

Investorenpräsentation des Helaba-Konzerns

Frankfurt am Main
März 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. 6.700
- Issuer Rating: Moody's Aa2 / Fitch A+

Angaben per 31.12.2025

Strategisches Geschäftsmodell hat sich auch in Krisenzeiten bewährt



Immobilien
Corporates & Markets
Retail & Asset Management
Fördergeschäft

Geschäftsbank

Sparkassenzentralbank

Förderbank

 **Frankfurter
Sparkasse** 1822

 **LBS**

Frankfurter
Bankgesellschaft
PRIVATBANK | Zürich | Frankfurt

Helaba *Invest*

 **GWH**
RAUM ZUM LEBEN

OFB
Projektentwicklung

WI Bank
Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen

Strategisches Geschäftsmodell der Helaba

Geschäftsbank



Als **Geschäftsbank** ist die Helaba im In- und Ausland aktiv. Die Bank prägen 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



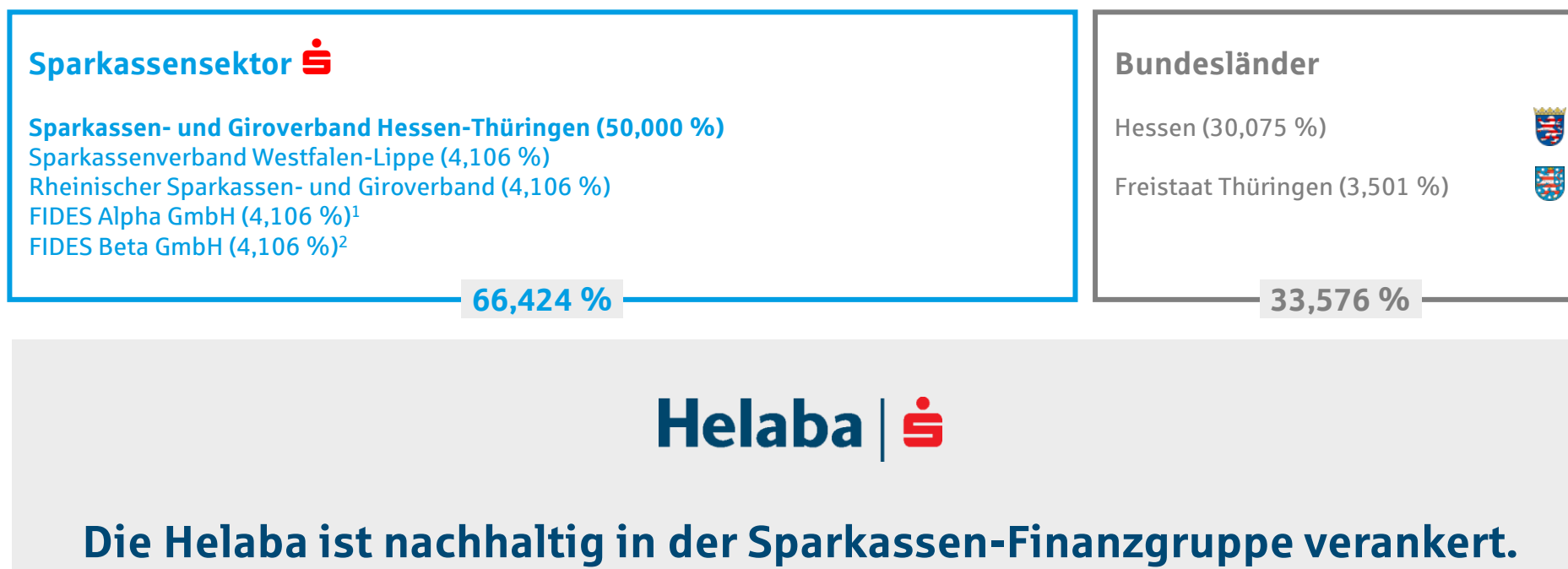
Als zentrales **Förderinstitut** des Landes Hessen bündelt die Helaba über die WIBank die Verwaltung öffentlicher Förderprogramme.

Orientierung der Segmente an Kunden- und Risikostruktur

Immobilien	Corporates & Markets	Retail & Asset Management	Fördergeschäft	Sonstige inkl. Konsolidierung/Überleitung
Real Estate Finance	Asset Finance	    Portfolio- und Immobilienmanagement 		Konzerndisposition und Liquiditätsanlagebestand Corporate Center-Einheiten  Treasury Überleitungs- und Konsolidierungseffekte

Trägerstruktur der Helaba

Prägende Rolle des Sparkassensektors mit Anteil von 66 % am Stammkapital



¹) FIDES Alpha GmbH, Treuhänder der regionalen Sparkassenstützungsfonds, vertreten durch den DSGV

²) FIDES Beta GmbH, Treuhänder der Sicherungsreserve 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

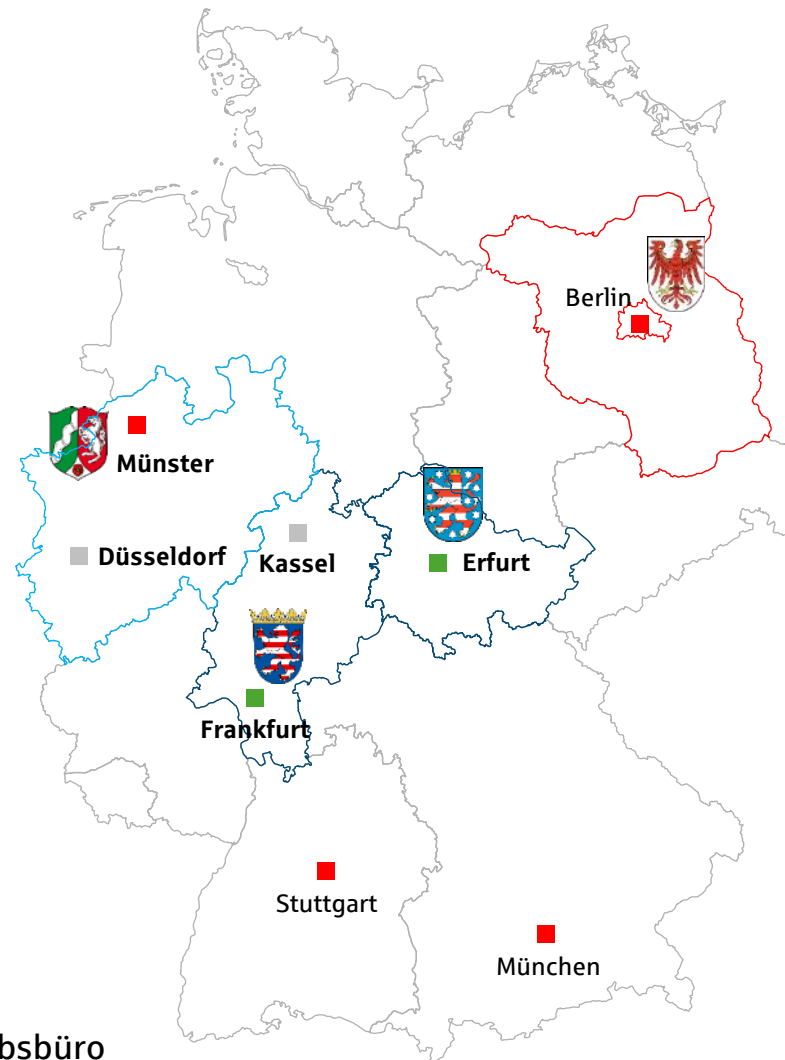
- Heimatregion mit Sparkassenzentralbankfunktion und Verbundvereinbarungen
- Vertriebsbüro Berlin

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

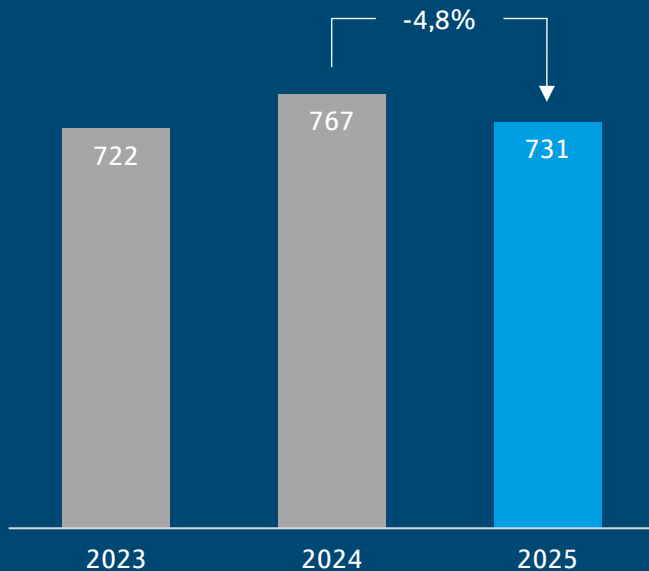
Die Helaba ist Zentralbank für rund 40 % aller deutschen Sparkassen.

