

Pressemitteilung vom 5. März 2008



NATIONAL-BANK AG

- **Rekordvertriebsergebnis in allen Kundensegmenten.**
- **Erneuter Anstieg des Ergebnisses vor Risikovorsorge.**
- **Kein direktes Subprime-Engagement.**
- **Risikovorsorge belastet das Betriebsergebnis.**
- **Expansion in 2008 durch neue Niederlassung in Wuppertal.**

Mit einer deutlichen Steigerung der Erträge entwickelte sich das Geschäftsjahr 2007 für die NATIONAL-BANK Aktiengesellschaft im Vertrieb sehr positiv. Das gilt für alle drei Zielgruppen der Bank: Privatkunden, Wirtschaftlich Selbstständige und Firmenkunden. Das gute Ergebnis wird jedoch durch Abschreibungen auf strukturierte Finanzprodukte im Anlagevermögen der Bank sowie eine hohe Risikovorsorge im Kreditgeschäft belastet.

Am 5. März 2008 stellte der Sprecher des Vorstandes, Dr. Thomas A. Lange, den Jahresabschluss und den Geschäftsbericht der NATIONAL-BANK AG für das Geschäftsjahr 2007 vor.

Lange zeigte sich mit dem Vertriebsergebnis zufrieden: „In allen drei Segmenten ist es uns gelungen, das erfreuliche Vertriebsergebnis des Jahres 2006 noch zu übertreffen. Den Provisionsüberschuss konnten wir von 37,6 Mio. € auf 39,8 Mio. € steigern. Das entspricht einem Zuwachs von 5,7 %. Den Zinsüberschuss haben wir, trotz nach wie vor anhaltenden Margendruckes, mit 93,7 Mio. € nahezu unverändert halten können.“

Unserem Selbstverständnis, die NATIONAL-BANK als eine der bundesweit führenden Regionalbanken für anspruchsvolle Firmen- und Privatkunden zu positionieren, haben wir durch diesen sehr guten vertrieblichen Erfolg nochmals Rechnung getragen.

Nicht erfreulich ist, dass das gute Vertriebsergebnis durch eine hohe Risikovorsorge belastet wird. Die Risikovorsorge betrifft zum einen Wertberichtigungen im Kreditgeschäft, zum anderen Abschreibungen bei strukturierten Finanzprodukten. Nach unserer Einschätzung werden auch in 2008 die Verwerfungen an den Finanzmärkten anhalten. Insofern ist mit weiteren Wertkorrekturen in unserem Alternativen Kreditportfolio zu rechnen. Die Überwachung und Steuerung der Risikovorsorge wird insbesondere mit Blick auf die potenziellen Konjunkturrisiken auch für 2008 eine zentrale Herausforderung bleiben.

Da die vom Kundengeschäft getragene positive geschäftliche Entwicklung der Vorjahre entspricht, schlagen wir trotz der deutlichen höheren Risikovorsorge der Hauptversammlung für das Berichtsjahr eine Dividende von

Seite 1 von 7

Pressemitteilung vom 5. März 2008



1,00 € pro Aktie vor. Bei der Bemessung der Dividende haben wir uns davon leiten lassen, einen sachgerechten Ausgleich zwischen den Belangen der Aktionäre und denen der Bank zu erreichen.”

Erfreuliches Wachstum im Vertrieb.

Gegenüber dem Rekordjahr 2006 ist das Vertriebsergebnis in allen Kundengruppen weiter gewachsen:

- Steigerung der Kredite an Kunden um 7 % auf knapp 3,2 Mrd. €.
- Erhöhung der Kundeneinlagen um rund 15 % auf über 2,9 Mrd. €.
- Neue mittel- und langfristige Darlehen in Höhe von über 450 Mio. €, insbesondere durch Ausweitung unseres mittelständischen Firmenkundengeschäftes und unseres Geschäftes mit Wirtschaftlich Selbstständigen.
- Über 1.000 neue private Baufinanzierungen (einschl. Vermittlung an Kooperationspartner).
- Im Zins- und Währungsmanagement mit mittelständischen Kunden wurde das ohnehin schon gute Vorjahresergebnis erneut übertroffen.
- Ausweitung des Geschäftsvolumens auf über 4 Mrd. €.
- Erneuter Anstieg des Ergebnisses vor Risikovorsorge auf über 45 Mio. €.

Maßgeblich für die kontinuierliche Entwicklung der operativen Erträge der NATIONAL-BANK ist die klare strategische Ausrichtung und Konzentration auf die drei Geschäftssegmente Privatkunden, Wirtschaftlich Selbstständige und Firmenkunden.

