

LAGEBERICHT DES VORSTANDES

für das Geschäftsjahr 2016
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.....	5
1.1.3. Analyse des Geschäftsverlaufes.....	6
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.....	18
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.....	21
2.2.2.3. Zinsänderungsrisiko.....	21
2.2.2.4. Fremdwährungsrisiko.....	21
2.2.2.5. Restwertrisiko.....	21
2.2.2.6. Beteiligungsrisiko.....	22
2.2.2.7. Liquiditätsrisiko.....	22
2.2.2.8. Operationelles Risiko.....	22
2.2.2.9. Verbriefungsrisiko.....	23
3. Bericht über Forschung und Entwicklung.....	23

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: PKW-Neuzulassungen (Angaben in Stück)	5
Abbildung 2: Neuzulassungen 2016 (Angaben in Stück).....	6
Abbildung 3: Entwicklung der Vertragszugänge (Angaben in Stück)	7
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 2016 stellt sich gemäß den zum Erstellungszeitpunkt verfügbaren Prognosen wie folgt dar:

1.1.1.1. Weltwirtschaft

Das Weltwirtschaftswachstum wird 2016 bei moderaten 2,3 % (2015: 2,7 %) liegen und ist geprägt durch diverse Risiken, wie die ungewisse zukünftige Ausrichtung der USA, die schwierige geopolitische Lage (Terror, Krieg in Syrien, Flüchtlingsbewegungen, Spannungen zwischen EU und Russland), den „Brexit“ und die nationalistischen Strömungen in der EU und deren Nachbarländern. Der Erholungspfad der entwickelten Volkswirtschaften hat sich jedoch gefestigt, ebenso festigte sich die Lage in den Schwellenländern. Die Wirtschaft in Europa wächst langsam, aber stetig, die ansteigenden Rohstoffpreise wirken sich stabilisierend auf Brasilien und Russland aus, Japans und Chinas Wachstum ist gestützt durch ihre expansive Wirtschaftspolitik.

1.1.1.2. Euroraum

Das Wachstum im Euroraum lag 2016 bei 1,6 % (2015: 2,0%). Der moderate Konjunkturaufschwung ist hauptsächlich von der Inlandsnachfrage im Euroraum getragen und ist auf eine Reihe von begünstigenden Faktoren zurückzuführen. Die sehr expansive Geldpolitik mit historisch niedrigen Leitzinsen förderte den privaten Konsum und die Investitionen. Die verbesserte Lage am Arbeitsmarkt und die niedrigen Energiepreise erhöhten die real verfügbaren Haushaltseinkommen und wirkten ebenfalls konsumstützend. Der starke Flüchtlingszustrom führte zur Erhöhung der Staatsausgaben, wohingegen das schwache Welthandelwachstum zur Stagnation der Exporte des Euroraumes führte.

1.1.1.3. Österreich

Gemäß Prognose der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) vom Dezember 2016 wuchs die Wirtschaft in Österreich 2016 erstmals seit vier Jahren um mehr als 1 %. Das reale BIP stieg gegenüber dem Vorjahr um 1,4 % (2015: 0,9 %). Das Wachstum ist auf die gestiegene inländische Nachfrage zurückzuführen. Die Einkommen der privaten Haushalte haben von der Einkommensteuerreform Anfang 2016, den Ausgaben in Zusammenhang mit der Flüchtlingskrise und vom Beschäftigungswachstum profitiert. Die Arbeitslosenquote erhöhte sich, trotz anhaltendem Beschäftigungswachstum, auf 6,1 % (2015: 5,7 %; Eurostat-Methode). Für das Jahr 2016 betrug die Inflationsrate +0,9 % (0,8 % im Vorjahr), welche durch den Rückgang der Rohölpreise gedämpft wurde. Die Entwicklung des Warenhandels war auch 2016 verhalten. Der Anstieg der Warenexporte betrug +3,5 % im Jahresvergleich gegenüber 2015 (+2,3 %). Die Importe stiegen 2016 um 3 % gegenüber dem Vorjahr an (2015: 3,8 %).

1.1.2. Kfz- und Leasingmarkt

Mit 329.604 Neuzulassungen stieg der österreichische PKW-Gesamtmarkt 2016 um 6,8 % gegenüber dem Vorjahr. 2016 war damit das drittstärkste Autojahr in der Geschichte des Landes.

Im Monat Dezember wurden 25.662 PKW-Neuzulassungen registriert, um 12,4 % mehr als im Vergleichsmonat des Vorjahres. Den Marken des Volkswagen Konzerns gelang es, mit dem Markt zu wachsen und mit 34,5 % Marktanteil ihre Marktperformance auf dem Niveau des Vorjahres zu halten.

