

LAGEBERICHT DES VORSTANDES

für das Geschäftsjahr 2018
der Porsche Bank Aktiengesellschaft

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 PKW-Neuzulassungen 2018 (Angaben in Stück)	5
Abbildung 2 Neuzulassungen Volkswagen Konzernmarken 2018 (Angaben in Stück)	6
Abbildung 3 Entwicklung der Vertragszugänge 2018 (Angaben in Stück)	7
Abbildung 4 Entwicklung des Vertragsbestandes 2018 (Angaben in Stück)	8

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	7
1.1.3.1. Entwicklung des Vertragsbestandes	8
1.2. Bericht über Zweigniederlassungen	8
1.3. Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	9
1.3.1. FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN	9
1.3.2. PERSONALPLANUNG UND -ENTWICKLUNG	10
1.3.3. PERSONALDATEN	11
2. BERICHT ÜBER DIE GEPLANTE ENTWICKLUNG UND DIE RISIKEN DES UNTERNEHMENS	12
2.1. Geplante Entwicklung des Unternehmens	12
2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten	15
2.2.1. ERLÄUTERUNG DER RISIKEN SOWIE ZIELE UND METHODEN IM RISIKOMANAGEMENT	15
2.2.1.1. Risikotragfähigkeit	15
2.2.1.2. Internes Kontrollsystem (IKS)	15
2.2.1.3. Business Continuity Management (BCM)	16
2.2.1.4. Governance, Risk and Compliance-Prozess (GRC)	16
2.2.2. WESENTLICHE RISIKEN	16
2.2.2.1. Kreditrisiko	16
2.2.2.2. Marktpreisrisiko	16
2.2.2.3. Zinsänderungsrisiko	16
2.2.2.4. Fremdwährungsrisiko	17
2.2.2.5. Restwertrisiko	17
2.2.2.6. Beteiligungsrisiko	17
2.2.2.7. Liquiditätsrisiko	17
2.2.2.8. Makroökonomisches Risiko	17
2.2.2.9. Operationelles Risiko	18
2.2.2.10. Verbriefungsrisiko	18
3. BERICHT ÜBER FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG	19



1. BERICHT ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF UND DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE

1.1. Geschäftsverlauf

1.1.1. KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG

Die konjunkturelle Entwicklung 2018 stellt sich gemäß den zum Erstellungszeitpunkt verfügbaren Prognosen wie folgt dar:

1.1.1.1. Weltwirtschaft

Die Weltwirtschaft befindet sich nach wie vor in einer Aufschwungphase. Sowohl die Industrie- als auch die Schwellenländer wachsen derzeit schneller als ihr Produktionspotenzial und haben zumeist positive Produktionslücken. In vielen Ländern haben Löhne und Verbraucherpreise spürbar angezogen. Das Wachstum in den Industrieländern wird von den USA getragen. Die Schwellenländer entwickeln sich insgesamt sehr solide, jedoch auch sehr heterogen. Rohstoffexportierende Länder profitieren von den gestiegenen Rohstoffpreisen. Rund um den Jahreswechsel 2017/2018 kam es zu einer temporären Wachstumsabschwächung in vielen Regionen, die im zweiten Halbjahr 2018 jedoch wieder überwunden wurde. Während sich die globale Produktionsleistung über die nächsten Jahre stabil entwickeln wird, ist beim Welthandel eine fortgesetzte Abschwächung zu beobachten. Der Welthandel, der in den vergangenen Jahrzehnten doppelt so stark wie das BIP expandierte, wird in den kommenden Jahren nur mehr gleich stark wie das BIP wachsen. Dafür ist, neben der Stagnation beim Ausbau der globalen Wertschöpfungsketten, der von den USA ausgehende Handelskonflikt verantwortlich, welcher derzeit vor allem zwischen den USA und China ausgetragen wird.¹

1.1.1.2. Euroraum

In den zentral-, ost- und südosteuropäischen Ländern (CESEE) schwächte sich das Wachstum nach dem Höhepunkt im Jahr 2017 ab, bleibt aber deutlich stärker als im Euroraum. Die Inlandsnachfrage profitiert dabei von der guten Beschäftigungsentwicklung und der – im heurigen Jahr wieder stärkeren – Inanspruchnahme von EU-Strukturfondsmitteln. Im Euroraum erlitt die Konjunktur im dritten Quartal 2018 einen spürbaren Dämpfer.¹