Der Zinsüberschuss nahm geringfügig um 0,1 % zu. Er betrug 93,7 Mio. €. Das Provisionsergebnis konnte die Bank mit einem Anstieg von 5,7 % auf 39,8 Mio. € erneut deutlich verbessern. Die von der Bank platzierten Konzept-Fonds haben durch gute Performance-Werte weitere Bestandszuwächse und damit auch höhere Ergebnisbeiträge erbringen können. Die international renommierte Fondsrating-Agentur Morningstar hat unter anderem den Fonds „Konzept D 100“ (Deutsche Aktien) per 31. Dezember 2007 mit fünf Sternen, der höchsten Bewertung, ausgezeichnet. Daneben hat das noch vergleichsweise gute Börsenklima am deutschen Aktienmarkt dazu beigetragen, dass im Asset Management nochmals erhöhte Umsatzzuwächse erzielt werden konnten (+8,4 %). Durch eine Verbreiterung der Kundenbasis und steigende Umsätze konnten auch die Erträge im Internationalen Geschäft gesteigert werden. Die Kreditkrise an den Finanzmärkten verhinderte, dass die Provisionserträge aus dem Corporate-Finance-Geschäft die Vorjahreswerte erreichten. Die aus dem Kreditgeschäft resultierenden Provisionserträge legten kräftig um 35,7 % zu.

Der Verwaltungsaufwand hat sich auf 91,8 Mio. € nur um 3,4 % erhöht. „Das ist Ausdruck unseres konservativen Kostenmanagements“, so Lange. Eine in 2007 initiierte und im ersten Halbjahr 2008 abgeschlossene Optimierungsuntersuchung der Sachaufwendungen soll dazu beitragen, auch bei zukünftigem Wachstum nur eine moderate Steigerung der Verwaltungsaufwendungen zu erreichen.

Privatkunden

In Zeiten sich schnell ändernder Marktbedingungen und den daraus resultierenden Einflussfaktoren auf die Ertragssituation von Banken erweist sich das Privatkundengeschäft als wichtiger und stabiler Ertragsfaktor. Unabhängig von Strategiewechseln der Wettbewerber in den vergangenen Jahren hat sich die NATIONAL-BANK im Privatkundengeschäft kontinuierlich engagiert und die Betreuung der zahlenmäßig größten Kundengruppe der Bank konsequent ausgebaut. Die Anzahl der Privatkunden liegt bei rund 70.000.

Das Private Banking ist das bedeutendste Teilsegment des Privatkundengeschäfts und trug wiederum überdurchschnittlich zur Erreichung der angestrebten Eigenkapitalrendite der Bank bei. Die Eigenkapitalrendite im gesamten Privatkundengeschäft betrug 12,7 %.

Bei den Kundeneinlagen konnte ein Wachstum in Höhe von 18,2 % auf 1.222 Mio. € erzielt werden. Die private Immobilienfinanzierung ist unverändert das am meisten nachgefragte Kreditprodukt. Obwohl der Immobilienfinanzierungsmarkt durch einen anhaltend starken Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet ist und im Markt oftmals Finanzierungen zu nicht risikoadäquaten Konditionen angeboten werden, lag das Volumen der zugesagten Immobilienfinanzierungen unter Einbindung der Kooperationspartner nur leicht unter dem Vorjahresniveau.

Im Provisionsgeschäft waren auch in 2007 die Erträge im Wertpapiergeschäft der wichtige Bestandteil. Insgesamt betrug die Erträge im Wertpapiergeschäft rund 74 % des gesamten Provisionsergebnisses mit Privatkunden.

Wirtschaftlich Selbstständige

Zur nachhaltigen Weiterentwicklung der Erfolge bei der Betreuung von Freiberuflern und den verwandten Berufsgruppen wie zum Beispiel Apothekern und Unternehmensberatern sowie den traditionellen Handwerksbetrieben wurde in 2006 ein neuer Marktbereich gegründet. Als Ergebnis konnte die Anzahl der

Pressemitteilung vom 5. März 2008



Kunden in diesem Segment um rund 10 % auf über 11.000 gesteigert werden. Die Eigenkapitalrendite im Geschäft mit Wirtschaftlich Selbstständigen konnte von 7,7 % auf 12,8 % erhöht werden.

In 2007 hat sich das Geschäft mit Wirtschaftlich Selbstständigen in allen Bereichen des Bank- und Versicherungsgeschäftes erfolgreich entwickelt. Insbesondere ist es gelungen, das Volumen und die Erträge im Kredit- und Einlagengeschäft deutlich zu steigern. Infolge dessen konnte das Zinsergebnis um 18,9 % auf 14,5 Mio. € erhöht werden.

