

Miteinander mehr möglich machen! **Helaba** | 

# Investorenpräsentation des Helaba-Konzerns

Frankfurt am Main  
Mai 2026



# Agenda

---

- **1. Strategisches Geschäftsmodell der Helaba**
- 2. Helaba als Sparkassenzentralbank
- 3. Ertrags- und Geschäftsentwicklung
- 4. Risiko und Portfolio Qualität
- 5. Refinanzierung
- 6. Strategische Agenda und Ausblick
- 7. Anhang

# Die Helaba – Auf einen Blick



## Träger

34% Länder Hessen & Thüringen  
66% Sparkassensektor



## Sparkassen

Sparkassenzentralbank und Verbundbank,  
Partnerschaft statt Konkurrenz



## Kunden

Langfristige Kundenbeziehungen mit  
Unternehmen, institutionellen Kunden,  
der Öffentlichen Hand und  
Retailkunden



## Kernmärkte

Deutschland mit regionalem Fokus sowie  
ausgewählte internationale Präsenz

- Bilanzsumme: 201,8 Mrd. €
- RWA: 56,0 Mrd. €
- CET1-Quote: 16,7%

- Ergebnis v. St. 2025: 731 Mio. €
- Mitarbeiter: rd. 6.900
- Issuer Rating: Moody's Aa2 / Fitch AA-

Angaben per 31.12.2025

# Strategisches Geschäftsmodell hat sich auch in Krisenzeiten bewährt



# Strategisches Geschäftsmodell der Helaba

## Geschäftsbank



Als **Geschäftsbank** ist die Helaba im In- und Ausland aktiv. Die Bank prägt stabile, langfristige Kundenbeziehungen. Sie arbeitet mit Unternehmen, institutionellen Kunden und öffentlicher Hand zusammen.

## Sparkassenzentralbank



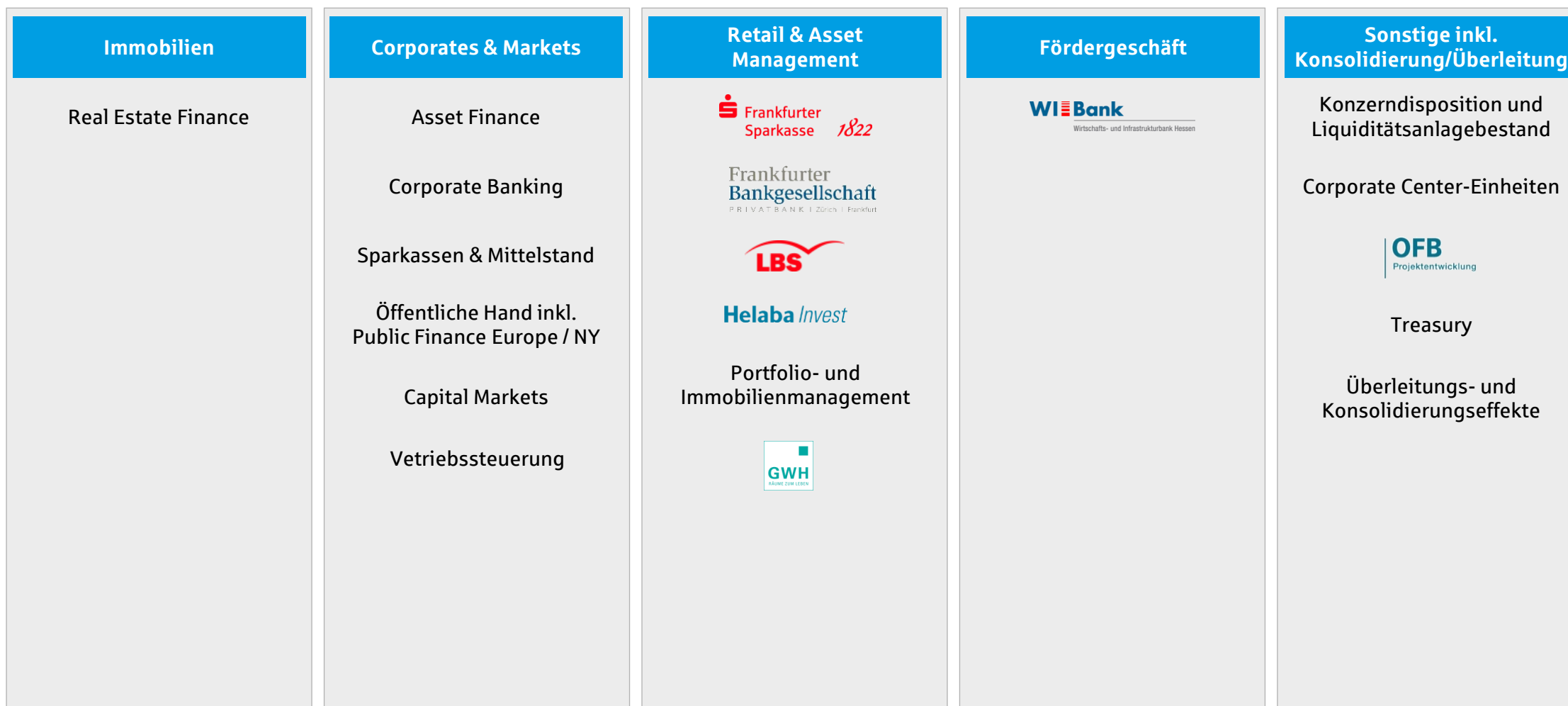
Die Helaba ist **Sparkassenzentralbank** und Verbundbank für die Sparkassen in Hessen, Thüringen, Nordrhein-Westfalen und Brandenburg und damit für rund 40% aller Sparkassen in Deutschland. Die Helaba ist Partnerin der Sparkassen, nicht Konkurrentin.

## Förderinstitut



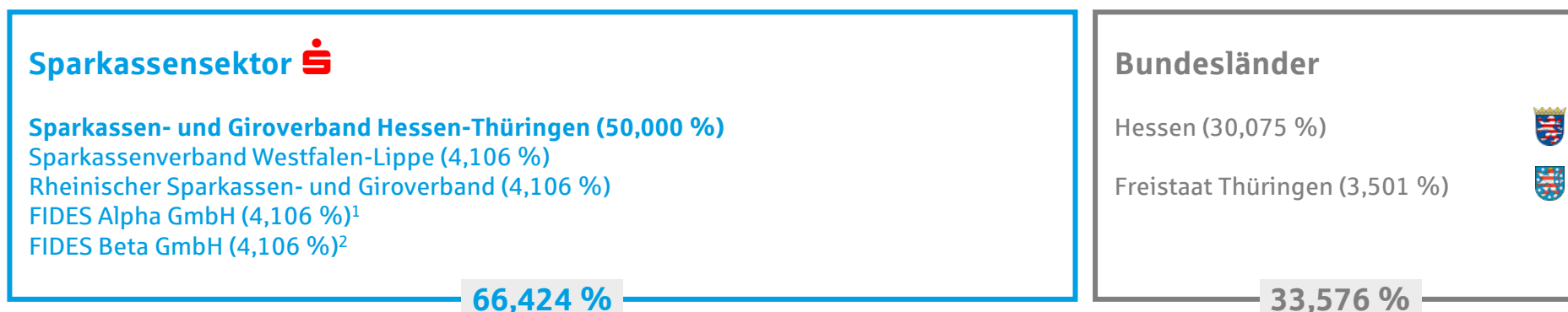
Als zentrales **Förderinstitut** des Landes Hessen bündelt die Helaba über die WIBank die Verwaltung öffentlicher Förderprogramme.

# Orientierung der Segmente an Kunden- und Risikostruktur



# Trägerstruktur der Helaba

Prägende Rolle des Sparkassensektors mit Anteil von 66 % am Stammkapital



**Helaba** | 

**Die Helaba ist nachhaltig in der Sparkassen-Finanzgruppe verankert.**

<sup>1</sup>) FIDES Alpha GmbH, Treuhänder der regionalen Sparkassenstützungsfonds, vertreten durch den DSGV

<sup>2</sup>) FIDES Beta GmbH, Treuhänder der Sicherheitsreserve der Landesbanken, vertreten durch den DSGV

# Agenda

---

- 1. Strategisches Geschäftsmodell der Helaba
- **2. Helaba als Sparkassenzentralbank**
- 3. Ertrags- und Geschäftsentwicklung
- 4. Risiko und Portfolio Qualität
- 5. Refinanzierung
- 6. Strategische Agenda und Ausblick
- 7. Anhang

# Das Verbundkonzept der Finanzgruppe Hessen-Thüringen

## Geschäftsmodell der wirtschaftlichen Einheit



### Gemeinsamer Marktauftritt

- Gemeinsame Geschäftsstrategie
- Gesamtabdeckung des Marktes (Retail- und Wholesale-Geschäft)
- Klare Kundenzuständigkeit
- Abgestimmte Produktpalette

### Regionaler Reservefonds\*

- Integriert in gemeinsames Risikomanagement
- Rund 525 Mio. € zusätzlich zu bestehenden bundesweiten Einrichtungen
- Unmittelbarer Gläubigerschutz zusätzlich zum Institutsschutz

\* Regionaler Reservefonds wird von 2025 an beginnend in acht linearen Raten in den Zusatzfonds des Institutssicherungssystems der Sparkassen-Finanzgruppe überführt

### Geschäftsentwicklung 2024

#### der Sparkassen in Hessen und Thüringen

- Bilanzsumme 154 Mrd. €
- Betriebsergebnis nach Bewertung 1,5 Mrd. €
- 19.972 Mitarbeiter
- 1.179 Sparkassenstellen einschließlich SB-Terminals

### Integriertes Risikomanagement

- Einheitliche Risikostrategie
- Risikomonitoring mit Frühwarnfunktion
- Bonus-/Malussystem bei Dotierung des Haftungsfonds

# Verbundkonzept in Hessen-Thüringen, Kooperationsvereinbarungen mit Verbänden in NRW und Brandenburg

## Verbundkonzept in Hessen-Thüringen auf Basis des Geschäftsmodells der wirtschaftlichen Einheit

- **Sparkassenzentralbank** für Sparkassen in Hessen und Thüringen
- Gemeinsame Vertriebs- und Marktstrategie
  1. Helaba bevorzugter Verbundpartner
  2. **Zielverbundquote** 60 – 80 %
  3. Klare Kundensegmentierung
  4. Abgestimmte Produktpalette
- Gemeinsames **Risikomonitoring** mit Ampelfrühwarnsystem
- **Risikoausschuss und Verbundausschuss** mit Einblicks- und Eingriffsrechten
- **Regionaler Reservefonds\*** zur Absicherung wechselseitiger Risiken und mit unmittelbarem Gläubigerschutz, Dotierung durch Verbundmitglieder

## Kooperationsabkommen mit Verbänden in NRW und Brandenburg

- **Sparkassenzentralbank** für Sparkassen in Nordrhein-Westfalen und Brandenburg
- Gemeinsame Vertriebs- und Marktstrategie
  1. Helaba bevorzugter Verbundpartner
  2. **Zielverbundquote** 60 – 80 %
  3. Klare Kundensegmentierung
  4. Abgestimmte Produktpalette
- **Verbundbeirat**  
Beratung, aber keine Einblicks- und Eingriffsrechte

\* Regionaler Reservefonds wird von 2025 an beginnend in acht linearen Raten in den Zusatzfonds des Institutssicherungssystems der Sparkassen-Finanzgruppe überführt

# Führende Verbundbank in der deutschen Finanzgruppe

## Hessen-Thüringen

- Heimatregion mit Sparkassenzentralbankfunktion
- Sparkassen und Länder Träger der Helaba
- „Verbundkonzept“ u.a. mit gemeinsamer Geschäftsstrategie, gemeinsamem Risikomanagement sowie gemeinsamem Reservefonds
- Hauptsitze in Frankfurt und Erfurt

\* Regionaler Reservefonds wird von 2025 an beginnend in acht linearen Raten in den Zusatzfonds des Institutssicherungssystems der Sparkassen-Finanzgruppe überführt

## Brandenburg

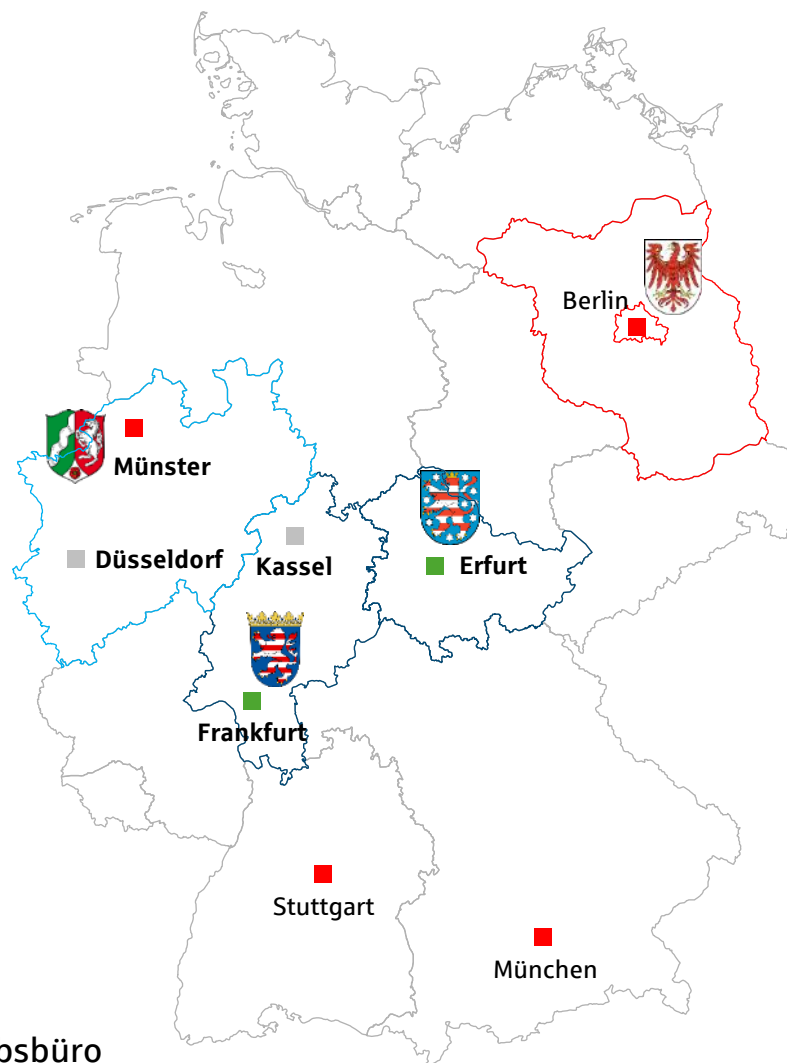
- Heimatregion mit Sparkassenzentralbankfunktion und Verbundvereinbarungen
- Vertriebsbüro Berlin

## Nordrhein-Westfalen

- Heimatregion mit Sparkassenzentralbankfunktion
- NRW-Sparkassenverbände sind Träger der Helaba
- Verbundvereinbarungen als Basis der geschäftlichen Zusammenarbeit
- Niederlassung in Düsseldorf, Vertriebsbüro in Münster

## Sonstige Regionen

- Schwerpunkt auf Rheinland-Pfalz, Bayern und Baden-Württemberg
- Vertriebsbüros in München, Stuttgart und Berlin



