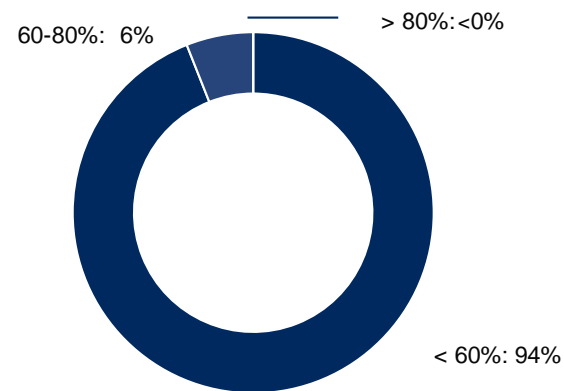


## Nach Performance



Performing  
99%

## Nach LTV-Bandbreiten<sup>1)</sup>



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

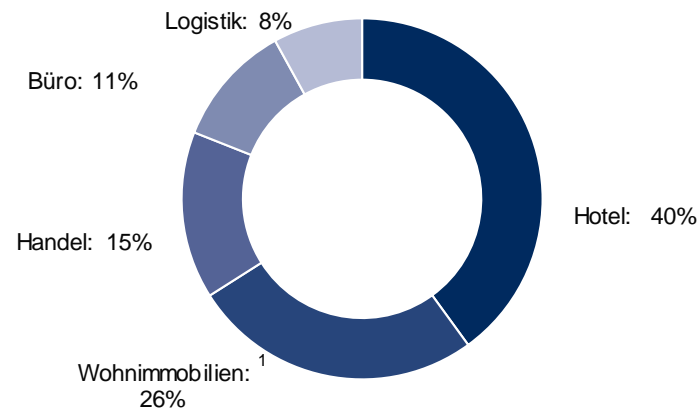
# Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio Asien/Pazifik

Gesamtvolumen zum 30.09.2020: 0,8 Mrd. €

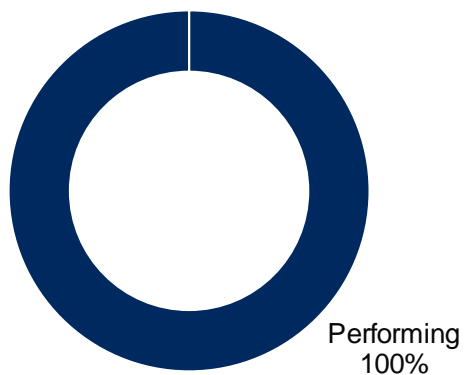
## Nach Produkttyp



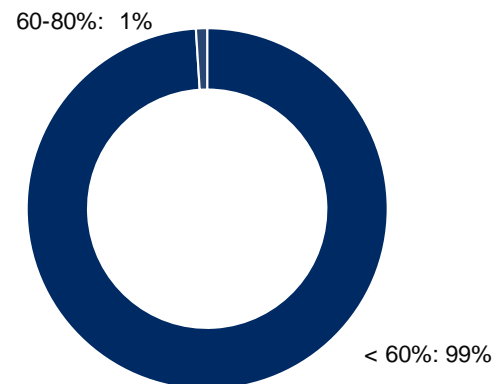
## Nach Objektart



## Nach Performance



## Nach LTV-Bandbreiten<sup>2)</sup>



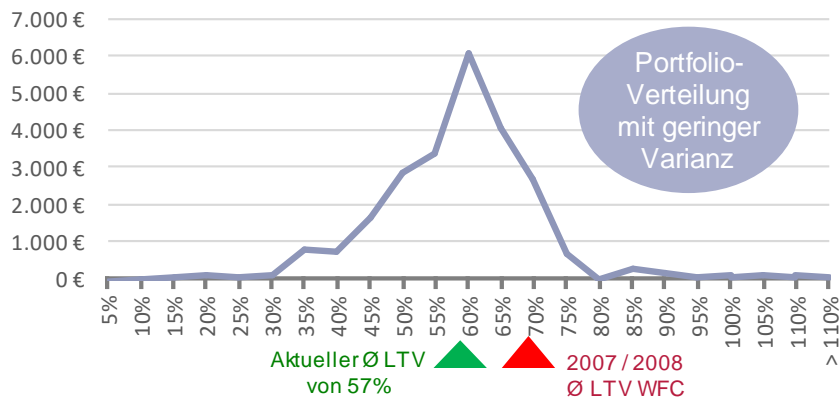
1) Studentenwohnheime (nur UK und Australien)