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. €**

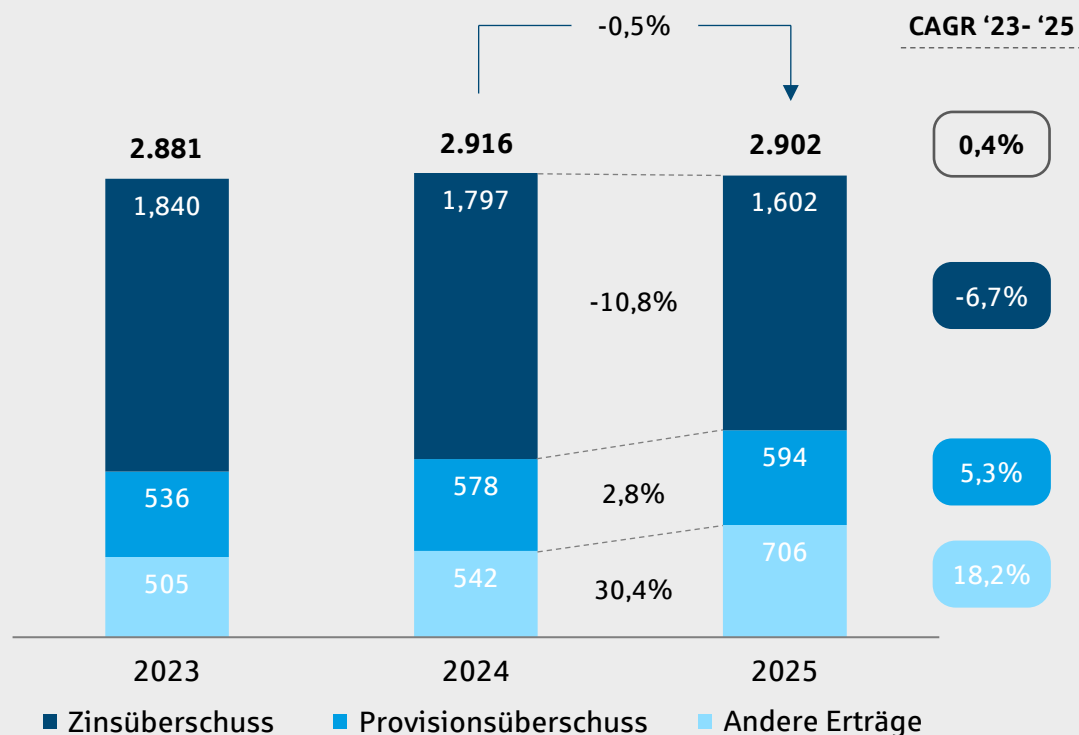


Mittelfristiges Ergebnisziel vor Steuern von über 1 Mrd. € bekräftigt

Entwicklung der operativen Erträge auf Niveau des Vorjahres

Entwicklung Erträge

in Mio. €



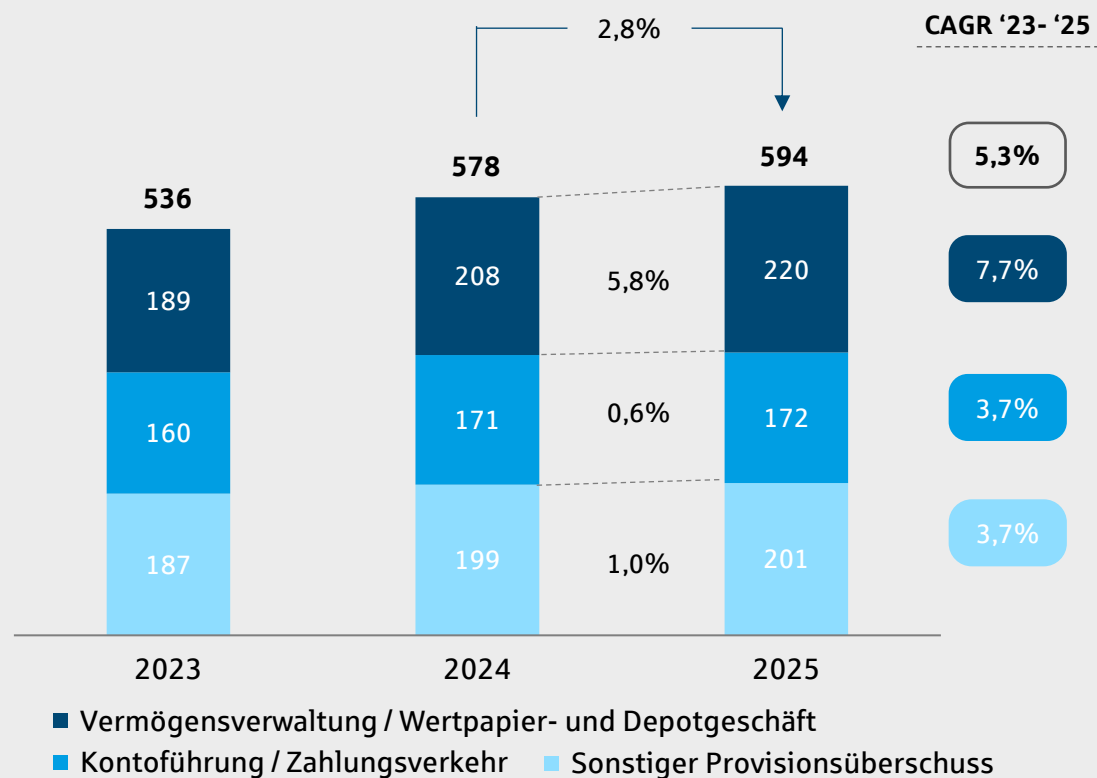
Rückgang Zinsüberschuss durch Provisionsüberschuss und andere Erträge überwiegend kompensiert

- 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. €



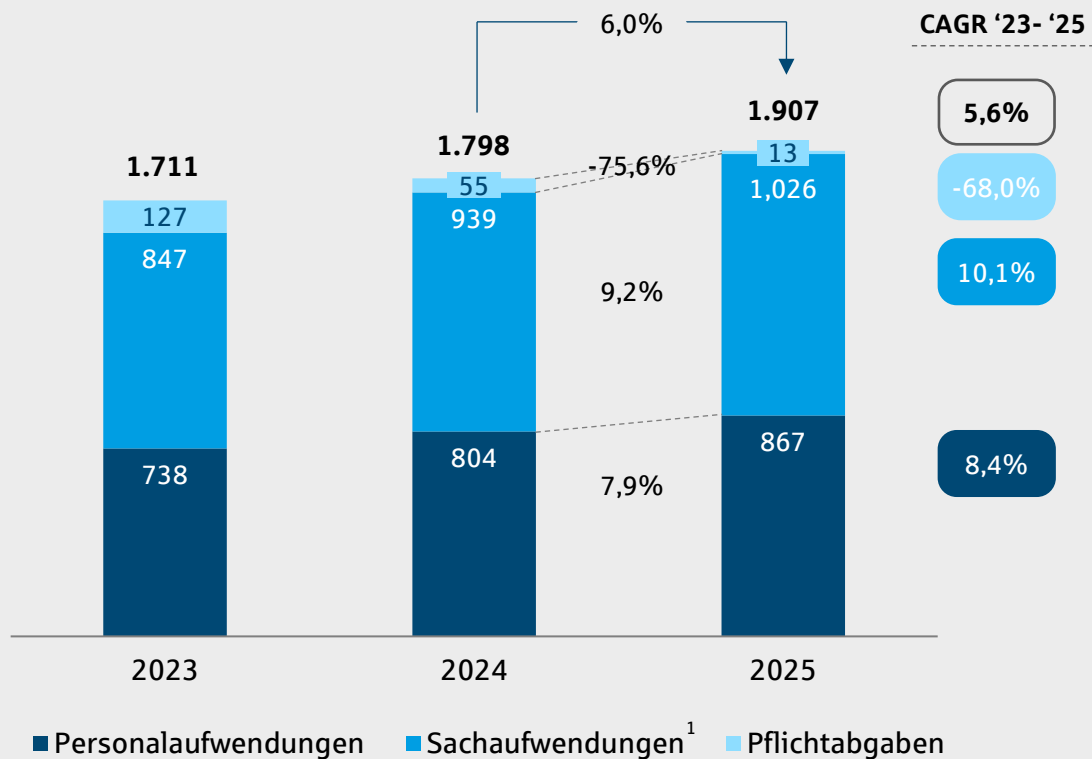
Positiver Trend im Provisionsüberschuss reflektiert strategisch angestrebtes Wachstum

- 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

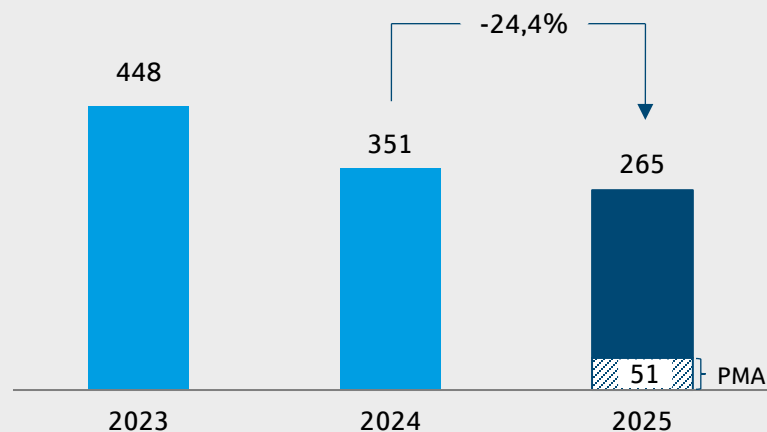
- Höhere **Personalaufwendungen** infolge tariflicher Anpassungen sowie gezielter Stellenbesetzungen zur Geschäftsausweitung sowohl in der Bank als auch in Tochtergesellschaften
- Anstieg **Sachaufwendungen** durch IT-Modernisierungsprogramm, Weiterentwicklung der Digitalstrategie – insbesondere im Bereich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

¹ inklusive planmäßige Abschreibungen

Weiter rückläufiger Risikovorsorgeaufwand gegenüber Vorjahr

Risikovorsorge

in Mio. €



Zuführungen zur Risikovorsorge nach Stufen

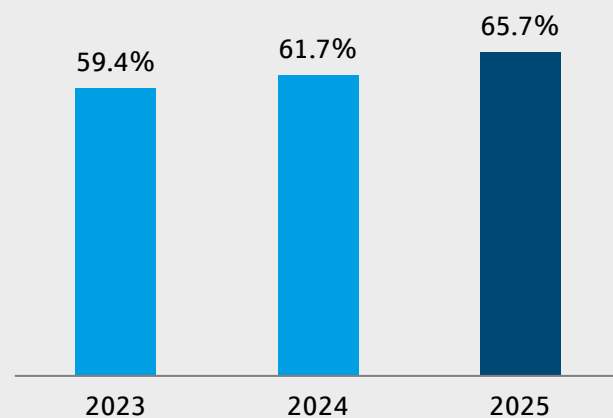
in Mio. €

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

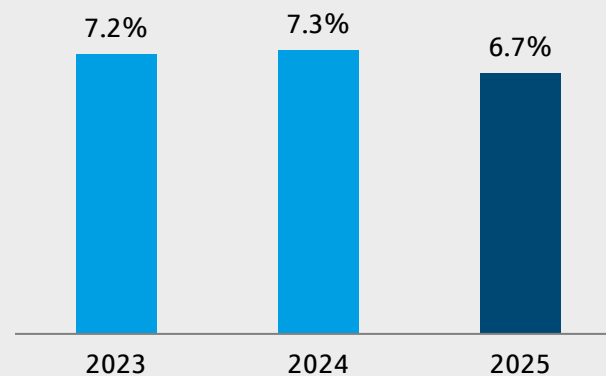
- Aufwand aus der Risikovorsorge fällt im Vorjahresvergleich deutlich niedriger aus. Vorjahreswert war durch erhöhte Belastungen aus dem Immobiliengeschäft und aus einzelnen Engagements im Firmenkundengeschäft geprägt. Rückgang resultiert insbesondere aus Stufe 3
- Zusätzliche Netto-Zuführungen in Höhe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

