

BHF  BANK

PRIVAT SEIT 1854



## Pressekonferenz

Frankfurt, 27. April 2006

# Agenda

**1** **Gelungene Umsetzung des neuen Geschäftsmodells**

**2** **Meilensteine und Performance 2005**

**3** **Ausblick 2006**

# Wir haben erreicht, was wir uns vorgenommen haben

## 1 Konsequente Umsetzung der Zwei-Banken-Strategie

- BHF-BANK als eigenständige Bank
- „Spiegelei-Konzept“ in Praxis erfolgreich
- BHF-BANK etabliert unter führenden Privatbanken
- Teil einer der größten europäischen Privatbankgruppen

## 2 Erfolgreiche Rückkehr der Bank zum Unternehmertum

- Übereinstimmung der Werte unserer Kunden mit denen unserer Bank
- Mitarbeiter motiviert durch den unternehmerischen Geist

**Ziele in 2005  
deutlich übertroffen**

## 3 Klare Positionierung als Beratungs-, Service- und Handelsbank

- Geschäftsfelder:
  - Asset Management & Financial Services
  - Financial Markets & Corporates
  - Private Banking
- Wettbewerbsfähiges Produkt- und Leistungsspektrum

## 4 Risikooptimierte Neuausrichtung im Kreditgeschäft

- Keine Risikovorsorge in 2005 notwendig
- Gezielte Reduktion der Risikoaktiva
- Starke Eigenkapitalbasis

# Erfolgreiche Rückkehr zum Unternehmertum

## KUNDEN

- Der **Erfolg unserer Kunden** ist Maßstab für **unser Handeln**.  
Der unternehmerische Kunde steht im Fokus
- Unsere **Kundenbeziehungen** sind von **Langfristigkeit** geprägt und sichern so den **Erfolg für unsere Kunden und für unsere Bank**
- Unsere **eigenständige Identität** ist die **Grundlage für hochmotivierte Mitarbeiter**, die die Stärken der BHF-BANK **optimal für unsere Kunden nutzen**

▶ **Klare Fokussierung auf Kunden mit hoch motivierten Mitarbeitern als Schlüssel zum Erfolg**

# Bündelung unserer Kompetenz für unsere Kunden

## KOMPETENZ

Unsere Geschäftsfelder verstehen wir als Bündelung des Know-hows für den:

– **Privaten Kunden**

- Vermögensverwaltung
- Corporate Finance für Großvermögen
- Alternative Investments: Immobilien, Mezzanine und Private Equity

Konsequente **Abdeckung aller Assetklassen** unserer Kunden

– **Institutionellen Kunden**

- Asset Management
- Financial Services
- Financial Markets

Angebot **maßgeschneiderter Kapitalmarktprodukte**

Abdeckung der **gesamten Wertschöpfungskette**

– **Firmenkunden**

- Corporate Banking und Finance
- Kommerzielles Auslandsgeschäft

**Spezialisierung in ausgewählten Dienstleistungen**

# Agenda

**1** Gelungene Umsetzung des neuen Geschäftsmodells

**2** Meilensteine und Performance 2005

**3** Ausblick 2006

# Erfolgreiche Positionierung als Beratungs-, Service- und Handelsbank...

## Asset Management & Financial Services

- **Vollständiger Erwerb FRANKFURT-TRUST** und Auszeichnung als bester Rentenfondsmanager<sup>1)</sup>
- **Erfolgreiche Kooperation** mit der BoNY im **Custody-Bereich** und Auszeichnung als beste Domestic Agent Bank<sup>3)</sup>
- **Festigung der Marktführerschaft** der FFB im Mandantengeschäft und Auszeichnung als beste Fondsbank<sup>2)</sup>
- **Gründung der FSK** für Fondsadministration

## Financial Markets

- **Festigung** der hervorragenden **Marktstellung** im Zins- und Devisenhandel
- **Positionierung** als **zweitgrößter Emittent** von Aktienanleihen<sup>4)</sup>
- **Stärkung der Position** als **Spezialist** für deutsche Aktien und den Handel an der EEX (z.B. mit CO<sub>2</sub>-Emissionszertifikaten)

## Corporates

- **Risikoorientierte Neuausrichtung** im Kreditgeschäft
- **Fokussierung** auf beratungsintensive Finanzdienstleistungen
- **Ausbau der Position** als einer der zehn **führenden Anbieter** im kommerziellen Auslandsgeschäft

## Private Banking

- **Ausbau der Qualitätsführerschaft** in der privaten Vermögensverwaltung
- **Auszeichnungen<sup>5)</sup>** als einer der drei führenden Vermögensverwalter
- **Festigung der Position** als **Innovationsführer** bei alternativen Investments
- **Führende Stellung** bei der Strukturierung von Großvermögen