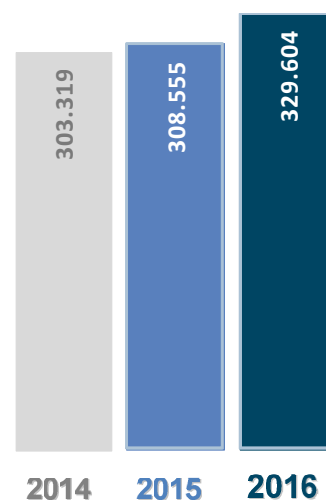


Abbildung 1: PKW-Neuzulassungen (Angaben in Stück)

„Wir sind mit dem Markterfolg all unserer Marken sehr zufrieden. Wir konnten dem positiven Markttrend durchwegs folgen und in Summe rund 7.500 Fahrzeuge mehr in den Markt bringen als noch im Vorjahr“, fasst Alain Favey, Sprecher der Geschäftsführung der Porsche Holding Salzburg, zusammen.

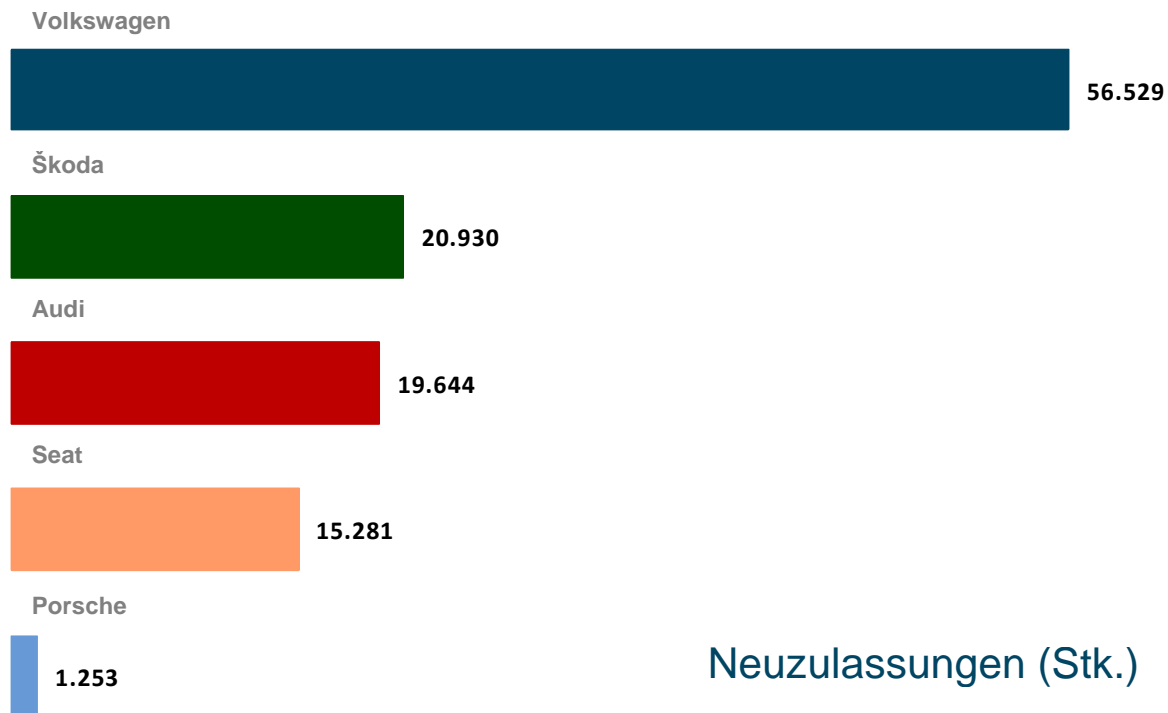


Abbildung 2: Neuzulassungen 2016 (Angaben in Stück)

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 473 Mio. (+15,87 %) auf EUR 3.452 Mio. erhöhen, was der strategischen Ausrichtung entsprechend auf das Wachstum des Leasing- und Kreditgeschäfts zurückzuführen ist. Besonders deutliche Anstiege waren bei den Leasingfinanzierungen im Retailbereich (+19,66 %) zu verzeichnen, der Bereich Flottenmanagement (-0,05 %) liegt auf 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. Die unternehmerischen Schwerpunkte liegen weiterhin im Bereich der Neukundengewinnung, einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Einlagen und Ausleihungen sowie qualitativem Wachstum.

Die Porsche Bank AG konnte auch das Jahr 2016 sehr erfolgreich abschließen. 2016 wurden in Österreich 55.820 Finanzierungsverträge (Leasing und Kredit) neu abgeschlossen.

