

2022: Jubiläumsjahr im Multi-Krisen-Sturm

Die AKA hat Antworten und Wege gefunden, um den Herausforderungen im Jahr 2022 zu begegnen



Unsere Kernkompetenzen

- Effizienz und Qualität: schnelle Entscheidungsfindung, hohe Kosteneffizienz
- Etabliertes Trade-Finance-Netzwerk in Europa
- Langjährige Erfahrung im internationalen Kreditgeschäft
- Tiefes Produkt-Know-how
- Spezialexpertise für Emerging Markets
- Speed-to-Market: Geschwindigkeit in Umsetzung und Einführung neuer Produkte und Services

Unsere DNA

- Vertraulichkeit und Kooperation stehen an erster Stelle, gelebt seit 70 Jahren im Netzwerk starker Banken
- Gewachsene Nähe, Integrität und vertrauensvolle Zusammenarbeit als wesentliches Fundament für die AKA-Rolle als Wegbereiterin für erfolgreiche, internationale Export- und Handelsfinanzierung
- AKA bietet Partnern starke Stellung im Trade- und Export-Finance-Markt, mit individuellen und standardisierten Lösungen, mit Risikokapazität, auf Basis einer leistungsfähigen, digitalen Plattform

Unsere Vision

AKA als führender Wegbereiter in Europa für Export- und Handelsfinanzierung mit offenem, digitalem Ökosystem

Transition & Weiterentwicklung

Wir begegnen auch in Krisenzeiten aktiv vielen sichtbaren Marktrends. In Wahrung und Fortschreibung der historischen Rolle geht die AKA den Weg weiter zur modernen, digitalen Plattform für Export- und Handelsfinanzierungen. Mit unserem Partnernetzwerk entwickeln wir uns in Richtung eines offenen und digitalen Ökosystems.

Im Ergebnis hat die AKA Antworten und Wege gefunden, in diesem herausfordernden und dynamischen Marktumfeld ihre Beständigkeit und die Resilienz ihres Geschäftsmodells zu zeigen und das Geschäftsjahr mit einem sehr guten Neugeschäftsergebnis und einer stabilen Ertragslage abzuschließen.

SmaTiX bleibt weiterhin eine feste Größe als Lösungsbaustein für Trade & Export Finance im Vertrieb der Gesellschafter

Mit einem Anfragevolumen von mehr als 1 Mrd. EUR konnte die führende Marktstellung der AKA unterstrichen werden.

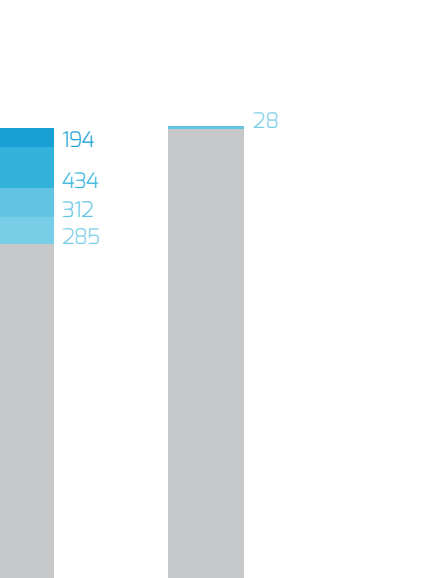
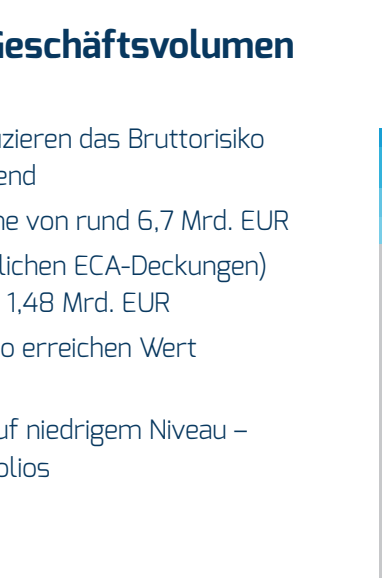
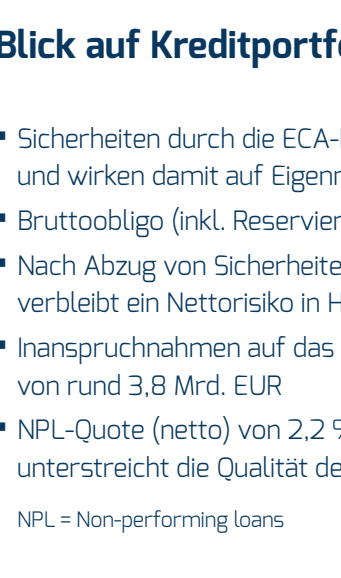
Der positive Trendkanal der über SmaTiX eingereichten Kreditanfragen 2022 eröffnet Raum für eine positive Entwicklung, die 2023 weitergeht.