■ Hauptsitz    ■ Niederlassung    ■ Vertriebsbüro

**Die Helaba ist Zentralbank für rund 40 % aller deutschen Sparkassen.**

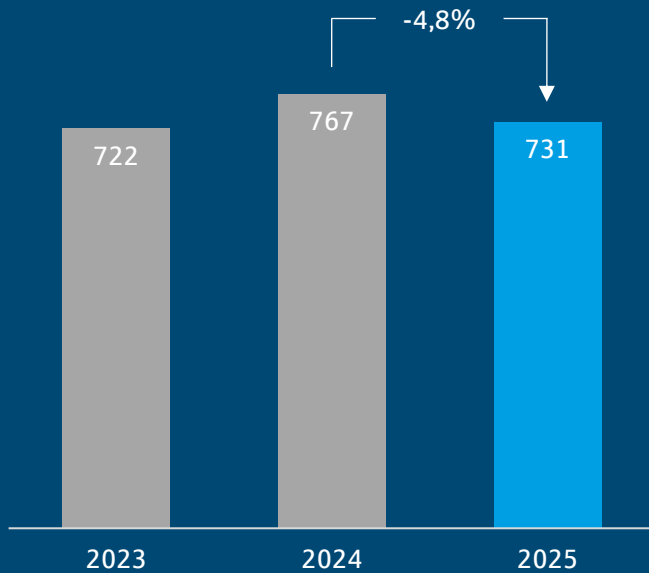
# Agenda

---

- 1. Strategisches Geschäftsmodell der Helaba
- 2. Helaba als Sparkassenzentralbank
- **3. Ertrags- und Geschäftsentwicklung**
- 4. Risiko und Portfolio Qualität
- 5. Refinanzierung
- 6. Strategische Agenda und Ausblick
- 7. Anhang

# Ergebnis auf Niveau der Vorjahre

Ergebnis vor Steuern (Mio. €)

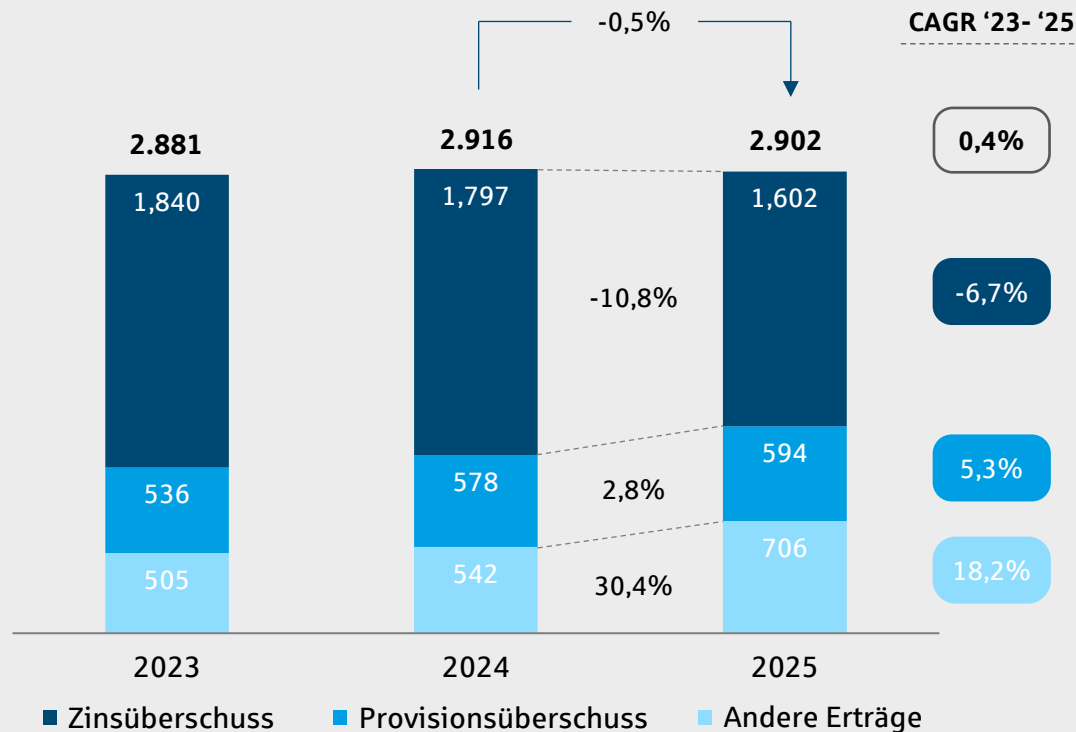


- **Vorsteuergewinn** von 731 Mio. € (-4,8%) trotz hoher geopolitischer Unsicherheiten nur leicht unter Vorjahr
- **Konzernergebnis nach Steuern** bei 514 Mio. € (-2,3%)
- **Konstante operative Erträge von 2,9 Mrd. €** trotz rückläufigem Zinsüberschuss auf Vorjahresniveau, Provisionsüberschuss gesteigert, deutlicher Anstieg des Neugeschäfts
- **Risikovorsorgeaufwand** in Höhe von 265 Mio. € (-24,4%) gegenüber Vorjahr deutlich gesunken
- **Struktureller sowie investitions- und wachstumsbedingter** Anstieg der Verwaltungsaufwendungen auf 1,9 Mrd. € (+6,0%)
- Angesichts hoher Investitionen in zukünftiges Wachstum, aber auch wegen der zuletzt wieder gestiegenen geopolitischen Unsicherheiten rechnet die Helaba für das Jahr 2026 mit einem **Ergebnis zwischen 600 und 700 Mio. €**
- **Mittelfristiges Ergebnisziel** vor Steuern von über 1 Mrd. € bekräftigt

# Entwicklung der operativen Erträge auf Niveau des Vorjahres

## Entwicklung Erträge

in Mio. €



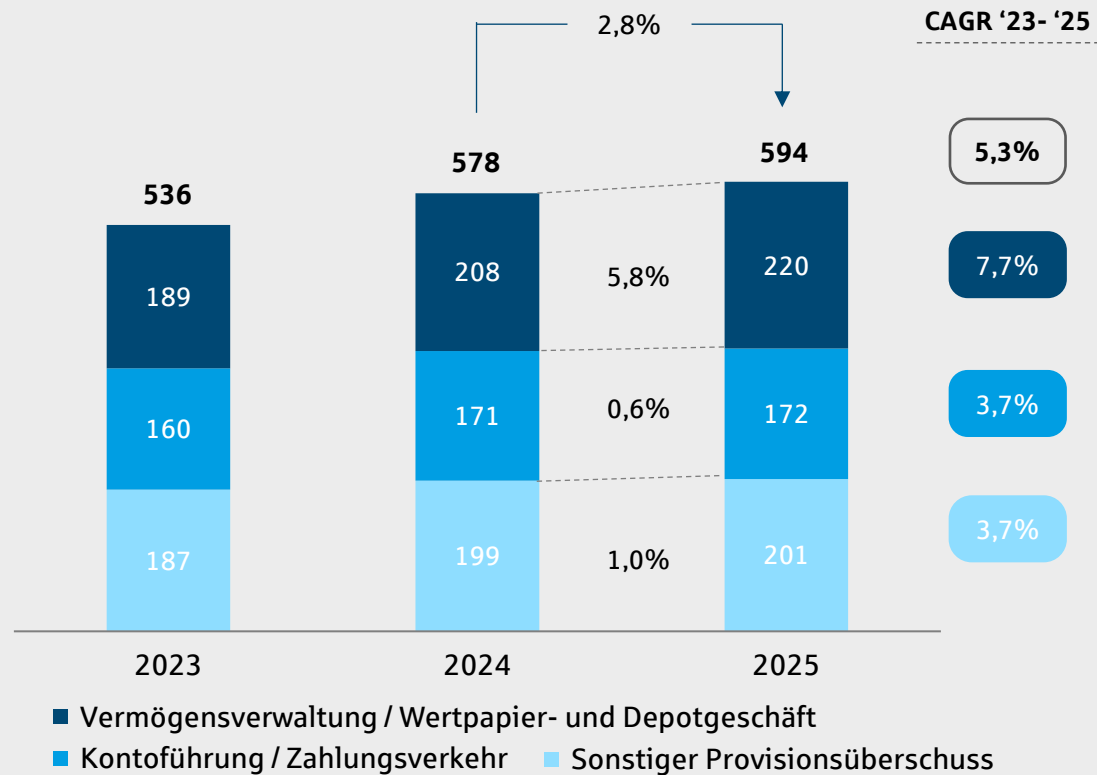
### Rückgang Zinsüberschuss durch Provisionsüberschuss und andere Erträge überwiegend kompensiert

- Marktbedingter Rückgang des Zinsüberschusses
- Erneute Steigerung des Provisionsgeschäfts
- Weiterer Ausbau des Anteils nicht-zinstragender Erträge auf rund **1,3 Mrd. € (44,8%)**
  - Anteil Provisionsüberschuss: 20,5%
  - Anteil anderer Erträge: 24,3%

# Kontinuierliche Steigerung des Provisionsergebnisses

## Entwicklung Provisionsüberschuss

in Mio. €



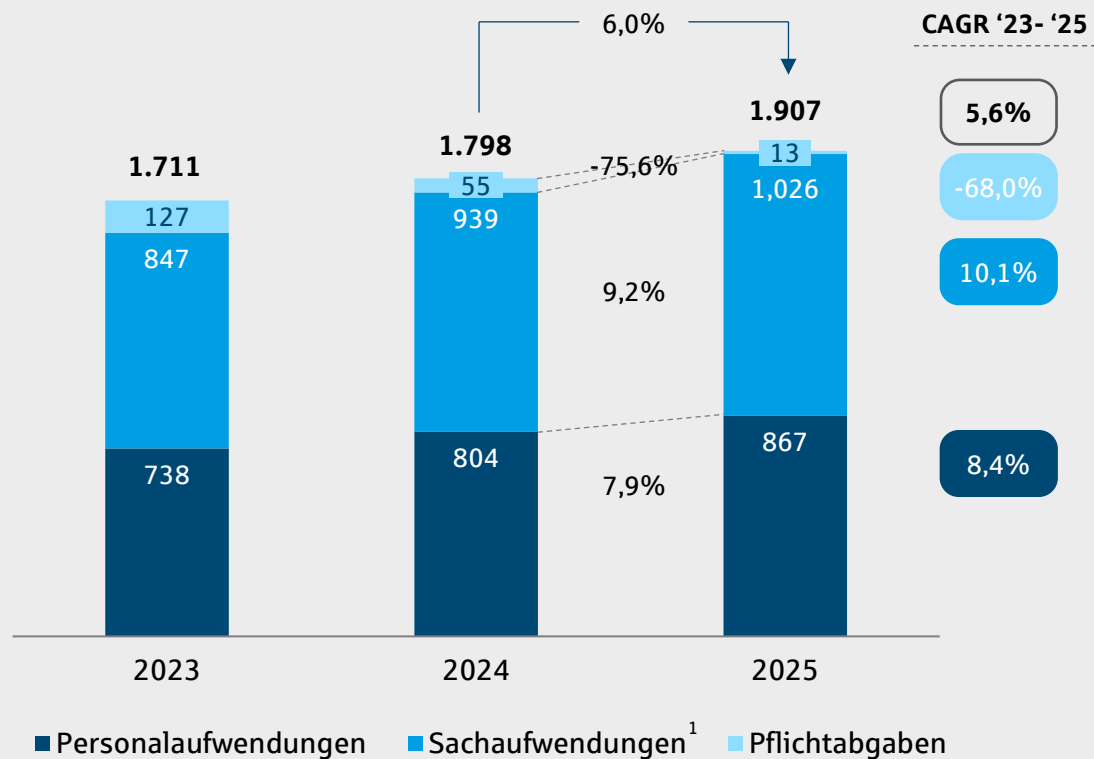
Positiver Trend im Provisionsüberschuss reflektiert strategisch angestrebtes Wachstum

- Weiterhin erfreuliche Entwicklung bei Provisionen aus der **Vermögensverwaltung** durch Anstieg der **Assets under Management**
- Erneute Steigerung der Erträge aus **Kontoführung und Zahlungsverkehr**

# Struktureller sowie investitions- und wachstumsbedingter Anstieg der Verwaltungsaufwendungen

## Entwicklung Verwaltungsaufwendungen

in Mio. €



## Anstieg der Verwaltungsaufwendungen aufgrund Wachstumsinvestitionen sowie tarif- und inflationsbedingter Kostensteigerungen

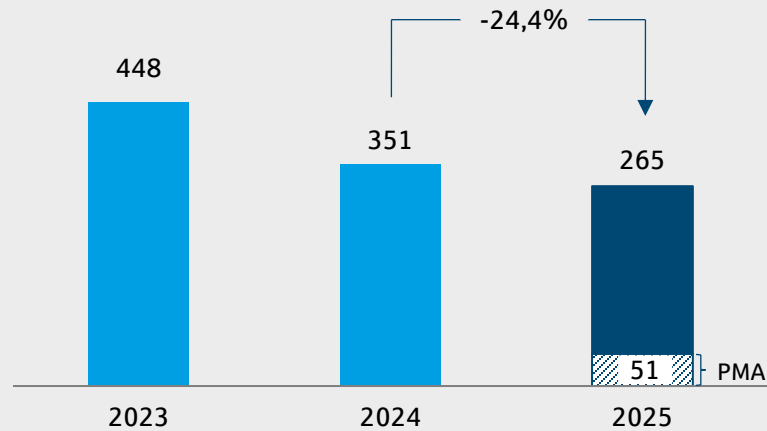
- Höhere **Personalaufwendungen** infolge tariflicher Anpassungen sowie gezielter Stellenbesetzungen zur Geschäftsausweitung sowohl in der Bank als auch in Tochtergesellschaften
- Anstieg **Sachaufwendungen** durch IT-Modernisierungsprogramm, Weiterentwicklung der Digitalstrategie – insbesondere im Bereich Künstliche Intelligenz – strategische Wachstumsinitiativen sowie strukturelle und regulatorische Treiber

<sup>1</sup> inklusive planmäßige Abschreibungen

# Weiter rückläufiger Risikovorsorgeaufwand gegenüber Vorjahr

## Risikovorsorge

in Mio. €



## Zuführungen zur Risikovorsorge nach Stufen

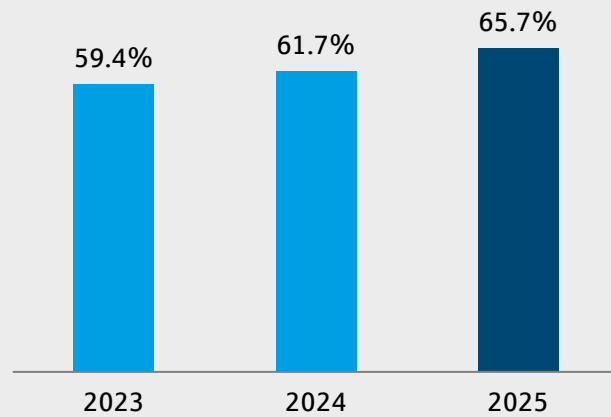
in Mio. €

	2023	2024	2025
Stufe 1	-37	-52	-68
Stufe 2	-45	-37	17
Stufe 3	530	439	317
Netto-Risikovorsorge	448	351	265

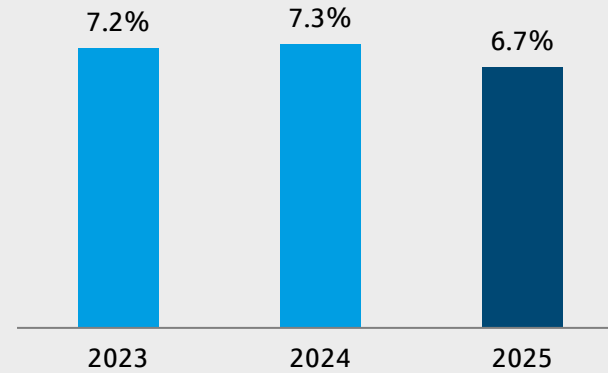
- Aufwand aus der Risikovorsorge fällt im Vorjahresvergleich deutlich niedriger aus. Vorjahreswert war durch erhöhte Belastungen aus dem Immobiliengeschäft und aus einzelnen Engagements im Firmenkundengeschäft geprägt. Rückgang resultiert insbesondere aus Stufe 3
- Zusätzliche Netto-Zuführungen in Höhe von 51 Mio. € in Form von Post Model Adjustments (PMA) insbesondere zur Abdeckung geopolitischer Risiken (PMA-Bestand bei 123 Mio. €)