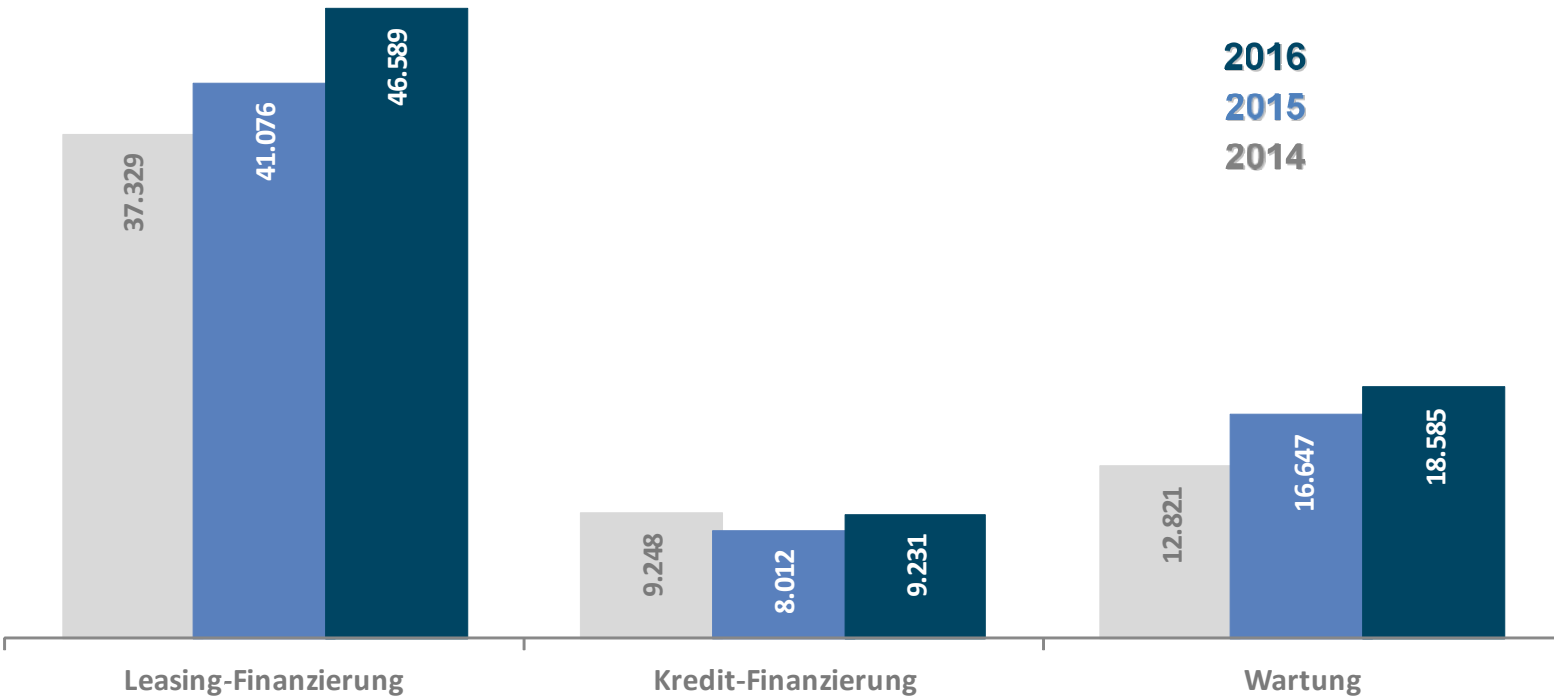


Abbildung 3: Entwicklung der Vertragszugänge (Angaben in Stück)

Der Anteil der Neuwagen-Finanzierungen an den Typenschein-Ausstellungen der Konzernmarken konnte um 1,6 Prozentpunkte auf 38,3 % (VJ 36,7 %) 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 26,5 % (VÖL-Statistik 01–12/2016). 2016 wurden über 18.929 Privatkunden-Pakete und 5.071 (+51,0 % zu VJ) KMU-Pakete verkauft. Der Kaskoanteil beträgt 55,9 % (+10,1 Prozentpunkte zu VJ) und der Haftpflichtanteil 54,8 % (+9,7 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. 10.303 Garantieverlängerungen (davon 5.909 Kaufkundenverträge) konnten verkauft werden. Bei der

Insassenunfallversicherung konnten 7.496 Verträge aktiviert werden, weiters wurden 5.328 Rechtsschutzversicherungen abgeschlossen. 18.585 Fahrzeugmanagementverträge wurden an Kunden verkauft (+12 % zu VJ). Zu diesem Erfolg trugen neue Serviceprodukte und eine B2B-Wartungsaktion für KMU-Kunden bei.