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

# Gewerbliches Immobilienfinanzierungsportfolio<sup>1)</sup> (CREF)

## Konservative Risikoparameter

### Gesamt CREF-Exposure nach LTV<sup>1)</sup>



### 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. €

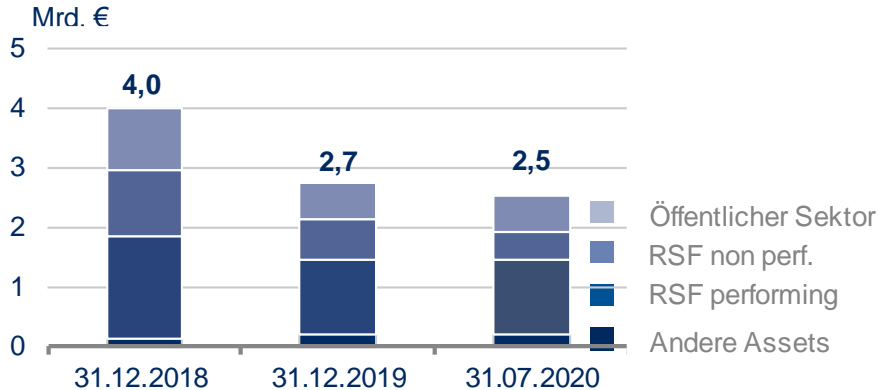


- Hohe Portfoliokonzentration bei 57% LTV
- Recht geringes "Tail Risk"

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

# Beschleunigtes De-Risking

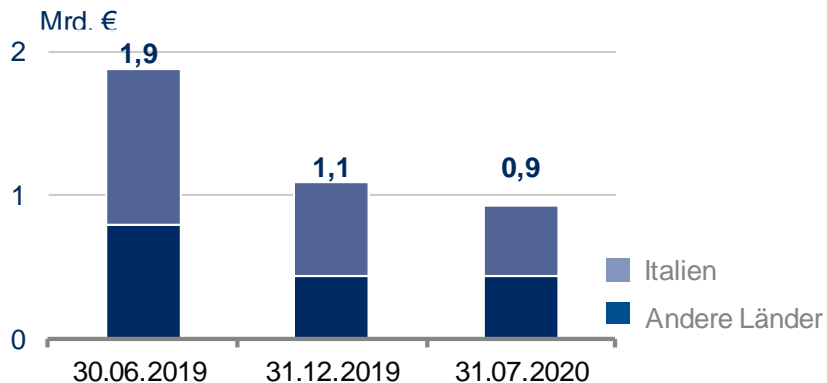
## Italien-Exposure, GJ 2018-2020



## 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.<sup>1)</sup> italienischer Kreditrisiken in 2019
- GuV Belastung in 2019 von ca. 50 Mio. € (~15 Mio. € in Q4)

## NPL, H1/2019 – H1/2020



## NPL Abbau

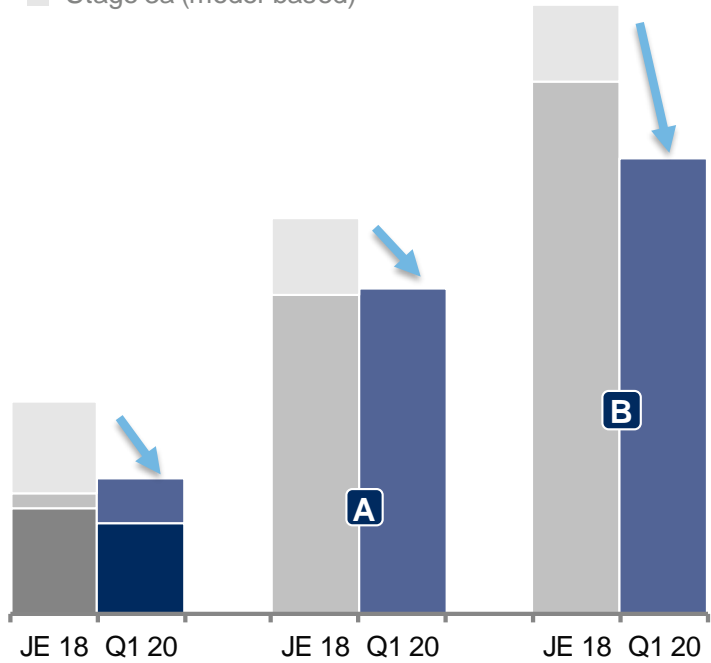
- Verringerung Gesamt-NPL-Volumen im H2/2019 um ca. 40%
- Italien NPL ebenfalls um ca. 40% in 2019 verringert (inkl. italienischem Asset in Höhe von ca. 90 Mio. €, das für die weitere Entwicklung auf das eigene Buch genommen wurde, kein Teil des beschl. De-Riskings)