Entwicklung der zentralen Steuerungskennzahlen

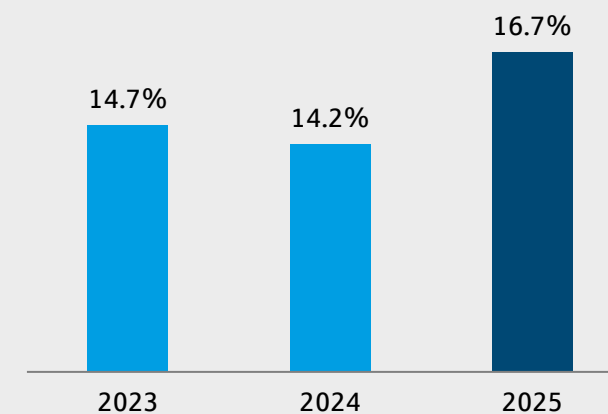
Cost-Income Ratio



Return on Equity



CET1-Quote

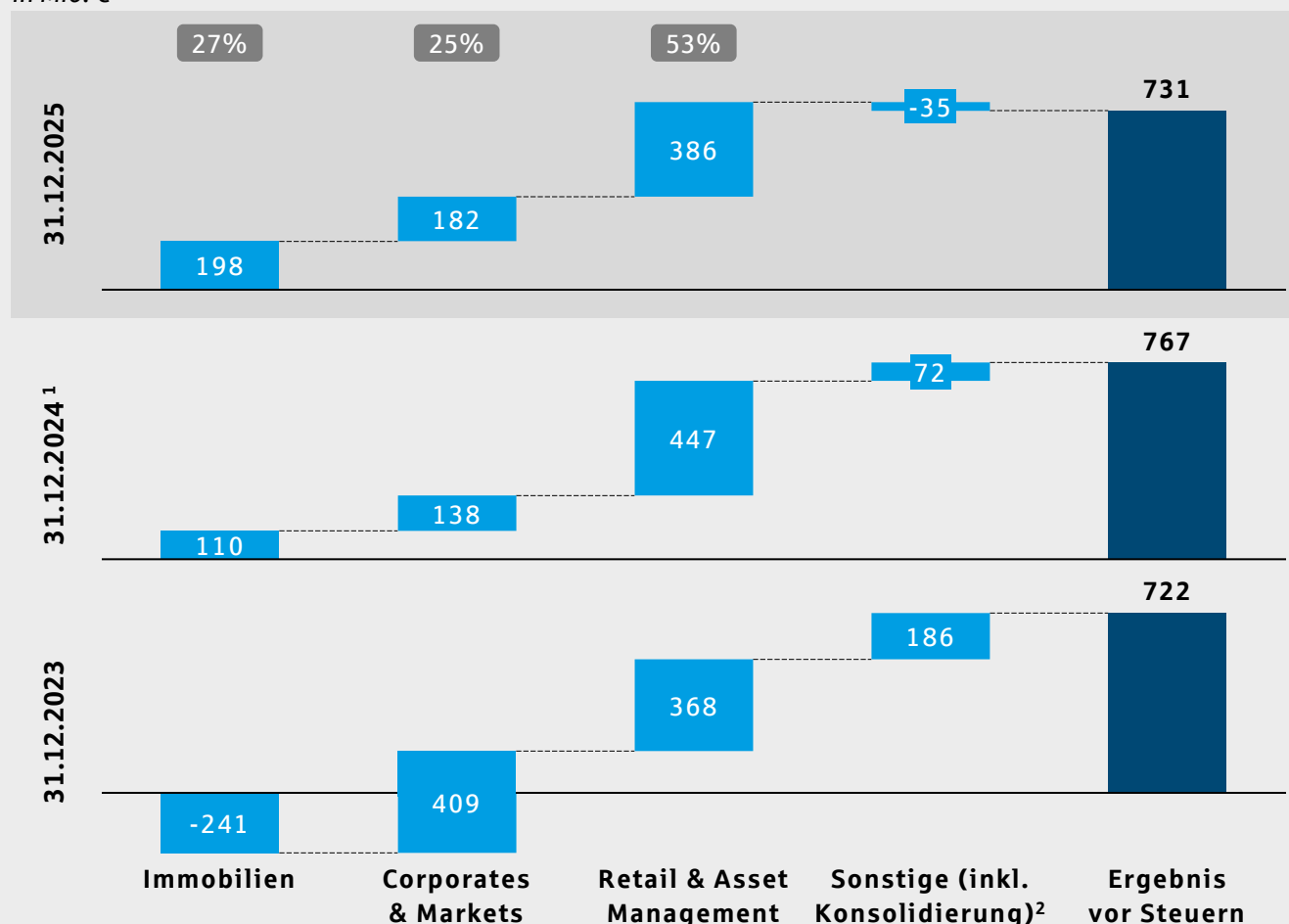


Cost-Income Ratio leicht gestiegen, Return on Equity geringfügig unter Vorjahr, CET1-Ratio deutlich verbessert

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

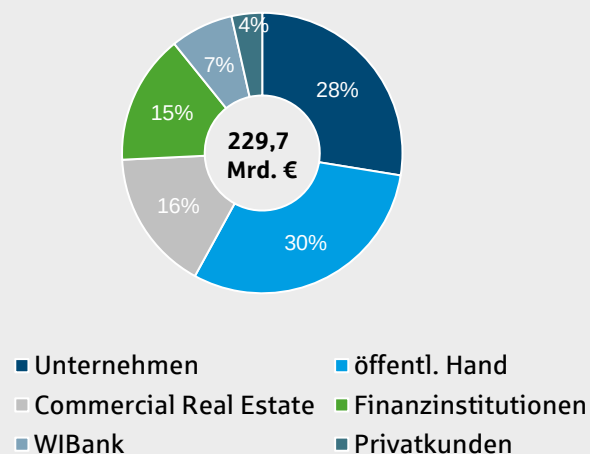


Veränderung zu 2024

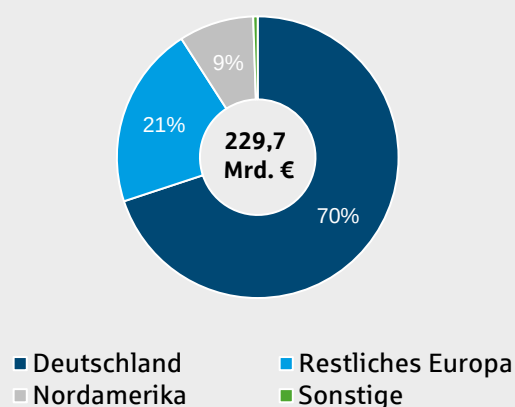
- **Kreditportfolio** leicht über Vorjahresniveau – **Neugeschäft** mit allen Kundengruppen erfreulich gesteigert
- **Risikovorsorge** deutlich unter Vorjahresniveau – Risikovorsorgebestand im anhaltend herausfordernden Marktumfeld angemessen
- Zusätzliche Vorsorge durch **PMA-Bestand** in Höhe von 123 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

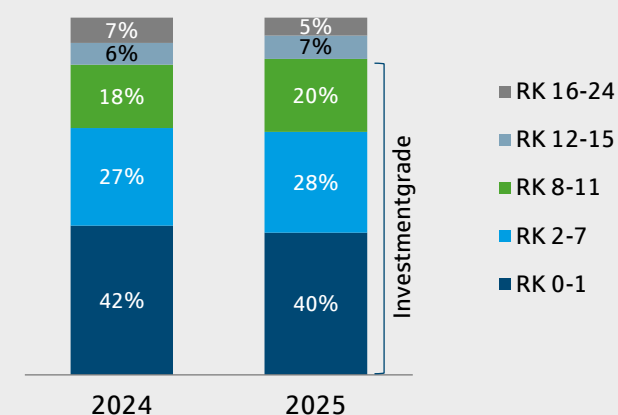
Aufteilung nach Kundengruppen¹



Aufteilung nach Regionen¹



Aufteilung nach Ratingklassen¹

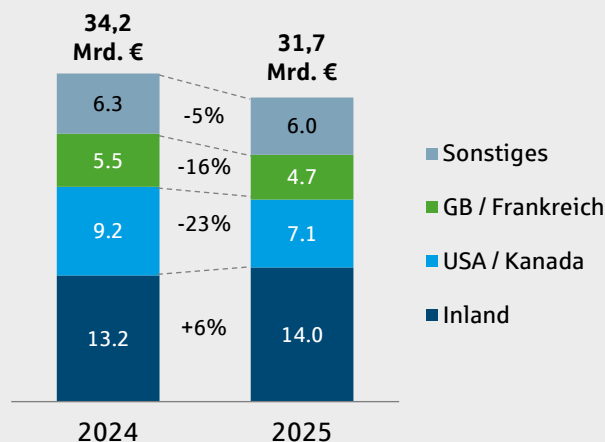


- Kreditportfolio über unterschiedliche **Kundengruppen** hinweg sehr gut diversifiziert. Wachstumsinitiative mit Unternehmenskunden greift und führt zu leicht gestiegenem Portfolioanteil. Immobilienportfolio aufgrund proaktivem Portfoliomanagement und selektiverem Neugeschäft leicht abgebaut
- **Regionale 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

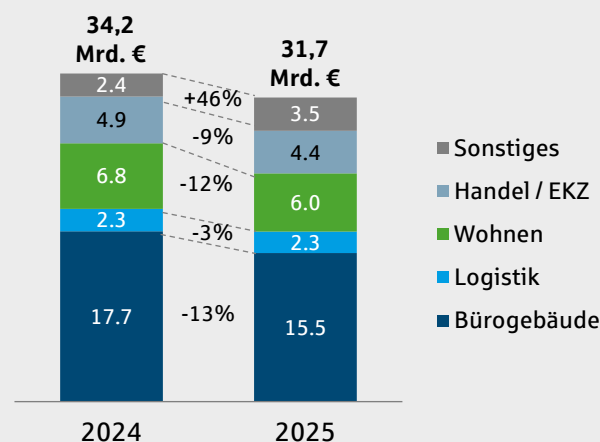
¹ nach Gesamtkreditvolumen

Reduktion des Real Estate Finance Portfolios insbesondere bei US-Büros

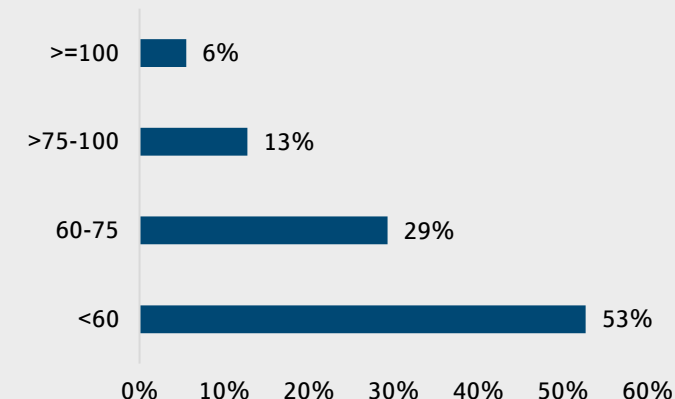
Nach Objektstandort / Kundensitz¹



Nach Nutzungsart¹



Nach LTVs²

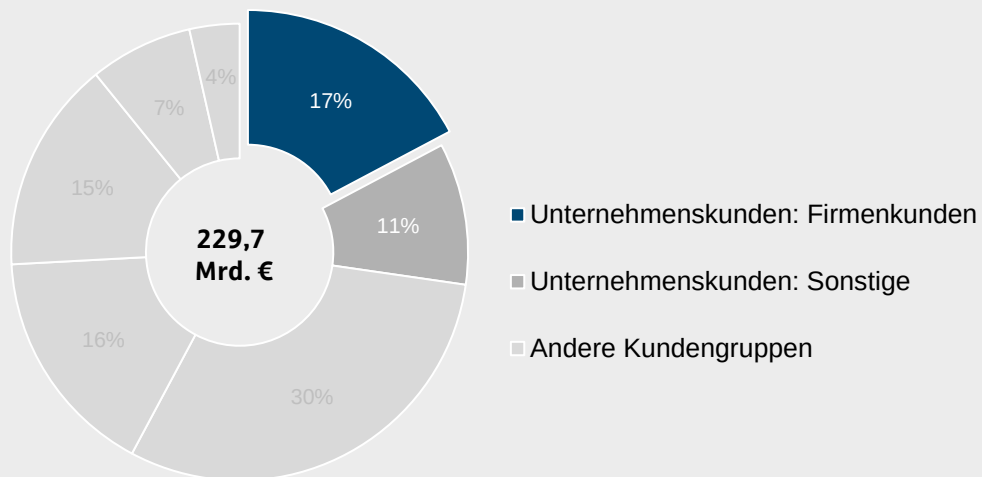


- **Gute Diversifizierung** des Immobilienportfolios nach Nutzungsarten und Objektstandorten, überwiegend in attraktiven Lagen bzw. liquiden Märkten und weitestgehend durch erstrangig grundpfandrechtliche Strukturen besichert
- Portfolio im Geschäftsjahr 2025 durch selektiveres Neugeschäft, guter Prolongationsquote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