# Entwicklung der zentralen Steuerungskennzahlen

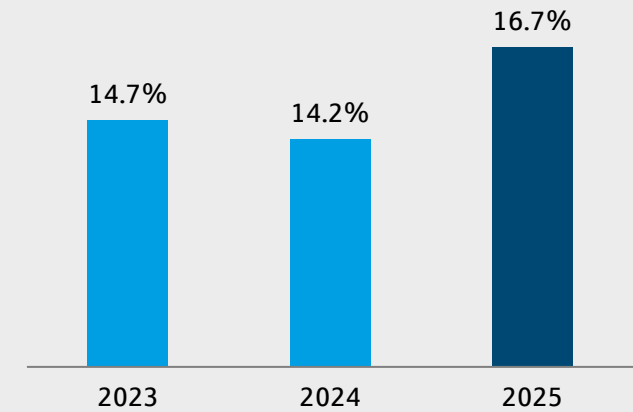
## Cost-Income Ratio



## Return on Equity



## CET1-Quote

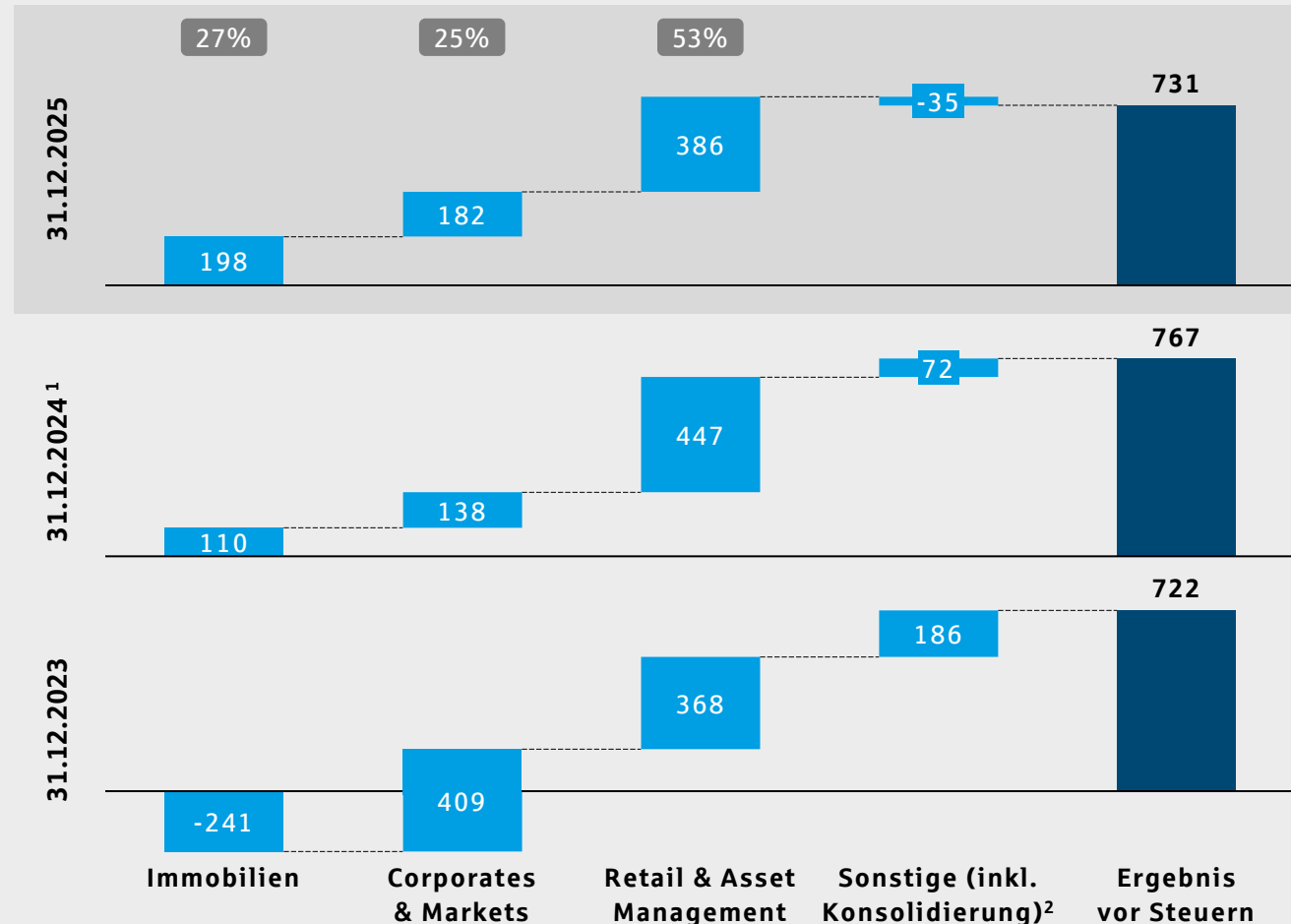


➤ Cost-Income Ratio leicht gestiegen, Return on Equity geringfügig unter Vorjahr, CET1-Ratio deutlich verbessert

# Alle Marktsegmente tragen positiv zur Ergebnisentwicklung bei

## Ergebnis vor Steuern nach Segmenten

in Mio. €



### Immobilien

- Zins- und Provisionsüberschuss leicht unter Vorjahresniveau
- Erneut deutlicher Rückgang der Risikovorsorge

### Corporates & Markets

- Deutliche Steigerung des Handelsergebnisses aus Kundengeschäft kompensiert leichten Rückgang des Zinsergebnisses
- Spürbarer Rückgang Risikovorsorge

### Retail & Asset Management

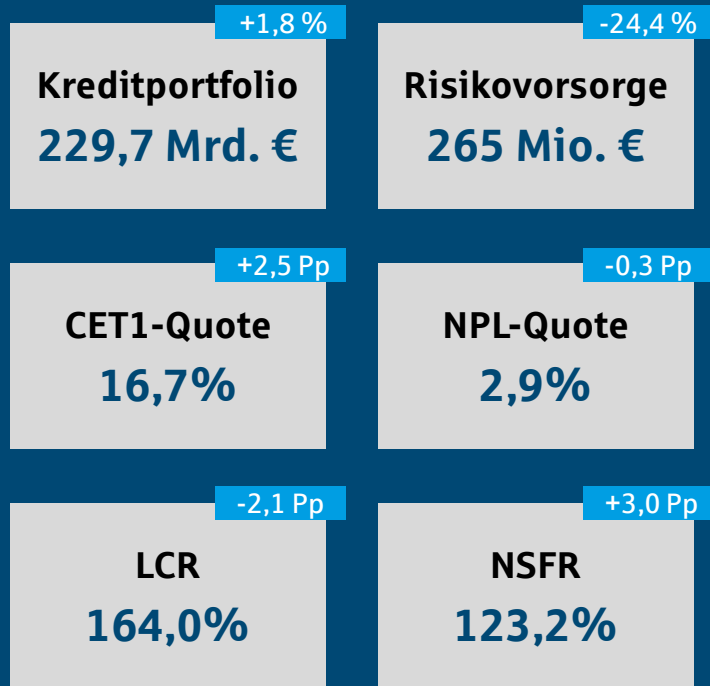
- Steigerung des Provisionsüberschusses unter anderem aus Asset Management und Wertpapiergeschäft
- Verbessertes Ergebnis aus als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien
- Rückgang Zinsüberschuss aufgrund gesunkener Passivmargen im Einlagengeschäft
- Wegfall positiver Einmaleffekte aus 2024

Alle strategischen Tochtergesellschaften – mit Ausnahme der OFB – tragen positiv zur Ergebnisentwicklung bei

# Agenda

- 1. Strategisches Geschäftsmodell der Helaba
- 2. Helaba als Sparkassenzentralbank
- 3. Ertrags- und Geschäftsentwicklung
- **4. Risiko und Portfolio Qualität**
- 5. Refinanzierung
- 6. Strategische Agenda und Ausblick
- 7. Anhang

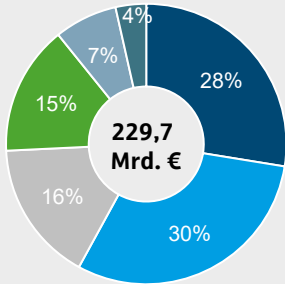
# Risiko & Portfolioqualität



- **Kreditportfolio** leicht über Vorjahresniveau – **Neugeschäft** mit allen Kundengruppen erfreulich gesteigert
- **Risikovorsorge** deutlich unter Vorjahresniveau – Risikovorsorgebestand im anhaltend herausfordernden Marktumfeld angemessen
- Zusätzliche Vorsorge durch **PMA-Bestand** in Höhe von 123 Mio. € vor allem für potenzielle geopolitische Risiken
- **NPL-Exposure** um 388 Mio. € (-9,5%) auf 3,7 Mrd. € aktiv abgebaut
- Sehr **solide Liquiditätsausstattung**: LCR und NSFR liegen wesentlich über den regulatorischen Anforderungen

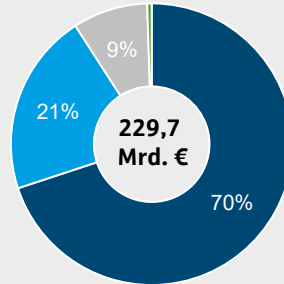
# Gesamtkreditportfolio stabil

Aufteilung nach Kundengruppen<sup>1</sup>



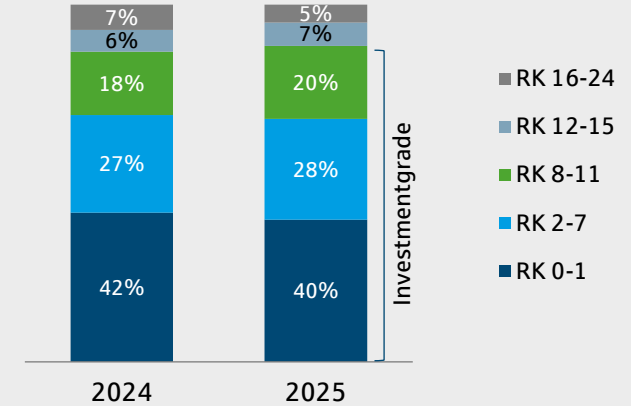
- Unternehmen
- öffentl. Hand
- Commercial Real Estate
- WIBank
- Finanzinstitutionen
- Privatkunden

Aufteilung nach Regionen<sup>1</sup>



- Deutschland
- Nordamerika
- Restliches Europa
- Sonstige

Aufteilung nach Ratingklassen<sup>1</sup>



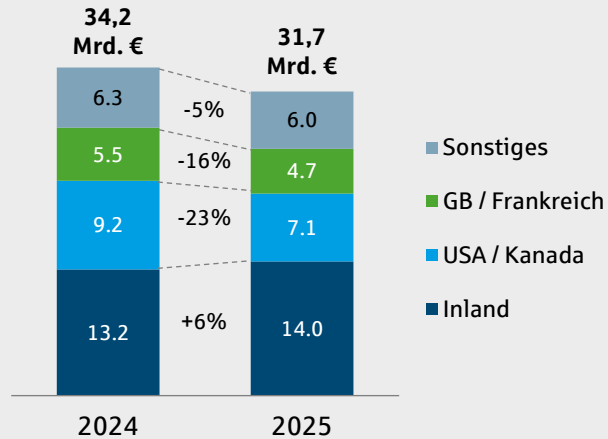
Investmentgrade

- Kreditportfolio über unterschiedliche **Kundengruppen** hinweg sehr gut diversifiziert. Wachstumsinitiative mit Unternehmenskunden greift und führt zu leicht gestiegenem Portfolioanteil. Immobilienportfolio aufgrund proaktivem Portfoliomanagement und selektiverem Neugeschäft leicht abgebaut
- **Regionale Ausrichtung** mit Schwerpunkt auf Deutschland – Aufteilung nach Regionen im Vergleich zum Jahresende 2024 unverändert
- **Ratingstruktur insgesamt stabil** – 88% (Vj. 87%) des Kreditportfolios liegen im Investmentgrade-Bereich, Abbau der NPLs verbessert Ratingstruktur des Portfolios

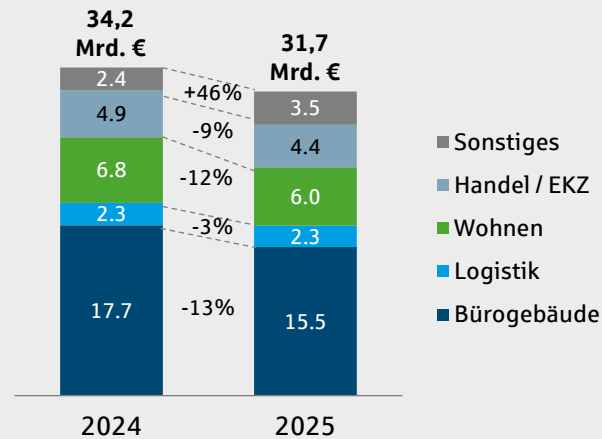
<sup>1</sup> nach Gesamtkreditvolumen

# Reduktion des Real Estate Finance Portfolios insbesondere bei US-Büros

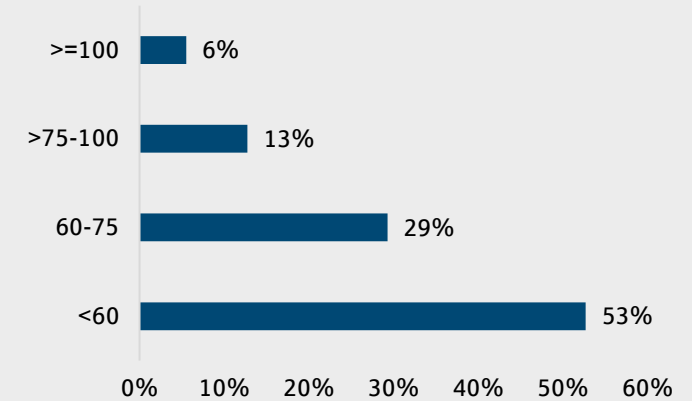
## Nach Objektstandort / Kundensitz<sup>1</sup>



## Nach Nutzungsart<sup>1</sup>



## Nach LTVs<sup>2</sup>

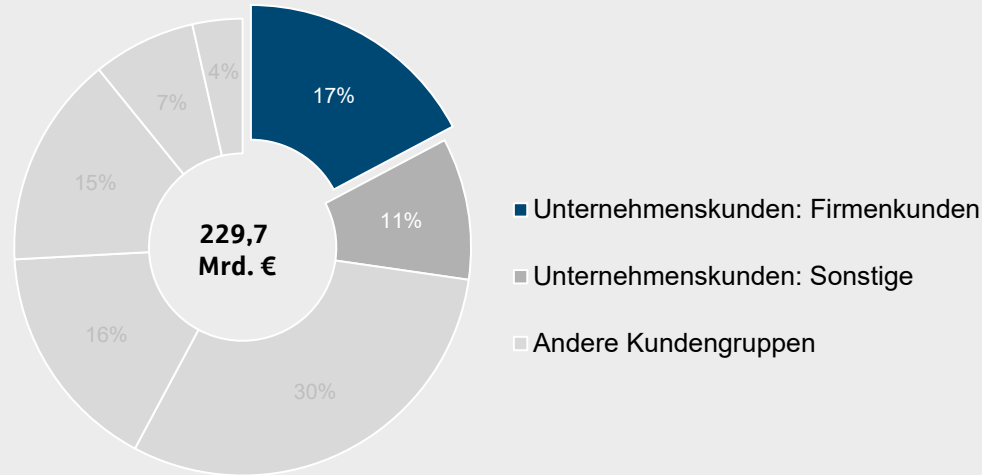


- **Gute Diversifizierung** des Immobilienportfolios nach Nutzungsarten und Objektstandorten, überwiegend in attraktiven Lagen bzw. liquiden Märkten und weitestgehend durch erstrangig grundpfandrechtliche Strukturen besichert
- Portfolio im Geschäftsjahr 2025 durch selektiveres Neugeschäft, guter Prolongationsquote und proaktivem Management um 7,2% auf 31,7 Mrd. € reduziert
- LTV-Struktur: 82% (Vj. 78%) der Kredite laufen bis max. 75% LTV aus