Auch im Geschäftsjahr 2016 bestand eine wesentliche Herausforderung der Porsche Bank AG in der Vorbereitung auf neue regulatorische Anforderungen. Dies betrifft unter anderem die Umsetzung der FinRep-Anforderungen sowie die Vorbereitung der ANA-Credit-Anforderungen. Darüber hinaus befindet sich die Porsche Bank AG in Vorbereitung auf die neuen IFRS-9-Anforderungen für das Konzernreporting nach International Financial Reporting Standards.

Die Porsche Bank AG verfolgt die Gesetzgebungsprozesse laufend aktiv und wachsam, um Trends frühzeitig zu erkennen und auch in Zukunft alle regulatorischen Herausforderungen zeitnah bewältigen zu können.

1.1.3.1. Entwicklung des Vertragsbestandes

Der Vertragsbestand bei den Finanzierungen hat sich in Summe auf 171.954 Verträge erhöht (+7 %). Wie nachfolgend dargestellt, stieg der Vertragsbestand sowohl bei Leasing (+8 %) als auch bei der Wartung (+11 %). Bei Kredit ist eine Steigerung von +2 % 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.

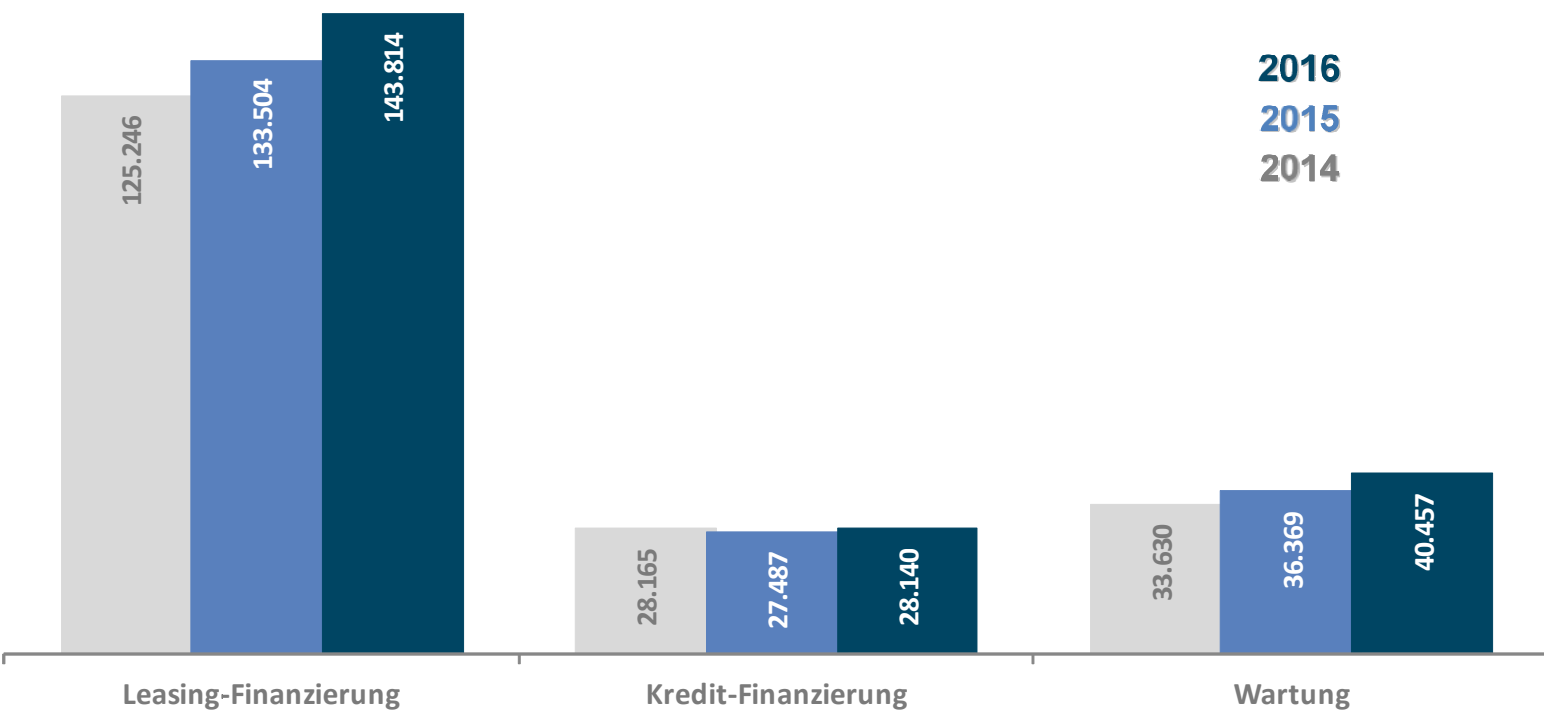


Abbildung 4: Entwicklung des Vertragsbestandes (Angaben in Stück)