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.

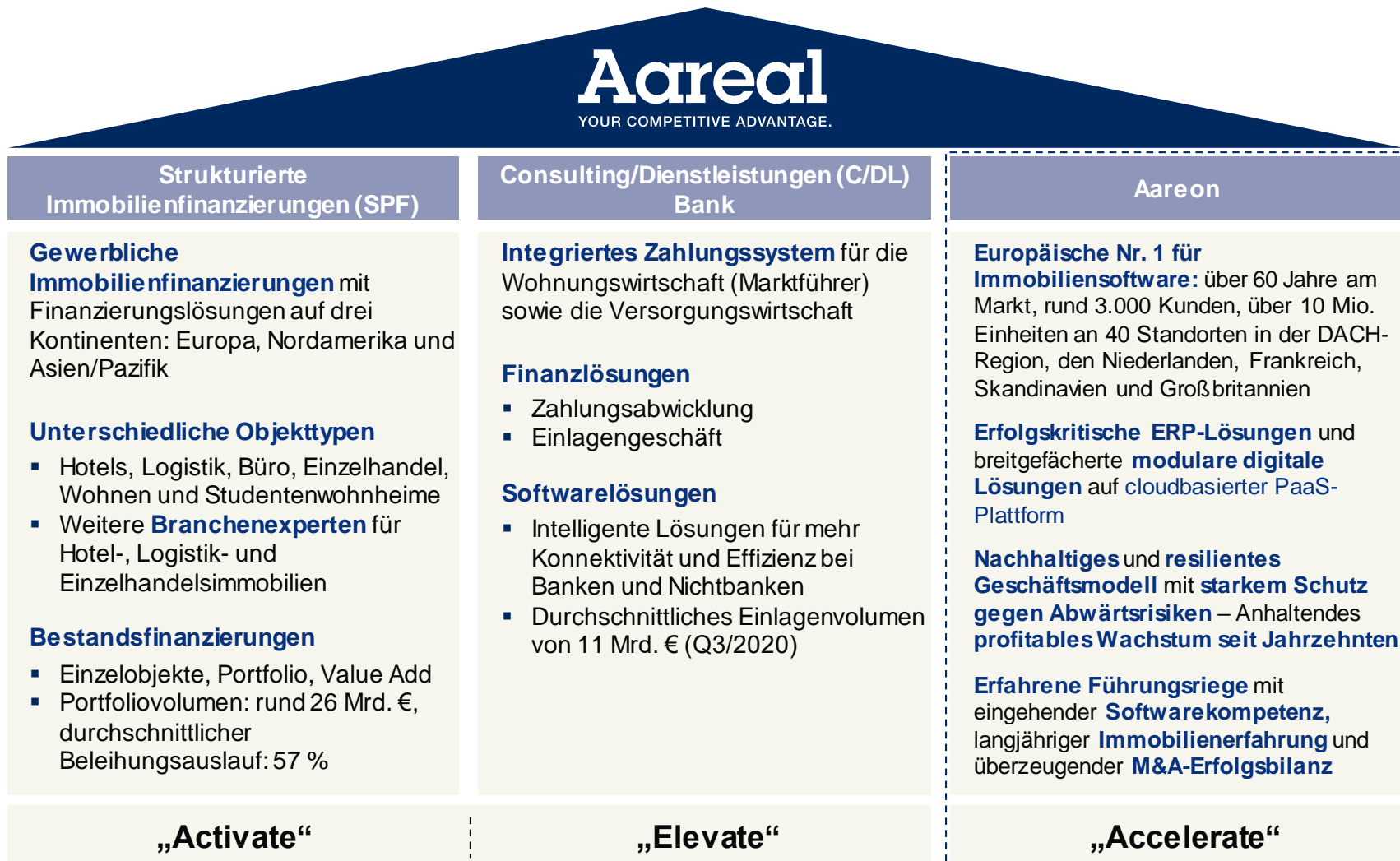
### M&A-Aktivitäten / Weitere Kooperationen