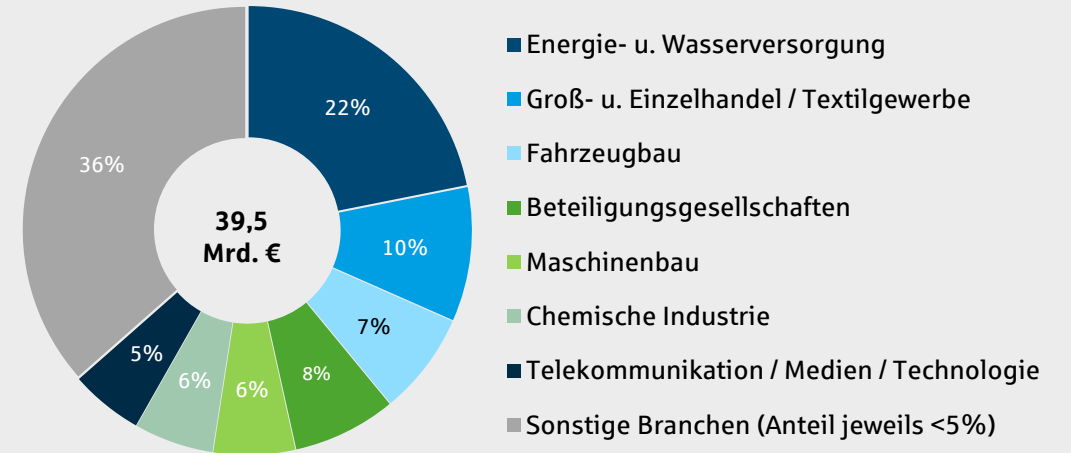
<sup>1</sup> nach Geschäftsvolumen inkl. Immobilienfonds; <sup>2</sup> Nach Geschäftsvolumen, ohne Immobilienfonds und ohne Objekte mit Mischnutzung

# Ausgewogener Branchenmix als Stabilitätsanker im Firmenkundenportfolio

Einordnung: Anteil Firmenkunden am Gesamtportfolio



Aufteilung Firmenkundenportfolio nach Branchen

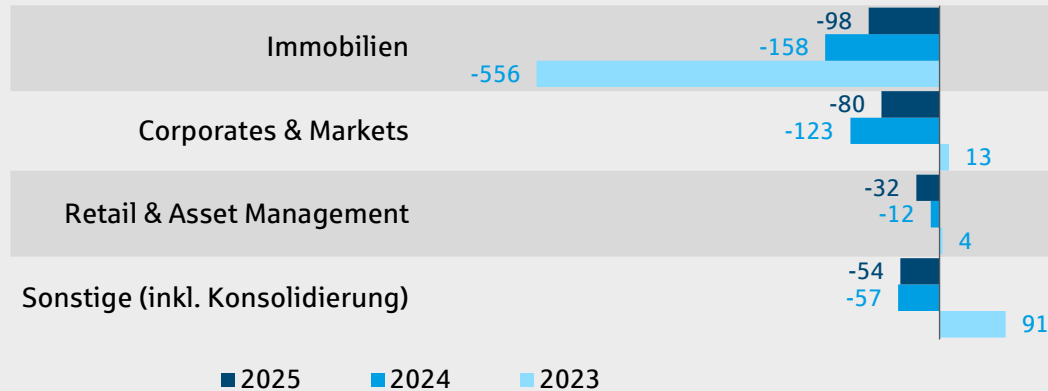


- **Firmenkundenportfolio** als Teil des Unternehmenskundenportfolio mit ca. **17% (39,5 Mrd. €)** des Gesamtkreditvolumens (229,7 Mrd. €)
- **Breite Branchen-Diversifizierung** innerhalb des Firmenkundenportfolios. Energie- u. Wasserversorgung enthält größtenteils risikoarme kommunalnahe Unternehmen und unterstützt die Transformationsfinanzierung

# Stabilisierung der Risikovorsorge und leichter Rückgang der NPL-Quote

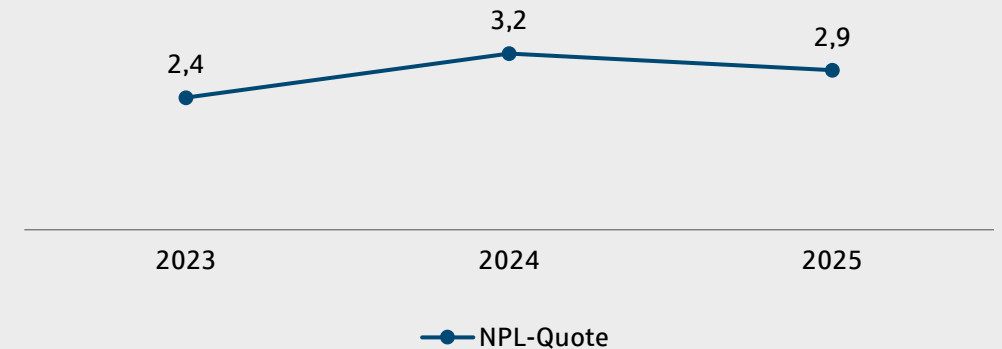
## Aufteilung Risikovorsorge auf Segmente

in Mio. €



## NPL-Quote

in %



- Stabilisierung des Risikovorsorgebedarfs für Immobilienfinanzierung durch **fortgesetzte Stabilisierung der Lage an den Immobilienmärkten**; Portfolio durch proaktives Management weiter bereinigt
- **Rückgang der Risikovorsorge** im Segment Corporates & Markets
- Bildung **pauschale Vorsorge** im Wesentlichen für geopolitische Risiken im Segment Sonstige

- **NPL-Quote** gegenüber Gesamtjahr 2024 leicht verbessert
- **Weniger neue Ausfälle**, Verlangsamung des NPL-Zuflusses im Bereich des CRE-Portfolios
- Trotz geopolitischer Situation und schwacher Konjunktur in Deutschland **keine Auffälligkeiten und Ausfälle bei Unternehmen**

# Agenda

- 1. Strategisches Geschäftsmodell der Helaba
- 2. Helaba als Sparkassenzentralbank
- 3. Ertrags- und Geschäftsentwicklung
- 4. Risiko und Portfolio Qualität
- **5. Refinanzierung**
- 6. Strategische Agenda und Ausblick
- 7. Anhang

# Starke nationale Refinanzierungsbasis

## Refinanzierungsstrategie

- Fristenkongruente Refinanzierung des Neugeschäfts
- Starke Position bei deutschen Investoren und insbesondere in der Sparkassen Finanzgruppe weiter ausbauen und Investorenbasis gezielt auch im Ausland erweitern
- Solide „Credit Story“ der Helaba inner- und außerhalb Deutschlands
- Helaba als ganzheitlich nachhaltige Bank im Investorenbewusstsein positionieren

## Emissionsvolumen

	Gedeckt	Ungedeckt	Gesamt
2025	3,6 Mrd. €	13,6 Mrd. €	17,2 Mrd. €
2026 geplant	4,0 Mrd. €	8,6 Mrd. €	12,6 Mrd. €

## Breiter Liquiditätszugang

47 Mrd. € Deckungswerte für Pfandbriefe

50 Mrd. € LCR Liquidity Buffer

23 Mrd. € Retail-Einlagen im Konzern

## Refinanzierungsprogramme

35 Mrd. € Euro Medium Term Note Programm

Inlandsemissionen (Basisprospekt)

10 Mrd. € Euro-CP/ CD Programm

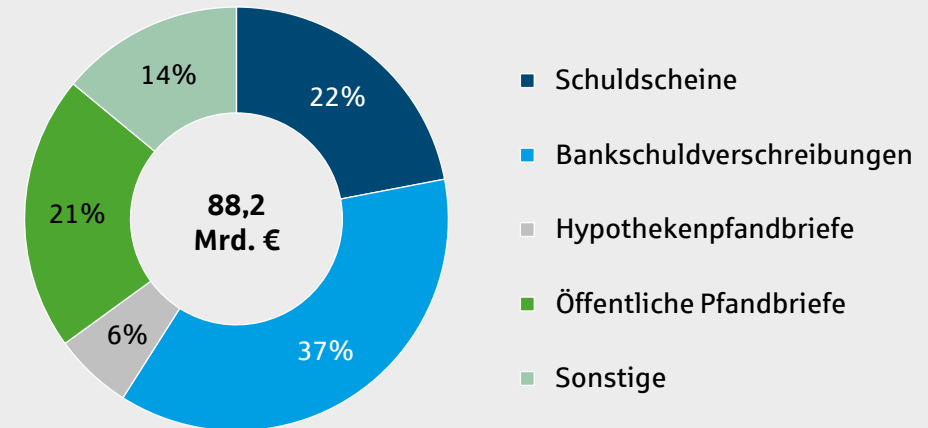
6 Mrd. € NEU CP (ehem. French CD) Programm

5 Mrd. \$ USCP Programm

# Nachhaltiges Liquiditätsmanagement und hohe Marktakzeptanz

## Umlauf mittel- und langfristige Refinanzierung ( ≥ 1 Jahr)

Jahresvergleich	2024	2025
	Mio. €	Mio. €
Pfandbriefe	23.749	23.853
davon Öffentliche	18.361	18.824
davon Hypotheken	5.388	5.029
Bankschuldverschreibungen	34.368	32.918
Schuldscheine	18.964	19.217
Sonstige <sup>1</sup>	12.568	12.191
<b>Summe</b>	<b>89.649</b>	<b>88.179</b>



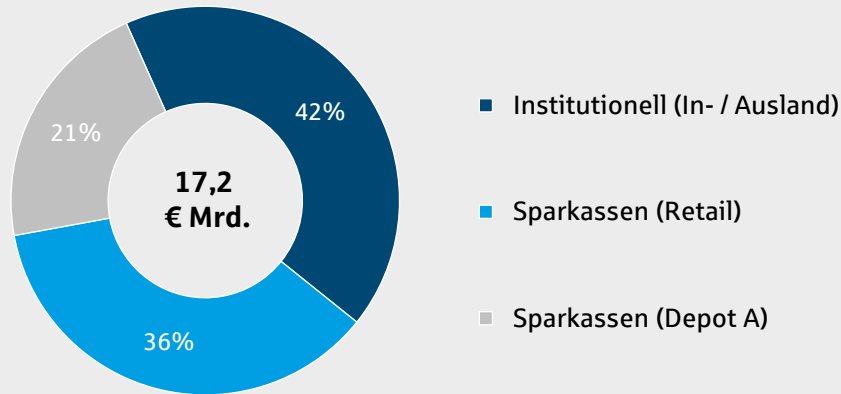
- Volumensentwicklung steht im Einklang mit der Refinanzierungsstrategie
- Rückgang der Bankschuldverschreibungen durch Fälligkeit kurzlaufender Retail-Emissionen

<sup>1</sup> Nachrangige Verbindlichkeiten/ Zweckgebundene Mittel

# Mittel- und langfristige Refinanzierung (≥ 1 Jahr) in 2025

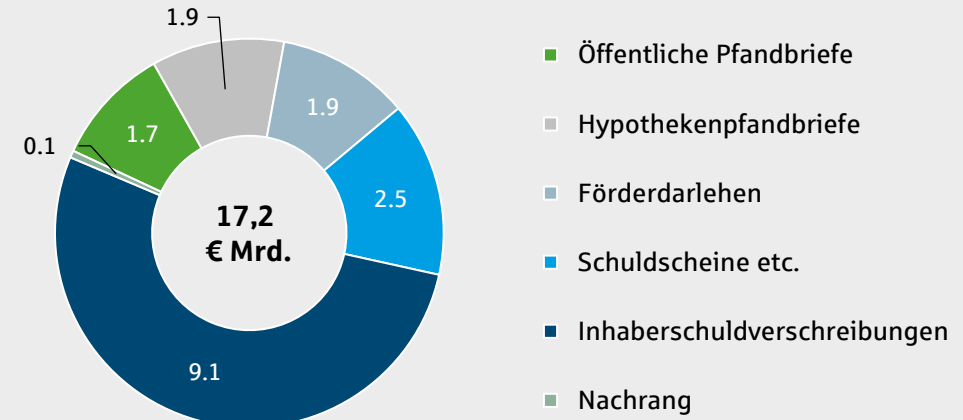
## Nach Investoren (Helaba Bank)

in %



## Nach Produkten (Helaba Bank)

in Mrd. €

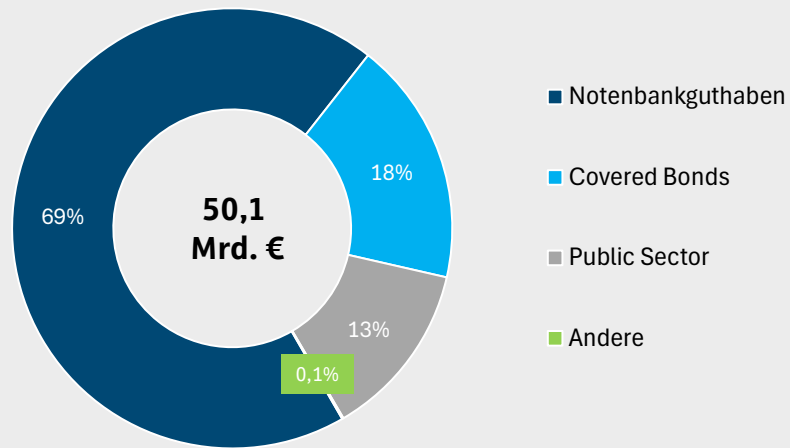


- Mittel- / langfristiges Refinanzierungsvolumen 2025: € 17,2 Mrd.
- Fundingvolumen deutlich über Plan; günstiges Marktumfeld wurde erfolgreich für Pre-Funding genutzt
- Diverse erfolgreiche Benchmark-Emissionen im Pfandbriefformat (öffentliche und Hypothekendarlehen) sowie im Senior Preferred und Senior Non-Preferred Format

# Starke Liquiditätsreserve mit Liquiditätskennzahlen deutlich über den Anforderungen

## LCR Liquidity Buffer 12/2025

in %

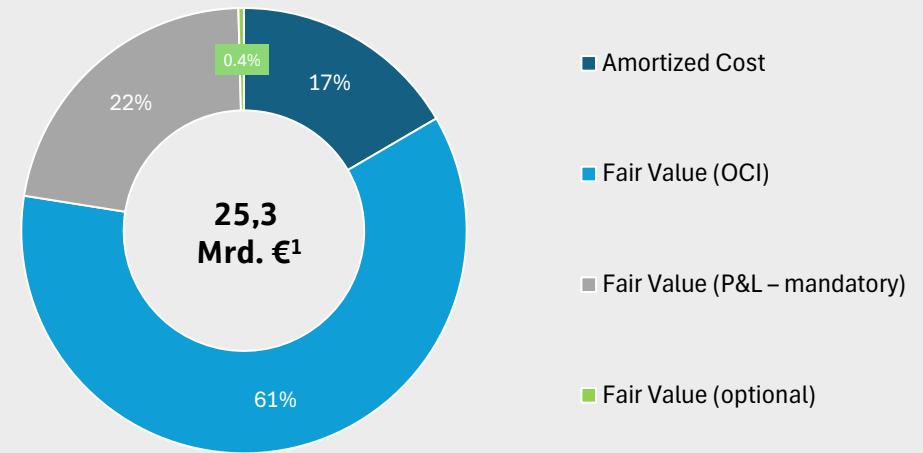


### Liquiditätskennzahlen deutlich über den regulatorischen Anforderungen

- LCR bei 164% / NSFR bei 123%
- Der LCR-Liquiditätspuffer besteht überwiegend aus Notenbankguthaben und wird durch Anleihen des öffentlichen Sektors und Covered Bonds ergänzt

## Wertpapierportfolio 12/2025

in %



### Gut diversifiziertes Anleiheportfolio, weitestgehend gegen Zinsänderungen abgesichert

- Bewertungsänderungen überwiegend Credit-Spread-induziert
- Über 80% des Portfolios werden zum Fair Value bewertet (OCI oder P&L)