1) Greenwich Associates 2) Bearing Point 3) Global Custodian 2005 4) Deutsches Derivate Institut 5) First Five 12/2005, Elite Report 2006

# ... führt zu einer guten Performance aller Geschäftsbereiche...

Asset Management & Financial Services	Financial Markets	Corporates	Private Banking	Konsolidierung/Sonstige
30 Mio. EUR	42 Mio. EUR	29 Mio. EUR	23 Mio. EUR	-31 Mio. EUR
<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Starkes Wachstum</b> des Fondsmanagements auf 13 Mrd. EUR</li> <li>– <b>Erfolgreiches Wachstum</b> als Depotbank und im Custody-Geschäft auf über 200 Mrd. EUR AuC</li> <li>– <b>Bedeutendster Clearer</b> an der EEX</li> <li>– <b>FFB</b> seit zweitem Quartal im <b>Gewinn</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Stabile Erträge</b> aus Zins- und Devisenhandel</li> <li>– <b>Positive Ergebnisentwicklung</b> der Tochtergesellschaften in Luxemburg</li> <li>– <b>Strikte Kostendisziplin</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Qualitative Verbesserung</b> des <b>Portfolios</b> durch selektives Neugeschäft und weitere Reduktion der Risikoaktiva</li> <li>– <b>Stabile Ergebnisentwicklung</b> im kommerziellen Auslandsgeschäft</li> <li>– <b>Keine Zuführung zur Risikovorsorge</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Deutliche Steigerung</b> des verwalteten Vermögens bei BHF TRUST (+39%) und Family Office (+70%)</li> <li>– <b>Erfolgreiche Platzierung</b> alternativer Investments wie Private Equity, Mezzanine und Immobilien</li> </ul>	

Ergebnis vor Steuern

93 Mio. EUR

## ... und zu einem über den Erwartungen liegenden Gewinn

GuV (IFRS) (in Mio. EUR)	IST 2005
Erträge	378
Kosten	-287
Risikovorsorge	2
<b>Gewinn</b>	<b>93</b>

- | Stark **provisionsorientierte Ertragsstruktur** (Anteil PE bei ca. 50% )
- | Durch **risikoadäquate Kreditpolitik keine Risikovorsorge** notwendig
- | **Gewinn deutlich über Plan**

Kennzahlen	IST 2005
ROE	14 %
RAROC	24 %
RWA	4.395 Mio. EUR
Gesamtkapitalquote	17 %
Aufwand/Ertrag-Relation	76 %
Mitarbeiter	1.838
AuM	31 Mrd. EUR

- | **Sehr gute Kapitalquoten**
- | **Renditeerwartungen deutlich übertroffen**

# BHF-BANK-Konzern – Bilanz nach IFRS

<b>Aktiva (IFRS)</b>	<b>2005</b>
in Mio. EUR	
Barreserve	150
Forderungen an Kreditinstitute	3.452
Forderungen an Kunden	2.292
Risikovorsorge	-42
Handelsaktiva	8.093
Pos. MW aus deriv. Sicherungsinstr.	92
Finanzanlagen	3.602
Sachanlagen	128
Imm. Vermögenswerte	23
Ertragsteueransprüche	145
Sonstige Aktiva	70
<b>Summe der Aktiva</b>	<b>18.005</b>

<b>Passiva (IFRS)</b>	<b>2005</b>
in Mio. EUR	
Verbindlichkeiten geg. Kreditinstituten	6.480
Verbindlichkeiten geg. Kunden	5.086
Verbriefte Verbindlichkeiten	112
Handelspassiva	4.751
Neg. MW aus deriv. Sicherungsinstr.	29
Rückstellungen	192
Ertragsteuerverpflichtungen	128
Sonstige Passiva	170
Nachrangkapital	341
Eigenkapital	716
<b>Summe der Passiva</b>	<b>18.005</b>

# Agenda

**1** **Gelungene Umsetzung des neuen Geschäftsmodells**

**2** **Meilensteine und Performance 2005**

**3** **Ausblick 2006**

# Auf Basis des erreichten Erfolges konsequentes Ertragswachstum in 2006

## ZIELE 2006

1

**Ausbau Vermögensverwaltung durch organisches Wachstum, Kooperationen und Zukäufe**

2

**Fokussierung des internationalen Ausbaus auf attraktive Märkte (Schweiz, Mittlerer Osten, Indien)**

3

**Gezielte Ausweitung des Produktangebotes für Kunden in allen Assetklassen**



**Weitere Ausrichtung auf die nachhaltige Stärkung des Provisionsergebnisses**



**Beibehaltung der Kostendisziplin und der risiko-optimierten Kreditpolitik**