Mehr als **1 Mrd. EUR** Anfragevolumen

Einblick in die dynamische Geschäftsentwicklung 2022

Rekordwerte in der Neugeschäftsentwicklung

Die Wachstumsreihe setzt sich fort: Das Neugeschäftsvolumen steigert sich wieder im Vergleich zum Vorjahr und überschreitet erneut die 2 Mrd. EUR-Schwelle. In nahezu allen Produktbereichen (exkl. STL) werden die Planwerte übertrffen.



Abschlussvolumina nach Produkten (in Mio. EUR)

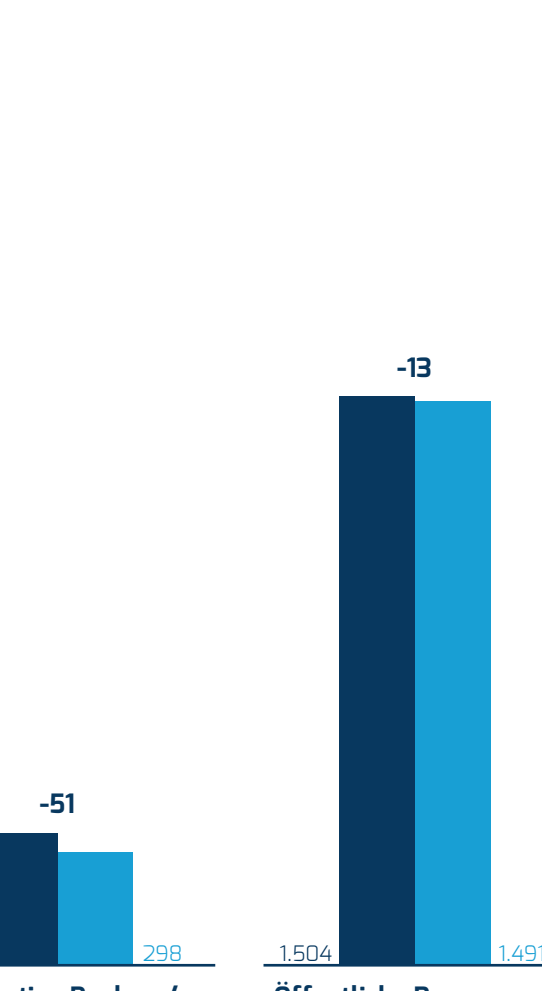
ECA = Export Credit Agency = staatliche Exportkreditversicherung
FI-Desk = Financial Institutions-Geschäft
STL = Syndicated Trade Loans

Blick auf Kreditportfolio und Geschäftsvolumen

- Sicherheiten durch die ECA-Deckung reduzieren das Bruttoisiko und wirken damit auf Eigenmitteln entlastend
- Bruttoobligo (inkl. Reservierungen) in Höhe von rund 6,7 Mrd. EUR
- Nach Abzug von Sicherheiten (im Wesentlichen ECA-Deckungen) verbleibt ein Nettorisiko in Höhe von rund 1,48 Mrd. EUR
- Inanspruchnahmen auf das Kreditportfolio erreichen Wert von rund 3,8 Mrd. EUR
- NPL-Quote (netto) von 2,2 % weiterhin auf niedrigem Niveau – unterstreicht die Qualität des Kreditportfolios

NPL = Non-performing loans

Aufteilung Geschäftsvolumen brutto/netto (in Mio. EUR)



Stabiler Refinanzierungsmix & weitere Diversifikation

Die Fokussierung auf langfristige Partnerschaften sorgt für zuverlässige Refinanzierungsmöglichkeiten. Weitere 14 Geschäftspartner haben sich 2022 entschieden, mit der AKA zusammenzuarbeiten.