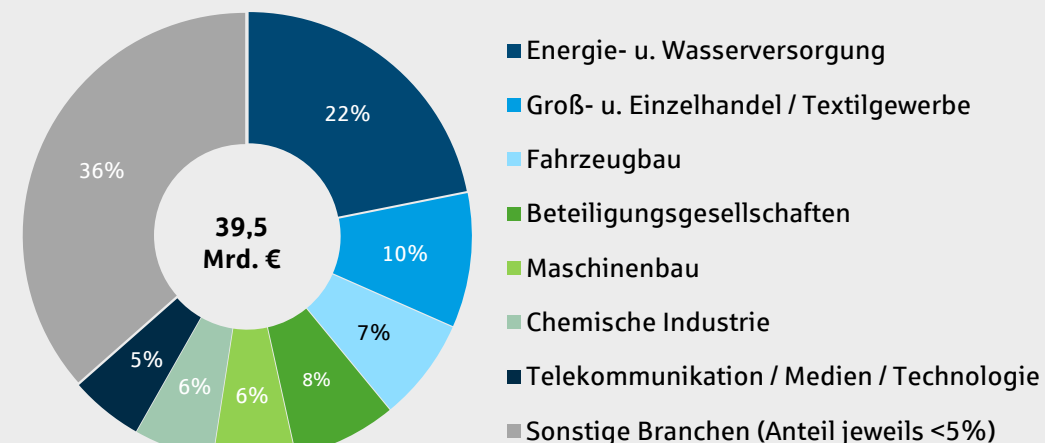
¹ nach Geschäftsvolumen inkl. Immobilienfonds; ² Nach Geschäftsvolumen, ohne Immobilienfonds und ohne Objekte mit Mischnutzung

Ausgewogener Branchenmix als Stabilitätsanker im Firmenkundenportfolio

Einordnung: Anteil Firmenkunden am Gesamtportfolio



Aufteilung Firmenkundenportfolio nach Branchen

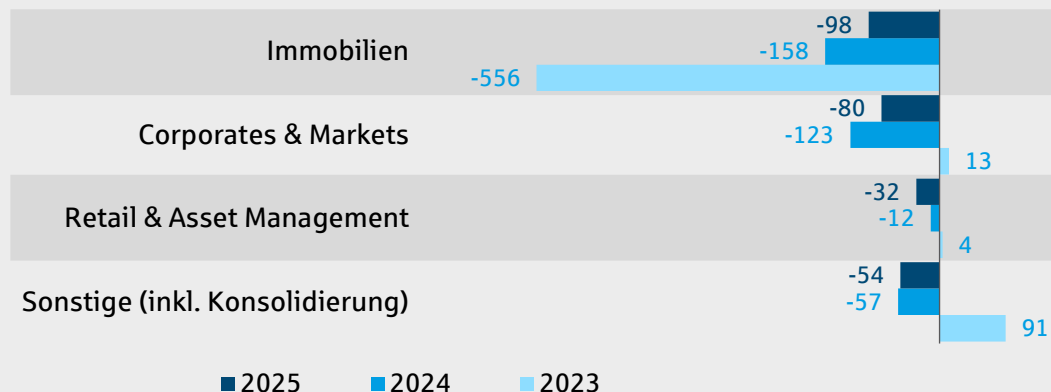


- **Firmenkundenportfolio** als Teil des Unternehmenskundenportfolio mit ca. **17% (39,5 Mrd. €)** des Gesamtkreditvolumens (229,7 Mrd. €)
- **Breite Branchen-Diversifizierung** innerhalb des Firmenkundenportfolios. Energie- u. Wasserversorgung enthält größtenteils risikoarme kommunalnahe Unternehmen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

Stabilisierung der Risikovorsorge und leichter Rückgang der NPL-Quote

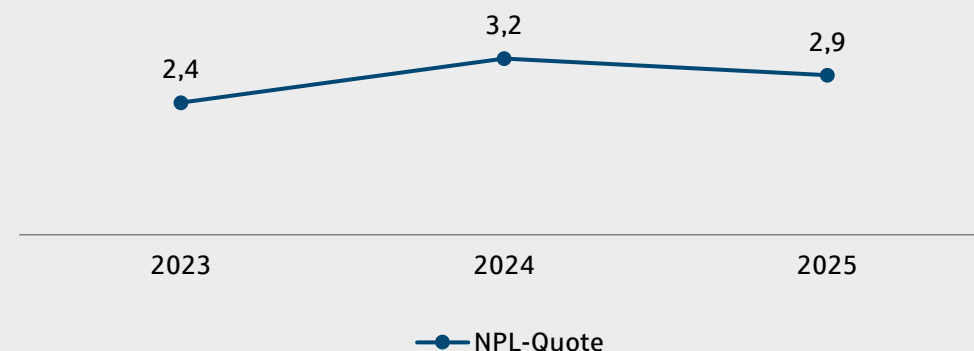
Aufteilung Risikovorsorge auf Segmente

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

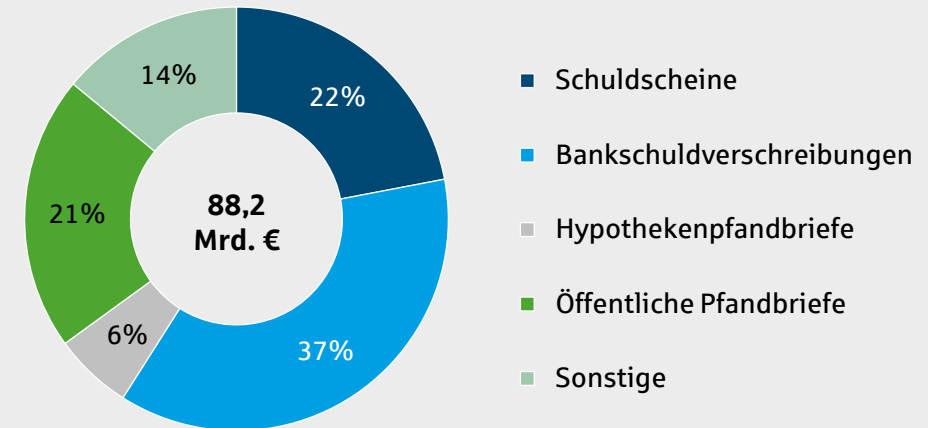
6 Mrd. € NEU CP (ehem. French CD) Programm

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 ¹	12.568	12.191
Summe	89.649	88.179



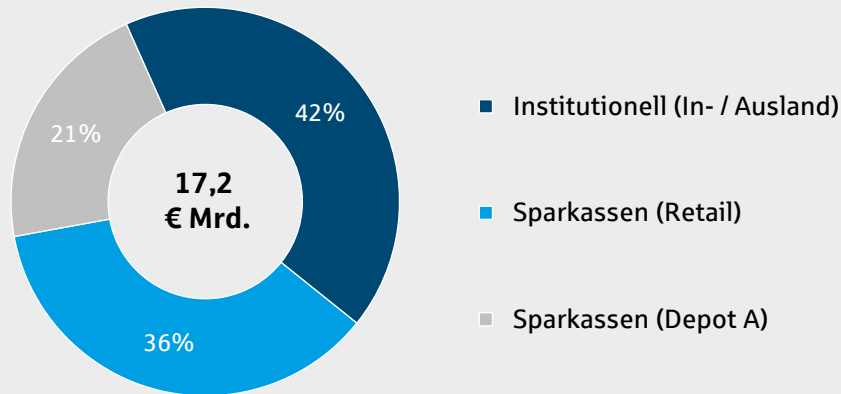
- Volumensentwicklung steht im Einklang mit der Refinanzierungsstrategie
- Rückgang der Bankschuldverschreibungen durch Fälligkeit kurzlaufender Retail-Emissionen

¹ Nachrangige Verbindlichkeiten/ Zweckgebundene Mittel

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

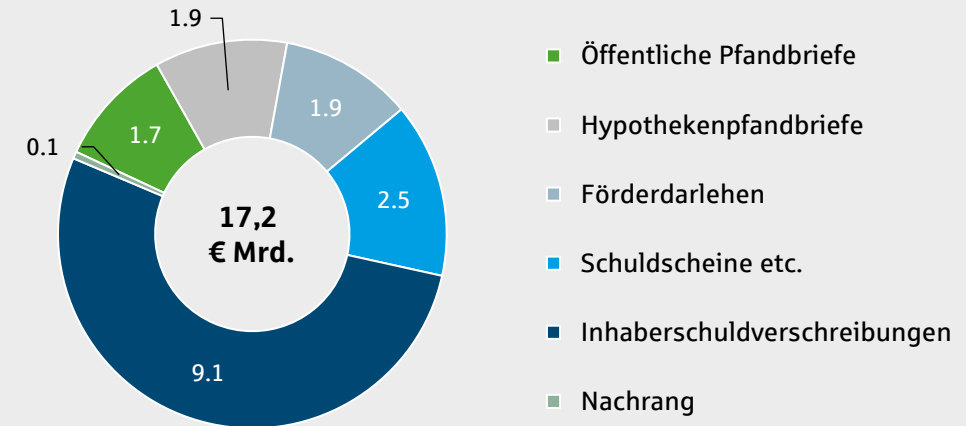
Nach Investoren (Helaba Bank)

in %



Nach Produkten (Helaba Bank)

in Mrd. €

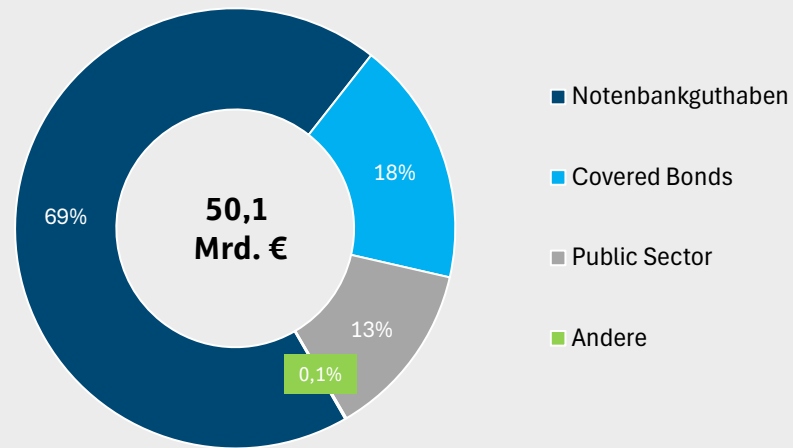


- Mittel- / langfristiges Refinanzierungsvolumen 2025: € 17,2 Mrd.
- Fundingvolumen deutlich über Plan; günstiges Marktumfeld wurde erfolgreich für Pre-Funding genutzt
- Diverse erfolgreiche Benchmark-Emissionen im Pfandbriefformat (öffentliche und Hypothekenpfandbriefe) sowie im Senior Preferred und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

Starke Liquiditätsreserve mit Liquiditätskennzahlen deutlich über den Anforderungen

