

LAGEBERICHT DES VORSTANDES

für das Geschäftsjahr 2017
der Porsche Bank Aktiengesellschaft



INHALT

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage.....	4
1.1. Geschäftsverlauf.....	4
1.1.1. Konjunkturelle Entwicklung.....	4
1.1.1.1. Weltwirtschaft.....	4
1.1.1.2. Euroraum.....	4
1.1.1.3. Österreich.....	5
1.1.2. Kfz- und Leasingmarkt.....	6
1.1.3. Analyse des Geschäftsverlaufes.....	7
1.1.3.1. Entwicklung des Vertragsbestandes.....	9
1.2. Bericht über Zweigniederlassungen.....	10
1.3. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren.....	10
1.3.1. Finanzielle Leistungsindikatoren.....	10
1.3.2. Personalplanung und -entwicklung.....	11
1.3.3. Personaldaten.....	14
2. Bericht über die geplante Entwicklung und die Risiken des Unternehmens.....	14
2.1. Geplante Entwicklung des Unternehmens.....	14
2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten.....	17
2.2.1. Erläuterung der Risiken sowie Ziele und Methoden im Risikomanagement.....	18
2.2.1.1. Risikotragfähigkeit.....	19
2.2.1.2. Internes Kontrollsystem (IKS).....	19
2.2.1.3. Business Continuity Management (BCM).....	19
2.2.1.4. Governance, Risk and Compliance-Prozess (GRC).....	20
2.2.2. Wesentliche Risiken.....	20
2.2.2.1. Kreditrisiko.....	20
2.2.2.2. Marktpreisrisiko.....	20
2.2.2.3. Zinsänderungsrisiko.....	21
2.2.2.4. Fremdwährungsrisiko.....	21
2.2.2.5. Restwertrisiko.....	21
2.2.2.6. Beteiligungsrisiko.....	21
2.2.2.7. Liquiditätsrisiko.....	22
2.2.2.8. Makroökonomisches Risiko.....	22
2.2.2.9. Operationelles Risiko.....	22
2.2.2.10. Verbriefungsrisiko.....	23
3. Bericht über Forschung und Entwicklung.....	23

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: PKW-Neuzulassungen 2017 (Angaben in Stück).....	6
Abbildung 2: Neuzulassungen 2017 (Angaben in Stück).....	6
Abbildung 3: Entwicklung der Vertragszugänge (Angaben in Stück)	8
Abbildung 4: Entwicklung des Vertragsbestandes (Angaben in Stück).....	9

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1. Geschäftsverlauf

1.1.1. Konjunkturelle Entwicklung

Die konjunkturelle Entwicklung 2017 stellt sich gemäß den zum Erstellungszeitpunkt verfügbaren Prognosen wie folgt dar:

1.1.1.1. Weltwirtschaft

Das Wachstum der Weltwirtschaft gewann im Jahr 2016 an Dynamik und festigte sich im Verlauf des Jahres 2017 weiter. Die Wachstumsbeschleunigung wurde maßgeblich von den entwickelten Volkswirtschaften getragen, wobei sich die Lage in allen wichtigen Regionen (USA, EU, Japan) verbesserte. Die wirtschaftliche Situation in den aufstrebenden Volkswirtschaften verbesserte sich ebenfalls, jedoch sind die Entwicklungen etwas heterogener. In Europa sind die wirtschaftlichen Folgen des Brexit-Votums bislang überschaubar und auf eine Wachstumsabschwächung im Vereinigten Königreich beschränkt. Der Welthandel entwickelte sich im bisherigen Verlauf des Jahres 2017 deutlich stärker als das Weltwirtschaftswachstum. Die Ursache dafür ist die dynamische Entwicklung der Investitionen. Die Geldpolitik ist in den meisten Weltregionen nach wie vor sehr expansiv und stützt das Wachstum. Der Anstieg der Rohstoffpreise trug dazu bei, dass sich einige rohstoffexportierende Länder, wie Russland oder Brasilien erholten.¹

1.1.1.2. Euroraum

Das Wachstum in den zentral-, mittel-, und osteuropäischen Ländern (CESEE) beschleunigte sich im Verlauf des Jahres deutlich und lag 2017 bei 5,5% (Vorjahr 1,9%). Der Aufschwung im Euroraum gewinnt immer mehr an Dynamik und ist nunmehr breit aufgestellt. Getrieben wird diese positive Entwicklung von einer Vielzahl von Faktoren. Neben der aktuellen Erholung der Weltwirtschaft wirken Geld- und Fiskalpolitik weiterhin expansiv. Die nach der Krise in vielen Ländern implementierten Strukturreformen tragen nunmehr Früchte. Die in einigen EU-Ländern im Jahr 2017 abgehaltenen Wahlen setzten sich proeuropäische Kräfte durch, wodurch die politischen Risiken abnahmen. Neben der stärkeren Exportnachfrage aus dem Euroraum, kommt der stärkste Wachstumsbeitrag vom privaten Konsum. Das Jahr 2017 dürfte jedoch den Höhepunkt des aktuellen Zyklus markieren.¹

¹ Quelle: Gesamtwirtschaftliche Prognose der OeNB für Österreich 2017 bis 2020
Lagebericht der Porsche Bank Aktiengesellschaft 2017

In den Folgejahren wird mit einer leichten Wachstumsabschwächung gerechnet. Jedoch liefern auch Investitionen und Exporte kräftige Impulse. Angesichts des kräftigen Wachstums von BIP und Beschäftigung ist die Lohnentwicklung in den meisten Ländern als verhalten zu bezeichnen. Als Ursachen kommen das niedrige Produktivitätswachstum, die niedrige Inflation, Veränderungen der Beschäftigungsstruktur sowie die hohe, wenn auch bereits rückläufige, Arbeitslosigkeit in einer Reihe von Mitgliedstaaten in Frage. Über den Prognosehorizont (bis 2020) wird die Arbeitslosigkeit jedoch deutlich sinken, womit der Lohndruck steigen wird.²

1.1.1.3. Österreich

Gemäß Prognose der Österreichischen Nationalbank (OeNB) vom Dezember 2017 befindet sich die österreichische Wirtschaft derzeit in einer Phase außergewöhnlich starken Wachstums. Das Wirtschaftswachstum wird im Jahr 2017 real 3,1% betragen. Der gesamtstaatliche Budgetsaldo wird sich im Jahr 2017, nach einer vorübergehenden Verschlechterung auf, 1,6% des BIP vom Vorjahr, auf 0,8% des BIP verbessern. Diese Verbesserung ist im Wesentlichen auf das sehr gute konjunkturelle Umfeld und die weiter sinkenden Zinsausgaben zurückzuführen. Die Arbeitslosenquote wird von 6,0% im Jahr 2016 bis auf 5,0% in den kommenden Jahren sinken. Die Inflationsrate fällt 2017 mit 2,2% mehr als doppelt so hoch aus wie im Jahr 2016. Die der Prognose zugrundeliegenden Annahmen über die Entwicklung der österreichischen Exportmärkte zeigen, dass sich deren Wachstum, nach einem Höhepunkt zur Jahresmitte 2017, im Weiteren Prognosezeitraum leicht abkühlen wird. Die Exportprognose folgt weitgehend dieser Entwicklung. Nach einer Zunahme der realen Exporte um 5,6% im Jahr 2017 wird ein gradueller Rückgang des Wachstums bis auf 4,0% im den kommenden Jahren erwartet. Die Lage am Arbeitsmarkt verbessert sich vor dem Hintergrund der starken Konjunktur deutlich.²

² Quelle: Gesamtwirtschaftliche Prognose der OeNB für Österreich 2017 bis 2020
Lagebericht der Porsche Bank Aktiengesellschaft 2017

1.1.2. Kfz- und Leasingmarkt

Der PKW-Markt in Österreich stieg auch 2017 weiter an. Mit 353.320 Neuzulassungen verzeichnete er nach 2011 den zweithöchsten Wert in der Geschichte. Die PKW-Neuzulassungen stiegen somit gegenüber dem Vorjahr um 7,2%. Im Monat Dezember wurden 25.651 PKW in Österreich neu zum Verkehr zugelassen und damit ebenso viele wie schon 2016.

