

Tamara Weiss

**Mitglied des Vorstands
der Helaba**

**Bilanz-Pressekonferenz
2023**

**Main Tower
Frankfurt am Main**

14. März 2024

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen und Herren,

einen schönen guten Morgen auch von meiner Seite.

Ich freue mich sehr, seit dem 1. Dezember letzten Jahres als Chief Risk Officer dem Vorstandsteam der Helaba anzugehören. Ich habe ein hochmotiviertes und professionelles Team vorgefunden, das mir den Einstieg in diese verantwortungsvolle Funktion leichtgemacht hat. Dafür möchte ich mich bei meinen Vorstandskollegen und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganz herzlich bedanken.

Bevor ich Ihnen gleich einen detaillierteren Einblick in das Kreditportfolio und die Risikovorsorge der Helaba gebe, erlauben Sie mir zunächst einige grundsätzliche Anmerkungen:

Die Helaba verfügt über ein nachhaltig tragfähiges Geschäftsmodell. Es zeichnet sich durch ein nach Kundengruppen **gut diversifiziertes und stabiles Kreditportfolio** von 229 Mrd. Euro mit klarem Fokus auf den Heimatmarkt Deutschland aus. Nicht zuletzt, weil wir Sparkassenzentralbank für Hessen, Thüringen, Nordrhein-Westfalen und Brandenburg und damit starker Partner für 40 Prozent der deutschen Sparkassen sind.

Auf dieser Basis und den langfristigen und verlässlichen Kundenbeziehungen ist auch die Qualität des Kreditbuchs weiterhin sehr stabil. Während wir auf die Verwerfungen an den Immobilienmärkten mit umfassenden Maßnahmen reagiert haben, hat sich die Risikosituation in

anderen Subportfolien deutlich verbessert – vor allem dank der Reduktion der COVID-19-Risiken und der Entspannung im Energiesektor. Und mit unserem substantiellen Bestand an Post Model Adjustments und der auskömmlich dotierten Risikovorsorge für Einzelfälle sind wir gut für die Zukunft gewappnet.

Dies vorangestellt, betrachten wir nun das Kreditportfolio detaillierter. Unsere **Portfoliozusammensetzung** sowohl hinsichtlich der Kundengruppen als auch der regionalen Verteilung ist im Vergleich zu den Vorjahren nahezu unverändert geblieben. Größte Kundengruppe ist und bleibt die Öffentliche Hand. Kommunen und kommunalnahe Unternehmen schätzen die Unterstützung der Helaba, die häufig auch im Verbund mit der ortsansässigen Sparkasse erfolgt. Daneben zählen Unternehmen zu unserer wichtigsten Kundengruppe. Sie profitieren vor allem von unserer Kernkompetenz – dem Strukturieren und Arrangieren von Finanzierungen. Der Trend, diese mit ESG-Komponenten zu verbinden, ist ungebrochen. Als einer der führenden Zahlungsverkehrsdienstleister in Deutschland sind zudem unseren Cash Management Lösungen sehr gefragt.

Commercial Real Estate trägt mit rund 19 % zum Gesamtkreditportfolio bei. Diesem Teilportfolio widmen wir uns später genauer.

Regional liegt unser Fokus nach wie vor auf dem deutschen Markt. Mit 70 Prozent ist der Anteil im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert. Damit

verfügen wir über ein breit diversifiziertes Kreditportfolio mit einem starken regionalen Fokus auf dem deutschen Heimatmarkt.

Die gute Portfolioqualität kommt auch im **Gesamtkreditvolumen** gegliedert **nach Rating-Klassen** zum Ausdruck. Rund 90 % des Kreditvolumens liegt im Investmentgradebereich.

Obwohl die **Non-Performing Loans (NPL)-Quote** im Vergleich zum Vorjahr gestiegen ist, bleibt das durchschnittliche Ausfallrating aufgrund des insgesamt gut austarierten Kreditportfolios auf einem niedrigen Niveau.

Meine Damen und Herren,

ich habe ein gut aufgestelltes Risikomanagementsystem in der Helaba vorgefunden. Wir sind darauf vorbereitet, Risiken zu erkennen und auf diese angemessen reagieren zu können.

Wir haben die angespannte Lage an den Immobilienmärkten engmaschig beobachtet und uns mit Auswirkungen auf das Portfolio in unterschiedlichen Szenarien auseinandergesetzt und proaktiv Maßnahmen zur Risikosteuerung ergriffen.