Die Gesellschafter sind seit jeher eine wichtige Säule und begleiten auch neue Wege in der gesicherten Refinanzierung von internationalen ECAs.

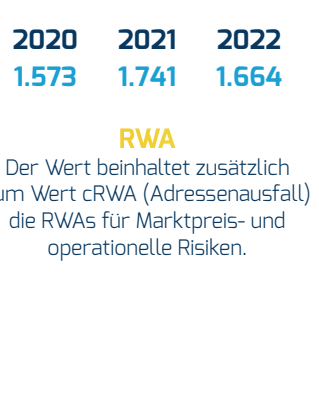
Entwicklung Refinanzierungsquellen (in Mio. EUR)



Ertragslage über den Zielwerten

- Gesteigerte Nettoerträge auf 58,3 Mio. EUR (Vorjahr: 56 Mio. EUR)
- Return-on-Equity (RoE) durch Abdeckung Russland-/Belarus-/Ukraine-Portfolio mit Risikoversorge gegenüber Vorjahr reduziert, Cost-Income-Ratio (CIR) durch exogene Faktoren über Vorjahr
 - > Erträge lagen um 4,1 % über dem Vorjahr,
 - > davon Neugeschäftsbeitrag in Höhe von 10,6 Mio. EUR
 - > und operatives Ergebnis um knapp 10 % unter Vorjahr
- Jahresüberschuss in Höhe von 10,2 Mio. EUR (unter Zielwert der Geschäftsplanung von 15,6 Mio. EUR) bei einem RoE von 3,8 %

Entwicklung Kapitalkennziffern (in Mio. EUR bzw. %)



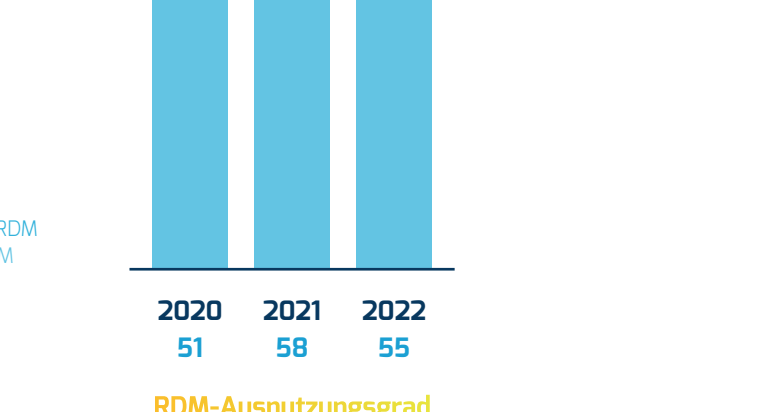
Der Wert beinhaltet zusätzlich zum Wert cRWA (Adressenausfall) die RWAs für Marktpreis- und operationelle Risiken.

Regulatorische Kapitalanforderungen jederzeit komfortabel eingehalten

Wieder gestiegene Eigenmittel durch kontinuierliche Gewinnthesaurierung

- AKA setzt weiter auf die starke Eigenmittelbasis
- Kontinuierlich gestiegenes Kernkapital bzw. Eigenmittel durch stetige Gewinnthesaurierung
- 2022 leicht reduzierte Risk Weighted Assets (RWAs) durch angepasste Portfoliosteuerung

Die Bank ist gut gerüstet für herausfordernde Marktphasen und künftig erwartete Kapitalanforderungen