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 1,47 % (Vorjahr: 2,06 %) ist in Folge von höheren Verwaltungsaufwendungen, vor allem im Bereich der Personalaufwendungen und der IT, der Bildung der Rückstellung für die Bankenstabilitätsabgabe und durch geringere Ausschüttungen aus den Ergebnissen der Tochtergesellschaften zurückgegangen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Verhältnis zur Bilanzsumme ist mit 1,70 % (Vorjahr: 0,76 %) auf Grund der Erholung der Märkte in den CEE-Ländern und der damit einhergehenden Aufwertung der Anteile an verbundenen Unternehmen, insbesondere in der Ukraine, stark gestiegen. Die Cost Income Ratio, das Verhältnis zwischen Verwaltungsaufwendungen und der Summe aus Nettozinsenertrag, Provisionsergebnis und dem Saldo aus dem sonstigen betrieblichen Ergebnis, liegt mit 76,95 % (Vorjahr: 67,50 %) 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 2016 EUR 390.579.921,65 (Vorjahr: TEUR 294.272). Die harte Kernkapitalquote (CET 1) lag bei 13,19 % (Vorjahr: 13,37 %), die Gesamtkapitalquote bei 15,58 % (Vorjahr: 13,37 %).

	2016	2015
Betriebsergebnis	50.899.580	61.268.675
Bilanzsumme	3.452.526.888	2.979.610.477
Betriebsergebnisspanne	1,47 %	2,06 %

	2016	2015
EGT	58.785.405	22.651.056
Bilanzsumme	3.452.526.888	2.979.610.477
EGT im Verhältnis zur Bilanzsumme	1,70 %	0,76 %

	2016	2015
Cost Income Ratio	76,95 %	67,50 %

	2016	2015
Anrechenbare Eigenmittel	390.579.921,65	294.271.732
Harte Kernkapitalquote	13,19 %	13,37 %
Kernkapitalquote	13,19 %	13,37 %
Gesamtkapitalquote	15,58 %	13,37 %

1.3.2. Personalplanung und -entwicklung

Im Jahr 2016 war der Personalbereich der Porsche Bank AG vor allem von den Schwerpunkten Onboarding, Aus- und Weiterbildung sowie auch Optimierung des Wissensmanagements geprägt. Auch im Berichtsjahr 2016 konnte wieder ein enormes Wachstum verzeichnet werden. Viele neue MitarbeiterInnen wurden eingestellt und erfolgreich in die Organisation integriert. Um das schnelle Wachstum des Unternehmens zu bewältigen, sind das Onboarding neuer MitarbeiterInnen sowie deren Einschulung besonders wichtig. Insgesamt nahmen die MitarbeiterInnen im Jahr 2016 an etwa 100 Trainings teil und erreichten somit 1.600 Trainingskontakte. Die Ausbildung erfolgte verstärkt in den Bereichen Geschäftsprozesse, Systemkenntnisse und Fachwissen.

Mehrmals jährlich findet ein Mitarbeiterfrühstück gemeinsam mit dem Vorstand und den neu eingetretenen MitarbeiterInnen statt. Hier werden ein persönliches Kennenlernen und ein Austausch mit dem Vorstand ermöglicht. Da die neuen MitarbeiterInnen aus den verschiedensten

Bereichen der Porsche Bank AG und Versicherungs AG zusammentreffen, haben sie hier auch die Möglichkeit, sich abteilungsübergreifend kennenzulernen und zu vernetzen.

Um auch 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.

Um die verschiedenen Bereiche des Unternehmens besser kennenzulernen, werden sogenannte „Backstage-Veranstaltungen“ durchgeführt, im Rahmen derer die Prozesse und Zusammenhänge der jeweiligen Abteilungen vermittelt werden. Im Bereich Soft Skills werden in der Porsche Bank AG regelmäßig Kommunikationstrainings, Telefontrainings und Englischkurse für alle Bereiche durchgeführt.

Eine regelmäßige Schulung für die Prävention von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung ist für jeden/jede MitarbeiterIn verpflichtend. In allen 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 Weiterbildung der MitarbeiterInnen im Anschluss an die Basisausbildung. Zusätzlich absolvieren alle Führungskräfte jährlich ein aktuelles Erweiterungsmodul, welches 2016 unter dem Motto „Good Governance & Good Management in Banken und Versicherungen“ stand. An diesen Ausbildungen nehmen auch die im Ausland tätigen Führungskräfte der Porsche Bank AG teil.

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 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.

Auf die Lehrlingsbetreuung und -ausbildung legt die Porsche Bank AG und Versicherungs AG großen Wert. Im Jahr 2016 wurden erstmals drei (anstatt bisher zwei) Lehrlinge eingestellt und erfolgreich in die Organisation integriert. Die Lehrlinge durchlaufen innerhalb ihrer Lehrzeit im Unternehmen sechs Stationen (pro Abteilung sechs Monate). Es ist klares Ziel, die Lehrlinge nach der Lehrzeit im Unternehmen zu halten, auch im Jahr 2016 wurden beide ausgelernten Lehrlinge in fixe Dienstverhältnisse übernommen.