Den Anstieg der **Risikovorsorge** hatten wir in dieser Größenordnung erwartet. Die Netto-Zuführung zur Stufe 3 ist maßgeblich von einer Kundenbeziehung getrieben. Wir haben die weitere Entwicklung bereits eingepreist und im Rahmen unseres Post Model Adjustment 343 Mio. Euro für das Commercial Real Estate-Portfolio zugeführt. Insgesamt konnten wir den Bestand an Post Model Adjustment von 483 Mio. Euro im Vorjahr auf

388 Mio. Euro verringern. D.h. der Bestand ist netto um 95 Mio. Euro gesunken. Anteil daran haben vorrangig die Subportfolien, in denen sich die Risikosituation im Vergleich zum Vorjahr verbessert hat. Dies betrifft vor allem die Bereiche im Unternehmenskundenportfolio, die im letzten Jahr noch von COVID-19 und der Energiekrise stark betroffen waren. In Summe haben wir unsere Risikovorsorge in der Höhe deutlich, aber hinsichtlich des Risikopotenzials auskömmlich dotiert.

Ich werde nun auf zwei Portfolien genauer eingehen.

Corporate Banking & Asset Finance ist mit einem Geschäftsvolumen von rund 55 Mrd. Euro unser größtes Portfolio. In der Unternehmensfinanzierung sind wir nach Branchen und auch nach der Größenverteilung gut diversifiziert. Das Portfolio weist keine Branchenkonzentrationen auf. Mit unserem zukunftsorientierten Leistungsangebot tragen wir zur nachhaltigen Transformation der Wirtschaft bei. Dazu gehören ESG-linked Darlehen für Unternehmenskunden und Projektfinanzierungen zum Auf- und Ausbau erneuerbarer Energien. Bei Asset Backed Finance übernehmen wir im Rahmen der Absatzfinanzierung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen unserer Unternehmenskunden. Und auch im internationalen Geschäft können unsere Kunden auf unsere Expertise in der Außenhandelsfinanzierung bauen.

Stand das Portfolio im letzten Jahr noch unter besonderer Beobachtung, hat sich die Risikosituation heute aufgrund der genannten Gründe deutlich verbessert.

Demgegenüber ist die Komplexität im **Immobilien-Portfolio** gestiegen. Sie kennen die externen Faktoren, die die Investitionsbereitschaft in diesem Markt stark gebremst haben – von geopolitischen Spannungen über Lieferkettenprobleme bis zur Inflation. Im Zusammenspiel mit dem deutlichen Zinsanstieg, den strukturellen Veränderungen und höheren ESG-Anforderungen hat das zu einem deutlichen Nachfragerückgang geführt, insbesondere bei Büroimmobilien. Die Kapitaldienstfähigkeit sinkt infolge höherer Zinsen und reduzierter Mieteinkünfte. Gleichzeitig werden alternative Assetklassen – wie z.B. Bundesanleihen – wieder eine konkurrenzfähige Investmentalternative.

Der Immobilienmarkt hat sich dadurch sichtlich abgekühlt, und wir rechnen nicht vor 2025 mit einer Umkehr des aktuellen Trends. Die Transaktionsvolumina bleiben auf niedrigem Niveau. Büro- und Handelsimmobilien stehen weiterhin unter Druck, hier wirken sich die Belastungsfaktoren durch strukturelle Veränderungen noch längerfristig aus. Bei den Wohnimmobilien dürften die Transaktionsvolumina mit den ersten Zinssenkungen dagegen wieder zunehmen.

Meine Damen und Herren,

was bedeutet das alles für das Immobilienportfolio der Helaba?

Nun, auch wir beobachten Marktwertrückgänge, die zu Ratingmigrationen und vereinzelt auch zu Ausfällen führen. Allerdings sind die Nutzungsarten unterschiedlich stark betroffen. Lassen Sie mich bitte an der Stelle erwähnen, dass das CRE-Portfolio in der Helaba einen untergewichtigen Teil von rund 4 Mrd. in Projektentwicklungen investiert hat. Hier zählen in

der Definition der Bank Development aber auch – in einer sehr umfassenden Definition – Refurbishments von Bestandsobjekten und Grundstücksfinanzierungen dazu. Dieser Portfolioteil ist weitgehend stabil.

Während wir auch bei Wohnen und Logistik Wertstabilität sehen – und das macht mehr als 25 % unseres Portfolios aus –, ist das Büro-Portfolio von dem veränderten Nutzungsverhalten und der Zinsentwicklung betroffen. Insbesondere gestiegene Leerstände und Refinanzierungsnotwendigkeiten haben hier im vergangenen Jahr zu Ratingmigrationen geführt. Aufgrund langjähriger und stabiler Kundenbeziehungen konnten wir für viele Transaktionen mit unseren Kunden stabile und tragfähige Lösungen erarbeiten. Gleichzeitig haben wir auf die notwendig gewordenen Wertanpassungen mit der Bildung auskömmlicher Risikovorsorge reagiert. So entfällt die einzelfallbezogene Risikovorsorge maßgeblich auf eine Kundenbeziehung.

Wir haben ein umfangreiches Bündel von Maßnahmen ergriffen, um dieser Entwicklung in unserem Immobilien-Portfolio gerecht zu werden. Wir haben unsere Kreditrisikostandards deutlich verschärft, insbesondere bezüglich der Anforderungen an Kapitaldienstfähigkeit, LTVs und Vermietungsquoten sowie einer Anpassung der Allokationslimite.