Das schwache Wachstum von 0,2 % gegenüber dem Vorquartal ist auf ein Schrumpfen der Wirtschaftsleistung in Deutschland (-0,2 %) und eine schwache Dynamik in Italien (+0,0 %) zurückzuführen, während Frankreich und Spanien eine solide Entwicklung zeigten. Die grundlegende Wachstumsdynamik im Euroraum ist jedoch nach wie vor intakt. Die Wirtschaft sollte ab dem vierten Quartal wieder auf einen stabilen – wenn auch leicht niedrigeren – Wachstumspfad einschwenken. Nach einem Wachstum von 2,0 % im Jahr 2018 wird für die Jahre 2019 und 2020 angesichts des schwächeren internationalen Umfelds und der zunehmenden angebotsseitigen Beschränkungen eine Abschwächung auf jeweils 1,7 % erwartet. Für 2021 liegt die Prognose bei 1,6 %. Die externen Risiken für die Wachstumsprognose sind nach unten gerichtet. Die jüngste Abschwächung der Konjunkturdynamik im Euroraum und insbesondere in Deutschland wird als temporäres Phänomen im Zusammenhang mit der Einführung neuer Abgastests in der Automobilindustrie interpretiert.¹

¹ Quelle: Gesamtwirtschaftliche Prognose der OeNB für Österreich 2018 bis 2021



1.1.1.3. Österreich

Gemäß Prognose der Österreichischen Nationalbank (OeNB) vom Dezember 2018 befindet sich die österreichische Wirtschaft derzeit in der Spätphase eines kräftigen Konjunkturaufschwungs. Die heimische Exportwirtschaft hat sich im bisherigen Verlauf des Jahres 2018 angesichts der Verlangsamung der Exportnachfrage nach dem Boomjahr 2017 gut entwickelt. Aufgrund der breiten regionalen Diversifizierung schwächt sich das reale Exportwachstum im Jahr 2018 gegenüber 2017 (+4,6 %) nur leicht auf +4,2 % ab. In den Jahren 2019 bis 2021 wird das Exportwachstum bei jeweils knapp unter 4 % zu liegen kommen und damit weiterhin wichtige Impulse für die heimische Wirtschaft liefern. Die österreichischen Exportpreise entwickelten sich in den letzten Jahren im Einklang

mit den Preisen der Konkurrenten auf den Exportmärkten, sodass die preisliche Wettbewerbsfähigkeit unverändert blieb. Die heimische Industrie weitet ihre Investitionen angesichts der guten Absatzmöglichkeiten auf den internationalen Märkten unverändert kräftig aus. Der Wohnbau wächst derzeit ebenfalls sehr kräftig. Die Lage am Arbeitsmarkt verbesserte sich im Verlauf des Jahres 2018 deutlich. Sowohl die Zahl der unselbstständig Beschäftigten als auch die von ihnen geleisteten Arbeitsstunden stiegen kräftig, wenngleich der Höhepunkt bereits zu Jahresbeginn 2018 erreicht wurde. Der gesamtstaatliche Budgetsaldo wird im Jahr 2018 ausgeglichen sein. Diese Entwicklung ist dem sehr guten konjunkturellen Umfeld sowie einem weiteren Rückgang der öffentlichen Zinsausgaben zu verdanken.²

1.1.2. KFZ- UND LEASINGMARKT

Mit 341.068 Neuzulassungen verzeichnete es nach 2011 (356.145 Neuzulassungen) und 2017 (353.320) den dritthöchsten Wert in der Geschichte. Das Jahr

2018 war vor allem durch die Umstellung auf den neuen WLTP-Messzyklus und die Einführung der neuen Abgasvorschrift Euro 6d-Temp geprägt.

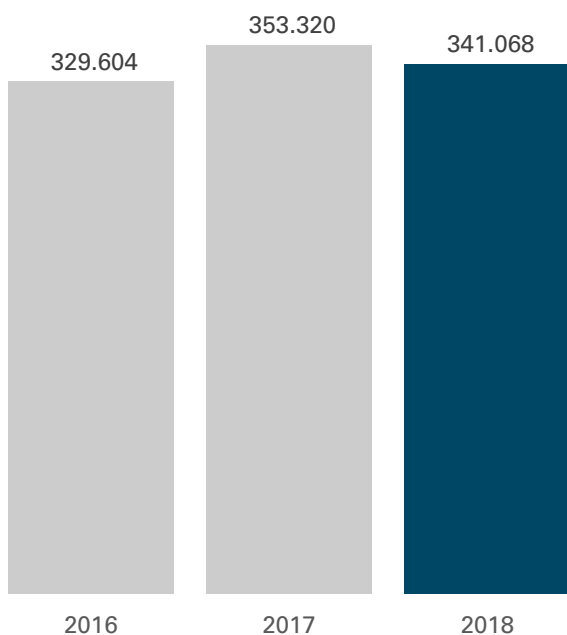


Abbildung 1 PKW-Neuzulassungen 2018
(Angaben in Stück)



Der Neuwagenmarkt ist 2018 gegenüber 2017 um 3,5 % zurückgegangen und ist damit das drittstärkste Autojahr in Österreich.