- 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“
- 

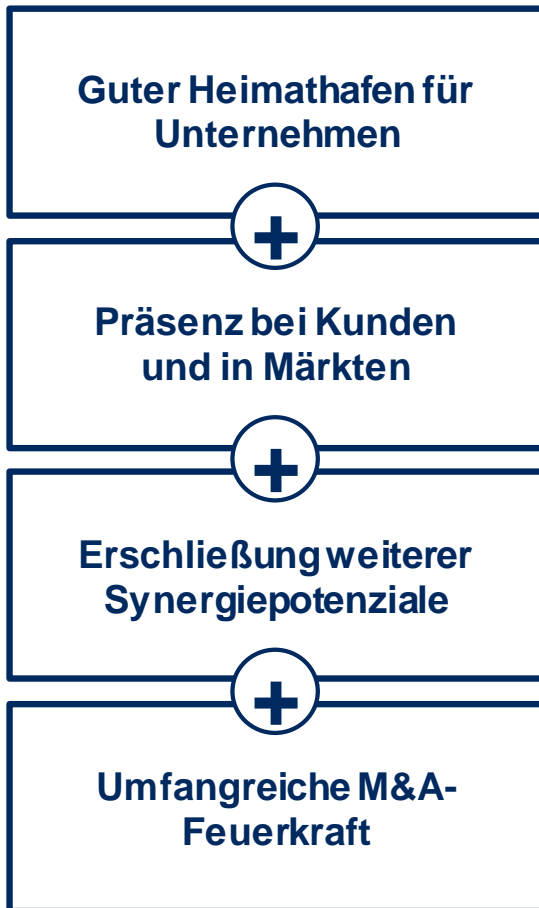
**Erschließung von Synergien**  
„Wir bringen die Dinge zum Laufen“
- 

**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. €<sup>1</sup>
- Korrespondierender Eigenkapitalwert entspricht ca. 860 Mio. €<sup>1</sup> 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 2020<sup>2</sup>) 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“

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

## 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

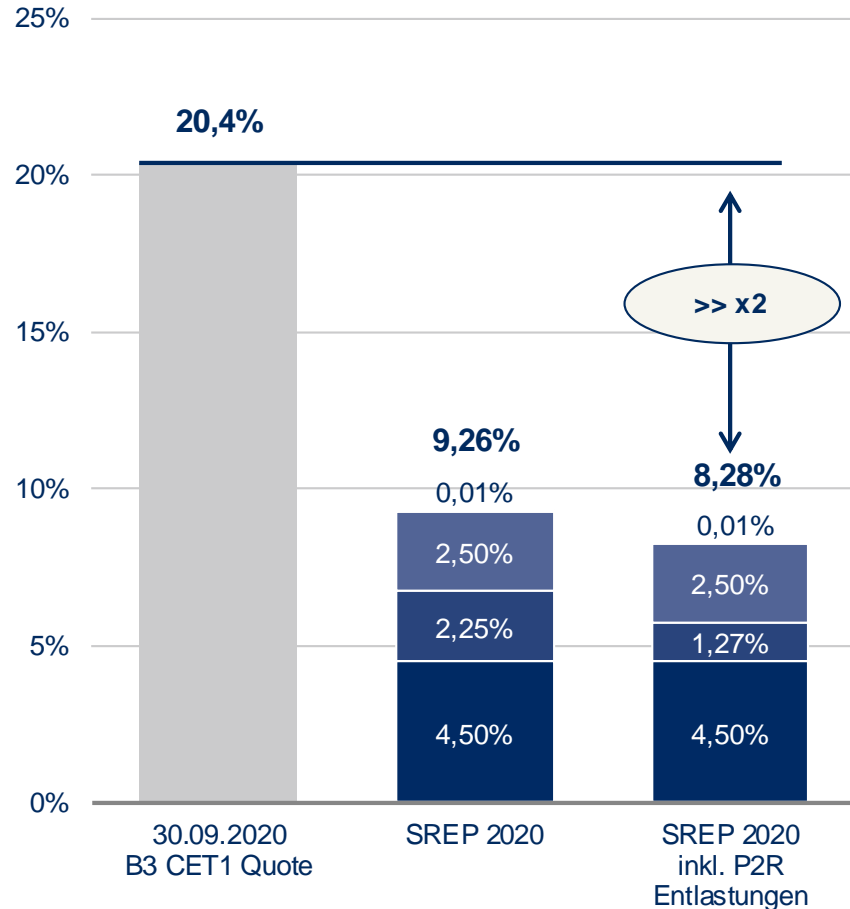
# Kapital, Bilanzstruktur und Refinanzierung