LCR Liquidity Buffer 12/2025

in %

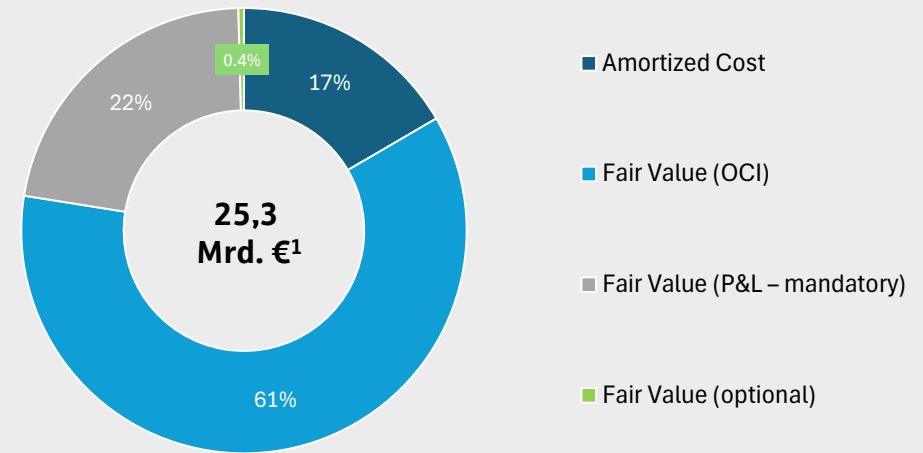


Liquiditätskennzahlen deutlich über den regulatorischen Anforderungen

- 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)

¹ davon entfallen 20,4 Mrd. € auf Wertpapiere im Bankbuch

Agenda

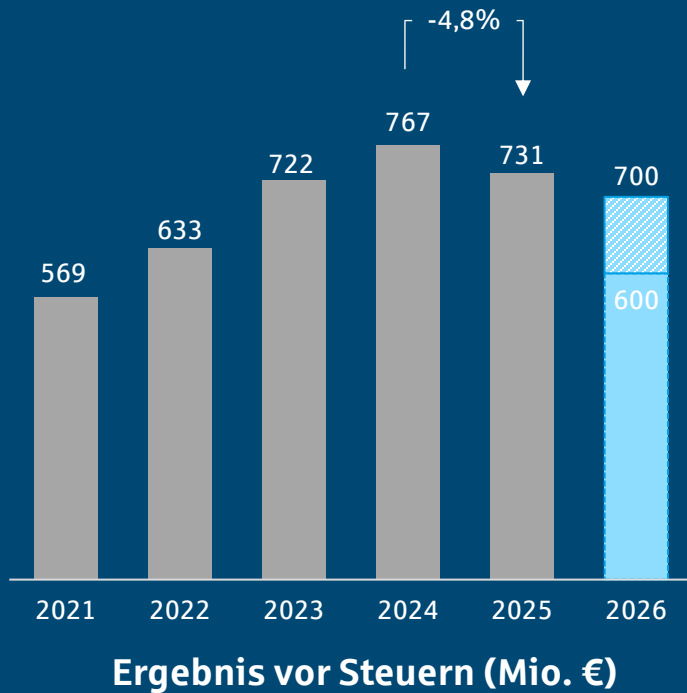
- 1. Strategisches Geschäftsmodell der Helaba
- 2. Helaba als Sparkassenzentralbank
- 3. Ertrags- und Geschäftsentwicklung
- 4. Risiko und Portfolio Qualität
- 5. Refinanzierung
- **6. Strategische Agenda und Ausblick**
- 7. Anhang

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 %

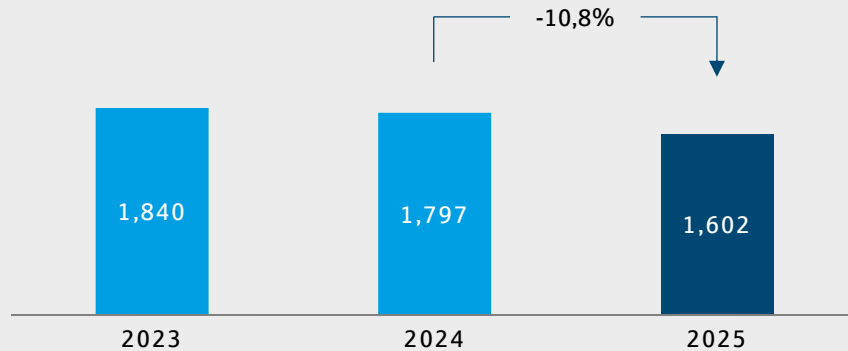
Agenda

- 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

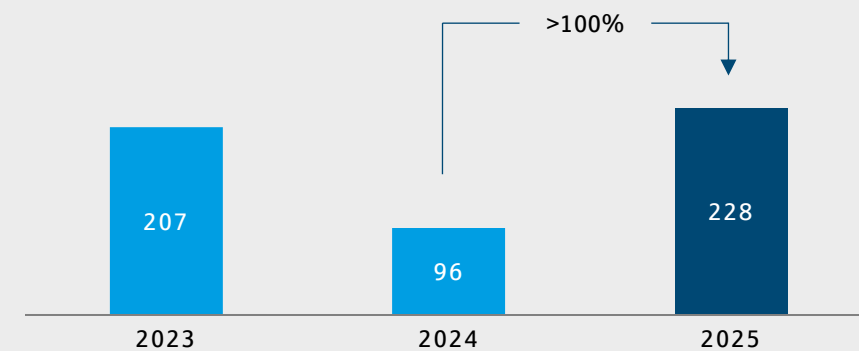
in Mio. €



- 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. €

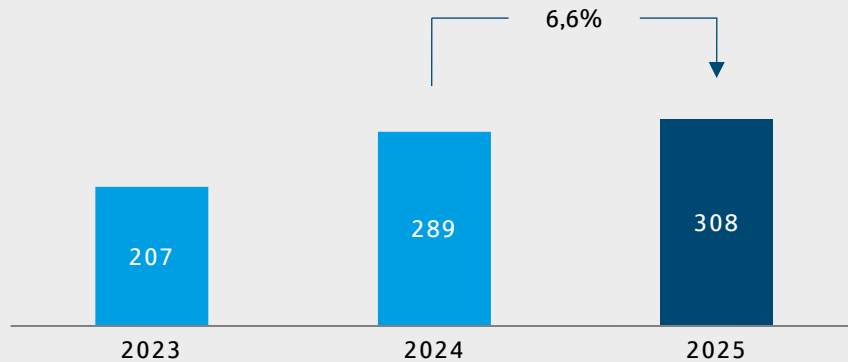


- Signifikante Ergebnisverbesserung des **kundengetriebenen Handelsergebnisses**, u.a. durch hohe Nachfrage nach Wertpapieren im Primär- und Sekundärmarkt, nach Edelmetallen im Sparkassengeschäft sowie nach Kundenderivaten
- Positive **Bewertungseffekte** aus der Zinsbewegung im Handels- und Nichthandelsergebnis

Ergebnis aus Immobilienbeständen und sonstiges Ergebnis weiter verbessert

Ergebnis aus als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien

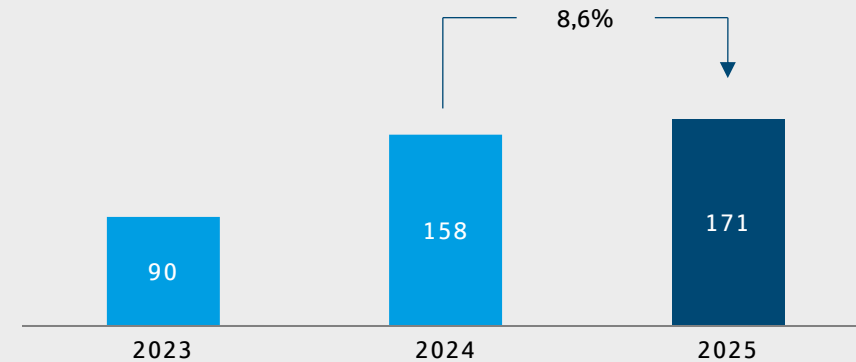
in Mio. €



- 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 Ergebnis¹

in Mio. €



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

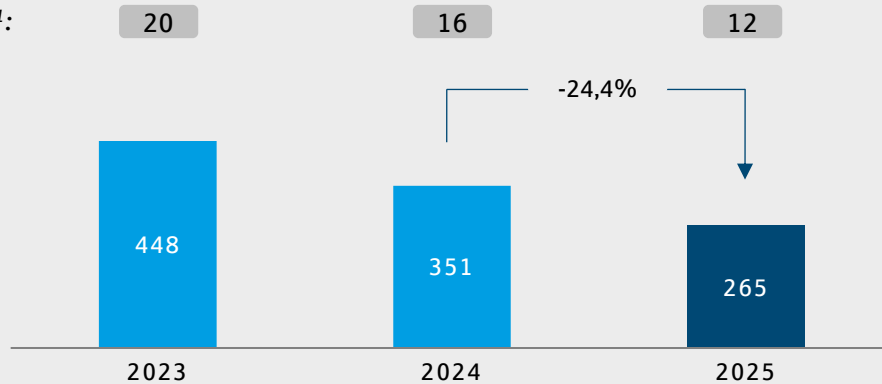
¹ inkl. Ergebnis aus at Equity bewertete Unternehmen

Risikovorsorgeaufwand deutlich unter Vorjahr

Risikovorsorge

in Mio. €

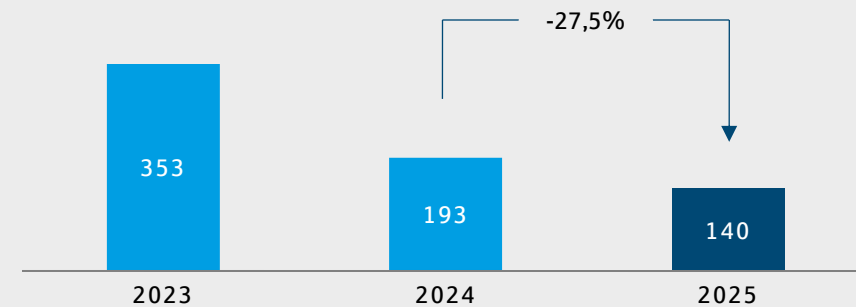
in bps¹:



- **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

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. €

¹ Verhältnis Risikovorsorge zu Gesamtkreditvolumen

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
Zinsüberschuss nach Risikovorsorge	1.446	1.337	-109	-7,5
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
Konzernergebnis vor Steuern	767	731	-37	-4,8
Ertragsteuern	-242	-217	25	10,2
Konzernergebnis	526	514	-12	-2,3

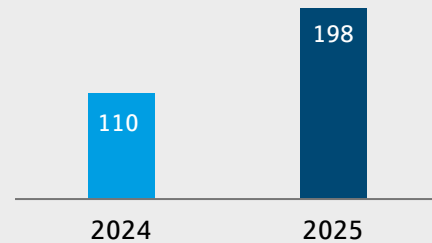
Bilanzentwicklung Helaba-Konzern

Bilanzentwicklung Helaba Konzern (IFRS)

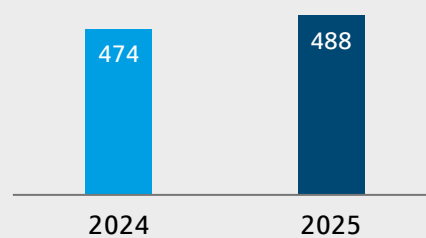
	31.12.2024	31.12.2025	Veränderung	
	Mrd. €	Mrd. €	Mrd. €	%
Kassenbestand und Sichtguthaben bei Zentralnotenbanken und Kreditinstituten	33,4	34,4	1,0	2,9
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	127,4	125,7	-1,7	-1,3
Schuldverschreibungen	3,6	4,2	0,6	16,3
Kredite und Forderungen 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
Summe Aktiva	200,6	201,8	1,2	0,6
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
Summe Passiva	200,6	201,8	1,2	0,6