<sup>1</sup> davon entfallen 20,4 Mrd. € auf Wertpapiere im Bankbuch

# Agenda

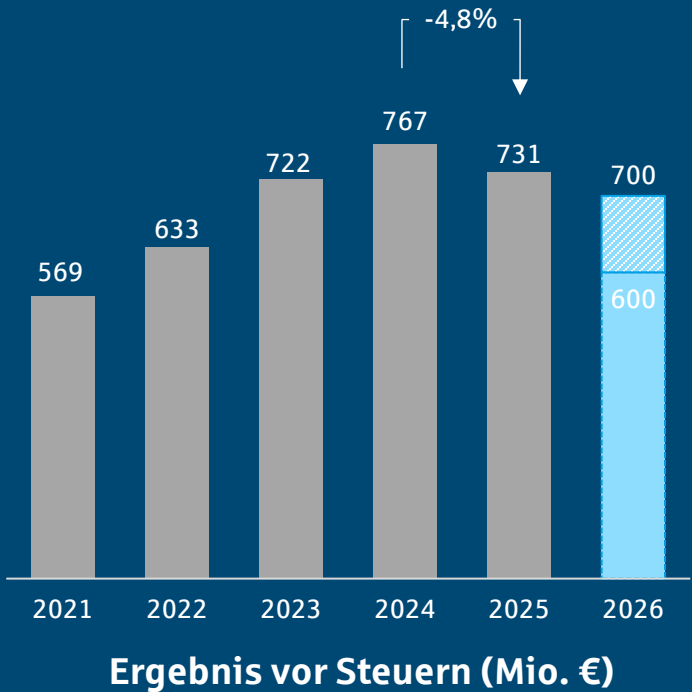
- 1. Strategisches Geschäftsmodell der Helaba
- 2. Helaba als Sparkassenzentralbank
- 3. Ertrags- und Geschäftsentwicklung
- 4. Risiko und Portfolio Qualität
- 5. Refinanzierung
- **6. Strategische Agenda und Ausblick**
- 7. Anhang

# Strategische Prioritäten

## Ausgewählte Wachstumsinitiativen

- **Transformationsfinanzierung** wie Energie- und Infrastruktur sowie Erschließung **neuer Asset-Klassen**
- Strategische Weiterentwicklung des **Firmenkundengeschäfts**, unter anderem durch kundenzentrierten Sektoransatz und Ausbau **Sustainable Finance Advisory**
- Ausbau der Geschäftsbereiche **Retail Banking, Private Banking** sowie **Asset Management**
- Skalierung bestehender sowie Entwicklung neuer **AI Use Cases**

# Ausblick



## Ist 2025

Ergebnis v. Steuern  
731 Mio. €

Return on Equity  
6,7 %

Cost-Income Ratio  
65,7%

CET1 Quote  
16,7 %

## Mittelfristig

Ergebnis v. Steuern  
> 1,0 Mrd. €

Return on Equity  
7 – 9 %

Cost-Income Ratio  
60 – 70 %

CET1 Quote  
14 – 15 %



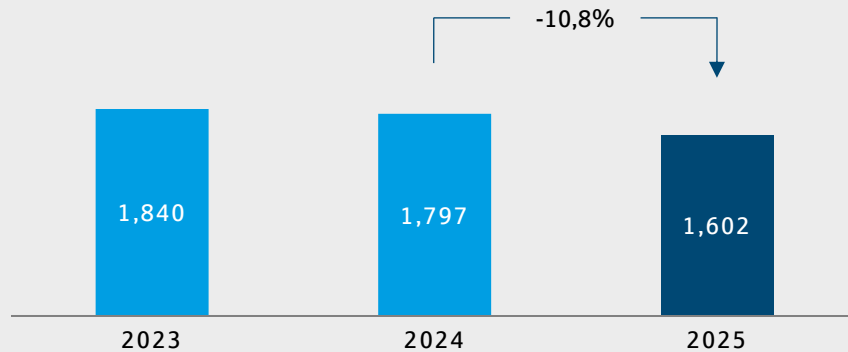
# Agenda

- 1. Strategisches Geschäftsmodell der Helaba
- 2. Helaba als Sparkassenzentralbank
- 3. Ertrags- und Geschäftsentwicklung
- 4. Risiko und Portfolio Qualität
- 5. Refinanzierung
- 6. Strategische Agenda und Ausblick
- 7. **Anhang**

## Deutliche Verbesserung des kundengetriebenen Handelsergebnisses kompensiert Zinsrückgang

### Zinsüberschuss

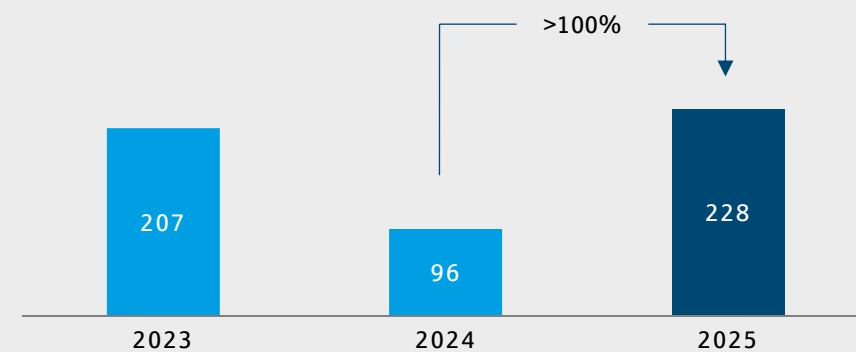
in Mio. €



- Zinsüberschuss erwartungsgemäß unter hohem Vorjahresniveau – **gesunkenes Marktzinsniveau** belastet Ergebnis aus dem Einlagengeschäft
- Gegenläufig wirkt **Steigerung Neugeschäftsvolumen** bei **stabilen Margen**

### Ergebnis aus der Fair Value (FV)-Bewertung

in Mio. €

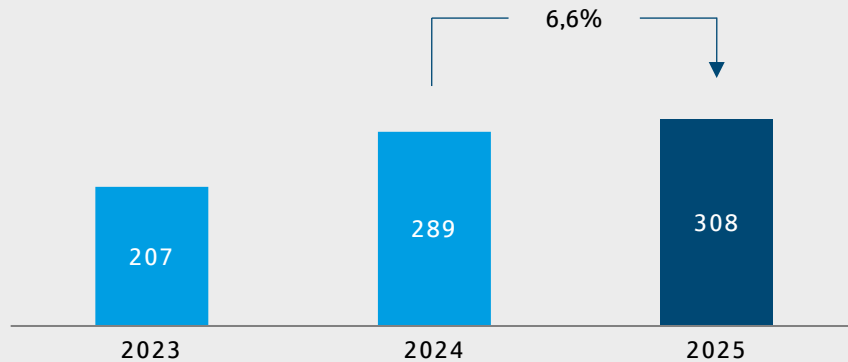


- Signifikante Ergebnisverbesserung des **kundengetriebenen Handelsergebnisses**, u.a. durch hohe Nachfrage nach Wertpapieren im Primär- und Sekundärmarkt, nach Edelmetallen im Sparkassengeschäft sowie nach Kundenderivaten
- Positive **Bewertungseffekte** aus der Zinsbewegung im Handels- und Nichthandelsergebnis

## Ergebnis aus Immobilienbeständen und sonstiges Ergebnis weiter verbessert

### Ergebnis aus als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien

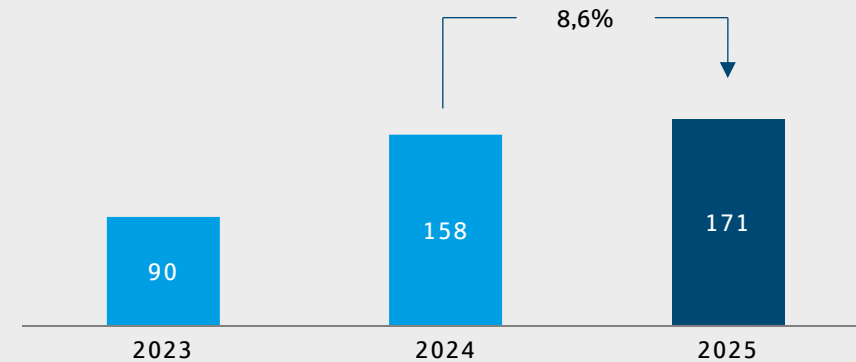
in Mio. €



- Posten beinhaltet im Wesentlichen Ergebnisbeiträge aus der GWH
- **Operatives Ergebnis** aus Bewirtschaftung der Immobilien aufgrund höherer Mieteinnahmen gesteigert
- Leicht belastend wirken gegenüber dem Vorjahr erhöhte Wertminderungen

### Sonstiges Ergebnis<sup>1</sup>

in Mio. €



- Deutlich höhere **Dividenderträge** aus Fonds und Beteiligungen
- Entlastung aus im Vergleich zum Vorjahreszeitraum geringerer Zuführung zu **Rückstellungen**
- Gegenläufig wirkt rückläufiges Abgangsergebnis aus **nicht-finanziellen Vermögenswerten**

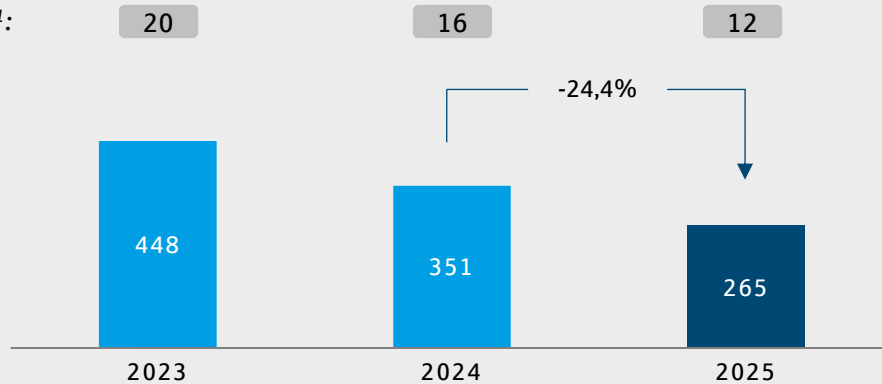
<sup>1</sup> inkl. Ergebnis aus at Equity bewertete Unternehmen

## Risikovorsorgeaufwand deutlich unter Vorjahr

### Risikovorsorge

in Mio. €

in bps<sup>1</sup>:

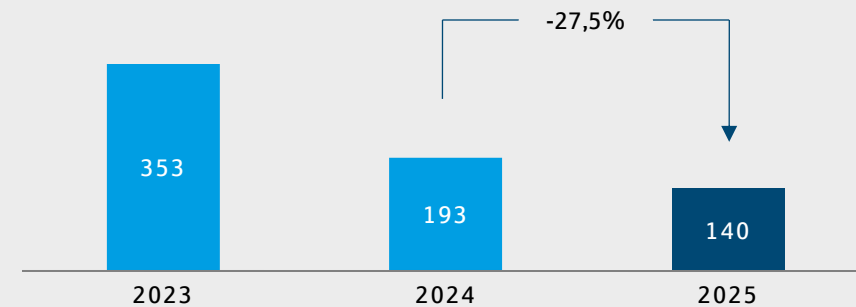


- **Risikovorsorge** im Vorjahresvergleich deutlich reduziert, enthält u.a. 51 Mio. € Netto-Neuzuführung **PMA**
- **Netto-Zuführungen in Stufe 3** von 317 Mio. € (Vj. 439 Mio. €) überwiegend aus dem Immobilienportfolio deutlich rückläufig
- Enthält darüber hinaus **Netto-Auflösungen IMA in Stufe 1/2** in Höhe von 104 Mio. € (Vj. 121 Mio. € Netto-Zuführung) aufgrund reduzierter Ausfallraten bei Gewerbeimmobilien

<sup>1</sup> Verhältnis Risikovorsorge zu Gesamtkreditvolumen

### Bestand Post- und In-Model Adjustments

in Mio. €



- **Pauschaler Risikovorsorge-Bestand** von 123 Mio. € in Form von **PMA** für mögliche adverse Entwicklungen, insbesondere für Risiken aus Geopolitik
- Enthält darüber hinaus **In Model Adjustments (IMA)** in Höhe von 17 Mio. €

## Konzernergebnis Helaba

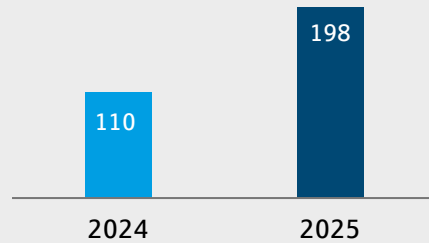
Konzernergebnis Helaba (IFRS)	2024	2025	Veränderung	
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	%
Zinsüberschuss	1.797	1.602	-194	-10,8
Risikovorsorge	-351	-265	85	24,4
<b>Zinsüberschuss nach Risikovorsorge</b>	<b>1.446</b>	<b>1.337</b>	<b>-109</b>	<b>-7,5</b>
Provisionsüberschuss	578	594	16	2,8
Ergebnis aus als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien	289	308	19	6,6
Ergebnis aus der Fair Value-Bewertung	96	228	132	>100,0
Sonstiges Ergebnis	158	171	14	8,6
Verwaltungsaufwand (inkl. planmäßiger Abschreibungen)	-1.798	-1.907	-108	-6,0
<b>Konzernergebnis vor Steuern</b>	<b>767</b>	<b>731</b>	<b>-37</b>	<b>-4,8</b>
Ertragsteuern	-242	-217	25	10,2
<b>Konzernergebnis</b>	<b>526</b>	<b>514</b>	<b>-12</b>	<b>-2,3</b>

## Bilanzentwicklung Helaba-Konzern

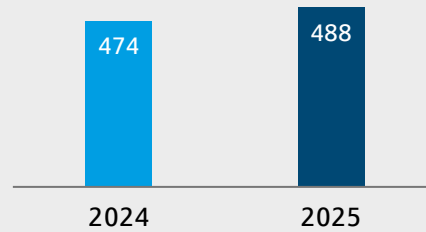
Bilanzentwicklung Helaba Konzern (IFRS)	31.12.2024	31.12.2025	Veränderung	
	Mrd. €	Mrd. €	Mrd. €	%
Kassenbestand und Sichtguthaben bei Zentralnotenbanken und Kreditinstituten	33,4	34,4	1,0	2,9
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	127,4	125,7	-1,7	-1,3
Schuldverschreibungen	3,6	4,2	0,6	16,3
Kredite und Forderungen an Kreditinstitute	12,7	12,4	-0,3	-2,2
Kredite und Forderungen an Kunden	111,1	109,1	-2,0	-1,8
Handelsaktiva	10,9	13,0	2,1	19,6
Zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte (Nichthandel)	21,8	21,1	-0,7	-3,3
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, Ertragssteueransprüche, übrige Aktiva	7,1	7,6	0,5	6,6
<b>Summe Aktiva</b>	<b>200,6</b>	<b>201,8</b>	<b>1,2</b>	<b>0,6</b>
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	160,4	160,6	0,2	0,1
Einlagen und Kredite von Kreditinstituten	41,7	50,0	8,3	19,9
Einlagen und Kredite von Kunden	68,1	60,8	-7,2	-10,6
Verbriefte Verbindlichkeiten	50,1	49,4	-0,7	-1,4
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0,5	0,3	-0,1	-29,3
Handelspassiva	11,6	13,4	1,8	15,8
Zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (Nichthandel)	15,8	14,7	-1,1	-6,7
Rückstellungen, Ertragssteuerschulden, übrige Passiva	2,0	1,8	-0,2	-7,6
Eigenkapital	10,9	11,3	0,4	3,5
<b>Summe Passiva</b>	<b>200,6</b>	<b>201,8</b>	<b>1,2</b>	<b>0,6</b>