# 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

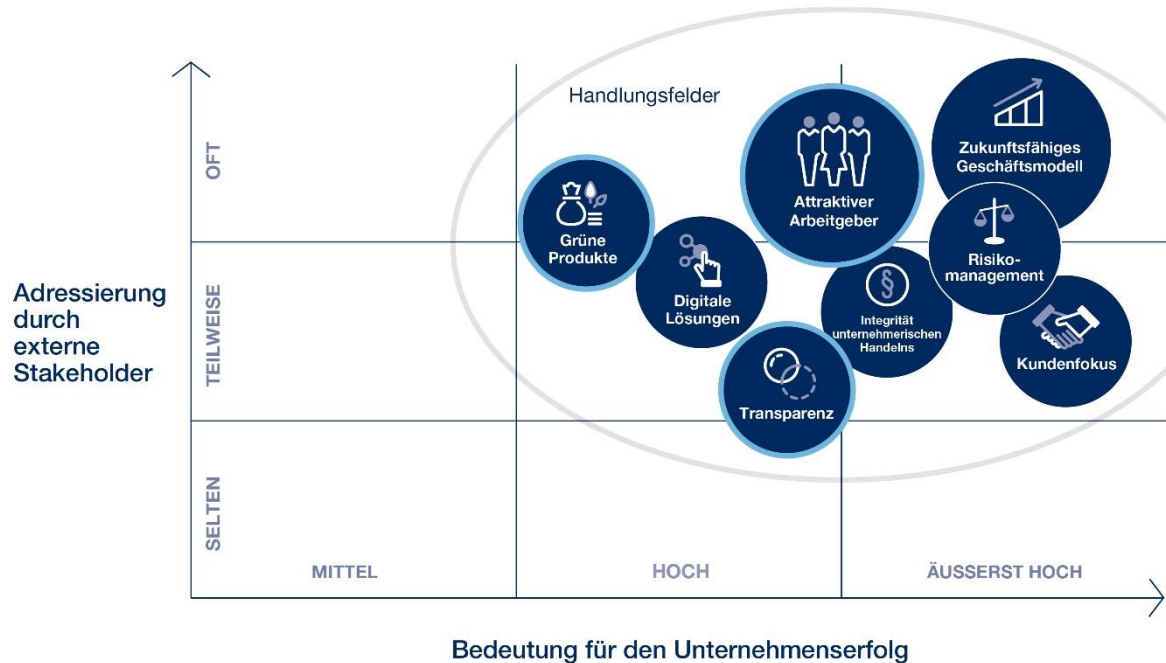
- Antizyklischer Puffer
- Capital Conservation Puffer
- Anforderung Säule 2
- Anforderung Säule 1