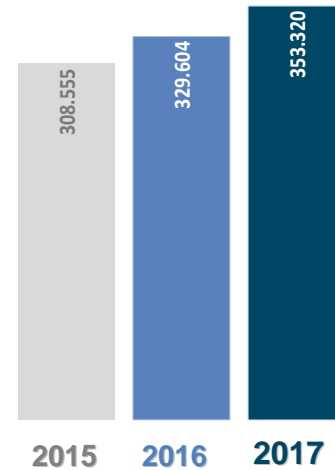


Abbildung 1: PKW-Neuzulassungen 2017 (Angaben in Stück)

Die Volkswagen Konzernmarken steigern ihr Volumen 2017 um 5,1% auf 119.457 Neuzulassungen und erzielen damit das drittstärkste Jahr ihrer Geschichte.

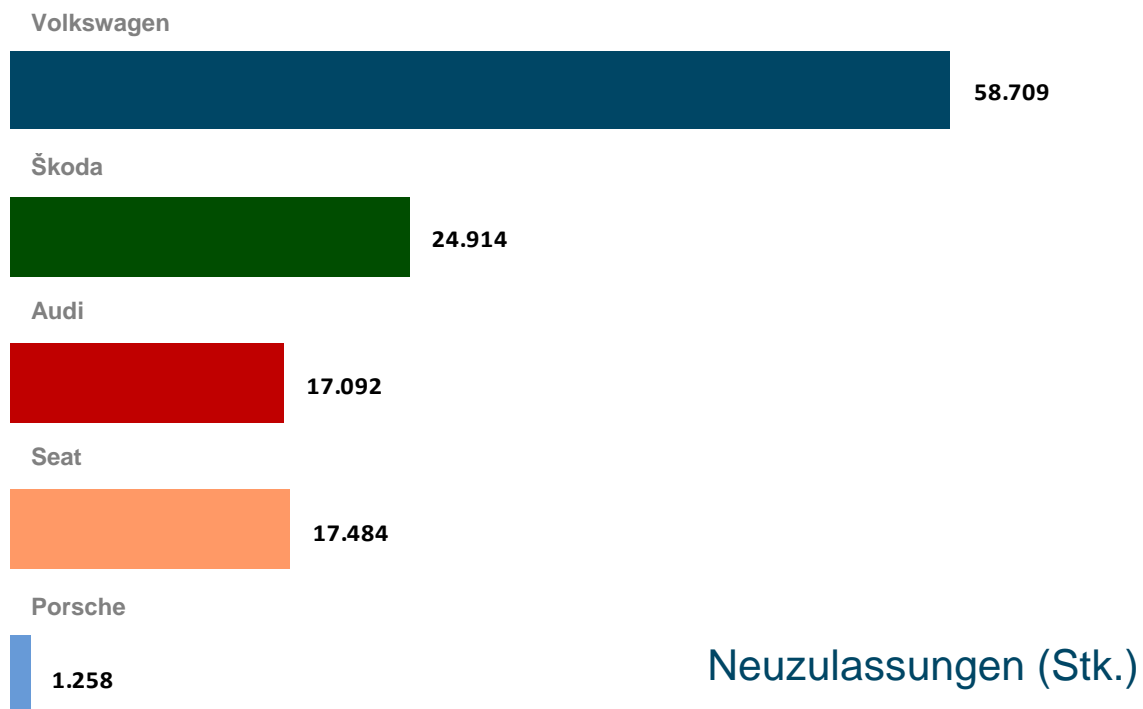


Abbildung 2: Neuzulassungen 2017 (Angaben in Stück)

1.1.3. Analyse des Geschäftsverlaufes

Die Geschäftsbereiche der Porsche Bank AG umfassen das Kredit-, Leasing- und Händlerfinanzierungsgeschäft sowie das Einlagengeschäft. Die Porsche Bank AG konnte ihren erfolgreichen Geschäftsverlauf vom Vorjahr fortsetzen und ihre Bilanzsumme um EUR 424 Mio. (+12,29%) auf EUR 3.877 Mio. erhöhen, was der strategischen Ausrichtung entsprechend auf das Wachstum des Leasing- und Kreditgeschäfts zurückzuführen ist. Besonders deutliche Anstiege waren bei den Volumina der Leasingfinanzierungen im Retailbereich (+18,90%) zu verzeichnen, der Bereich Flottenmanagement liegt um 3,00% über dem Vorjahr. Passivseitig erfolgte ein Zuwachs bei den Direktbankeinlagen gegenüber Privat- und Firmenkunden, der jedoch das Volumen des Leasing-Neugeschäfts nicht ganz kompensieren konnte, wodurch auch das Volumen der Refinanzierungen im Konzern erhöht wurde. Der unternehmerische Schwerpunkt liegt nach wie vor auf einem qualitativen Wachstum.

Die Porsche Bank AG konnte auch das Jahr 2017 sehr erfolgreich abschließen. 2017 wurden in Österreich 63.885 Finanzierungsverträge (Leasing und Kredit) neu abgeschlossen.