## Segment Immobilien

### Ergebnis vor Steuern in Mio. €



### Operative Erträge in Mio. €



### GuV Immobilien

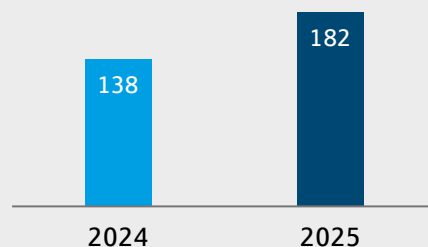
	2024 <sup>1</sup> Mio. €	2025 Mio. €	Δ Vj. %
Summe Erträge vor Risikovorsorge	474	488	2,9
<i>davon: Zinsüberschuss</i>	495	460	-7,0
<i>davon: Provisionsüberschuss</i>	13	10	-22,8
<i>davon: Sonstiges Ergebnis</i>	-34	18	>100
Risikovorsorge	-158	-98	-38,2
Verwaltungsaufwand	-206	-192	-6,7
<b>Segmentergebnis</b>	<b>110</b>	<b>198</b>	<b>80,2</b>

- Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit sind Projekt- bzw. Bestandsfinanzierungen im gewerblichen Immobiliensektor
- Niedrigerer Zinsüberschuss vorwiegend auf Rückgang bei Vorfälligkeitsentgelten und anderen transaktionsbasierten Erträgen zurückzuführen bei leichtem Rückgang der Bestände
- Aufwand aus Zuführungen zur Risikovorsorge deutlich unter Vorjahr – überwiegend aus NPL-Engagements der Stufe 3
- Verwaltungsaufwand leicht unter Vorjahr
- Das Abschlussvolumen des mittel- und langfristigen Immobilienkreditneugeschäfts hat sich – trotz der nach wie vor bestehenden Unsicherheiten an den Immobilienmärkten – im Geschäftsjahr 2025 mit 7,5 Mrd. € weiter positiv entwickelt (2024: 3,9 Mrd. €)

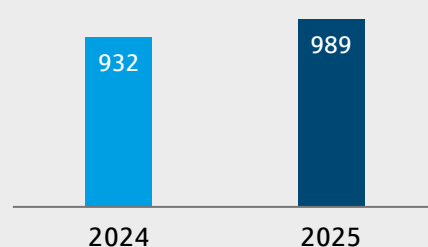
<sup>1</sup> Anpassung Vorjahreswerte aufgrund Methodikänderung Kostenallokation und Verteilung Capital Benefit

## Segment Corporates & Markets

### Ergebnis vor Steuern in Mio. €



### Operative Erträge in Mio. €



### GuV Corporates & Markets

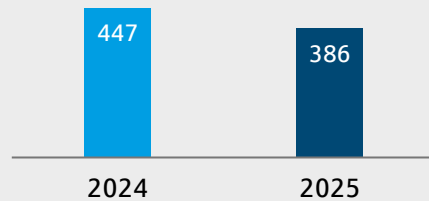
	2024 <sup>1</sup> Mio. €	2025 Mio. €	Δ Vj. %
Summe Erträge vor Risikoversorge	932	989	6,1
<i>davon: Zinsüberschuss</i>	709	673	-5,1
<i>davon: Provisionsüberschuss</i>	175	163	-6,9
<i>davon: FV-Ergebnis</i>	31	127	>100
Risikoversorge	-123	-80	-34,6
Verwaltungsaufwand	-671	-726	8,3
<b>Segmentergebnis</b>	<b>138</b>	<b>182</b>	31,6

<sup>1</sup> Anpassung Vorjahreswerte aufgrund Methodikänderung Kostenallokation und Verteilung Capital Benefit

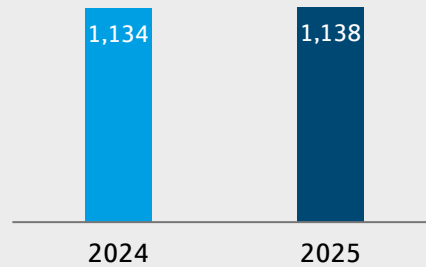
- Umfasst Produkte für die Kundengruppen Unternehmen, institutionelle Kunden, öffentliche Hand und kommunalnahe Unternehmen
- Zinsüberschuss leicht unter Vorjahr, Rückgang insbesondere aus dem Einlagengeschäft (volumen- und zinsbedingt) – höhere Erträge bei Asset Finance wirken kompensierend
- Provisionsüberschuss geringfügig unter Vorjahresniveau, vor allem aus gestiegenen Provisionsaufwendungen für RWA-Freisetzungsprogramme und rückläufigen Avalprovisionen
- Fair Value-Ergebnis sehr deutlich gestiegen aufgrund positiver Entwicklung des Kundengeschäfts sowie positiver Bewertungseffekten durch rückläufige Credit Spreads
- Risikoversorgeaufwand deutlich reduziert, überwiegend aus NPL-Engagements der Stufe 3
- Anstieg Verwaltungsaufwand insbesondere aufgrund höherer Aufwendungen für IT, die Weiterentwicklung der Digitalstrategie mit Schwerpunkt künstlicher Intelligenz, Regulatorik sowie strategische Geschäftsinitiativen
- Mittel- und langfristiges Neugeschäft mit 11,4 Mrd. € deutlich gestiegen (+52,9%) gegenüber Vorjahreszeitraum, vor allem aus Projektfinanzierungen und Investitionskrediten von Unternehmen

## Segment Retail & Asset Management

### Ergebnis vor Steuern in Mio. €



### Operative Erträge in Mio. €



### GuV Retail & Asset Management

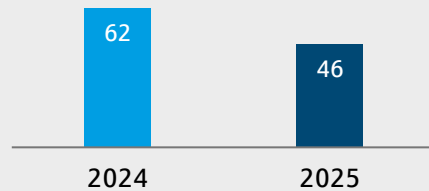
	2024 <sup>1</sup> Mio. €	2025 Mio. €	Δ Vj. %
Summe Erträge vor Risikovorlage	1.134	1.138	0,4
<i>davon: Zinsüberschuss</i>	423	395	-6,6
<i>davon: Provisionsüberschuss</i>	313	337	7,7
<i>davon: Ergebnis aus Immobilien</i>	289	308	6,6
<i>davon: FV-Ergebnis</i>	31	6	-81,9
Risikovorlage	-12	-32	>100
Verwaltungsaufwand	-675	-720	6,7
<b>Segmentergebnis</b>	<b>447</b>	<b>386</b>	<b>-13,7</b>

<sup>1</sup> Anpassung Vorjahreswerte aufgrund Methodikänderung Kostenallokation und Verteilung Capital Benefit

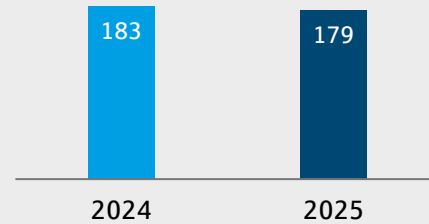
- Umfasst das Retail Banking, das Private Banking sowie das Asset Management (über die Töchter Frankfurter Sparkasse, Frankfurter Bankgesellschaft und Helaba Invest), die Landesbausparkasse Hessen-Thüringen und die GWH
- Moderater Rückgang des Zinsüberschusses insbesondere aufgrund gesunkener Passivmargen im Einlagengeschäft
- Provisionsüberschuss merklich verbessert gegenüber Vorjahr. Zum Anstieg trugen vor allem die Provisionen aus dem Asset Management, der M&A-Beratung und dem Wertpapiergeschäft bei
- Ergebnis aus als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien über Vorjahresniveau. Ergebnis im Wesentlichen durch die GWH generiert, vor allem durch die Erwirtschaftung von Mieterträgen aus Wohnimmobilien
- Risikovorlage des Segments über dem Niveau des Vorjahres
- Anstieg bei Verwaltungsaufwendungen im Wesentlichen aufgrund höherer Personal- und Sachaufwendungen sowie höherer planmäßiger Abschreibungen aus Bestandszuwachs der GWH

## Segment Fördergeschäft

### Ergebnis vor Steuern in Mio. €



### Operative Erträge in Mio. €



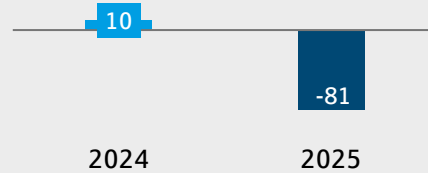
### GuV Fördergeschäft

	2024 Mio. €	2025 Mio. €	Δ Vj. %
Summe Erträge vor Risikovorsoge	183	179	-2,2
<i>davon: Zinsüberschuss</i>	93	77	-16,6
<i>davon: Provisionsüberschuss</i>	87	95	9,6
Verwaltungsaufwand	-121	-132	9,9
<b>Segmentergebnis</b>	<b>62</b>	<b>46</b>	<b>-25,6</b>

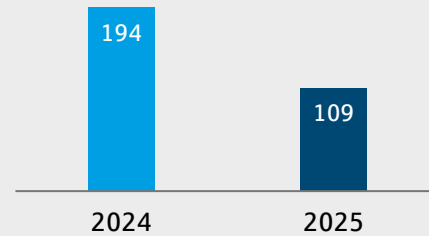
- Im Segment werden im Weitesten die Beiträge der WIBank gezeigt, die wesentliche Förderungsfunktionen im Auftrag des Landes Hessen übernimmt
- Zinsüberschuss unter dem Niveau der Vorjahresperiode, wohingegen Provisionsüberschuss gesteigert werden konnte
- Merklicher Anstieg des Verwaltungsaufwands durch höhere IT- und Personalaufwendungen sowie gestiegene Aufwendungen des Geschäftsbetriebs
- Neugeschäft (Kredit- und Zuschussgeschäft) leicht gesteigert von 3,9 Mrd. € im Vorjahr auf 4,1 Mrd. €. Anstieg resultiert insbesondere aus der Ausweitung der Kommunalfinanzierungen, dem Hessengeld sowie der Einführung der Kreditvergabe im Rahmen der neuen HessenFonds-Produkte

## Segment Sonstige

### Ergebnis vor Steuern in Mio. €



### Operative Erträge in Mio. €



### GuV Sonstige (inkl. Konsolidierung)

	2024 <sup>1</sup> Mio. €	2025 Mio. €	Δ Vj. %
Summe Erträge vor Risikovorsorge	194	109	-43,7
davon: Zinsüberschuss	77	-3	>-100
davon: FV-Ergebnis	33	94	>100
davon: Sonstiges Ergebnis	95	30	-68,3
Risikovorsorge	-57	-54	-5,1
Verwaltungsaufwand	-126	-136	7,5
<b>Segmentergebnis</b>	<b>10</b>	<b>-81</b>	<b>&gt;-100</b>

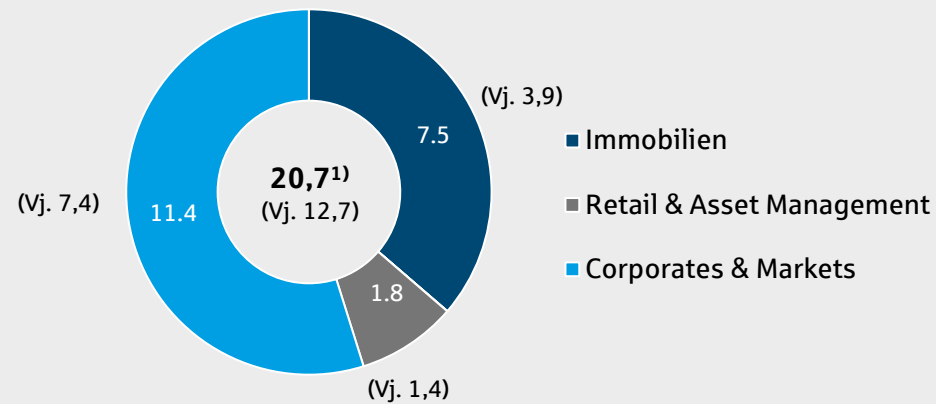
- Segment beinhaltet die nicht anderen Geschäftssegmenten zurechenbaren Ergebnisbeiträge und Aufwendungen, insbesondere Ergebnisse aus Treasury, der OFB sowie die Kosten der zentralen Bereiche inkl. Konsolidierungseffekte
- Zinsüberschuss deutlich unter Vorjahreszeitraum aufgrund rückläufiger Erträge aus der Fristentransformation
- Anstieg des Fair Value-Ergebnisses wesentlich auf Credit-Spread- induzierte Bewertungen aus strukturierten Finanzinstrumenten zurückzuführen
- Sonstiges Ergebnis deutlich gesunken, überwiegend aufgrund Verschiebung der Realisierung von Immobilienprojekten der OFB
- Risikovorsorge enthält im Wesentlichen Bildung von Post Model Adjustments zur Abdeckung geopolitischer Risiken
- Verwaltungsaufwand stabil auf Vorjahresniveau

<sup>1</sup> Anpassung Vorjahreswerte aufgrund Methodikänderung Kostenallokation und Verteilung Capital Benefit

## Deutlicher Anstieg des Aktivneugeschäfts in allen Segmenten

### Mittel-/ langfristiges Aktivneugeschäft

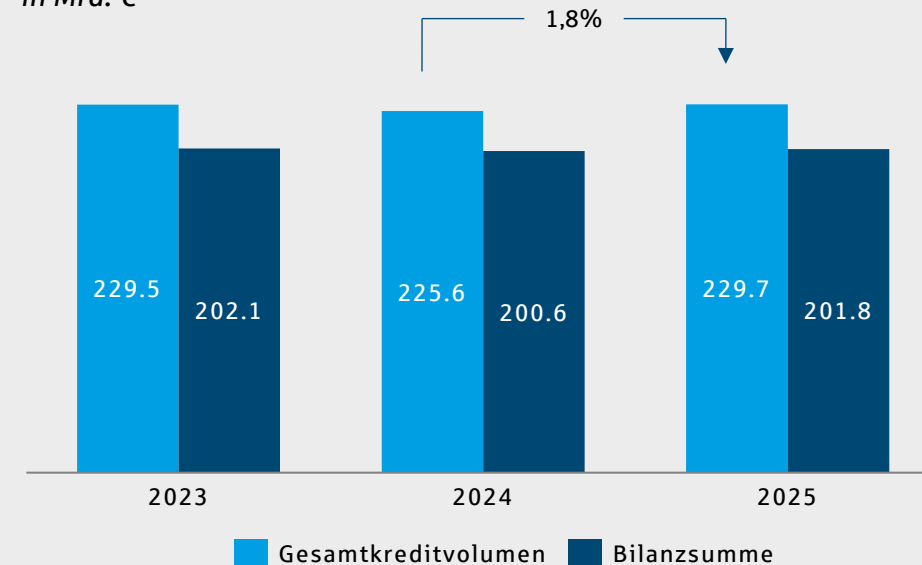
in Mrd. €



1) mittel- und langfristiges Neugeschäft ohne WIBank

### Gesamtkreditvolumen und Bilanzsumme

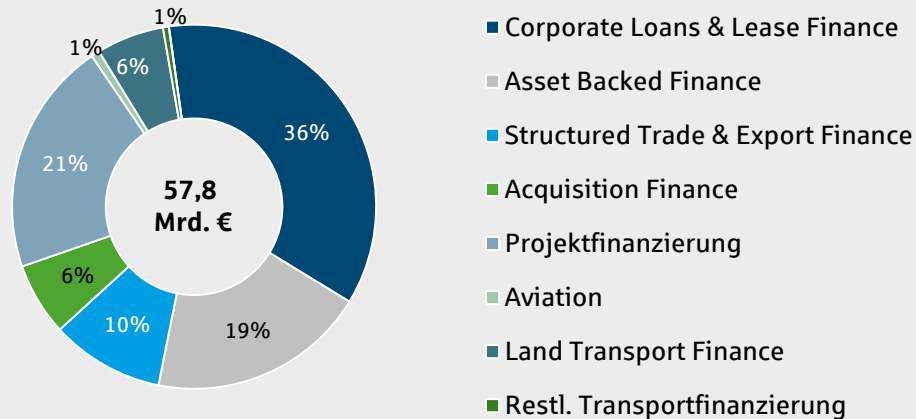
in Mrd. €



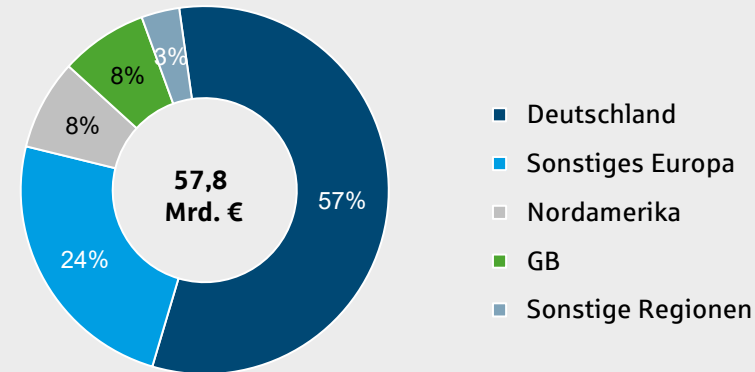
- Positive Dynamik im Neugeschäft führt zu deutlicher Ausweitung des mittel- und langfristigen Aktivneugeschäfts in allen Segmenten
- Besonders starker Zuwachs im Neugeschäft bei Corporates & Markets (+53%) unterstreicht erfolgreichen Relationship-Ansatz
- Hohe Neugeschäftsaktivitäten führen zu Anstieg des Gesamtkreditvolumens