Hier würde ich gerne einen kleinen Exkurs anfügen: Wie sie vielleicht wissen, ist vorgeschrieben, dass Immobilienobjekte mindestens alle 3 Jahre neu bewertet werden. 70% unserer Objekte und Finanzierungen sind letztmalig seit Mitte 2023 einer aktuellen Neubewertung unterzogen

worden. Bei der Helaba sind jährliche Überprüfungen üblich. Darüber hinaus haben wir selbstverständlich auch unterjährig für einige Objekte aktuelle Bewertungen in Auftrag gegeben. Die Marktwert erhöhungen in den vergangenen Jahren wurden nicht als positive Marktwertaufschläge auf die Finanzierungen allokiert, so dass sich diese Bewertungspuffer heute positiv auf den Bestand auswirken, da zunächst ein Abschmelzen des Puffers erfolgt und LTVs daher nicht so sensibel auf kurzfristige Bewertungsanpassungen reagieren.

Ich hatte unsere stabile Kundenbasis im Immobiliengeschäft bereits erwähnt. Wir gehen frühzeitig in den Austausch mit unseren Kunden und besprechen – wenn notwendig – Ablöse- oder Refinanzierungsstrategien. Und selbstverständlich betreiben wir aktives Portfoliomanagement. Auch haben wir das Neugeschäft stark zurückgefahren. Und das werden wir auch in diesem Jahr tun.

Meine Damen und Herren,

dank unseres diversifizierten Geschäftsmodells haben wir als Bank ein sehr gutes Jahresergebnis erzielt. Auf das **Commercial Real Estate Portfolio** entfällt mit 43 Mrd. Euro „nur“ knapp ein Fünftel des Gesamtkreditvolumens. Zudem gehören auch sonstige CRE-Finanzierungen im Einzelinstitut sowie die Engagements der Frankfurter Sparkasse, die weiterhin über eine gute Bonität verfügen, zu diesem Portfolio. Unser Immobilienportfolio ist weitestgehend durch erstrangig grundpfandrechtl. Strukturen besichert.

Eine gesunde Diversifikation findet man auch innerhalb des **Real Estate Finance Portfolios**, nach Nutzungsarten und auch nach Regionen.

Wir konzentrieren wir uns auf drittverwendungsfähige Immobilien in liquiden Märkten. Neben dem deutschen Heimatmarkt sind dies ausgewählte internationale Zielmärkte in Europa und den USA. Wir haben das Neugeschäft im Immobiliensektor in den letzten Jahren mit Bedacht entwickelt. Im Vergleich zum Gesamtkreditvolumen ist das Real Estate Finance Portfolio unterproportional gewachsen. Und das mit einem Bestandsportfolio, das – auch nach den jüngsten Marktwertkorrekturen – eine weitgehend stabile LTV-Struktur aufweist.

So laufen 89% der Kredite bei maximal 75% LTV aus. Der überwiegende Teil hat lediglich einen Loan-to-Value von unter 60 Prozent. Zwar ist eine Verschiebung der Ratingbänder erkennbar, aber mit 77% bleibt der Großteil des Real Estate Finance Portfolios weiterhin im guten Ratingband (Investment Grade).

Werfen wir nun noch einen detaillierteren Blick auf den **US-Markt**. Der überwiegende Teil unseres Engagements in den Vereinigten Staaten ist von der aktuell negativen Entwicklung im Büro-Immobilienmarkt nicht betroffen. Mit 54% bildet Wohnen – und hier vor allem das nach wie vor rentable student housing – mit einem guten Risikoprofil das größte Teilportfolio. Das Retailportfolio ist aufgrund der Volatilität in den vergangenen Jahren bereits bewusst zurückgefahren worden. Auf die Assetklasse Büro, die maßgeblich von der aktuellen Strukturveränderung betroffen ist, entfallen 38%. Schwerpunkte unseres Geschäfts sind Objekte

in den Ballungszentren, insbesondere in den Großräumen New York und Washington D.C.

Mit Blick auf die Loan-to-Value Klassen – 85% der Kredite laufen bis maximal 75% LTV aus – attestieren wir auch unserem US-Portfolio grundsätzlich eine gute Qualität. Nichtsdestotrotz werden wir die weitere Entwicklung des Büromarktes in den USA, aber auch in Europa, intensiv beobachten müssen. Zu den erwarteten Marktentwicklungen wird Sie gleich im Anschluss Herr Schmid detaillierter informieren.

Ich fasse an dieser Stelle noch einmal zusammen: Das diversifizierte Geschäftsmodell der Helaba, gepaart mit der konservativen Risikostrategie, ist die Basis für die Resilienz der Helaba. Wir haben auf die Entwicklungen am Immobilienmarkt reagiert und auskömmliche Risikovorsorge auch im Rahmen des Post Model Adjustments vorgenommen. Wir sehen uns daher trotz anhaltender geopolitischer und ökonomischer Unsicherheiten gut aufgestellt.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und darf das Wort an Herrn Schmid übergeben.