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

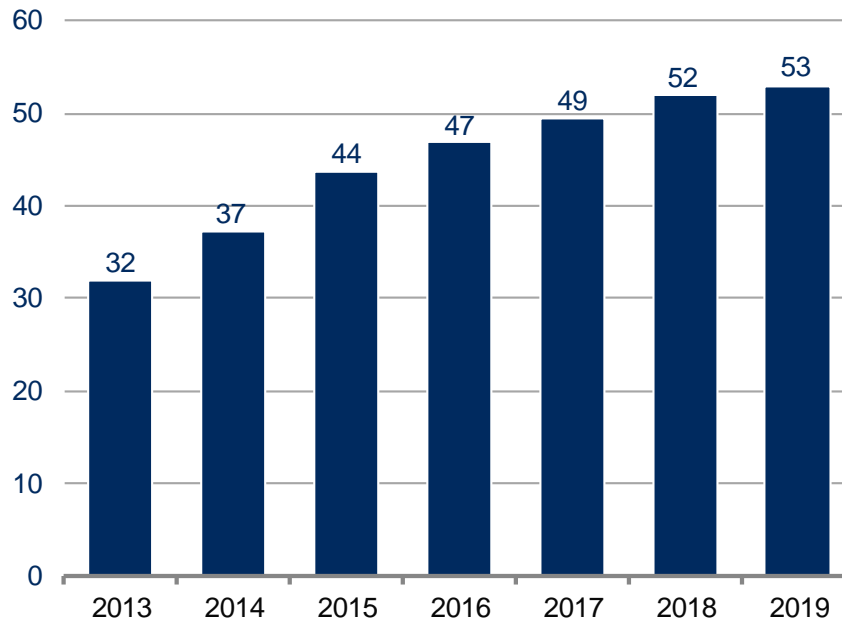
Basis-  
dividende



Zusatz-  
dividende

- 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



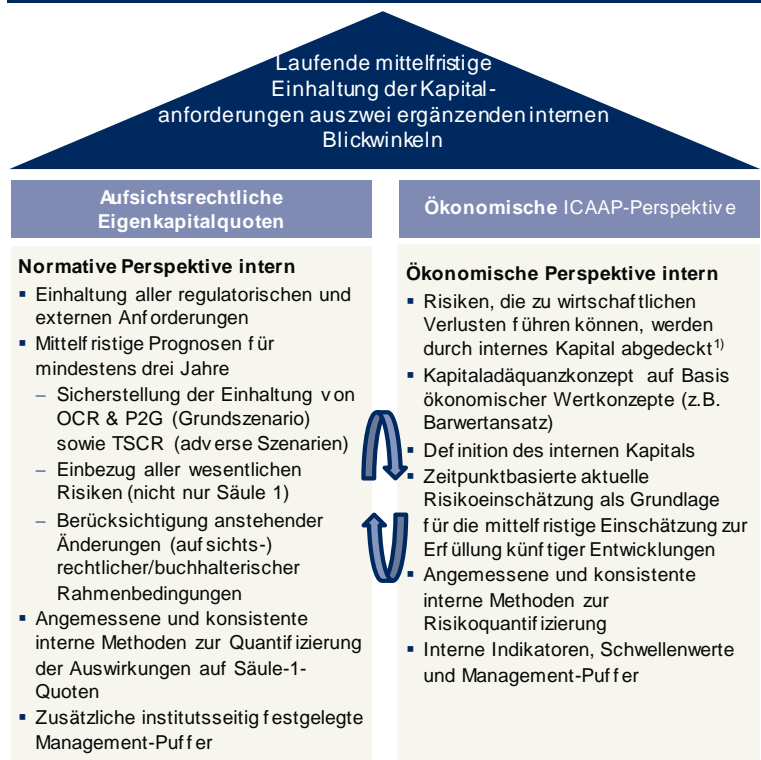
- Attraktive Dividendenpolitik und deutliches Wachstum des Buchwerts je Aktie, nachhaltig wertschaffend für die Aareal Bank und damit für unsere Aktionäre

**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%
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>11</b>	<b>64</b>	<b>-83%</b>
Ertragsteuern	10	24	-58%
<b>Konzernergebnis</b>	<b>1</b>	<b>40</b>	<b>-98%</b>
Nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernergebnis	1	1	0%
Eigentümern der Aareal Bank AG zurechenbares Konzernergebnis	0	39	-100%
<b>Ergebnis je Aktie (Eps)</b>			
Eigentümern der Aareal Bank AG zurechenbares Konzernergebnis <sup>1)</sup>	0	39	-100%
davon Stammaktionären zugeordnet	-4	35	-111%
davon AT1-Investoren zugeordnet	4	4	
Ergebnis je Stammaktie (in €) <sup>2)</sup>	-0,05	0,60	-108%
Ergebnis je AT1-Anteil (in €) <sup>3)</sup>	0,04	0,04	

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

<sup>2)</sup> 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.