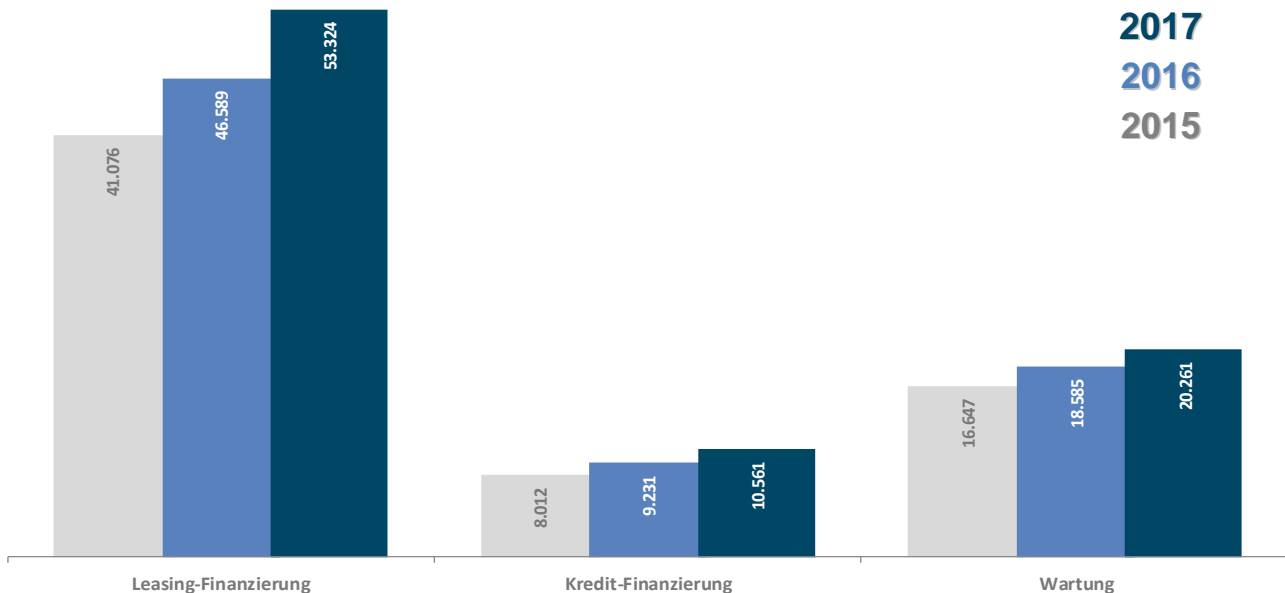


Abbildung 3: Entwicklung der Vertragszugänge (Angaben in Stück)

Der Anteil der Neuwagen-Finanzierungen an den Typenschein-Ausstellungen der Konzernmarken konnte um 3,2 Prozentpunkte auf 41,5% (VJ 38,3%) gesteigert werden. Erfolgsfaktor ist die gute Zusammenarbeit mit allen Marken in den Bereichen:

- Großhandel
- Einzelhandel
- Private Händlervertriebsorganisation
(VW, Audi, Seat, Skoda und Porsche)

Attraktive gemeinsame Aktionsangebote mit den Importeuren und Paketangebote für Privat- und KMU-Kunden unter dem Motto „Alles aus einer Hand“ sicherten den Marktanteil (Neugeschäft Stück) von 28,0% (VÖL-Statistik 01–12/2017). 2017 wurden über 23.659 (+27,0% zu VJ) Privatkunden-Pakete und 5.978 (+12,0% zu VJ) KMU-Pakete verkauft. Der Kaskoanteil beträgt 61,8% (+6,0 Prozentpunkte zu VJ) und der Haftpflichtanteil 60,6% (+5,8 Prozentpunkte zu VJ). Die Add-on-Produkte der Porsche Bank AG und Porsche Versicherungs AG entsprechen den Kundenbedürfnissen unserer Zeit nach Sicherheit, Planbarkeit und Einfachheit. 8.304 Garantieverlängerungen konnten verkauft werden. Bei der Insassenunfallversicherung konnten 9.462 Verträge aktiviert werden, weiters wurden 7.233 Rechtsschutzversicherungen abgeschlossen. 20.261 Fahrzeugmanagementverträge wurden an Kunden verkauft (+9,0% zu VJ). Zu diesem Erfolg trugen neue Serviceprodukte und eine B2B-Wartungsaktion für KMU-Kunden bei.

1.1.3.1. Entwicklung des Vertragsbestandes

Der Vertragsbestand bei den Finanzierungen hat sich in Summe auf 190.274 Verträge erhöht (+11%). Wie nachfolgend dargestellt, stieg der Vertragsbestand sowohl bei Leasing (+12%) als auch bei der Wartung (+16%). Bei Kredit ist eine Steigerung von +5% ersichtlich. Schadenabwicklung und Wartung aus eigener Hand sind wichtige Faktoren für die Stärkung der Kundenbindung an die Werkstätten-Organisation wie auch wichtige Ergebnisbringer für die Markenwerkstätten.

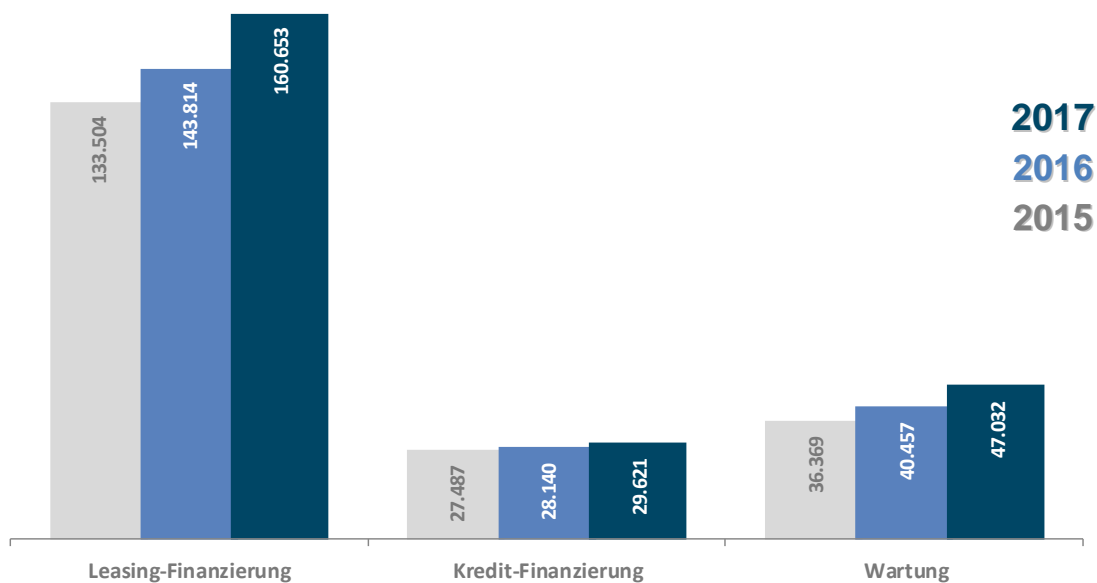


Abbildung 4: Entwicklung des Vertragsbestandes (Angaben in Stück)

1.2. Bericht über Zweigniederlassungen

Die Porsche Bank Aktiengesellschaft wickelt ihre Geschäfte ausschließlich am Standort Vogelweiderstraße 75, 5020 Salzburg, ab. Es bestehen keine Zweigniederlassungen im Ausland.