Segment Immobilien

Ergebnis vor Steuern in Mio. €



Operative Erträge in Mio. €



GuV Immobilien

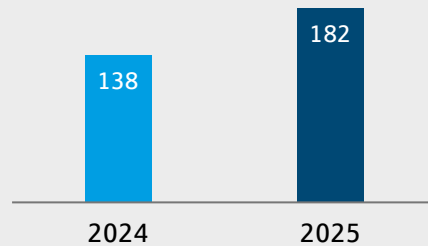
	2024 ¹	2025	Δ Vj.
	Mio. €	Mio. €	%
Summe Erträge vor Risikovorsorge	474	488	2,9
davon: Zinsüberschuss	495	460	-7,0
davon: Provisionsüberschuss	13	10	-22,8
davon: Sonstiges Ergebnis	-34	18	>100
Risikovorsorge	-158	-98	-38,2
Verwaltungsaufwand	-206	-192	-6,7
Segmentergebnis	110	198	80,2

- 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. €)

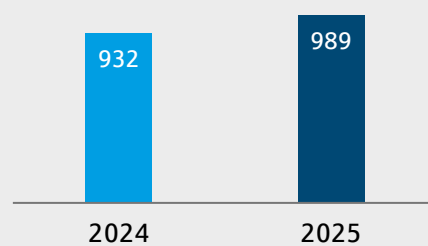
¹ Anpassung Vorjahreswerte aufgrund Methodikänderung Kostenallokation und Verteilung Capital Benefit

Segment Corporates & Markets

Ergebnis vor Steuern in Mio. €



Operative Erträge in Mio. €



GuV Corporates & Markets

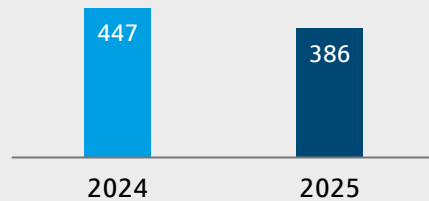
	2024 ¹	2025	Δ Vj.
	Mio. €	Mio. €	%
Summe Erträge vor Risikovorsorge	932	989	6,1
davon: Zinsüberschuss	709	673	-5,1
davon: Provisionsüberschuss	175	163	-6,9
davon: FV-Ergebnis	31	127	>100
Risikovorsorge	-123	-80	-34,6
Verwaltungsaufwand	-671	-726	8,3
Segmentergebnis	138	182	31,6

¹ Anpassung Vorjahreswerte aufgrund Methodikänderung Kostenallokation und Verteilung Capital Benefit

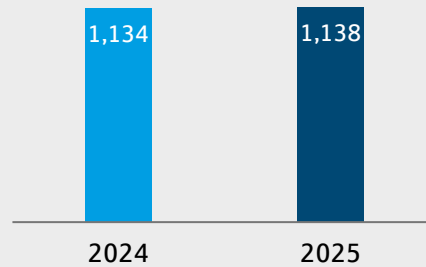
- Umfasst Produkte für die Kundengruppen Unternehmen, institutionelle Kunden, öffentliche Hand und kommunalnahe Unternehmen
- Zinsüberschuss leicht unter Vorjahr, Rückgang insbesondere aus dem Einlagengeschäft (volumen- und zinsbedingt) – höhere Erträge bei Asset Finance wirken kompensierend
- Provisionsüberschuss 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 positiven Bewertungseffekten durch rückläufige Credit Spreads
- Risikovorsorgeaufwand 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

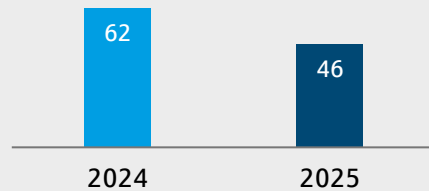
	2024 ¹	2025	Δ Vj.
	Mio. €	Mio. €	%
Summe Erträge vor Risikovorsorge	1.134	1.138	0,4
davon: Zinsüberschuss	423	395	-6,6
davon: Provisionsüberschuss	313	337	7,7
davon: Ergebnis aus Immobilien	289	308	6,6
davon: FV-Ergebnis	31	6	-81,9
Risikovorsorge	-12	-32	>100
Verwaltungsaufwand	-675	-720	6,7
Segmentergebnis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

- 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
- Risikovorsorge 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

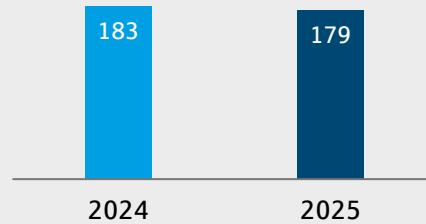
¹ Anpassung Vorjahreswerte aufgrund Methodikänderung Kostenallokation und Verteilung Capital Benefit

Segment Fördergeschäft

Ergebnis vor Steuern in Mio. €



Operative Erträge in Mio. €



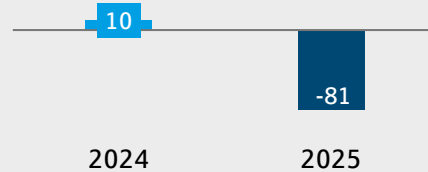
GuV Fördergeschäft

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

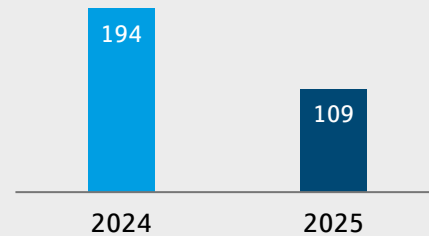
- Im Segment werden im Weitesten die Beiträge der WIBank gezeigt, die wesentliche Förderungsfunktionen im Auftrag des Landes Hessen übernimmt
- Zinsüberschuss unter dem Niveau der Vorjahresperiode, wohingegen Provisionsüberschuss gesteigert werden konnte
- Merklicher Anstieg des Verwaltungsaufwands durch 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 ¹	2025	Δ Vj.
	Mio. €	Mio. €	%
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
Segmentergebnis	10	-81	>-100

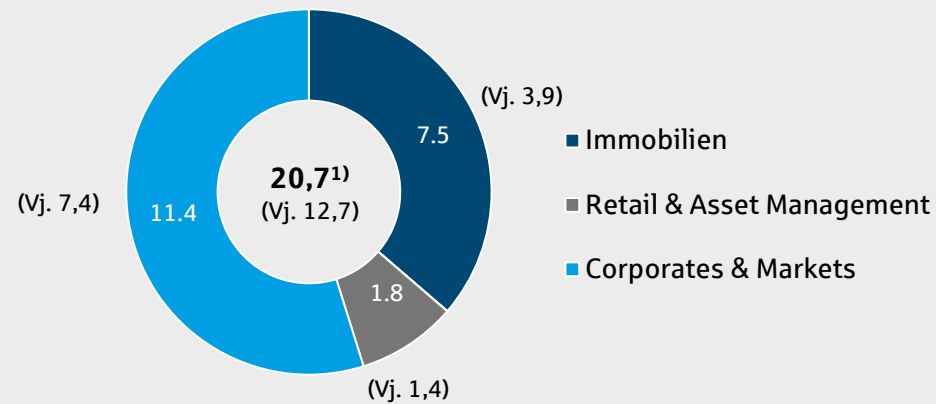
- Segment beinhaltet die nicht anderen Geschäftssegmenten zurechenbaren Ergebnisbeiträge und Aufwendungen, insbesondere Ergebnisse aus Treasury, der OFB sowie die Kosten der zentralen Bereiche inkl. Konsolidierungseffekte
- Zinsüberschuss deutlich unter Vorjahreszeitraum aufgrund rückläufiger Erträge 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

¹ Anpassung Vorjahreswerte aufgrund Methodikänderung Kostenallokation und Verteilung Capital Benefit

Deutlicher Anstieg des Aktivneugeschäfts in allen Segmenten

Mittel-/ langfristiges Aktivneugeschäft

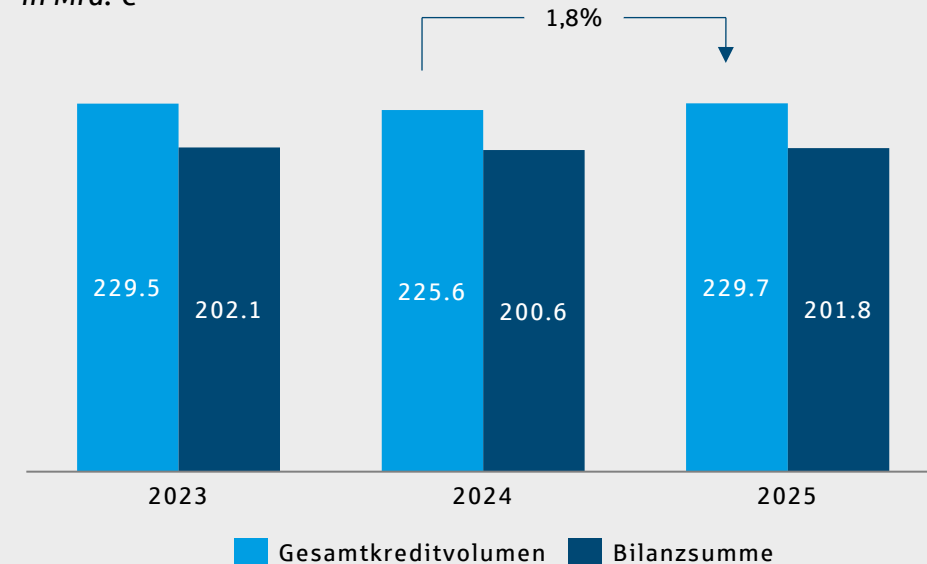
in Mrd. €



1) mittel- und langfristiges Neugeschäft ohne WIBank

Gesamtkreditvolumen und Bilanzsumme

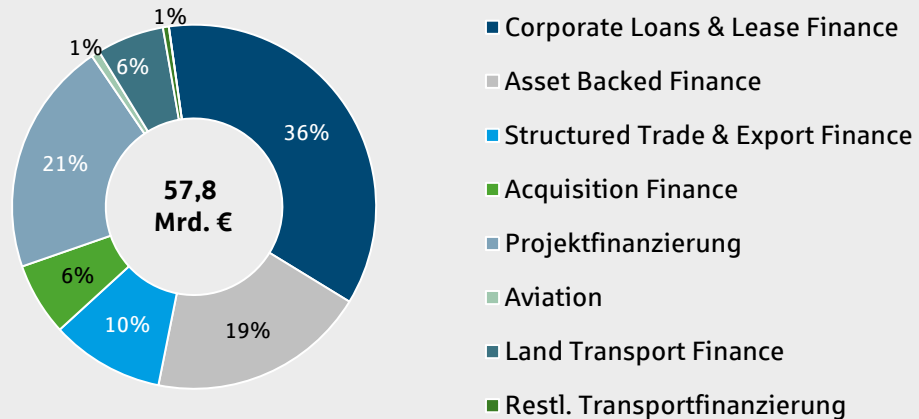
in Mrd. €



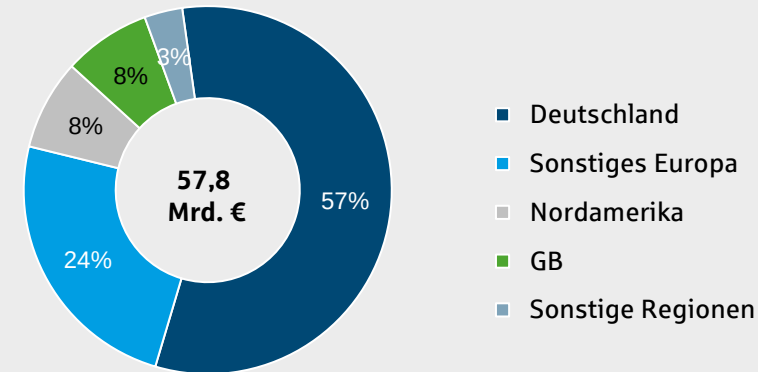
- Positive Dynamik im Neugeschäft führt zu deutlicher Ausweitung des mittel- und langfristigen Aktivneugeschäfts in allen Segmenten
- Besonders starker Zuwachs im Neugeschäft bei Corporates & Markets (+53%) unterstreicht erfolgreichen Relationship-Ansatz
- Hohe Neugeschäftsaktivitäten führen zu Anstieg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