² Quelle: Gesamtwirtschaftliche Prognose der OeNB für Österreich 2018 bis 2021



Dies spiegelt sich in den Neuzulassungen, quer über das Jahr verteilt, wieder: Von Jänner bis August stiegen die Neuzulassungen jeden Monat (außer im März) zum Teil deutlich gegenüber dem Jahr 2017 an und erreichten nach den ersten acht Monaten kumu-

liert ein Plus von 7,6 %. Mit der Umstellung auf den neuen WLTP-Messzyklus und die Einführung der neuen Abgasvorschrift Euro 6d-Temp Anfang September ließen die Neuwagenzulassungen in den letzten vier Monaten im Schnitt um gut 25 % nach.

Volkswagen



Škoda



Audi



Seat



Porsche



Abbildung 2 Neuzulassungen Volkswagen Konzernmarken 2018 (Angaben in Stück)



1.1.3. ANALYSE DES GESCHÄFTS- VERLAUFES

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 467 Mio. (+12,05 %) auf EUR 4.344 Mio. erhöhen, was der strategischen Ausrichtung entsprechend auf das kontinuierliche Wachstum des Leasing- und Kreditgeschäfts zurückzuführen ist. Trotz nicht ganz einfacher Rahmenbedingungen konnten die Leasingfinanzierungen im Retailbereich einen Zuwachs von

3 % gegenüber dem Vorjahr verzeichnen. Passivseitig erfolgte ein Zuwachs bei den Direktbankeinlagen gegenüber Privat- und Firmenkunden, der jedoch das Volumen des Leasing-Neugeschäfts nicht ganz kompensieren konnte. Aus diesem Grund wurde eine neue ABS-Transaktion abgeschlossen. Der unternehmerische Schwerpunkt liegt nach wie vor auf einem qualitativen Wachstum.

Die Porsche Bank AG konnte auch das Jahr 2018 sehr erfolgreich abschließen. 2018 wurden in Österreich 65.248 Finanzierungsverträge (Leasing und Kredit) neu abgeschlossen.

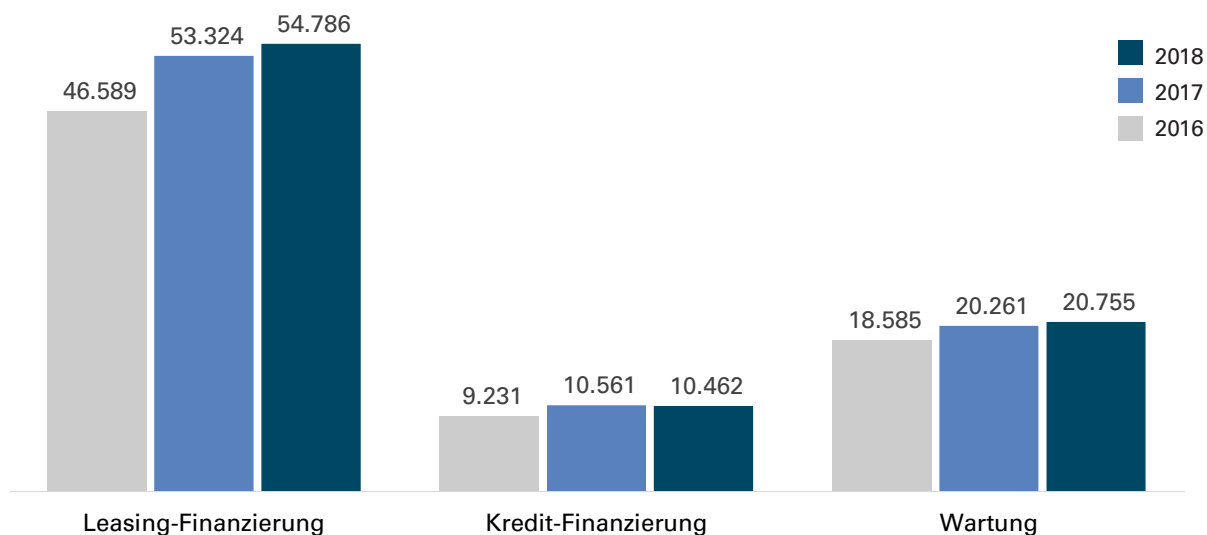


Abbildung 3 Entwicklung der Vertragszugänge 2018 (Angaben in Stück)