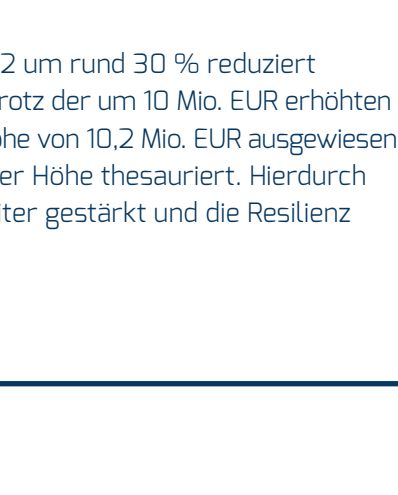
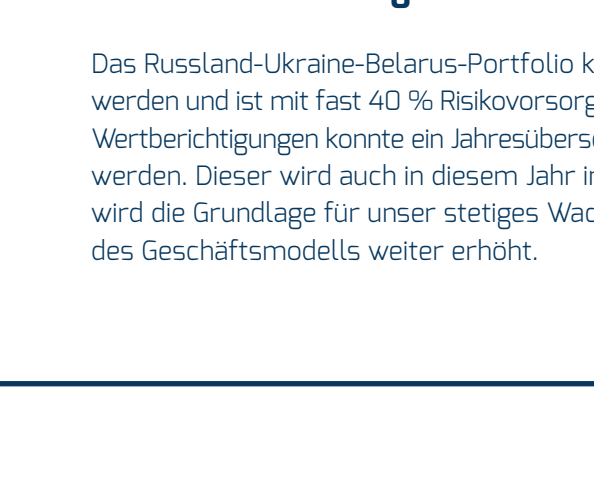


Gesamtkapitalquote = Gesamtkapitalkennziffer (gemäß CRR in %)
Kernkapitalquote = CET1-Kapital (in Mio. €)

Risikotragfähigkeit war jederzeit gegeben

- Limite für die Risikoarten sind auskömmlich und wurden jederzeit eingehalten
- Kapitalplanung zeigt: Risikotragfähigkeit über den Planungshorizont gegeben, auch unter adversen Entwicklungen werden regulatorisch geforderte Mindestkapitalquoten mit Abstand eingehalten

Entwicklung der Risikotragfähigkeit (in Mio. EUR bzw. %)



Portfoliosteuerung

Das Russland-Ukraine-Belarus-Portfolio konnte 2022 um rund 30 % reduziert werden und ist mit fast 40 % Risikoversorge belegt. Trotz der um 10 Mio. EUR erhöhten Wertberichtigungen konnte ein Jahresüberschuss in Höhe von 10,2 Mio. EUR ausgewiesen werden. Dieser wird auch in diesem Jahr in kompletter Höhe thesauriert. Hierdurch wird die Grundlage für unser stetiges Wachstum weiter gestärkt und die Resilienz des Geschäftsmodells weiter erhöht.

Ausblick: Planung 2023

„Transformationskurs halten“ ist eine der Überschriften für das Geschäftsjahr 2023

Wir arbeiten auch 2023 weiter an unserem Geschäftsmodell, an unserer Angebotspalette, der Attraktivität der Arbeitgebermarke AKA, am Ausbau unserer digitalen Transaktionsansätze und an „New-Green-Solutions“ im Rahmen von Finanzierungslösungen, die den ESG-Kriterien Rechnung tragen.

Acht Aspekte im Fokus

Um die Leistungsfähigkeit der Bank über die unmittelbare Zukunft hinaus zu sichern, rückt die AKA folgende Themen in den Mittelpunkt:

1. Die Weiterentwicklung der Strategie und des Geschäftsmodells.
2. Die Verbreiterung der Refinanzierungsmöglichkeiten.
3. Das „agile“ Risikomanagement, um den volatilen geopolitischen Entwicklungen zu begegnen.
4. Die Weiterentwicklung des RWA-Managements, um das Eigenkapital optimal zu bewirtschaften.
5. Den Erhalt der „Regulatory Fitness“, um zukünftige Anforderungen effizient und wirksam umzusetzen.
6. Die Fortsetzung des Transformationskurses, um die Entwicklung der AKA als digitale Plattform und den technologischen Wandel zu unterstützen.
7. Das „Cost Containment“, mit Fokus auf der Hebung von Effizienzen und Operational Excellence, um inflationsbedingte Kostensteigerungen zu kompensieren.
8. Die Weiterentwicklung der Personalarbeit, um möglichst schnell und wirksam den Veränderungen des Arbeits- und Personalmarktes zu begegnen und die Attraktivität der AKA als Arbeitgeberin zu steigern.