1.3. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

1.3.1. Finanzielle Leistungsindikatoren

Die Betriebsergebnisspanne, das Verhältnis des Betriebsergebnisses zur Bilanzsumme, in Höhe von 0,65% (Vorjahr: 1,47%) ist in Folge von höheren Verwaltungsaufwendungen, vor allem im Bereich der Werbeaufwendungen, der IT und der Personalaufwendungen und durch wesentlich geringere Ausschüttungen aus den Ergebnissen der Tochtergesellschaften zurückgegangen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit fällt im Verhältnis zur Bilanzsumme mit 0,76% (Vorjahr: 1,70%) vor allem auf Grund des starken Rückgangs bei den Ausschüttungen und dem Anstieg bei den Verwaltungsaufwendungen deutlich niedriger aus als im Vorjahr. Die Cost Income Ratio, das Verhältnis zwischen Verwaltungsaufwendungen und der Summe aus Nettozinsenertrag, Provisionsergebnis und dem Saldo aus dem sonstigen betrieblichen Ergebnis, liegt mit 85,00% (Vorjahr: 76,95%) über dem Durchschnitt der letzten Jahre, wobei der Anstieg der Verwaltungsaufwendungen der wesentliche Treiber ist. Der Nettozinsenertrag wird für diese Kennzahl aus der Differenz zwischen Zinsen und ähnlichen Erträgen, welche sich aus der Summe von Zinserträgen aus Krediten, Bankguthaben, Leasingvorschreibungen, Gewinnen aus dem Abgang von Leasinganlagen, Schadenersätzen und Endabrechnungsergebnissen abzüglich Leasingabschreibungen sowie Verlusten aus dem Abgang von Leasinganlagen ergibt, und den Zinsaufwendungen ermittelt. Das Provisionsergebnis entspricht der Differenz aus Provisionserträgen und Provisionsaufwendungen gemäß Gewinn- und Verlustrechnung. Der Saldo aus dem sonstigen betrieblichen Ergebnis ergibt sich exklusive der Leasingerträge und -aufwendungen. Die anrechenbaren Eigenmittel der Porsche Bank Aktiengesellschaft gemäß Teil 2 der Verordnung (EU) Nr. 575/2013 betragen per 31. Dezember 2017 EUR 512.007.999,03 (Vorjahr: TEUR 390.580). Die harte Kernkapitalquote (CET 1) lag bei 13,88% (Vorjahr: 13,19%), die Gesamtkapitalquote bei 18,13% (Vorjahr: 15,58%).

	2017	2016
Betriebsergebnis	25.116.165,57	50.899.580,23
Bilanzsumme	3.876.943.416,46	3.452.526.887,83
Betriebsergebnisspanne	0,65%	1,47%

	2017	2016
EGT	29.501.987,69	58.785.404,48
Bilanzsumme	3.876.943.416,46	3.452.526.887,83
EGT im Verhältnis zur Bilanzsumme	0,76%	1,70%

	2017	2016
Cost Income Ratio	85,00%	76,95%

	2017	2016
Anrechenbare Eigenmittel	512.007.999,03	390.579.921,65
Harte Kernkapitalquote	13,88%	13,19%
Kernkapitalquote	13,88%	13,19%
Gesamtkapitalquote	18,13%	15,58%

1.3.2. Personalplanung und -entwicklung

Das Jahr 2017 war für die Porsche Bank AG wieder von Wachstum geprägt, wie auch im Jahr zuvor wurden viele neue Stellen geschaffen und neue MitarbeiterInnen erfolgreich in die Organisation integriert. Das bewährte Onboarding-Konzept der Porsche Bank AG wurde weiterhin erfolgreich eingesetzt. Es besteht einerseits aus der strukturierten und geplanten fachlichen Einschulung und Ausbildung sowie andererseits aus dem regelmäßig stattfindenden Vorstandsfrühstück, bei dem neue MitarbeiterInnen die Möglichkeit haben, den Vorstand sowie andere KollegInnen aus der Porsche Bank AG kennen zu lernen und sich zu vernetzen.

Die Lehrlingsausbildung ist für die Porsche Bank AG ein wichtiges Instrument zum Aufbau von qualifizierten Fachkräften, die nach Abschluss der Lehre fix in den Bereichen Vertrieb, Finanz oder IT einsteigen und sich je nach individuellen Fähigkeiten und Interesse spezialisieren und

Weiterentwickeln können. Auch im Jahr 2017 wurden wieder drei neue Lehrlinge aufgenommen, die in der Porsche Bank AG einen spannenden und abwechslungsreichen Ausbildungsplan durchlaufen, der mit halbjährlichen Rochaden verbunden ist. Gleichzeitig wurden alle Lehrlinge, die im Jahr 2017 erfolgreich ihre Lehre abgeschlossen haben, in ein festes Dienstverhältnis übernommen.

Zusätzlich wurde auch im Jahr 2017 zum zweiten Mal ein Führungskräfte-Workshop durchgeführt, an dem alle Hauptabteilungsleiter, Abteilungsleiter und Teamleiter der Porsche Bank AG teilgenommen haben. Ziel war auch diesmal, einen hierarchieübergreifenden Austausch sowie die Vernetzung des Porsche Bank-Führungsteams zu fördern. In dem zweitägigen Workshop wurde ein Rahmen geboten, der es den Führungskräften ermöglicht hat, sich intensiv mit dem Thema (Führungs-) Kultur auseinanderzusetzen. Zusätzlich wurden theoretische und praktische Tools und Grundlagen der Führung vermittelt.

2017 wurde die Fachausbildung der MitarbeiterInnen, vor allem in den operativen Abteilungen, weiter vertieft. Insgesamt nahmen die MitarbeiterInnen im Jahr 2017 an 140 Trainings teil und erreichten somit etwa 2.200 Trainingskontakte. Die Ausbildung erfolgte verstärkt in den Bereichen Geschäftsprozesse, Systemkenntnisse, Fachwissen, aber auch Kommunikationskompetenzen.

Um die neueingestellten MitarbeiterInnen optimal ins Unternehmen zu integrieren, wird großer Wert auf ein optimales Onboarding mit einem mehrstufigen Ausbildungsprogramm gelegt. Um die einschulungsrelevanten fachlichen Aspekte optimal abzudecken, wird für jeden/jede MitarbeiterIn für die ersten Monate im Unternehmen ein Ausbildungsplan erstellt. In einem „Willkommenspaket“ erhält der/die neue MitarbeiterIn alle notwendigen Erstinformationen. Im Rahmen von zwei sogenannten „Startertagen“ erlangt der/die MitarbeiterIn einen Überblick über das Geschäftsmodell der Porsche Bank AG und Versicherungs AG. Darauf aufbauend wird mit „First Steps“ ein Training für die operativen IT-Systeme der Porsche Bank AG und Versicherungs AG angeboten. Das notwendige Fachwissen erlernen alle MitarbeiterInnen der operativen Bereiche in einem umfassenden modularen Fachausbildungsprogramm. In den Mitarbeiter-Trainings wird immer praxisorientiert mit CarFin, dem zentralen IT-System der Porsche Bank AG, gearbeitet.

Eine umfassende Bankausbildung genießen die MitarbeiterInnen im Rahmen der „Porsche Bank Akademie“. Das, gemeinsam mit der Executive Academy der Wirtschaftsuniversität Wien durchgeführte, modulare Ausbildungsprogramm ist ein integraler Bestandteil der fachlichen Ausbildung der MitarbeiterInnen.

Alle Führungskräfte absolvieren jährlich ein „Fit&Proper“-Seminar, an dem auch die im Ausland tätigen Führungskräfte der Porsche Bank AG und der Porsche Versicherungs AG teilnehmen. Eine regelmäßige Schulung für die Prävention von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung ist für jeden/jede MitarbeiterIn verpflichtend.

Großes Augenmerk wird in der Porsche Bank AG auf einen guten Informationsstand aller MitarbeiterInnen gelegt. Zweimal jährlich hält das Management die MitarbeiterInnen im Rahmen von Infoabenden über den aktuellen Geschäftsverlauf, Strategie und Neuerungen auf dem Laufenden. Die verkaufsrelevanten Informationen werden im Rahmen von Jahresauftakt-Trainings allen MitarbeiterInnen vermittelt. Zusätzlich gibt es einen monatlichen Personalnewsletter, in dem die neuen Personalien bekanntgegeben werden.