Der Anteil der Neuwagen-Finanzierungen an den Typenschein-Ausstellungen der Konzernmarken konnte um 2 Prozentpunkte auf 43,5 % (VJ 41,5 %) 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 27,4 % (VÖL-Statistik 01–12/2018). 2018 wurden über 23.377 Privatkunden-Pakete und 5.287 KMU-Pakete verkauft. Der Kaskoanteil beträgt 59,9 % und der Haftpflichtanteil 58,9 %. Die Add-on-Produkte der Porsche Bank AG und Porsche Versicherungs AG entsprechen den Kundenbedürfnissen unserer Zeit nach Sicherheit, Planbarkeit und Einfachheit. 2.782 Garantieverlängerungen konnten verkauft werden. Bei der Insassenunfallversicherung konnten 2.976 Verträge aktiviert werden, weiters wurden 7.122 Rechtsschutzversicherungen abgeschlossen. 20.755 Fahrzeugmanagementverträge wurden an Kunden verkauft (+2,0 % 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 208.751 Verträge erhöht (+10 %). Wie nachfolgend dargestellt, stieg der Vertragsbestand sowohl bei Leasing (+10 %) als auch bei der Wartung (+11 %). Bei Kredit ist eine Steigerung von +6 % er-

sichtlich. 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.

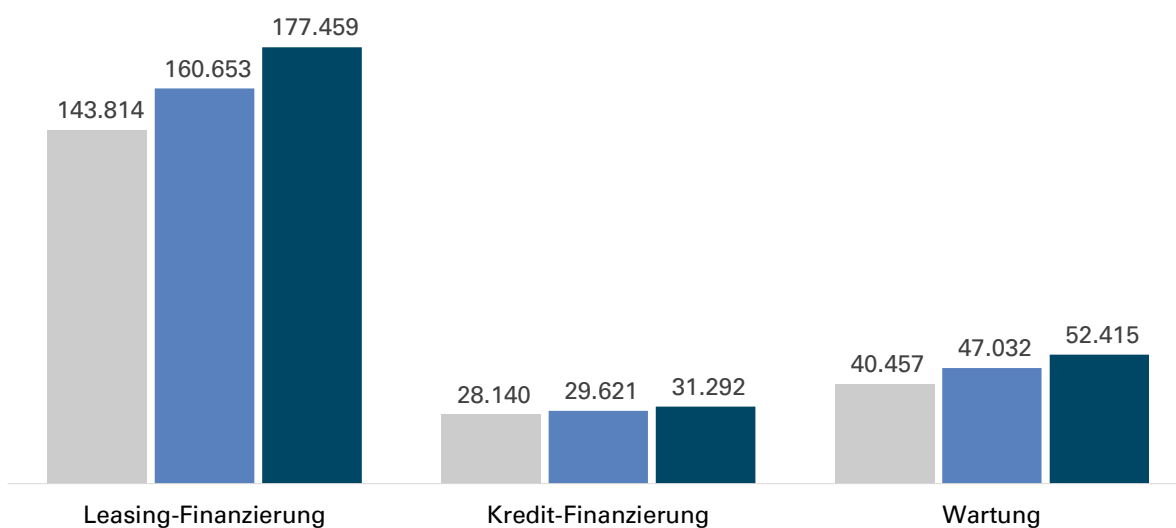


Abbildung 4 Entwicklung des Vertragsbestandes 2018 (Angaben in Stück)

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 nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

1.3.1. FINANZIELLE LEISTUNGS-INDIKATOREN

Die Betriebsergebnisspanne, das Verhältnis des Betriebsergebnisses zur Bilanzsumme, in Höhe von 0,94 % (Vorjahr: 0,65 %), konnte im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert werden. Trotz höheren Verwaltungsaufwendungen, vor allem im Bereich der Werbeaufwendungen, der IT und der Personalaufwendungen konnte das Betriebsergebnis vor allem durch höhere Erträge aus dem deutlich gestiegenen Vertragsbestand und höheren Ausschüttungen aus den Ergebnissen der Tochtergesellschaften gesteigert werden. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Verhältnis zur Bilanzsumme mit 0,89 % (Vorjahr: 0,76 %) liegt wegen höheren Wertberichtigungen etwas weniger über Vorjahr im Vergleich zur Betriebsergebnisspanne. Die Cost Income Ratio, das Verhältnis zwischen Verwaltungsaufwendungen und der Summe aus Nettozinsenertrag, Provisionsergebnis und dem Saldo aus dem sonstigen betrieblichen Ergebnis, liegt mit 76,07 % (Vorjahr: 85,00 %) aus den zuvor genannten Gründen unter dem Vorjahr.