## Corporate Banking & Asset Finance Portfolio

### Nach Geschäftssparten



### Nach Regionen

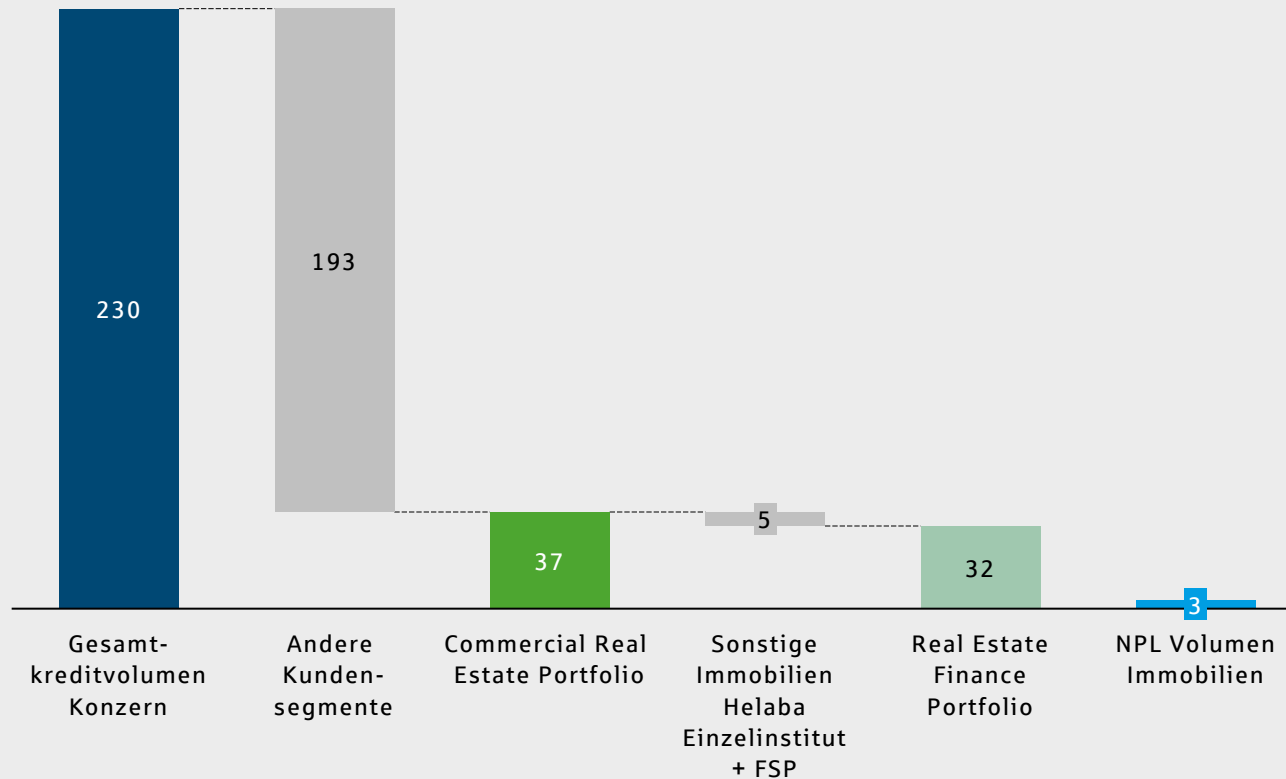


- Geschäftsvolumen der Bereiche Corporate Banking und Asset Finance bei **57,8 Mrd. €**
- Beitrag zur **nachhaltigen Transformation** der Wirtschaft durch zukunftsorientiertes Leistungsangebot z.B. über ESG-linked-Darlehen für Unternehmenskunden
- Förderung der Energiewende durch Projektfinanzierungen im Bereich **erneuerbare Energien** oder die Finanzierung **umweltfreundlicher Technologien** wie wasserstoffbetriebener Nahverkehrszüge
- Unterstützung der Kunden bei der Erweiterung ihrer Liquiditätsquellen durch **Asset-Backed-Finanzierungen**
- Aktive Begleitung der Kunden im internationalen Geschäft durch **Außenhandelsfinanzierungen**

## Immobilien Portfolio: Gesamt-Einordnung

### Portfolio Schnitt aus Risikoperspektive

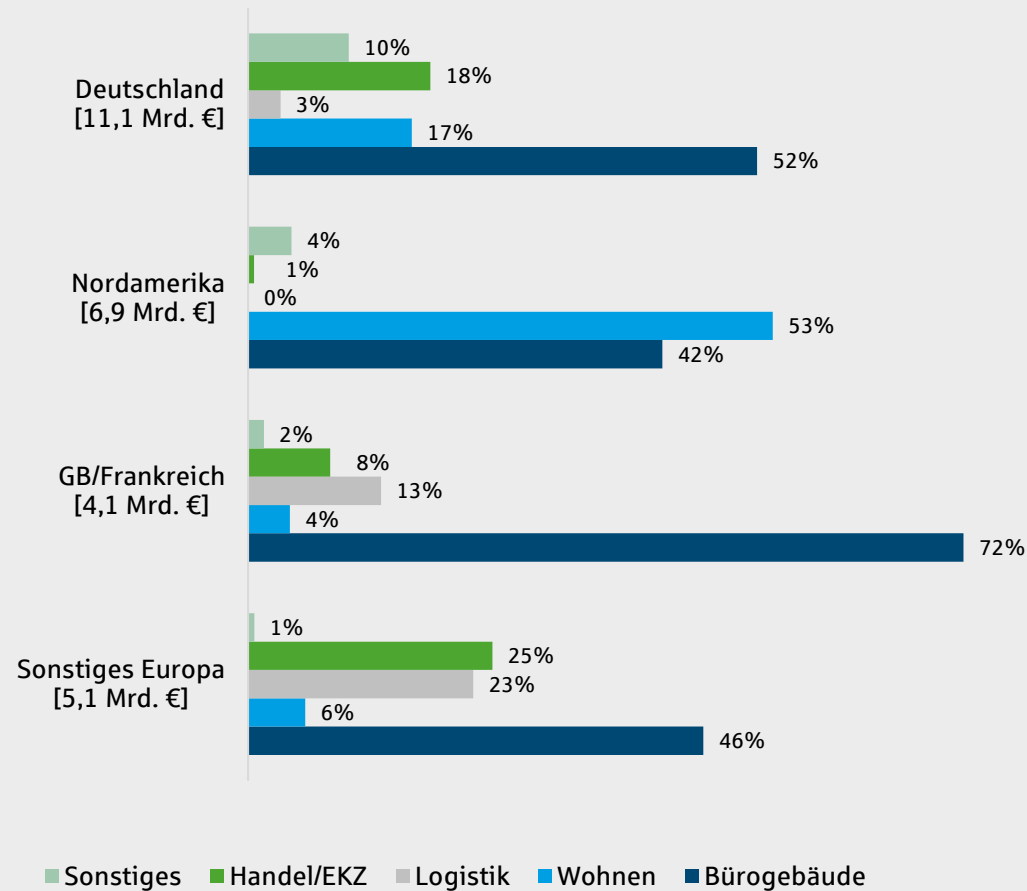
in Mrd. €



- **Commercial Real Estate Portfolio (CRE)** des Konzerns entspricht rd. **16%** des **Gesamtkreditvolumens**
- Großvolumige CRE-Finanzierungen mit **Non-recourse-Charakter** im Wesentlichen im **Real Estate Finance Portfolio** enthalten
- Immobilienportfolio weitestgehend durch erstrangig grundpfandrechtliche Strukturen besichert
- Darüber hinaus weiterhin ausreichend Vorsorge getroffen

# Real Estate Finance Portfolio

## Nutzungsarten nach Regionen<sup>1</sup>



<sup>1</sup> ohne Immobilienfonds

## Geschäftsvolumen nach Ausfall-Rating-Klassen (RK)<sup>2</sup>

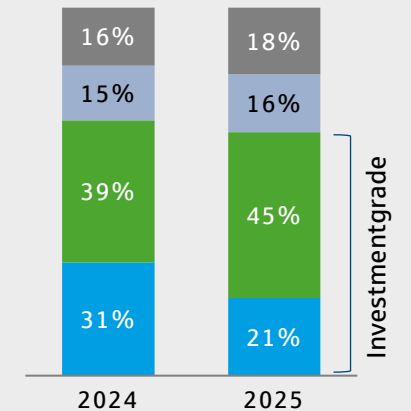
**RK 16-24:** Eingeschränkte und schlechtere finanzielle Stabilität;  $\triangle$  Fitch Rating: < B+

**RK 12-15:** Befriedigende bis ausreichende finanzielle Stabilität;  $\triangle$  Fitch Rating: BB+ bis BB-

**RK 8-11:** Sehr gute bis gute finanzielle Stabilität;  $\triangle$  Fitch Rating: BBB+ bis BBB-

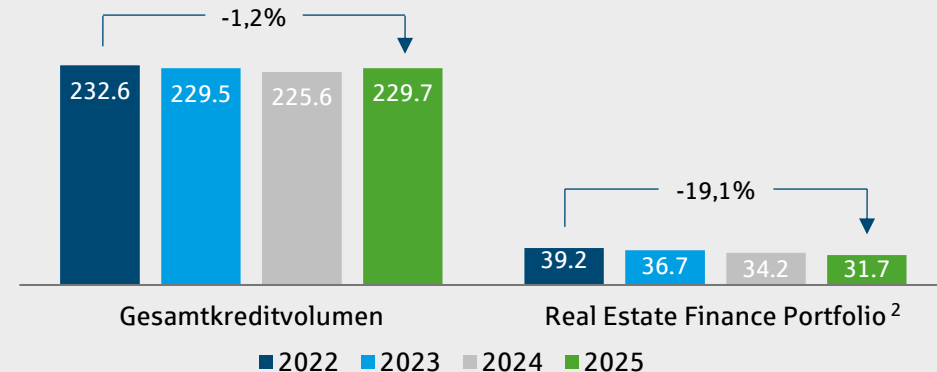
**RK 2-7:** Außergewöhnlich hohe bis hervorragende finanzielle Stabilität;  $\triangle$  Fitch Rating: AA bis A-

**RK 0-1:** Kein Ausfallrisiko bis exzellente und nachhaltige finanzielle Stabilität;  $\triangle$  Fitch Rating: AAA/AA+



## Bestandsentwicklung

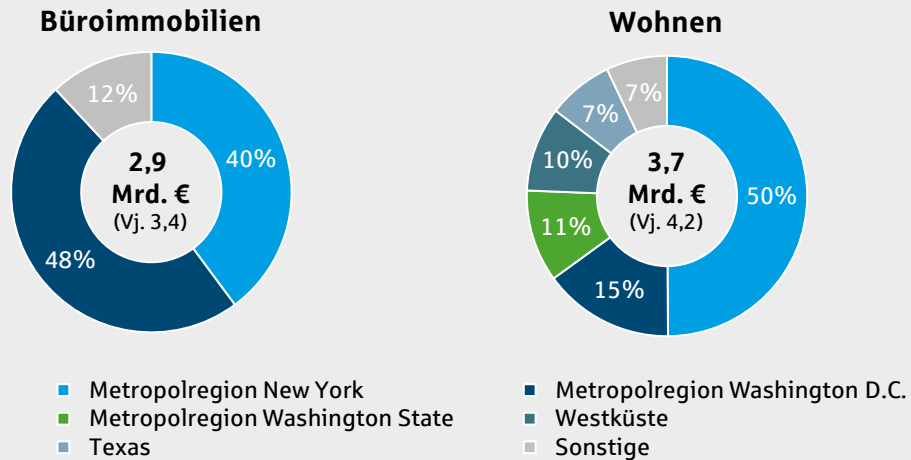
in Mrd. €



<sup>2</sup> inkl. Immobilienfonds

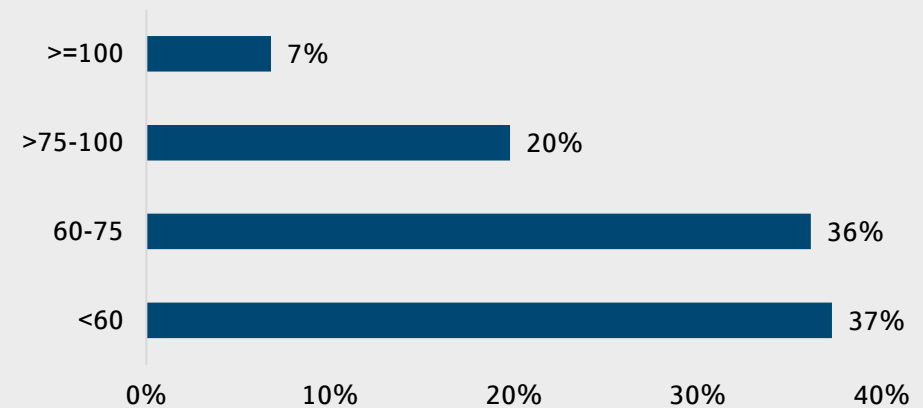
## Real Estate Finance Portfolio – US-Portfolio

### Aufriss der beiden größten US-Subportfolien <sup>1</sup>



- Wohnen mit rund 54% größtes US-Teilportfolio mit gutem Risikoprofil, ca. 43% entfallen auf die Asset-Klasse Büro
- Geschäftsschwerpunkt sind Kunden und Objekte in Ballungszentren, insb. die Großräume New York und Washington D.C.