Zentrales Instrument im Wissensmanagement der Porsche Bank AG und Versicherungs AG ist die Online-Trainingsplattform, die sowohl vom internen Training als auch vom Verkäufertraining genutzt wird. Damit steht allen MitarbeiterInnen und VerkäuferInnen ein modernes Trainingstool zur Verfügung, über das jederzeit alle Produktinhalte, Abwicklungsleitfäden, Unterlagen sowie Trainingstermine abgerufen und Wissens-Überprüfungen durchgeführt werden können. Diese Trainingsplattform wird laufend weiterentwickelt und ist inhaltlich immer auf dem letzten Stand. Auch den Tochtergesellschaften eröffnet die Trainingsplattform neue Möglichkeiten der Kommunikation mit ihren VerkäuferInnen und MitarbeiterInnen.

Die Abteilung „Training Verkauf“ bietet ein umfassendes Trainingsprogramm für VerkäuferInnen, MarkenleiterInnen und ServiceberaterInnen aller Konzernmarken. In acht verschiedenen Standard-Trainingstypen wird den TeilnehmerInnen fundiertes Produkt- und Prozesswissen vermittelt. Darüber hinaus wird großer Wert auf die Entwicklung von verkäuferischer Exzellenz gelegt, die eine ordentliche Bedarfserhebung, eine klare Argumentation und eine gute rechtliche Beratung voraussetzt. Im Jahr 2017 konnten 3.100 Trainingskontakte mit VerkäuferInnen und MarkenleiterInnen genutzt werden.

In den Trainings wird großes Augenmerk auf eine langfristig hohe Kundenzufriedenheit und eine gute Stammkundenbetreuung gerichtet. Der Zugang zu den Trainings ist für die Verkaufsaktiven sehr einfach, die Information erfolgt über verschiedene Medien (in der Verkäuferzeitschrift, per Newsletter aus der Trainingsplattform und über das Partner Net), die Anmeldung erfolgt online, die Trainings werden nach Möglichkeit regional angeboten und sind kostenlos.

Basis-Verkaufstrainings der Porsche Bank AG erfolgen im Rahmen der JungverkäuferInnen-Ausbildung der Porsche Austria GmbH & Co OG. Darüber hinaus werden bei wichtigen Produkttrainings der Importeure eigene Finanzdienstleistungs-Trainings integriert. Weiters laufen Kooperationen mit Porsche Austria GmbH & Co OG bei der Markenleiter-Ausbildung und bei der Serviceberater-Ausbildung. Fundiertes Wissen bei den ServiceberaterInnen ist für eine professionelle wie auch schnelle Schadenabwicklung in den Vertragswerkstätten äußerst wichtig. Damit kann Kundenzufriedenheit gesichert und die Grundlage für Folgeverkäufe sowie Folgefinanzierungen geschaffen werden.

1.3.3. Personaldaten

Der Personalstand der Porsche Bank AG verzeichnet im Jahr 2017 gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg von 27 Mitarbeitern (+8,0%). Zum Bilanzstichtag 31.12.2017 waren 365 MitarbeiterInnen (Headcount) beschäftigt. Die zusätzlichen MitarbeiterInnen verstärken die Bereiche IT&O, Händler- und Kundenbetreuung, Risikomanagement, Vorstand Finanzen sowie das Flottenmanagement. Der Vorstand bedankt sich beim Betriebsrat für die gute und konstruktive Zusammenarbeit im abgelaufenen Jahr.

2. Bericht über die geplante Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

2.1. Geplante Entwicklung des Unternehmens

Das Jahr 2018 wird ganz im Zeichen der Digitalisierung stehen. Unser Ziel ist es, unseren Kundinnen und Kunden allumfassende Informationen zu Dienstleistungen und Services der Porsche Bank digital zur Verfügung zu stellen. Bereits im vergangenen Jahr gestartete Projekte werden wir in diesem Sinne weiterentwickeln. Im Fokus stehen ganz klar die Erweiterung des Kundenportals, der Launch eines Versicherungsproduktes auf Basis des SMART DRIVER Testpiloten und das Angebot von neuen Mobilitätsdienstleistungen wie dem Carsharing.

Bereits 2017 haben wir mit der Integration der Auflösungswert-Anzeige und dem Cross-Selling ins Kundenportal einen großen Schritt hin zu mehr Transparenz und höherem Servicegedanken geschaffen. Unsere Kunden können Kfz-Rechtsschutz- & Insassenunfall-Versicherung im Kombi-Paket oder einzeln sofort online abschließen und sich jederzeit über den aktuellen Auflösungswert

ihres Fahrzeuges informieren. Diese neuen Tools bringen auch eine enorme Entlastung für unsere interne Kundenbetreuung – waren doch Anfragen zum Auflösungswert Inhalt von insgesamt 20% aller Kundenanfragen.

Ein Schritt weiter zu der Vereinfachung der Anmeldung im Kundenportal mittels Online-Identifikations-Verfahren und SMS-TAN. Neue Features, wie die Erweiterung des Schaden-tracking, die Anzeige des Kredit-Saldos und auch die Bereitstellung des Kundenportals für unsere KMU-Kunden werden 2018 folgen. Schneller, mobiler, flexibler: Die digitale Transformation schreitet in allen Geschäftsbereichen voran – dabei bleibt auch das Flottenmanagement keineswegs außen vor. Die direkte Kommunikation zum Kunden war im vergangenen Jahr und wird in Zukunft im Großkundengeschäft einer der Schwerpunkte sein. Für eine bessere Usability wurde daher die Flottenmanagement-Webseite neugestaltet und wird 2018 stetig weiterentwickelt werden. Ebenfalls hat die Porsche Bank AG die App „PB Flotte“ mit dem Ziel, Fuhrparkleiter und Dienstwagenfahrer enger zu vernetzen und Routineaufgaben zu beschleunigen, auf den Weg gebracht. Die Mitarbeiter werden entlastet und können sich dem einzig Wichtigen widmen, ihren Kunden. Die Porsche Bank AG wird das Angebot an digitalen Tools auch 2018 erweitern, das Fuhrpark-Informationen-System (FIS) redesignen sowie einen Flotten-Konfigurator für Dienstwagenfahrer vorstellen. Dieser wird die Auswahl des Dienstwagens gemäß der voreingestellten Car Policy möglich machen.

Der Erfolg unseres SMART DRIVER Testpiloten zeigt einmal mehr, dass auch im Versicherungsbereich die Zeit für neue Produkte reif ist. Aus diesem Grund wird aus dem Pilotprojekt 2017, im kommenden Jahr einen Telematiktarif in der Versicherung mit Fokus auf junge Fahrer entwickelt. Durch den integrierten Gaming-Ansatz in die SMART DRIVER App, wird das Bewusstsein für Verkehrssicherheit auf eine spielerische Art und Weise erhöht.