Ein weiterer wichtiger Punkt im Bereich Aus- und Weiterbildung war der im Herbst 2016 durchgeführte Führungskräfte-Workshop für alle Führungskräfte der Porsche Bank AG und Versicherungs AG, an dem alle Hauptabteilungsleiter, Abteilungsleiter und erstmals auch Teamleiter teilgenommen haben. Die Ziele des Workshops waren einerseits durch Interviews mit den Vorständen die Führungsarbeit in der Porsche Bank AG und Versicherungs AG zu skizzieren sowie andererseits die Vermittlung von theoretischen und praktischen Grundlagen von Führung. Durch die Integration der Teamleiter konnten sich diese im Führungsteam gut vernetzen sowie auch hilfreiche Inputs aus dem Bereich Führung mitnehmen. Auch die durchmischte Teilnahme aller Hierarchieebenen förderte einen wertvollen Austausch und ein „Voneinander-Lernen“.

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 MitarbeiterInnen und VerkäuferInnen ein modernes Trainingstool zur Verfügung, über das jederzeit alle Produktinhalte, Abwicklungsleitfäden, Unterlagen sowie Trainingstermine abgerufen und Wissens-Checks 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. Einige Länder nutzen diese bereits.

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 2016 absolvierte der Großteil der VerkäuferInnen Spezialtrainings für einen professionellen Dienstleistungsverkauf von Wartungsprodukten und Fahrzeug-Versicherung. 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. Darüber hinaus werden bei wichtigen Produktrainings der Importeure eigene Finanzdienstleistungs-Trainings integriert. Weiters laufen Kooperationen mit Porsche Austria bei der Markenleiter-Ausbildung und bei der Serviceberater-Ausbildung. Fundiertes Wissen bei den ServiceberaterInnen ist für eine professionelle wie auch schnelle Schadensabwicklung 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 2016 gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg von 15 Mitarbeitern (+4,6 %). Zum Bilanzstichtag 31. 12. 2016 waren 338 MitarbeiterInnen (Headcount) beschäftigt. Die zusätzlichen MitarbeiterInnen verstärken die Bereiche IT&O, Händler- und Kundenbetreuung, Marketing und Vertrieb, 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

Die gesamtwirtschaftliche Situation in Europa bleibt angespannt. Das Wirtschaftswachstum liegt knapp unter Vorjahr, die Prognose für 2017 zeigt ebenfalls eine weiter leichte Abschwächung. Der Arbeitsmarkt in der EU erholt sich weiter. Die Überschuldung in vielen Ländern und die politischen Unsicherheiten (Brexit, Migrationskrise usw.) bergen jedoch weitere Risiken für die wirtschaftliche Situation und somit das Konsumverhalten. Die politische und wirtschaftliche Situation in der Ukraine bleibt höchst unsicher.

Im kommenden Jahr wird in Österreich und in Westeuropa mit einer Marktentwicklung auf dem Niveau des Jahres 2016 gerechnet. In den CEE-Märkten erwartet man eine weitere leichte Erholung der Wirtschaft und der Märkte.

Der Neuwagen-Verkauf der Volkswagen-Konzernmarken in Österreich wird im Jahr 2017 in etwa auf demselben Niveau wie 2016 erwartet. Durch den geplanten Finanzierungsanteil (36,00 %) bei Konzernmarken sowie das Anbieten attraktiver Konditionen und Services soll dadurch der Vertragsbestand im Bereich von Leasing- und Kreditfinanzierung gesteigert werden.

In diesem Umfeld plant die Porsche Bank AG im Bereich der Händlerfinanzierung mit einem leicht sinkenden Finanzierungsvolumen.

Im Bereich der Direktbankeinlagen ist eine moderate Steigerung des Niveaus geplant, sodass diese auch in Zukunft eine starke Säule in der Refinanzierung, neben dem Forderungsverkauf an FACT Master und der konzerninternen Refinanzierung, darstellen.

Die Porsche Bank AG wird ihre strikt risikoorientierte Geschäftsgebarung auch 2017 konsequent weiterführen und die zugrunde liegenden Steuerungsmaßnahmen und Instrumente weiterentwickeln, um wie bisher nachhaltig ertragreich zu wirtschaften und als zuverlässiger Partner zur Verfügung zu stehen.

Aufgrund der schon erwähnten geplanten Geschäftsausweitung im Bereich Leasing wird unter der Annahme einer leicht sinkenden Zinsmarge und eines unveränderten Risikoverlaufs, allerdings steigender IT-Kosten (Strategie 2025), mit einem moderaten Rückgang des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit gegenüber 2016 gerechnet.