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 Leasingaufwendungen. Die anrechenbaren Eigenmittel der Porsche Bank Aktiengesellschaft gemäß Teil 2 der Verordnung (EU) Nr. 575/2013 betragen per 31. Dezember 2018 EUR 600.325.101,31 (Vorjahr: TEUR 512.008). Die harte Kernkapitalquote (CET 1) lag bei 14,86 % (Vorjahr: 13,88 %), die Gesamtkapitalquote bei 18,97 % (Vorjahr: 18,13 %).

	2018	2017
Betriebsergebnis	40.762.758,94	25.116.165,57
Bilanzsumme	4.343.824.880,78	3.876.943.416,46
Betriebsergebnisspanne	0,94 %	0,65 %
EGT	38.746.311,18	29.501.987,69
Bilanzsumme	4.343.824.880,78	3.876.943.416,46
EGT im Verhältnis zur Bilanzsumme	0,89 %	0,76 %
Cost Income Ratio	76,07 %	85,00 %
Anrechenbare Eigenmittel	600.325.101,31	512.007.999,03
Harte Kernkapitalquote	14,86 %	13,88 %
Kernkapitalquote	14,86 %	13,88 %
Gesamtkapitalquote	18,97 %	18,13 %



1.3.2. PERSONALPLANUNG UND -ENTWICKLUNG

Das Jahr 2018 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. Zentral sind hier einerseits die strukturierte und standardisierte fachliche Einschulung am Arbeitsplatz und andererseits die auf die jeweiligen Abteilungen und deren Anforderungen abgestimmte Ausbildung in Fachtrainings. Außerdem findet regelmäßig das sogenannte Vorstandsfrühstück statt, 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. Im Jahr 2018 wurden vier 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 2018 erfolgreich ihre Lehre abgeschlossen haben, in ein festes Dienstverhältnis übernommen.

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 jede/n 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.

2018 wurde die Fachausbildung der MitarbeiterInnen, vor allem in den operativen Abteilungen, weiter an die Bedürfnisse der MitarbeiterInnen angepasst. Insgesamt nahmen die MitarbeiterInnen im Jahr 2018 an über 60 unterschiedlichen Trainingstypen teil. Die Ausbildung erfolgte verstärkt in den Bereichen Geschäftsprozesse, Systemkenntnisse, Fachwissen, aber auch Kommunikationskompetenzen. 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 Bank- und Versicherungsausbildung der MitarbeiterInnen. Die Bank Akademie wird auch von den Vorständen und Aufsichtsräten absolviert. Aktuelle Themen des Banken- und Versicherungsrechtes werden besonders geschult.

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.

Für alle Führungskräfte der Porsche Bank AG und Porsche Versicherung AG, aber auch des VVD, wurden im Herbst die Führungskräfte-Workshops durchgeführt, an dem alle Hauptabteilungsleiter, Abteilungsleiter und Teamleiter 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 den Themen Führung unterschiedlicher Mitarbeiter-Generationen, Mitarbeiterbindung, Umgang mit Konflikten im Team, aber auch integriertes Verhalten als Führungskraft auseinanderzusetzen. Viele praktische Übungen und die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch reichern diese Workshops an.

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 („Impulse“) allen MitarbeiterInnen vermittelt. Zusätzlich gibt es einen monatlichen Personal-Newsletter, in dem alle 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 Wissensüberprüfungen 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 ver-

käuferischer Exzellenz gelegt, die eine ordentliche Bedarfserhebung, eine klare Argumentation und eine gute rechtliche Beratung voraussetzt. Im Jahr 2018 konnten über 3.000 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 Produktrainings 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 2018 gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg von 21 Mitarbeitern (+5,4 %). Zum Bilanzstichtag 31.12.2018 waren 386 MitarbeiterInnen (Headcount) beschäftigt. Die zusätzlichen MitarbeiterInnen verstärken die Bereiche IT&O, Händler- und Kundenbetreuung, Risikomanagement, Vorstand Finanzen sowie das Flottenmanagement.