Ausblick in die Zukunft – Für die Transformation vom Anbieter für Finanzdienstleistungen zum allumfassenden Mobilitätsdienstleister braucht es Innovationen, die den Puls der Zeit treffen. Der Lifestyle „nutzen statt besitzen“ boomt und bringt die Notwendigkeit neuer Mobilitätsformen mit sich. Die Porsche Bank AG ist bereits im letzten Jahr auf diesen Zug aufgesprungen und hat mit der Marke *sharetoo – mobility by Porsche Bank* eine Dachmarke für alle Carsharing-Aktivitäten der Porsche Holding GmbH gegründet. Vorerst auf Communities, wie etwa Gemeinden, Bauträger oder Unternehmen zugeschnitten, wird die Porsche Bank AG 2018 eine Lösung für Privatkunden vorstellen.

Im Bereich Flottenmanagement wird der Schwerpunkt 2018 im weiteren Ausbau der Digitalisierung in der Kundenkommunikation liegen. Die Flottenmanagement App welche 2017 erfolgreich eingeführt wurde, soll flächendeckend an die bestehenden Flottenkunden ausgerollt werden und ein Flotten Car Konfigurator, welcher auf der kundenindividuellen car policy basiert, wird im 1. Quartal 2018 eingeführt. Diese Projekte sollen wesentlich zur Stärkung der Kundenbindung und Steigerung der Effizienz beitragen. Das Online-Reporting-Tool FIS sowie das bestehende Vertragsverwaltungssystem CarFin werden weiterentwickelt und hinsichtlich Effizienz und Bedienungskomfort optimiert. Auf der Produktseite liegt der Fokus auf einer weiteren Steigerung der Abschlussquote bei Finanzierungs- und Wartungsverträgen. Die 2015 eingeführte B2B-Wartungsaktion für VW PKW, VW LNF, Audi, Škoda und Seat führte in den letzten Jahren zu deutlichen Steigerungen und wird aufgrund der erfolgreichen Marktakzeptanz auch für das Gesamtjahr 2018 verlängert. Dadurch soll eine weitere Steigerung der Anzahl an Wartungsverträgen sowie eine Kundenbindung an die autorisierten Markenwerkstätten erfolgen. Ein weiterer Fokus liegt auf der Erhöhung des Anteils an Elektrofahrzeugen in den Flottenfuhrparks. Mit der Einführung einer gemeinsamen Serviceaktion mit dem Importeur, soll der Abschluss von Finanzierungs- und Wartungsverträgen bei Elektrofahrzeugen zusätzlich gesteigert werden. Durch die Weiterführung und Intensivierung der Pressearbeit soll die Stärkung des positiven Images und der Bekanntheit der Porsche Bank AG und Porsche Versicherungs AG gewährleistet werden. Eine enge Kooperation im Konzernverbund Großhandel-Einzelhandel-Porsche Bank wird auch 2018 im Vordergrund stehen. Im internationalen Flottenmanagement erfolgt die Konzentration auf eine Steigerung der Abschlussquote bei internationalen Ausschreibungen sowie auf eine enge Kooperation mit der Volkswagen Financial Service AG.

Im Vertrieb hat sich die Zusammenarbeit mit den Marken des Konzerns sehr stark intensiviert, auch mit dem Servicebereich von Porsche Austria GmbH & Co OG konnte die Kooperation ausgebaut werden. Im Zeichen gegenseitiger Wertschätzung gibt es regelmäßige Abstimmungstermine. Porsche Bank AG und Porsche Versicherungs AG haben sich als Partner erster Wahl voll etabliert.

Durch attraktive gemeinsame Angebotspakete konnte das Ziel GO40, geplant für 2018, schon 2017 mit 41,5% Finanzierungsanteil erreicht werden. Mit den Marken VW, Audi, Seat, Škoda und Das Weltauto wurden zu Jahresbeginn 2018 wirksame Aktionen gestartet. Um Stabilität und Sicherheit für die Verkaufsmannschaft zu gewährleisten, wurden die meisten Aktionen langfristig bis Mitte 2018 vereinbart. Den sehr erfolgreichen Weg des Paketverkaufes 2017 wird die Porsche Bank AG auch 2018 weitergehen. Zum Thema E-Mobilität, das in aller Munde ist, gibt es eine enge Zusammenarbeit zwischen der Marke VW und der Porsche Bank AG (Förderpaket Bund/

Importeur, attraktive Restwerte für E-Fahrzeuge, Ergänzungsmobilität mit Europcar). Neu ist eine Aktion „Service gratis“ für e-Golf bei Finanzierung, welche gemeinsam von Porsche Bank AG und dem Servicebereich von Porsche Austria GmbH & Co OG Anfang 2018 ausgerollt wurde. Der im Jahr 2016 äußerst erfolgreich eingeführte Versicherungsbonus (bei Abschluss von Finanzierung und Kasko) zur Forcierung des Versicherungsgeschäftes wird ebenfalls bis Mitte 2018 verlängert. Dieser Aktion liegt eine Kooperation von Porsche Bank AG, Porsche Versicherungs AG und dem Servicebereich der Importeure zu Grunde. In Zusammenarbeit von Porsche Austria Service und Porsche Bank wird auch ein Servicebonus in Verbindung mit Finanzierung für verschiedene Modelle (VW Golf, Seat Ibiza und Arona) angeboten. Die Zusammenarbeit mit der populären Motorradmarke Ducati hat sich bewährt.

Im Bereich Leasing und Kredit wird es keine wesentlichen Änderungen geben. Das Produkt „Finanz Protect“, ein Relaunch der Arbeitslosigkeits-/Arbeitsunfähigkeits-Versicherung für unselbstständige Erwerbstätige, wird seit März 2017 angeboten. Im Bereich der von der Porsche Versicherungs AG angebotenen Garantieverlängerung gibt es Produktverbesserungen.

Das erfolgreiche und wirksame Bonussystem für Händler und Verkäufer wird auch 2018 fortgeführt. Für die Zielgruppe Verkäufer gibt es den Liga-Bonus 2018 und einen ganzjährigen Wettbewerb (Motto: Arbeitstitel „Perfect Match“). Für die Zielgruppe Händler wird auch 2018 der Händler-Performance-Bonus angeboten. Das Verkaufs-Management-System Sales-Cockpit wurde um ein sogenanntes „Area-Cockpit“ erweitert und wird 2018 um weitere Features ergänzt. Das Cockpit unterstützt noch stärker eine potenzialorientierte Gebietsbetreuung und schafft gleichzeitig eine wichtige Grundlage für die steigende Ausschöpfung der Marktanteile. Die Integration der Finanzdienstleistungen in Markenvertriebssteuerung und Markenwettbewerbe (z.B. Porsche) erfolgt nach Möglichkeit.

2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Die gezielte Übernahme von Risiken stellt ein wesentliches Merkmal des Bankgeschäftes dar und ist die Basis für eine nachhaltig stabile Geschäfts- und Ergebnisentwicklung.

2.2.1. Erläuterung der Risiken sowie Ziele und Methoden im Risikomanagement

Die Risikopolitik der Porsche Bank AG ist geprägt von einem konservativen Umgang mit den bankgeschäftlichen und bankbetrieblichen Risiken. Zu diesem Zweck verfolgt die Porsche Bank AG eine Strategie zur Risikobegrenzung, die sich zum einen aus den Anforderungen des Kunden ergibt und sich zum anderen an den gesetzlichen Rahmenbedingungen orientiert.