Das 50. Jubiläumsjahr der Porsche Bank AG geht als das erfolgreichste Geschäftsjahr in die Firmengeschichte ein. Um an diesem Erfolg anzuschließen, stehen vor allem die Weiterentwicklung der Digitalisierungsprozesse und die Stärkung eines positiven Images der Porsche Bank AG und Porsche Versicherungs AG (u. a. durch Pressearbeit und einen optimierten Kundenlebenszyklus) im Fokus.

Der Schwerpunkt liegt dabei darauf, den Zugang zu Finanzierungs-, Versicherungs- und Full-Service-Produkten so einfach und transparent wie möglich zu gestalten. Im Zuge dessen wurde bereits Ende des Jahres 2016 der neue Online-Finanzierungsrechner gemeinsam mit den Marken eingeführt und stetig vervollständigt. Parallel zum Gesamtpreis werden die gesamte monatliche Leasingrate und auch die monatlichen Kosten für jedes ausgewählte Extra angezeigt.

Komplexe Themen einfach vermitteln – unter diesem Motto bündeln wir unsere Kommunikation zu unseren Kunden und dem Handel im Kundenportal bzw. Porsche Bank Net. Dazu werden diese Plattformen laufend erweitert. Im Kundenportal wird eine neue Startseite zur besseren Übersicht

eingeführt. In einem nächsten Schritt ist die Integration einer vorausgefüllten Schadenmeldung geplant, die den Kunden die Meldung eines Versicherungsfalles erleichtert. Abgerundet wird das Angebot zur Abwicklung eines Schadens mit der Einführung des Schadentrackings zu Beginn dieses Jahres. Versicherungskunden können den aktuellen Bearbeitungsstatus des gemeldeten Schadens jederzeit über das Kundenportal abrufen. Das Thema Auflösungswert ist Inhalt von 20 % der Kundenanfragen. Daher wird diesem Wunsch nun Rechnung getragen. Im Laufe des Jahres wird der Auflösungswert zum Fahrzeug im Kundenportal angezeigt. Auch das Porsche Bank Net wird als Hauptplattform für die Kommunikation zum Handel stetig weiterentwickelt. Händlerberichte und Verkaufsstatistiken sind hier auf einen Blick zusammengefasst.

Ein Blick in die Zukunft: Mit dem Projekt SMART DRIVER startet die Porsche Bank AG und Porsche Versicherungs AG einen Piloten zu Telematiktarifen in der Versicherung. Im Pilotprojekt können Fahrer über die gleichnamige Applikation an einem Wettbewerb teilnehmen und werden für sicheres Fahren mit Trophäen und Preisen belohnt. Die Applikation bewertet das Fahrverhalten in den Bereichen Geschwindigkeit, Beschleunigung, Bremsverhalten, Straßenart und Uhrzeit. Im Vordergrund des Piloten steht der Sicherheitsgedanke.

Im Vertrieb hat sich die Zusammenarbeit mit den Marken des Konzerns sehr stark intensiviert. Im Zeichen gegenseitiger Wertschätzung gibt es regelmäßige Abstimmungstermine. Porsche Bank AG und Porsche Versicherungs AG haben sich als Partner erster Wahl voll etabliert.

Am Markt werden weiterhin attraktive gemeinsame Angebotspakete geschnürt, um dem Ziel GO40 noch näher zu kommen. Mit den Marken VW, Audi, Seat, Škoda und Das Weltauto wurden zu Jahresbeginn 2017 wirksame Aktionen gestartet. Um Stabilität und Sicherheit für die Verkaufsmannschaft zu gewährleisten, wurden die meisten Aktionen langfristig bis Mitte 2017 vereinbart. Den sehr erfolgreichen Weg des Paketverkaufs 2016 wird die Porsche Bank AG auch 2017 weiter gehen. Zum Thema E-Mobilität, das in aller Munde ist, gibt es eine enge Zusammenarbeit von Marken und der Porsche Bank AG (Förderpaket Bund/Importeur, attraktive Restwerte für E-Fahrzeuge, Ergänzungsmobilität mit Europcar). Der im Jahr 2016 äußerst erfolgreich eingeführte Versicherungsbonus (bei Abschluss von Finanzierung und Kasko) zur Forcierung des Versicherungsgeschäftes wird ebenfalls bis Mitte 2017 verlängert. Dieser Aktion liegt eine Kooperation von Porsche Bank AG, Porsche Versicherungs AG und dem Servicebereich der Importeure zu Grunde. Die Zusammenarbeit mit der populären Motorradmarke Ducati wird weiter verstärkt.