Der Vorstand der Porsche Bank AG bedankt sich an dieser Stelle 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 allumfassende Informationen zu Dienstleistungen und Services der Porsche Bank AG digital zur Verfügung zu stellen. Bereits im vergangenen Jahr gestartete Projekte werden in diesem Sinne weiterentwickelt. 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 hat die Porsche Bank AG mit der Integration der Auflösungswert-Anzeige und dem Cross-Selling ins Kundenportal einen großen Schritt hin zu mehr Transparenz und höherem Servicegedanken geschaffen. Die 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 die 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 KMU-Kunden werden 2019 folgen. Schneller, mobiler, flexibler: Die digitale Transforma-

tion 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 2019 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 somit verstärkt ihren Kunden widmen. Die Porsche Bank AG wird das Angebot an digitalen Tools auch 2019 erweitern, das Fuhrpark-Informationssystem (FIS) redesignen sowie einen Flotten-Konfigurator für Dienstwagenfahrer vorstellen. Dieser wird die Auswahl des Dienstwagens gemäß der voreingestellten Car Policy möglich machen.

Der Erfolg der 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 Porsche Versicherungs AG 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 allumfas-



senden 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. Zielgruppen hierfür sind Communities, wie etwa Gemeinden, Bauträger und Unternehmen. Im Ausland wird auch eine Sharing-Lösung für die Händler angeboten.

Der Bereich Flottenmanagement hat sich in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt und der Trend zum Outsourcing von Dienstleistungen im Fuhrpark ist weiterhin vorhanden. Der Vertragsbestand konnte 2018 bei den Finanzierungsverträgen im Flottensegment um 2,7 % auf 35.892 Verträge gesteigert werden, wodurch die Porsche Bank AG weiterhin der klare Marktführer im Bereich Flottenmanagement ist. Der Vertragsbestand bei den Wartungsverträgen konnte 2018 noch deutlicher um 11,5 % auf 52.415 Verträge gesteigert werden, von denen 35.117 Verträge dem Flottensegment und 17.298 Verträge den Privat- und KMU-Kunden zuzurechnen sind.

Die Schwerpunkte im Flottenmanagement 2019 liegen in

- der Stärkung des persönlichen Kundenkontaktes zu den bestehenden Flottenkunden
- der engen Kooperation mit den Importeuren und Händlern der Konzernmarken
- der Kundenbindung durch Digitalisierung

Da im Flottenmanagement regelmäßige Jahresgespräche zur detaillierten Fuhrparkanalyse die Abwicklungsqualität kennzeichnen, ist die weitere Intensivierung dieser Kundentermine angedacht. Ein klares Betreuungskonzept mit Klassifizierung der Kundensegmente dient als Leitfaden für die Mitarbeiter in der Kundenbetreuung. Die erfolgreiche Kooperation mit den Importeuren und den Händlern der Konzernmarken wurde auch im Produktangebot

durch die Einführung der B2B Wartungsaktion für Flotten- und KMU-Kunden sowie der Einführung des Servicebonus für KMU- und Privatkunden sichtbar. Diese sehr erfolgreichen Aktionen werden auch 2019 wieder fortgeführt und in den diversen Fachmedien verstärkt beworben. In der Digitalisierung wurde bereits in den letzten Jahren entsprechende Vorarbeit geleistet. Die Einführung der Flotten App „PB Flotte“, des Online Fuhrparkinformationssystems „FIS“ und des Flottenkonfigurators „FCC“ sind die wesentlichsten Meilensteine in der digitalen Fuhrparkbetreuung. 2019 liegt der Schwerpunkt im Rollout des Flotten Car Configurators (FCC), welcher pro Flottenkunde individuell eingestellt und live geschaltet wird. Hier wurden bereits etliche Interessenten identifiziert, welche 2019 sukzessive ausgerollt werden.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Neugestaltung des Online Reporting Tools „FIS“ (Fuhrparkinformationssystem). Dieses Tool wird 2019 überarbeitet und bekommt ein neues, modernes Layout mit ergänzenden Reports. Zusätzlich werden automatische Quartalsberichte abrufbar, welche den Flottenkunden einen raschen Überblick über die Entwicklung im Fuhrpark geben.

Ebenfalls ein Schwerpunkt ist die automatische Generierung der Unterlagen für das Jahresgespräch, welche ebenso ins FIS integriert wird und somit auch eine weitere Effizienzverbesserung darstellt. 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. Im internationalen Flottenmanagement erfolgt die Konzentration auf eine Steigerung der Abschlussquote bei internationalen Ausschreibungen, die weitere Harmonisierung der internationalen Produkte und Prozesse sowie auf einer engen Kooperation mit der Volkswagen Financial Services AG.

Die Zusammenarbeit mit den Marken des Konzerns hat sich vertriebsseitig sehr gut etabliert, auch mit dem Servicebereich von Porsche Austria GmbH & Co. OG konnte die Kooperation ausgebaut werden.