Grundlage für das Risikomanagement- und -controllingsystem der Porsche Bank AG ist ein einheitliches Verständnis der Risiken innerhalb der Bank, ein ausgeprägtes Risikobewusstsein aller MitarbeiterInnen sowie klar definierte Prozesse und adäquate Organisationsstrukturen. Die im Folgenden aufgeführten Prinzipien beschreiben die Kernkomponenten des Risikomanagement- und -controllingsystems der Porsche Bank AG und stellen somit die Basis dar.

- Prinzip I: Verantwortung der Geschäftsleitung für die Strategie der Bank
- Prinzip II: Klare Definition von Organisationsstruktur und Risikomanagement- und Risikocontrollingprozess
- Prinzip III: Funktionstrennung
- Prinzip IV: Ausgeprägtes Risikobewusstsein und Risikokultur
- Prinzip V: Zuverlässige Risikosteuerung
- Prinzip VI: Umfassende Risiko- und Limitüberwachung
- Prinzip VII: Allokation des ökonomischen Kapitals und der Risikolimits
- Prinzip VIII: Risikokommunikation und -berichterstattung
- Prinzip IX: Bereitstellung eines aktuellen und vollständigen Risikoinformationssystems
- Prinzip X: Unterstützung des gesamten Risikoprozesses durch qualifizierte ExpertInnen
- Prinzip XI: Überprüfung der Effektivität der Überwachung
- Prinzip XII: Notfallplanung

Um dieser Zielsetzung gerecht zu werden, ist in der Porsche Bank AG ein System der Risikoüberwachung und -steuerung implementiert, welches eine adäquate Behandlung der übernommenen Risiken gewährleistet.

2.2.1.1. Risikotragfähigkeit

Die Porsche Bank AG stellt zwei Sichtweisen der Risikotragfähigkeit dar: Das Absicherungsziel der Liquidationssicht im ICAAP (Internal Capital Adequacy Assessment Process) ist der Schutz der Ansprüche der Fremdkapitalgeber, d.h., eine Rückzahlung des Fremdkapitals muss möglich sein. Dabei wird jenes ökonomische Gesamtbankrisiko dargestellt, das mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,9% nicht überschritten wird.

In der Going-Concern-Sicht soll der Fortbestand einer geordneten operativen Geschäftstätigkeit (Going-Concern) sichergestellt werden. Dabei ist das aufsichts-rechtliche Eigenmittelerfordernis Mindestanforderung. Absicherungsziel der Going-Concern-Sicht ist es, dass die Bank einen negativen Belastungsfall verkraften und die geordnete Geschäftstätigkeit dennoch fortsetzen kann. Im Going-Concern wird jenes Risiko, das bereits mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% nicht überschritten wird, mit den für den Going-Concern verfügbaren Deckungsmassen verglichen. Im Jahr 2017 lag das Gesamtbankrisiko der Porsche Bank AG sowohl im Going-Concern- (68%) als auch im Liquidationsfall (70%) innerhalb der Limite.

2.2.1.2. Internes Kontrollsystem (IKS)

Das interne Kontrollsystem der Porsche Bank AG entspricht dem international anerkannten COSO-Standard. Es existieren Beschreibungen der IKS-Abläufe, einheitliche Dokumentationen aller risikorelevanten Prozesse der Bank und der Kontrollmaßnahmen. Kontrollaktivitäten werden dokumentiert und überprüft, die IKS-relevanten Risiken werden regelmäßig evaluiert und angepasst. Dieser laufende Optimierungsprozess trägt zur Qualitätssicherung bei. Die Abteilung Interne Revision prüft in ihrer Funktion als unabhängige Überwachungsinstanz das interne Kontrollsystem.

2.2.1.3. Business Continuity Management (BCM)

Im Zuge des erweiterten Risikomanagements wurde das Kontinuitätsmanagement für die Porsche Bank AG sowie die ausländischen Tochtergesellschaften (Bank, Leasing, Mobility, Versicherung & Mietwagen) einheitlich implementiert. Die regulatorischen Anforderungen der FMA und des Volkswagen Konzerns sowie die lokalen Besonderheiten wurden dabei berücksichtigt. Die Methodik der Porsche Bank AG baut auf dem ISO-Standard auf. Ziel ist es, durch präventive Planungen den Eintritt von Verlusten oder Sachschäden, die sich aus Störungen des Geschäftsbetriebes oder aus externen Ereignissen ergeben, durch die Weiterführung der wichtigsten Dienstleistungen und Rückkehr in den Normalbetrieb nach Eintritt eines Krisenszenarios möglichst zu reduzieren und den Schutz der MitarbeiterInnen zu gewährleisten.

2.2.1.4. Governance, Risk and Compliance-Prozess (GRC)

Der Governance, Risk and Compliance-Prozess ist ein jährlicher Prozess innerhalb der Volkswagengruppe. Dieser dient sowohl der Erfassung von allgemeinen Risiken sowie deren risikomindernden Gegenmaßnahmen als auch dem Testen der Wirksamkeit der Managementkontrollen. Der Prozess ist in zwei jährliche Abschnitte unterteilt, die Erfassungs- und die Wirksamkeitsnachweisphase.

2.2.2. Wesentliche Risiken

2.2.2.1. Kreditrisiko

Das Kreditrisiko wird in der Porsche Bank AG als die Gefahr definiert, dass ein Kreditnehmer die ihm gewährten Kredite nicht oder nicht vollständig vertragsgemäß zurückzahlen kann oder will. Aufgrund des Geschäftsmodelles der Porsche Bank AG ist das Ausfallsrisiko im Kundengeschäft als größte Risikoart identifiziert worden. Durch die Besicherung mit den finanzierten Fahrzeugen wird dieses Ausfallsrisiko im Kundengeschäft reduziert. Das Kontrahentenrisiko wird in das Wiedereindeckungsrisiko und das Abwicklungsrisiko untergliedert. Unter dem Wiedereindeckungsrisiko wird der Verlust aus dem Ausfall eines Kontrahenten verstanden, infolgedessen ist eine schlechtere Wiedereindeckung am Kapitalmarkt möglich. Dagegen bezeichnet das Abwicklungsrisiko das Risiko aus dem Ausbleiben der Gegenleistung eines Kontrahenten nach Erbringen der eigenen Leistung.

In der Porsche Bank AG wurde ein internes Modell zur Messung der Kreditrisiken (Ausfallsrisiken im Kundengeschäft) implementiert. Als internes Modell wird auf das von J. P. Morgan entwickelte CreditMetrics-Modell zurückgegriffen. Es werden die vielen verschiedenen Möglichkeiten, wie sich die Bonität einzelner Kunden verändern kann, mit dem Monte-Carlo-Verfahren berechnet. CreditMetrics kalkuliert den Credit-VaR im Wesentlichen auf Basis der Kreditparameter PD (Probability of Default), LGD (Loss Given Default) und EaD (Exposure at Default).

2.2.2.2. Marktpreisrisiko

Unter Marktpreisrisiko versteht man die Gefahr, dass bestehende Positionen aufgrund einer negativen Marktentwicklung an Wert verlieren und für den Risikoträger ein Verlust entsteht.