Im Provisionsgeschäft war auch hier das Wertpapiergeschäft der Wachstumstreiber. Darüber hinaus wurden im Rahmen des Versicherungsangebotes verstärkt Lösungen unter anderem für die private Altersvorsorge nachgefragt.

Firmenkunden

Mittelständische - vor allem inhabergeführte - Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen sind die Zielkunden. Insgesamt werden 8.000 Geschäfts- und Unternehmenskunden und 5.000 Unternehmerkunden in allen Fragestellungen rund um den Finanzierungs- und Vorsorgebereich betreut. Mit der Symbiose von ganzheitlicher Betreuung und hoher Spezialkompetenz, regionaler Verbundenheit und hoher Marktdurchdringung sowie einer auf Vertrauen und Partnerschaftlichkeit ausgerichteten Geschäftsbeziehung ist es gelungen, die Eigenkapitalrendite auf Basis von Standardrisikokosten auf über 20 % zu führen. Aufgrund von Kreditausfällen aus zwei größeren Unternehmensinsolvenzen im 4. Quartal betrug die tatsächliche Eigenkapitalrendite im Berichtsjahr nur 14,0 %.

Das Geschäft mit Firmenkunden hat sich in allen wesentlichen Bereichen weiter positiv entwickelt, so dass die anspruchsvollen Planziele verwirklicht werden konnten. Es gelang, das Kreditvolumen um 9,2 % und das Einlagenvolumen sogar um 14,6 % zu steigern. Aus den wachstumsbedingten zusätzlichen Erträgen konnten die im Kreditgeschäft wettbewerbsbedingt rückläufigen Margen mehr als überkompensiert werden. Bei der Kreditvergabe hat die Einbindung öffentlicher Finanzierungshilfen weiter an Bedeutung gewonnen. So konnten im Berichtsjahr in 117 Fällen (+21 %) insgesamt öffentliche Mittel mit einem Gesamtvolumen von 87,4 Mio. € (+22 %) zur Verfügung gestellt werden.

Darüber hinaus ist es gelungen, die Provisionserträge überproportional zu steigern. Diese werden wesentlich getragen durch überdurchschnittliche Erfolge im Internationalen Geschäft sowie durch Kreditprovisionen. Die Erträge im Corporate-Finance-Geschäft lagen unter dem Vorjahresniveau, da das für eine

Seite 4 von 7

Pressemitteilung vom 5. März 2008



Strukturierung und Platzierung am Kapitalmarkt akquirierte Volumen aufgrund der Verwerfungen an den Finanzmärkten in 2007 nicht platziert werden konnte.

Deutliche Ergebnisbelastungen durch hohe Risikovorsorge.

Das erfreuliche Vertriebsergebnis wird durch eine hohe Risikovorsorge belastet. Hierbei handelt es sich zum einen um Wertberichtigungen im Kreditgeschäft, zum anderen um Wertkorrekturen bei strukturierten Finanzprodukten, die die NATIONAL-BANK im Anlagevermögen verbucht hat.

Bei den strukturierten Finanzprodukten handelt es sich im Wesentlichen um verbrieftete Kreditforderungen, die zur Diversifizierung des regional geprägten Kreditgeschäftes der NATIONAL-BANK gekauft worden sind. Sie sind im Anlagevermögen der Bank verbucht. Der Nennwert dieser Wertpapiere beläuft sich zum Jahresultimo auf 145,7 Mio. €. Hierin sind keine direkten Investments in US-Immobilienfinanzierungen mit schlechter Bonität („Subprime“) enthalten.

Die außerordentlichen Verwerfungen an den Finanzmärkten und die damit nach wie vor verbundene Illiquidität strukturierter Finanzprodukte führten jedoch dazu, dass Wertkorrekturen in Höhe von 15,0 Mio. € erforderlich waren. Die bilanzielle Erfassung dieser Wertkorrekturen ist in der Kontinuität der konservativen Bilanzierung - wie schon in den Vorjahren - nach dem strengen Niederstwertprinzip vorgenommen worden.