Corporate Banking & Asset Finance Portfolio

Nach Geschäftssparten



Nach Regionen

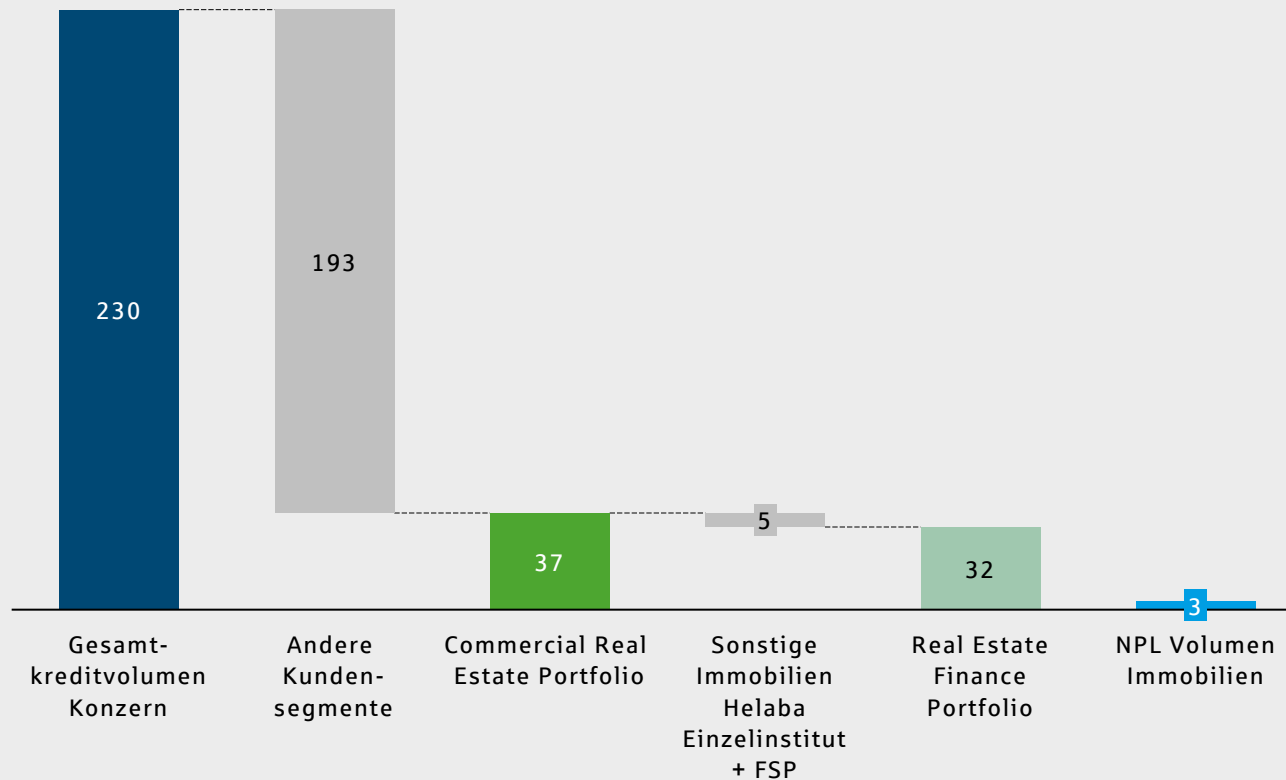


- Geschäftsvolumen der Bereiche Corporate Banking und Asset Finance bei **57,8 Mrd. €**
- Beitrag zur **nachhaltigen Transformation** der Wirtschaft durch zukunftsorientiertes Leistungsangebot z.B. über ESG-linked-Darlehen für Unternehmenskunden
- Förderung der Energiewende durch Projektfinanzierungen 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

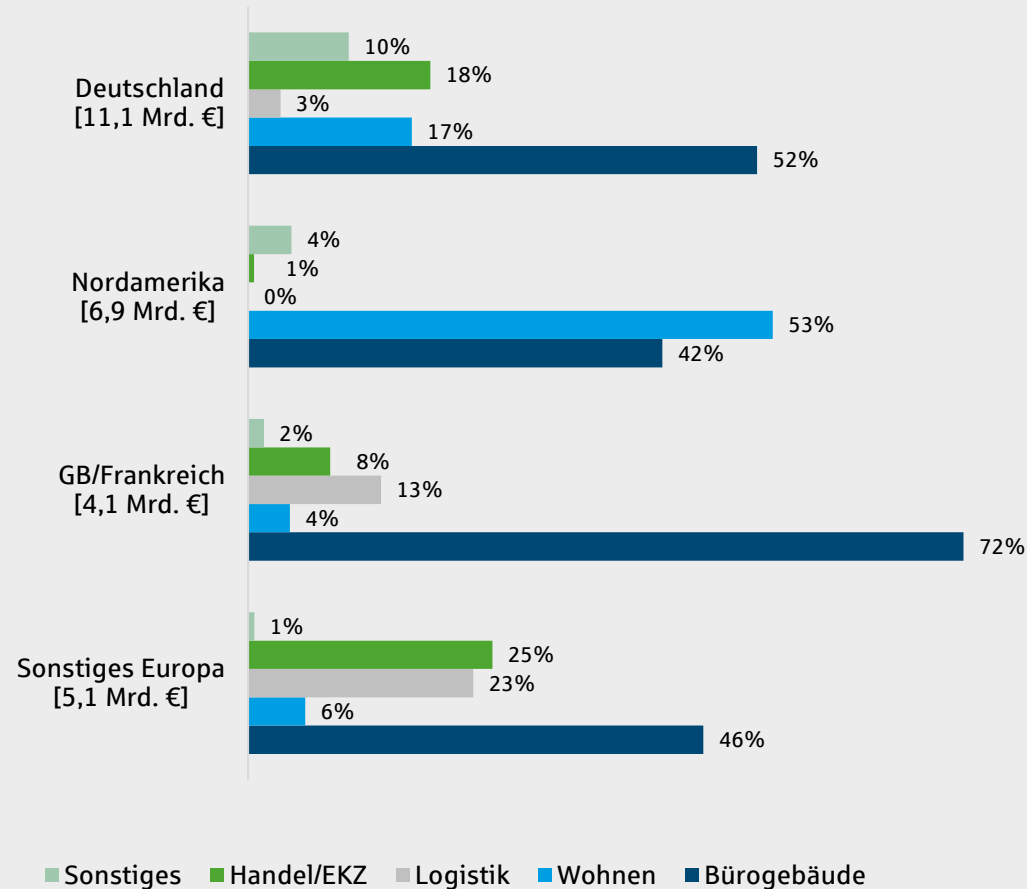
in Mrd. €



- > **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 Regionen¹



¹ ohne Immobilienfonds

Geschäftsvolumen nach Ausfall-Rating-Klassen (RK)²

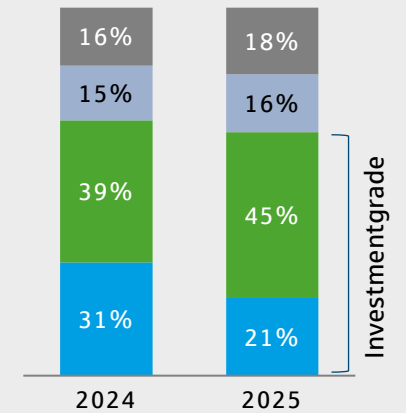
RK 16-24: Eingeschränkte und schlechtere finanzielle Stabilität; $\triangle$ Fitch Rating: < B+

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-

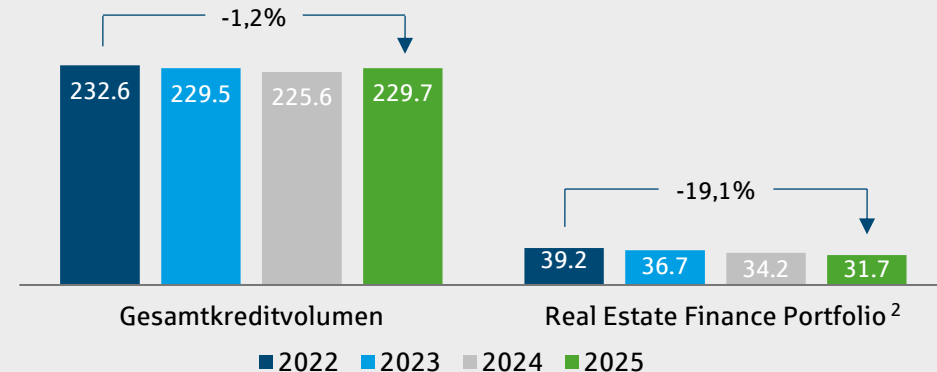
RK 2-7: Außergewöhnlich hohe bis hervorragende finanzielle Stabilität; $\triangle$ Fitch Rating: AA bis A-