### US-Portfolio nach Loan-to-Value (LTV) Klassen <sup>1</sup>



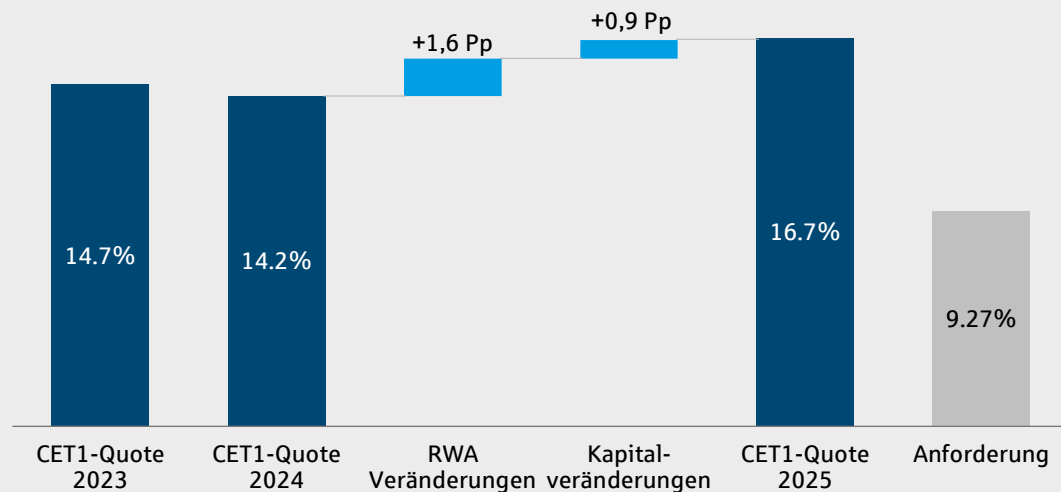
- 73% der Kredite laufen bis max. 75% LTV aus, darunter rund 37% mit einem LTV bis max. 60%

<sup>1</sup> US-Portfolio Geschäftsvolumen ohne Immobilienfonds und ohne Objekte mit Mischnutzung (insgesamt bei 6,8 Mrd. € (Vj. 8,2 Mrd. €))

## Kapitalquote und risikogewichtete Aktiva

### Entwicklung Kapitalquote

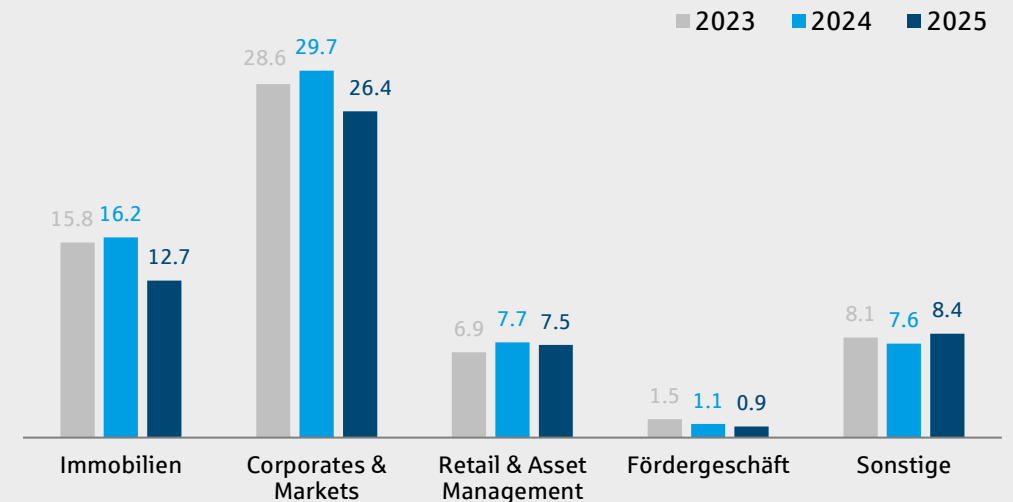
in %



- Helaba verfügt über komfortable Eigenmittelausstattung, die alle aufsichtlichen Anforderungen deutlich übererfüllt, CET1-Quote bei 16,7%
- Kapitalquote steigt wesentlich durch deutlich niedrigere RWA aufgrund CRR III Effekte

### RWA-Entwicklung nach Segmenten

in Mrd. €

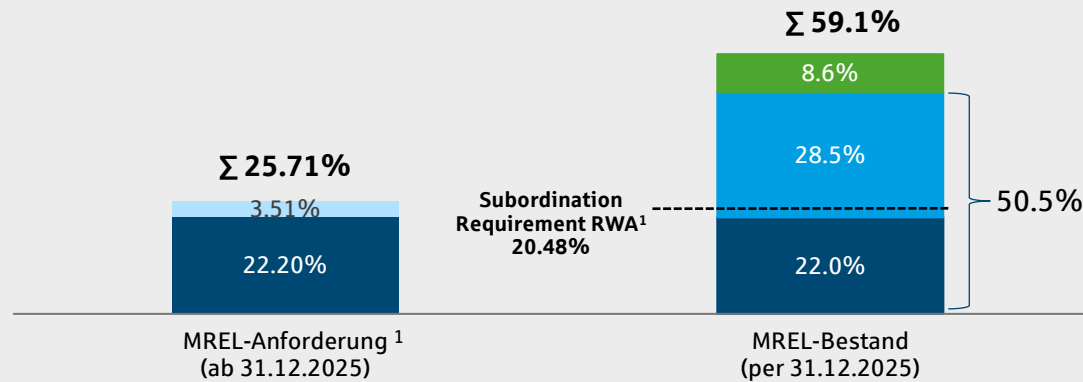


- Rückgang der risikogewichteten Aktiva bei allen Geschäftssegmenten mit Ausnahme von Segment Sonstige, maßgeblich aufgrund CRR III Umstellung

# MREL-Anforderungen weiterhin deutlich übertroffen

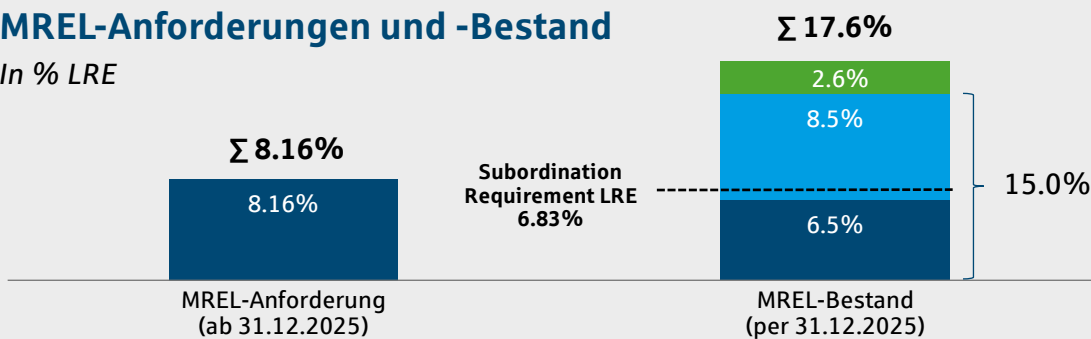
## MREL-Anforderungen und -Bestand

In % RWA



## MREL-Anforderungen und -Bestand

In % LRE



■ Kombinierte Kapitalpuffer  
■ MREL Soll

■ Senior Preferred – anrechenbar  
■ Subordinated – Senior Non-Preferred  
■ Subordinated – Regulatorische Eigenmittel

### > MREL-Anforderungen auf Basis des Banking Packages

- 25,71% RWA<sup>1</sup> (Risikogewichtete Aktiva)
- 8,16% bezogen auf LRE (Gesamtrisikopositionsmessgröße)
- Subordination Requirement in Höhe von 20,48% bezogen auf RWA<sup>1</sup> und 6,83% bezogen auf LRE

### > MREL-Bestand zum 31.12.2025 deutlich über den Anforderungen der Aufsicht:

- 59,1% bezogen auf RWA
- 17,6% bezogen auf LRE
- „Subordination Level“<sup>2</sup> liegt bei 50,5% RWA und 15,0% LRE

### > MREL-Anforderungen bereits weitgehend durch Eigenmittel abgedeckt

### > Fokussierung auf Senior Non-Preferred Verbindlichkeiten zur Erfüllung der MREL-Quoten

### > Hoher Bestand an Senior Non-Preferred Verbindlichkeiten schirmt nicht nur vorrangige Senior Preferred Klasse wirkungsvoll vor Verlusten ab, sondern entfaltet auch innerhalb der Senior Non-Preferred Klasse eine breite Schutzwirkung

<sup>1</sup> MREL-Anforderungen (Stand 05.12.2025) RWA inkl. kombinierter Kapitalpuffer Anforderungen (Stand 31.12.25)  
<sup>2</sup> Subordination Requirements sind durch Eigenmittel und nachrangige Verbindlichkeiten einzuhalten

# Helaba Ratings auf hohem Niveau

## Insolvenzrangfolge in Deutschland

Insolvenz-/ Haftungskaskade

Pfandbriefe			
Deposits in Einlagensicherung (<100t €) (Gedekte Einlagen gem. Einlagensicherung)			
Deposits von Privaten und KMU (>100t €) (Erstattungsfähige Einlagen gem. Einlagensicherung)			
Senior Preferred			
Derivate	Structured Notes	Sonstige Deposits	Senior Preferred Notes
Senior Non-Preferred			
Senior Non-Preferred Notes (gesetzlich)		Senior Non-Preferred Notes (vertraglich)	
Tier 2			
AT1			
CET1			

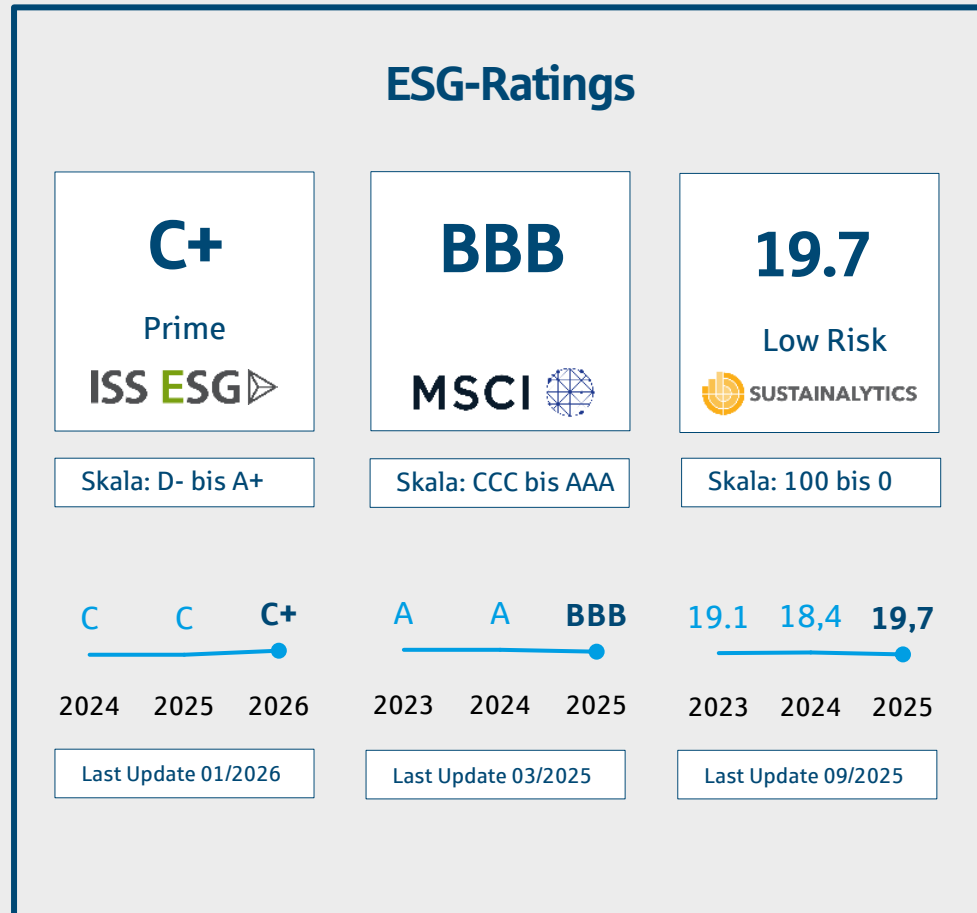
MOODY'S

FitchRatings

Issuer Rating Aa2	L/t Issuer Default Rating AA-
Aaa Pfandbriefe	
Aa2	AA-
A1	A+
Baa1	A-

Stand: 13.05.2026

## Nachhaltige Geschäftsausrichtung der Helaba durch Ratings bestätigt



**Nachhaltigkeit und Diversität** sind zentrale Bestandteile unserer strategischen Ausrichtung und werden konsequent in unserem täglichen Handeln umgesetzt. **Dies spiegelt sich in unseren ESG-Ratingbewertungen wider.**

- Die Helaba erreicht das **Transparency Level „very high“** im ESG Rating von ISS ESG
- MSCI bewertet die **Vergütungspraktiken der Helaba als „robust“** im Vergleich zu anderen Unternehmen, einschließlich einer variablen Komponente der Vergütung
- Die Helaba erreicht die Bewertung **„strong“ im ESG Risk Management** von Sustainalytics

Stand: 16.01.2026

# Ihre Ansprechpersonen

## Helaba

Neue Mainzer Straße 52 – 58  
60311 Frankfurt am Main  
T +49 69 / 91 32 - 01  
F +49 69 / 29 15 - 17

Bonifaciusstraße 16  
99084 Erfurt  
T +49 3 61 / 2 17 - 71 00  
F +49 3 61 / 2 17 - 71 01

[www.helaba.com](http://www.helaba.com)

## Dirk Mewesen

Bereichsleiter Treasury  
T +49 69 / 91 32 - 46 93  
[Dirk.Mewesen@helaba.de](mailto:Dirk.Mewesen@helaba.de)

## Henning Wellmann

Leiter Liability Management & Funding  
T +49 69/91 32 – 31 42  
[Henning.Wellmann@helaba.de](mailto:Henning.Wellmann@helaba.de)

## Martin Gipp

Leiter Funding  
T +49 69/91 32 – 11 81  
[Martin.Gipp@helaba.de](mailto:Martin.Gipp@helaba.de)

## Nadia Landmann

Debt Investor Relations / Funding  
T +49 69/91 32 – 23 61  
[Nadia.Landmann@helaba.de](mailto:Nadia.Landmann@helaba.de)

## Disclaimer

- Die Ausarbeitung wurde von Helaba Landesbank Hessen-Thüringen ausschließlich zu Informationszwecken erstellt und verwendet indikative, nicht bindende Marktdaten und Preise.
- Die Ausarbeitung stellt kein Angebot zum Erwerb von Wertpapieren oder sonstigen Instrumenten dar. Sie beinhaltet keine Anlageberatung und ersetzt nicht eine eigene Analyse. Vertretene Ansichten sind solche des Publikationsdatums und können sich ohne weiteren Hinweis ändern. Jedwede Transaktion erfolgt ausschließlich auf Risiko des Anwenders!
- Die Ausarbeitung beruht auf Informationen und Prozessen, die wir für zutreffend und adäquat halten. Gleichwohl übernehmen wir für die Vollständigkeit und Richtigkeit von enthaltenen Informationen, Resultaten und Meinungen keine Haftung. Frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen stellen keinen verlässlichen Indikator für die künftige Wertentwicklung dar.
- Hochverzinsliche Strukturen und Derivate wie Zinsswaps, Optionen, Termingeschäfte beinhalten substantielle wirtschaftliche Risiken und sind nicht für alle Investoren und Emittenten/Kreditnehmer geeignet.
- Helaba und Personen, die an der Erstellung der Publikation mitwirkten, können in den angesprochenen Wertpapieren/Derivaten oder in solchen, die einen Bezug zu diesen aufweisen, einen regelmäßigen Handel mit Positionsnahmen betreiben.
- Keine vom Anwender auf der Basis der Ausarbeitung umgesetzte Strategie ist risikofrei; unerwartete Zins- und/oder Preisschwankungen können – abhängig vom Zeitpunkt und Ausmaß – zu erheblichen wirtschaftlichen Nachteilen für den Anwender führen. Auftretende Wechselkursschwankungen können sich im Zeitverlauf positiv, bzw. negativ auf die zu erwartende Rendite auswirken
- Diese Hinweise können - aufgrund der persönlichen Verhältnisse des jeweiligen Kunden - die steuerliche Beratung im Einzelfall nicht ersetzen. Potenziellen Käufern des Finanzinstruments wird empfohlen, wegen der steuerlichen Folgen des Kaufs, des Haltens sowie der Veräußerung des Finanzinstruments ihre rechtlichen und steuerlichen Berater zu konsultieren. Die steuerliche Behandlung kann zukünftigen Änderungen unterworfen sein.
- Helaba übernimmt keinerlei Beratungstätigkeit in Bezug auf steuerliche, bilanzielle und/oder rechtliche Fragestellungen. Deraartige Fragen sind vom Anwender mit unabhängigen Beratern vor Abschluss von Transaktionen zu klären.
- Jede Form der Verbreitung bedarf unserer ausdrücklichen vorherigen schriftlichen Genehmigung.

© Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, Frankfurt am Main und Erfurt