Lange: „Die Angemessenheit der Bewertungsmethodik ist uns von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte & Touche gutachterlich bestätigt worden. Gleichzeitig ist es uns trotz des schwierigen Marktumfeldes gelungen, das Portfolio strukturierter Finanzprodukte erkennbar zu reduzieren.“

Auch die Wertberichtigungen der NATIONAL-BANK im Kreditgeschäft haben sich deutlich außerplanmäßig entwickelt. Ursächlich sind vor allem zwei größere Unternehmensinsolvenzen, die sich in den letzten Wochen des Jahres ereignet haben. Sie allein führten zu Zusatzbelastungen in Höhe von rd. 10 Mio. €. Ohne diese beiden Ausfälle hätte sich die Risikovorsorge im Kreditgeschäft auf dem Niveau der Vorjahre bewegt.

Mit Zuversicht und Bescheidenheit in die Zukunft.

Die NATIONAL-BANK hat im abgelaufenen Jahr ihre konsequent kundenorientierte Aufstellung weiter verbessert. Die Einführung einer divisionalen Führungsstruktur des Geschäfts der Bank an ihrem Stammsitz in Essen, die Zusammenführung des Firmenkundengeschäfts am Theaterplatz

Seite 5 von 7

Pressemitteilung vom 5. März 2008



sowie der Aufbau eines Kompetenzzentrums für Wirtschaftlich Selbstständige innerhalb der Niederlassung Essen zeigen bereits erste positive Effekte.

Lange: „Hinzu kommt die für den Spätsommer des Jahres geplante Eröffnung unserer neuen Niederlassung in Wuppertal. Die überaus positive Reaktion unserer Kunden sowohl aus Wuppertal als auch dem Bergischen Land haben uns in unserer Entscheidung deutlich bestätigt. Gleichzeitig wollen wir das Private Banking mit dem Firmenkundengeschäft noch enger verzahnen. Denn das Vertrauen unserer mittelständischen Kunden in die NATIONAL-BANK als berechenbarer Partner sollte sich nicht nur auf das Unternehmen, sondern auch auf die privaten Vermögensverhältnisse beziehen. Auch im Private Banking sind wir ein sehr kompetenter Partner. Wir werden diesen Bereich ausbauen.

Die Voraussetzungen für unser vertriebliches Wachstum sind auch in 2008 gut. Das Geschäftsmodell der NATIONAL-BANK mit seinen Kundengruppen Privatkunden, Wirtschaftlich Selbstständige und Firmenkunden hat in der Vergangenheit seine Tragfähigkeit unter Beweis gestellt. Unabhängig davon werden wir uns den durch die Kredit- und Finanzkrise hervorgerufenen Marktverwerfungen für strukturierte Produkte nicht entziehen können. Trotz eines stringenten Risikomanagements, bleiben wir für das laufende Jahr vorsichtig und bescheiden. Das ist das, worauf es jetzt ankommt.

Die Investitionen in unserem Alternativen Kreditportfolio haben wir auch in den ersten Wochen des Jahres durch vollständige Rückzahlungen von weiteren Investments weiter zurückgefahren. Die langfristig angestrebte Eigenkapitalrendite von 20 % bleibt unser Ziel.“

NATIONAL-BANK AG: Eckdaten der Ertragsrechnung (in Mio. €)

	2006	2007	Veränderung 2006/2007 in %
Zinsüberschuss	93,68	93,74	0,1
Provisionsüberschuss	37,6	39,8	5,7
Verwaltungsaufwand	88,8	91,8	3,4
Ergebnis vor Risikovorsorge	44,9	45,5	1,3
Risikovorsorge	13,5	33,0	143,3
Betriebsergebnis	31,4	12,5	-60,0
Jahresüberschuss	20,8	10,5	-49,4

NATIONAL-BANK AG: Eckdaten der Bilanz (in Mio. €)

	2006	2007	Veränderung 2006/2007 in %
Kundenkreditvolumen	2.966	3.175	7,1
Kundeneinlagenvolumen	2.540	2.922	15,0
Bilanzsumme	3.397	3.859	13,6
Geschäftsvolumen	3.609	4.081	13,1

Termin

Hauptversammlung am Mittwoch, **14. Mai 2008**, um 10.00 Uhr in der Philharmonie Essen, Huysenallee 53.

Ihre Ansprechpartnerin: Monika Leardini-Wittig - Pressesprecherin

NATIONAL-BANK Aktiengesellschaft, Theaterplatz 8, 45127 Essen,

Telefon: 0201 8115-612, Telefax: 0201 8115-535,

E-Mail: monika.lear dini-wittig@national-bank.de

NATIONAL-BANK AG

Die NATIONAL-BANK ist eine der bundesweit führenden unabhängigen Regionalbanken für anspruchsvolle Firmen- und Privatkunden. Das Institut betreut mit mehr als 800 Mitarbeitern über 100.000 Kunden an 23 Standorten in Nordrhein-Westfalen.