Im Zeichen gegenseitiger Wertschätzung gibt es regelmäßige Abstimmungstermine mit den Vertriebs- und Marketingbereichen der Marken. Die Porsche Bank AG und Porsche Versicherungs AG haben sich als Partner erster Wahl voll etabliert. Durch die Übernahme des Volkswagen Versicherungsdienstes (VVD) ist die Porsche Bank AG auch für den Vertrieb der VVD Versicherungsprodukte in den Autohäusern der Organisation verantwortlich. Hier werden große Steigerungspotentiale erwartet.

Durch attraktive gemeinsame Angebotspakete konnte mit 43,5 % Finanzierungsanteil ein neuer Rekord erreicht werden. Mit den Marken VW, Audi, Seat, Škoda und Das Weltauto werden zu Jahresbeginn 2019 erfolgreiche Aktionen verlängert bzw. auch neue Aktionen gestartet. Um Stabilität und Sicherheit für die Verkaufsmannschaft zu gewährleisten, werden die meisten Aktionen langfristig bis Mitte 2019 vereinbart. Den sehr erfolgreichen Weg des Paketverkaufes wird die Porsche Bank AG auch 2019 weitergehen. Zum Thema E-Mobilität, wo nun wirklich ein Aufbruch spürbar ist, gibt es eine enge Zusammenarbeit zwischen den Marken VW, Audi und der Porsche Bank AG (Förderpaket Bund / Importeur, attraktive Restwerte für E-Fahrzeuge, Ergänzungsmobilität mit Europcar nun auch für den Audi e-Tron). Der äußerst erfolgreich eingeführte Versicherungsbonus (bei Abschluss von Finanzierung und Kasko) zur Forcierung des Versicherungsgeschäftes wird für alle Marken ebenfalls bis Mitte 2019 verlängert, wobei dieser Versicherungsbonus neu auch für Gebrauchtwagen möglich ist. Dieser Aktion liegt eine Kooperation von Porsche Bank AG, Porsche Versicherungs AG und dem Servicebereich der Importeure zu Grunde. In Zusammenarbeit mit der Porsche Austria GmbH wird der 2018 gestartete Servicebonus in Verbindung mit Finanzierung verstärkt angeboten (bei SEAT für alle Neuwagen und auch Jungwagen, bei VW für die meisten Neuwagen). Die Zusammenarbeit mit der populären Motorradmarke Ducati hat sich gut etabliert.

Im Bereich Leasing und Kredit wird es keine wesentlichen Änderungen geben. Im Zuge der Etablierung der e-Mobilität wird das Angebot eines Leasingproduktes mit Restwert-Garantie geprüft. Ein besonderer Schwerpunkt wird 2019 der Gebrauchtwagen-Bereich sein, wobei der Fokus auf Tarife, Boni und Service-Produkte liegt. Im Bereich der von der Porsche Versicherungs AG angebotenen Garantieverlängerung gibt es Produktverbesserungen. In Kooperation zwischen der Porsche Versicherungs AG und der Firma Car-Garantie Versicherungs AG wird das Produkt „Das Weltauto Gebrauchtwagen Garantie“ für Das Weltauto-Partner angeboten. Damit können die Gebrauchtwagenpartner das Garantierisiko in professionelle Hände auslagern.

Das erfolgreiche und wirksame Bonussystem für Händler und Verkäufer wird auch 2019 fortgeführt. Für die Zielgruppe Verkäufer gibt es den Liga-Bonus 2019 und wieder einen ganzjährigen Wettbewerb (Motto: „Sales Mission“). Für die Zielgruppe Händler wird auch 2019 der bewährte Händler-Performance-Bonus angeboten. Das Verkaufs-Management-System Sales-Cockpit wurde um ein sogenanntes „Area-Cockpit“ erweitert und wird 2019 um Features, wie zB. ein „Verkäufer-Performance-Board“, 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 erfolgt nach Möglichkeit. Für den Verkäufer-Arbeitsplatz wird ein neues Sales Tool, die sogenannte VU3, entwickelt und soll 2019 pilotiert werden. Es löst das bisherige Programm VU2, welches ausnahmslos die Verkäufer nutzten, ab. Die neue VU3 wird „state of the art“, modular, vollintegriert und „seamless“ sein.