Im Bereich Leasing und Kredit wird es keine wesentlichen Änderungen geben. Das Produkt „Finanz Protect“, ein Relaunch der Arbeitslosigkeits-/Arbeitsunfähigkeits-Versicherung für selbstständige Erwerbstätige, wird ab 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 2017 fortgeführt. Für die Zielgruppe Verkäufer gibt es den Liga-Bonus 2017 und einen ganzjährigen Wettbewerb (Motto: Connected). Für die Zielgruppe Händler wird auch 2017 der Händler-Performance-Bonus angeboten. Das Verkaufs-Management-System Sales-Cockpit wurde um ein sogenanntes Area-Cockpit erweitert und wird 2017 um weitere Features ergänzt. Das 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.

Der Schwerpunkt im Flottenmanagement wird 2017 im Ausbau der Digitalisierung in der Kundenkommunikation liegen. Die wesentlichsten Projekte sind die Einführung einer Flottenmanagement-Applikation, speziell angepasst für den Dienstwagenfahrer, sowie eines Flotten Car Configurators, welcher die kundenindividuelle Car Policy abdeckt und Self-Service-Aktivitäten ermöglicht. 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 im weiteren Ausbau der Abschlussquote bei Finanzierungs- und Wartungsverträgen. Die bereits 2015 eingeführte B2B-Wartungsaktion für VW PKW, VW LNF, Audi, Škoda und Seat führte 2016 zu deutlichen Steigerungen und wird aufgrund der erfolgreichen Marktakzeptanz auch für das Gesamtjahr 2017 verlängert. Dadurch soll eine weitere Steigerung der Abschlussquote bei Wartungsverträgen sowie eine Umsatzsteigerung bei den autorisierten Markenwerkstätten erfolgen. Die Stärkung eines positiven Images und der Bekanntheit der Porsche Bank AG und Porsche Versicherungs AG wird durch die Weiterführung und Intensivierung der Pressearbeit gewährleistet. Eine enge Kooperation im Konzernverbund Großhandel-Einzelhandel-Porsche Bank wird auch 2017 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.

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 zum anderen an den gesetzlichen Rahmenbedingungen orientiert. Grundlage für das Risikomanagement- und -controllingsystem der Porsche Bank AG sind 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 Risikolimits
- Prinzip VIII: Risikokommunikation und -berichterstattung
- Prinzip IX: Bereitstellung eines aktuellen und vollständigen Risikoinformationssystems
- Prinzip X: Unterstützung des gesamten Risikoprozesses durch qualifizierte ExpertenInnen
- 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 aufsichtsrechtliche 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 2016 lag das Gesamtbankrisiko der Porsche Bank AG sowohl im Going-Concern- (65 %) als auch im Liquidationsfall (74 %) 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, in Folge dessen 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 genauso wie in der gesamten Porsche Bank Gruppe der Grundsatz der währungskongruenten Refinanzierung. Vor allem auf Grund 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 Reduktion stiller Reserven. Den größten Anteil des Beteiligungsrisikos stellt mit ca. 50 % der Ertragswerte die Porsche Versicherungs 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 Risiko und dispositives Risiko. Das strukturelle Risiko entsteht dadurch, dass Kapitalbindungsfristen auf der Aktivseite länger sind als auf der Passivseite. 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 gesteuert. Die Messung des strukturellen Liquiditätsrisikos für die Porsche Bank AG basiert auf einer Szenarioberechnung, ausgehend von einem Standardszenario basierend auf Abflüssen gemäß Basel III und erhöhten Refinanzierungsmargen gemäß einer definierten Stresssituation. Das Liquiditätsrisiko im ICAAP entspricht den erhöhten Refinanzierungskosten aus dem strukturellen Szenario. Die strukturellen Risiken sehen einen Refinanzierungsschock – also einen Anstieg der Refinanzierungskosten gegenüber den Planwerten unter einem Stressszenario – vor.

2.2.2.8. Operationelles Risiko

Das operationelle Risiko der Porsche Bank AG bedeutet die Gefahr von Verlusten, die in Folge 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 ORM Okular der Parc IT 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% (Extremfall-szenario) unterstellt, wird der operationelle Risikofaktor für den Going-Concern-Ansatz umskaliert.

2.2.2.9. Verbriefungsrisiko

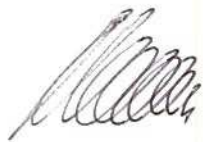
Die Porsche Bank AG tritt in Bezug auf die Verbriefungstransaktion als Originator auf. Durch die Neustrukturierung von FACT Master konnten unerwartete Veränderungen sowie das Preisniveau der Commercial-Paper eliminiert werden. Die Umstrukturierung fand 2016 zu einem Programmvolumen von MEUR 1.000 statt.

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, 28. 2. 2017

Der Vorstand



Dr. Alexander Nekolar



Mag. Johann Maurer