2.2.2.3. Zinsänderungsrisiko

Das Zinsänderungsrisiko bezeichnet die Möglichkeit, dass die bei unveränderten Zinsen erzielbare Zinsergebnisgröße aufgrund eintretender Marktzinsänderungen nicht erreicht wird. Im monatlichen Asset-Liability-Committee (ALCO) findet die operative Steuerung des Zinsrisikos statt. In der Porsche Bank AG wird kein aktiver Steuerungsansatz angewendet, d.h., es wird nicht versucht, durch Zinsmeinungen Gewinne zu lukrieren. Der Zins-Value-at-Risk (VaR) wird mit der Methode der Modernen Historischen Simulation (MHS) berechnet. Die Ermittlung und Überwachung des Zinsrisikos ist im System sDIS+ von msgGillardon abgebildet.

2.2.2.4. Fremdwährungsrisiko

Das Fremdwährungsrisiko besteht in der Gefahr, dass durch Schwankungen von Wechselkursen das Ergebnis verschlechtert wird. In der Porsche Bank AG gilt der Grundsatz der währungskongruenten Refinanzierung. Vor allem aufgrund der in den Tochtergesellschaften vorhandenen Eigenmittel können trotzdem Fremdwährungseffekte entstehen. Es wird eine historische Simulation mit Kursen auf täglicher Basis seit 2001 kalkuliert.

2.2.2.5. Restwertrisiko

Das Restwertrisiko wird als Risiko definiert, dass bei Leasingverträgen der erzielbare Verwertungserlös (inklusive Mehr-/Minderkilometer und Schadensabrechnung) bei Vertragsende unter dem vertraglichen Restwert liegt. Das Restwertrisiko wird in der Porsche Bank AG als mittel eingestuft. Dieses Risiko besteht für die Porsche Bank AG hauptsächlich bei Operating-Leasing-Verträgen, da hier das Verwertungsrisiko von der Porsche Bank AG getragen wird. Das Restwertrisiko wird in der Risikotragfähigkeit der Porsche Bank AG mit einer RVaR- (Restwert-Value-at-Risk) Methodik gemessen.

2.2.2.6. Beteiligungsrisiko

Die Porsche Bank AG hält aufgrund ihres Fokus als Autobank ausschließlich strategische Beteiligungen sowie sonstige Beteiligungen, die ihr Kerngeschäft unterstützen. Das Beteiligungsrisiko betrifft die Porsche Bank AG in Form potenzieller Verluste durch Dividendenausfälle, Abschreibungen und Reduktionen stiller Reserven.

Den größten Anteil des Beteiligungsrisikos stellt, mit mehr als einem Drittel, der Ertragswerte die Porsche Versicherungs AG dar. Mit Jahresanfang 2018 übernimmt die Porsche Bank Gruppe die Volkswagen Versicherungsdienst GmbH Österreich (VVD). Die VVD stellt 2018 die Drittgrößte Beteiligung der Porsche Bank AG dar.

2.2.2.7. Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko ist das Risiko, seinen Zahlungsverpflichtungen nicht jederzeit oder nur zu erhöhten Kosten nachkommen zu können. Primäre Ziele des Liquiditätsmanagements sind daher die Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit und die Optimierung der Refinanzierungsstruktur in Bezug auf Risiko und Ergebnis. Die Porsche Bank AG unterteilt das Liquiditätsrisiko in strukturelles und dispositives Risiko. Das strukturelle Risiko entsteht dadurch, dass Kapitalbindungsfristen auf der Aktivseite länger als auf der Passivseite sind. Das dispositive Risiko umfasst die Gefahr einer ungeplanten Verlängerung der Kapitalbindungsdauer von Forderungen und die unerwartete Inanspruchnahme von Kreditzusagen (aktivisch), bzw. von unplanmäßigen Verfügungen von Gläubigern über ihre Einlagen (passivisch). Das Liquiditätsrisiko wird in der Porsche Bank AG operativ im monatlichen ALCO auf Basis entsprechender Vorschläge, der involvierten Abteilungen (RM, T&E, BVM), gesteuert.

2.2.2.8. Makroökonomisches Risiko

Als makroökonomische Risiken werden jene Verlustpotenziale bezeichnet, die durch das Exposure gegenüber makroökonomischen (länderspezifischen) Risikofaktoren bedingt sind. Es bezeichnet die Gefahr von Verlusten, die aus gesamtwirtschaftlichen Verschlechterungen resultieren, mit etwaig damit unmittelbar einhergehenden Risikoparametererhöhungen. Das makroökonomische Risiko wird mittels eines VaR-Ansatzes auf Basis von historischen Marktindikatoren kalkuliert.

2.2.2.9. Operationelles Risiko

Das operationelle Risiko der Porsche Bank AG bedeutet die Gefahr von Verlusten, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren, Menschen und Systemen oder durch externe Ereignisse verursacht werden, einschließlich Rechtsrisiken. Die Porsche Bank AG steuert operationellen Risiken einerseits durch eine gruppenweite Schadensfalldatenbank (LDB), andererseits durch Risk and Control Self Assessments (RCSA) der einzelnen Fachbereiche entgegen. Sowohl aus der LDB als auch aus den RCSA werden entsprechende Maßnahmen zur Reduktion operationeller Risiken generiert und laufend überwacht. Beide Prozesse sind

gruppenweit in dem System Okular der Parc IT (ORM) standardisiert abgebildet. Das operationelle Risiko wird jährlich mit Hilfe des Basisindikatoransatzes pauschal ermittelt. Die gemäß Säule 1 kalkulierten Pauschalbeträge werden in der Liquidierungsbetrachtung berücksichtigt. In der Going-Concern-Betrachtung wird das Konfidenzniveau auf 95% angepasst. Unter der Annahme, dass das operationelle Risiko zu einem Drittel normalverteilt und zu zwei Drittel logarithmisch normalverteilt ist und der Basisindikatoransatz ein Konfidenzniveau von 99,9% (Extremfallszenario) unterstellt, wird der operationelle Risikofaktor für den Going-Concern-Ansatz umskaliert.

2.2.2.10. Verbriefungsrisiko

Die Porsche Bank AG tritt in Bezug auf die Verbriefungstransaktion als Originator auf. Im Jahr 2016 wurde die Co-Purchase Struktur FACT um zwei Jahre verlängert und der verfügbare Rahmen auf MEUR 1 erhöht. Zusätzlich wurde ab Q2/2017 eine zweite Verbriefungslinie verhandelt. Das Preisrisiko aus unerwarteten Veränderungen der Commercial-Paper Margen, wurde durch die Neustrukturierung von FACT Master eliminiert.

3. Bericht über Forschung und Entwicklung

Geschäftsgegenstand der Porsche Bank AG ist es, Bankdienstleistungen im Zusammenhang mit Fahrzeugfinanzierungen zu erbringen. Der Produktionsprozess der Porsche Bank AG ist daher nicht mit Forschung und Entwicklung im industriellen Sinn verbunden. Entwicklungsarbeiten fließen jedoch permanent in das laufende Geschäft ein.

Salzburg, 15.02.2018

Der Vorstand



Dr. Alexander Nekolar



Mag. Johann Maurer