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 RISIKO-MANAGEMENT

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 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 Risikocontrollingsystems 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, 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 Experten/innen

- Prinzip XI: Überprüfung der Effektivität der Überwachung
- Prinzip XII: Notfallplanung

Um dieser Zielsetzung gerecht zu werden, wurde 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 2018 lag das Gesamtbankrisiko der Porsche Bank AG sowohl im Going-Concern- (70 %) als auch im Liquidationsfall (78 %) 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 Porsche Bank AG und der Kontrollmaßnahmen. Kontrollaktivitäten werden dokumentiert



und überprüft, die IKS-relevanten Risiken werden regelmäßig evaluiert und angepasst. Dieser laufende Optimierungsprozess trägt zur Qualitätssicherung bei. Des Weiteren prüft die Abteilung Interne Revision in ihrer Funktion als unabhängige Überwachungsinstanz die Wirksamkeit und Angemessenheit des Risikomanagements und des internen Kontrollsystems im Besonderen.

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, Versicherungs- und Mietwagenunternehmen) einheitlich implementiert. Die regulatorischen Anforderungen der FMA und des Volkswagen Konzerns sowie die lokalen Besonderheiten wurden dabei berücksichtigt. Die Methodik der Porsche Bank AG orientiert sich hierbei an internationalen Standards. 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, einerseits in die Erfassungs- und andererseits in 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 Ausfallrisiko im Kundengeschäft als größte Risikoart identifiziert worden. Durch die Besicherung mit den finanzierten Fahrzeugen wird dieses Ausfallrisiko 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 (Ausfallrisiken 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 (Value at Risk) 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 Marktzinssänderungen 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, das heißt, 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 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, welches bei Leasingverträgen, bei denen die Porsche Bank AG das Verwertungsrisiko trägt, der erzielbare Verwertungserlös (inklusive Mehr-/Minderkilometer und Schadensabrechnung) bei Vertragsende unter dem vertraglichen Restwert liegt. Dieses Risiko besteht für die Porsche Bank AG hauptsächlich bei Operating-Leasing-Verträgen. 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 übernahm die Porsche Bank AG 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 das strukturelle Risiko (Liquiditätskostenentwicklung in Stresssituationen) und das dispositive Risiko (Einhaltung der Zahlungsfähigkeit). In der Porsche Bank AG wird das strukturelle Liquiditätsrisiko in der Risikotragfähigkeit gemessen. Die Liquiditätsrisikomessung wird im System von msgGillardon durchgeführt. Dafür wird anhand einer Monte-Carlo Simulation ein Liquidity Value-at-Risk (LVaR) berechnet. 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. Die Porsche Bank AG quantifiziert die Risiken, die aus dem makroökonomischen Umfeld erwachsen, auf Basis eines makroökonomischen Stressszenarios für das Kreditrisiko, welches sich auf eine prozentuelle Erhöhung der Ausfallwahrscheinlichkeiten stützt. Das Stressszenario basiert auf den Annahmen des Double-Dip-Stress-Szenarios der OeNB, welches einen signifikanten volkswirtschaftlichen Abschwung in AT und CEE annimmt. Die Grundlage für die Steuerung und das Management von makroökonomischen Risiken bildet das Kredit- und Leasingportfolio der Porsche Bank AG. Zur Berechnung des Risikos werden die Einzelvertragsdaten der Porsche Bank AG verwendet, welche im Risikosystem msgGillardon verarbeitet werden.



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 operationelle 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 dem 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 95,0 % 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 verfügt aktuell über folgende drei Verbriefungsprogramme (siehe Tabelle unterhalb). Je nach Programmart kann der Porsche Bank AG dadurch ein Verbriefungsrisiko entstehen. Im Falle des übernommenen Verbriefungsrisikos (Verbriefungsanleihe) besteht die Gefahr, dass das geplante Anleihevolumen durch eine ungünstige Entwicklung nicht (vollständig) am Markt platziert werden kann oder nur zu höheren Kosten führt. Dieses Risiko besteht jedoch nur während der Planungsphase. Sobald die Anleihe am Markt emittiert wurden, können sich die Programmkosten nicht mehr ändern. Zur Eingrenzung dieses Risikos wird während der Planungsphase ein Kapitalmarkt-Monitoring durchgeführt und eine Exit-Strategie in Bezug auf die zu erwartenden Programmkosten festgelegt.

Bezeichnung	Rahmen in MEUR	Programmart	Merkmale
FACT Compartment 1	1.000	Conduit	
FACT ISAR	100	Conduit	Fixzins-Pricing
FACT 2018-01	522	Anleihe	



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, am 28. Februar 2019

Der Vorstand

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Johann Maurer'.

Mag. Johann Maurer
CEO-Markt

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Alexander Nekolar'.

Dr. Alexander Nekolar
CFO-Marktfolge

Porsche Bank AG
Vogelweiderstraße 75
5020 Salzburg

Tel. +43 (0)662 46 83 - 0
Fax +43 (0)662 46 83 - 2900
www.porschebank.at
E-Mail: kontakt@porschebank.at