<sup>3)</sup> 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
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>4</b>	<b>74</b>	<b>0</b>	<b>-17</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11</b>	<b>64</b>
Ertragsteuern	9	27	-1	-6	2	3			10	24
<b>Konzernergebnis</b>	<b>-5</b>	<b>47</b>	<b>1</b>	<b>-11</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>40</b>
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	
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>24</b>	<b>186</b>	<b>-87%</b>
Ertragsteuern	7	65	-89%
<b>Konzernergebnis</b>	<b>17</b>	<b>121</b>	<b>-86%</b>
Nicht beherrschenden Anteilen zurechenbares Konzernergebnis	2	2	0%
Eigentümern der Aareal Bank AG zurechenbares Konzernergebnis	15	119	-87%
<b>Ergebnis je Aktie (EpS)</b>			
Eigentümern der Aareal Bank AG zurechenbares Konzernergebnis <sup>1)</sup>	15	119	-87%
davon Stammaktionären zugeordnet	3	107	-97%
davon AT1-Investoren zugeordnet	12	12	
Ergebnis je Stammaktie (in €) <sup>2)</sup>	0,06	1,80	-97%
Ergebnis je AT1-Anteil (in €) <sup>3)</sup>	0,12	0,12	

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

<sup>2)</sup> 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.

<sup>3)</sup> 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

## Segmentergebnisse 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
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>10</b>	<b>213</b>	<b>-3</b>	<b>-51</b>	<b>17</b>	<b>24</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>24</b>	<b>186</b>
Ertragsteuern	4	74	-2	-17	5	8			7	65
<b>Konzernergebnis</b>	<b>6</b>	<b>139</b>	<b>-1</b>	<b>-34</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>17</b>	<b>121</b>
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
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>4</b>	<b>-1</b>	<b>7</b>	<b>63</b>	<b>74</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-3</b>	<b>-14</b>	<b>-17</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>13</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11</b>	<b>2</b>	<b>11</b>	<b>62</b>	<b>64</b>
Ertragsteuern	9	-8	3	21	27	-1	0	-1	-4	-6	2	1	2	3	3						10	-7	4	20	24
<b>Konzernergebnis</b>	<b>-5</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>42</b>	<b>47</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>-2</b>	<b>-10</b>	<b>-11</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>42</b>	<b>40</b>
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)

# Kontakte

Alexander Kirsch  
Director – Funding and Debt IR

T 0611 348 3858

M 0171 866 7081

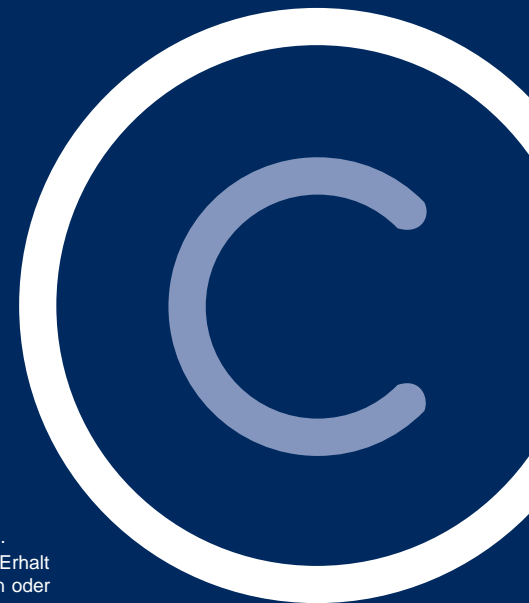
E [alexander.kirsch@aareal-bank.com](mailto:alexander.kirsch@aareal-bank.com)

Funding-Anfragen: [funding@aareal-bank.com](mailto:funding@aareal-bank.com)



**Aareal**

# 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.