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



Bestandsentwicklung

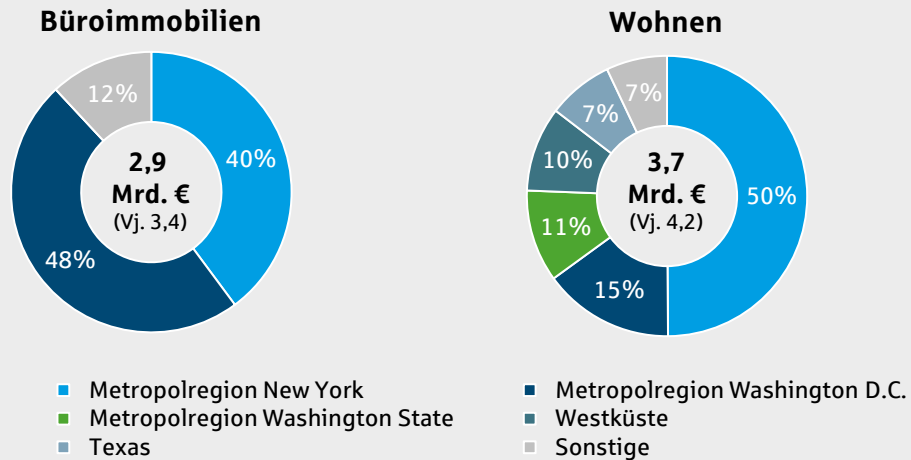
in Mrd. €



² inkl. Immobilienfonds

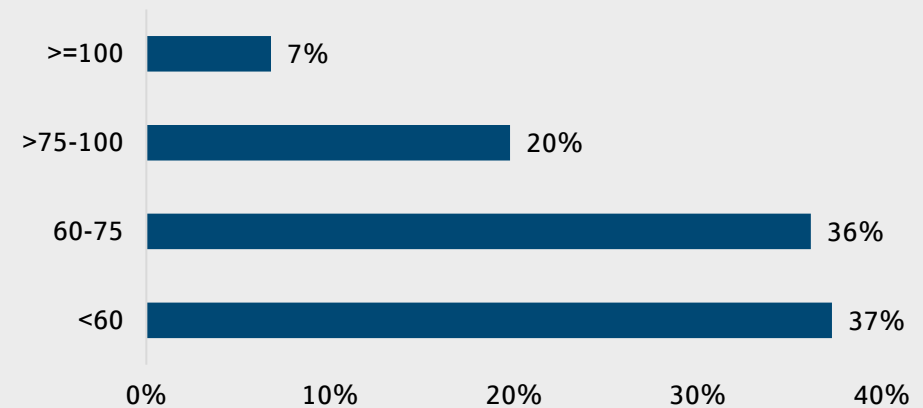
Real Estate Finance Portfolio – US-Portfolio

Aufriss der beiden größten US-Subportfolien ¹



- 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 ¹



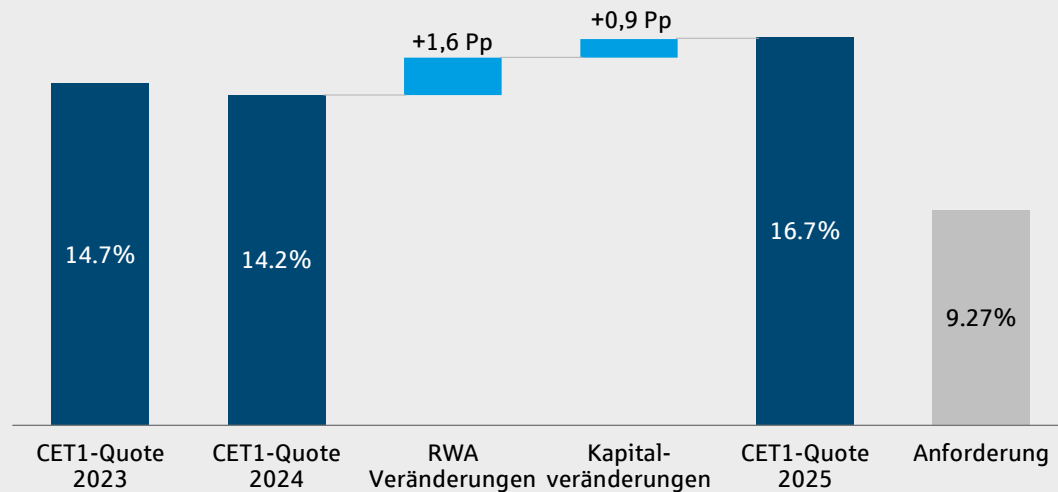
- 73% der Kredite laufen bis max. 75% LTV aus, darunter rund 37% mit einem LTV bis max. 60%

¹ 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

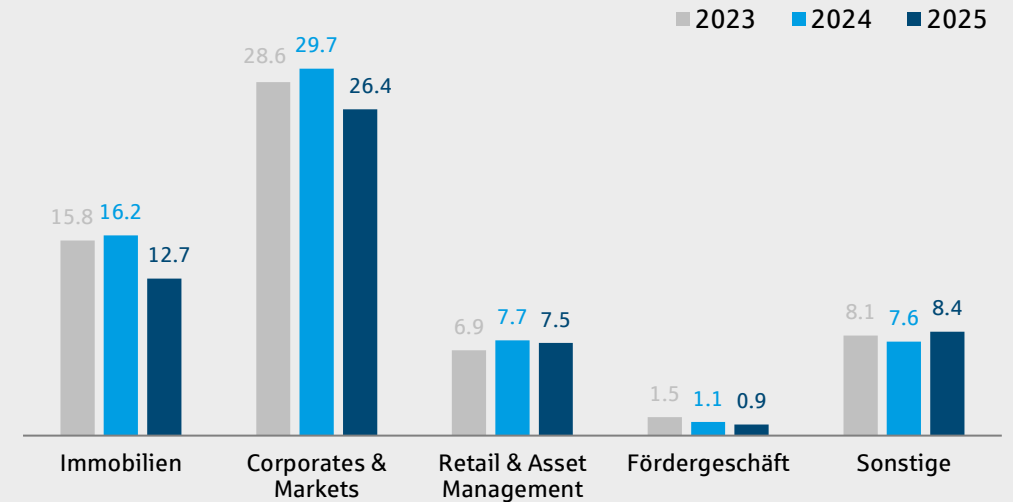
in %



- 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. €

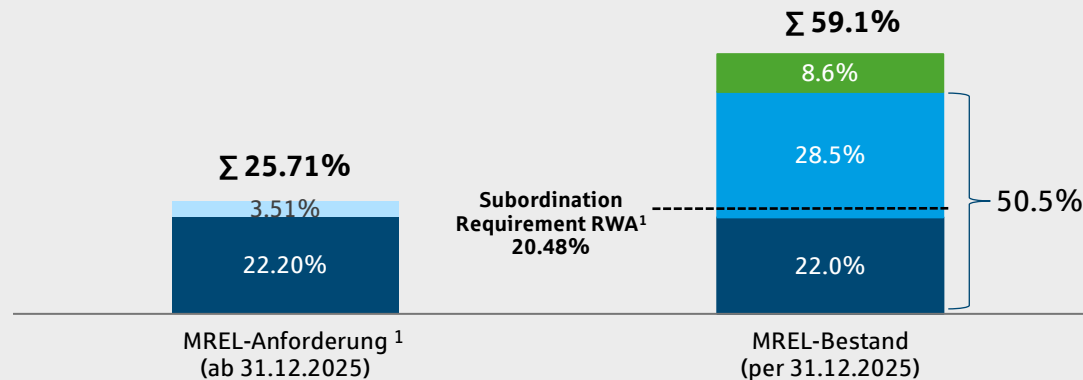


- Rückgang der risikogewichteten Aktiva bei allen Geschäftssegmenten mit Ausnahme von Segment Sonstige, maßgeblich aufgrund CRR III Umstellung

MREL-Anforderungen weiterhin deutlich übertroffen

MREL-Anforderungen und -Bestand

In % RWA



> MREL-Anforderungen auf Basis des Banking Packages

- 25,71% RWA¹ (Risikogewichtete Aktiva)
- 8,16% bezogen auf LRE (Gesamtrisikopositionsmessgröße)
- Subordination Requirement in Höhe von 20,48% bezogen auf RWA¹ 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“² 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

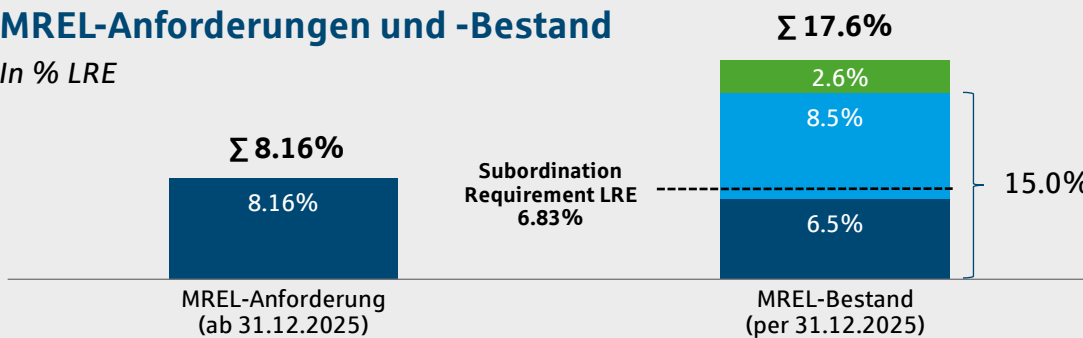
> Hoher Bestand an Senior Non-Preferred Verbindlichkeiten schirmt nicht nur vorrangige Senior Preferred Klasse wirkungsvoll vor Verlusten ab, sondern entfaltet auch innerhalb der Senior Non-Preferred Klasse eine breite Schutzwirkung

¹ MREL-Anforderungen (Stand 05.12.2025) RWA inkl. kombinierter Kapitalpuffer Anforderungen (Stand 31.12.25)

² Subordination Requirements sind durch Eigenmittel und nachrangige Verbindlichkeiten einzuhalten

MREL-Anforderungen und -Bestand

In % LRE



■ Kombinierte Kapitalpuffer
■ MREL SolI

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

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

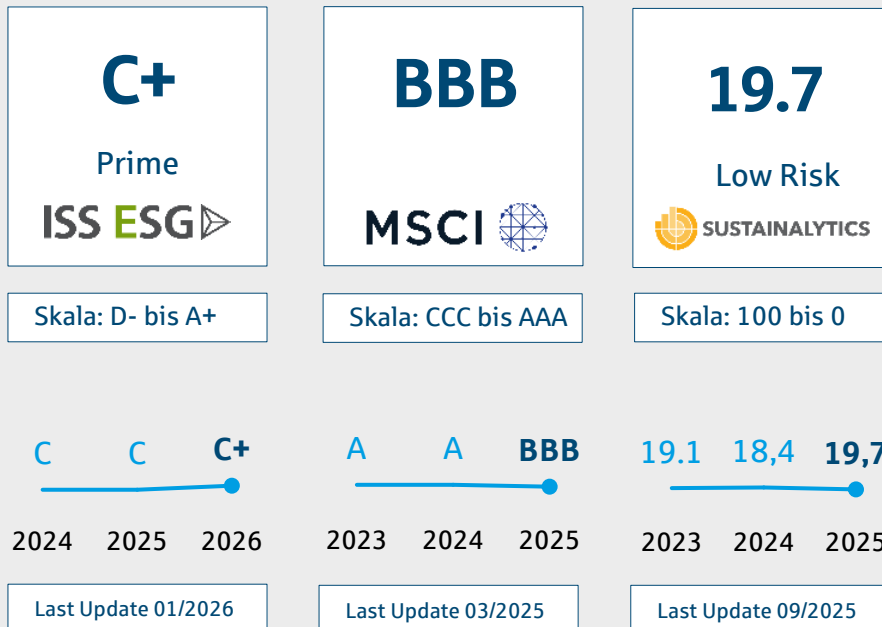
FitchRatings

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

Stand: 16.02.2026

Nachhaltige Geschäftsausrichtung der Helaba durch Ratings bestätigt

ESG-Ratings



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

Dirk Mewesen

Bereichsleiter Treasury
T +49 69 / 91 32 - 46 93
Dirk.Mewesen@helaba.de

Henning Wellmann

Leiter Liability Management & Funding
T +49 69/91 32 – 31 42
Henning.Wellmann@helaba.de

Martin Gipp

Leiter Funding
T +49 69/91 32 – 11 81
Martin.Gipp@helaba.de

Nadia Landmann

Debt Investor Relations / Funding
T +49 69/91 32 – 23 61
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