

# LAGEBERICHT DES VORSTANDES

für das Geschäftsjahr 2019  
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.....	8
1.2. Bericht über Zweigniederlassungen.....	9
1.3. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren.....	9
1.3.1. Finanzielle Leistungsindikatoren.....	9
1.3.2. Personalausbildung und -entwicklung.....	11
1.3.3. Personaldaten.....	13
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
2.2.2.2.1. Zinsänderungsrisiko.....	21
2.2.2.2.2. Fremdwährungsrisiko.....	21
2.2.2.3. Restwertrisiko.....	21
2.2.2.4. Beteiligungsrisiko.....	21
2.2.2.5. Liquiditätsrisiko.....	22
2.2.2.6. Makroökonomisches Risiko.....	22
2.2.2.7. Operationelles Risiko.....	22
2.2.2.8. Verbriefungsrisiko.....	23
3. Bericht über Forschung und Entwicklung.....	23
4. Strategie und Unternehmenswerte.....	23

## ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: PKW-Neuzulassungen 2019 (Angaben in Stück).....	6
Abbildung 2: Neuzulassungen Volkswagen Konzernmarken 2019 (Angaben in Stück).....	6
Abbildung 3: Entwicklung der Vertragszugänge 2019 (Angaben in Stück) .....	7
Abbildung 4: Entwicklung des Vertragsbestandes 2019 (Angaben in Stück) .....	9

# 1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

## 1.1. Geschäftsverlauf

### 1.1.1. Konjunkturelle Entwicklung

Die konjunkturelle Entwicklung 2019 stellt sich gemäß den zum Erstellungszeitpunkt verfügbaren Prognosen wie folgt dar:

#### 1.1.1.1. Weltwirtschaft

Das Weltwirtschaftswachstum schwächt sich nach der Aufschwungphase der letzten Jahre nun wieder leicht ab. Insbesondere in der Industrieproduktion ist das Wachstum des Welthandels deutlich zurückgegangen. Dabei sind in erster Linie die von den USA ausgehenden handelspolitischen Konflikte vor allem mit China, die anhaltenden Unsicherheiten rund um den Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU sowie die Probleme der Automobilindustrie im Zusammenhang mit der Einhaltung der Klimaziele und dem Übergang zur Elektromobilität zu nennen. Diese Unsicherheiten mindern die Investitionstätigkeit der Unternehmen und belasten zudem den internationalen Warenaustausch. Das Wachstum der Weltwirtschaft beträgt für 2019 durchschnittlich nur knapp mehr als 3 %. Mit der erwarteten Erholung des Welthandels und den damit steigenden Absatzerwartungen der exportorientierten Industrie, wird der Dienstleistungssektor in den kommenden Jahren erneut wachsen. Die anhaltend günstigen Finanzierungsbedingungen sind dabei eine wichtige Stütze.<sup>1</sup>

#### 1.1.1.2. Euroraum

In den zentral-, ost- und südosteuropäischen Ländern (CESEE) ist das Wachstum trotz der schwachen internationalen Konjunktur nach wie vor sehr robust. Im Jahr 2019 sind es vor allem die, durch EU-Strukturfondsmittel, geförderten Investitionen, die das Wachstum stärken. Der Konsum resultiert vorwiegend aus der guten Beschäftigungs- und Lohnentwicklung und bleibt somit Hauptbestandteil der wirtschaftlichen Entwicklung der CESEE-Länder. Diese Dynamik soll in den kommenden Jahren jedoch wieder nachlassen. Denn wie auch die Weltwirtschaft wird auch der Euroraum durch die erneute Verschiebung des Austrittstermines des Vereinigten Königreiches, den anhaltenden Handelsstreit zwischen den USA und China sowie einigen weiteren Faktoren belastet.

---

<sup>1</sup> Quelle: Gesamtwirtschaftliche Prognose der OeNB für Österreich 2019 bis 2022

Während Länder wie Frankreich, Spanien und Griechenland sehr kräftig wachsen, gibt es eine Reihe von Euroraumländern, in denen die Wirtschaftsleistung stagniert. Dies gilt sowohl für Deutschland, insbesondere aber für Italien, das von einer bereits sehr lang anhaltenden Wachstumsschwäche betroffen ist. Der Dienstleistungssektor und der Arbeitsmarkt entwickeln sich in den meisten Euroraumländern stetig und wirken damit einer stärkeren Konjunkturabschwächung entgegen. Das Wachstum im Euroraum wird 2020 mit +1,1 % nur geringfügig gegenüber 2019 (+1,2 %) an Dynamik verlieren, bevor es in den beiden folgenden Jahren im Einklang mit der unterstellten Erholung des Welthandels kommen wird.<sup>2</sup>

#### 1.1.1.3. Österreich

Ebenfalls im Sog der internationalen Konjunkturabkühlung schwächt sich auch, gemäß Prognose der Österreichischen Nationalbank (OeNB) vom Dezember 2019, die österreichische Wirtschaft seit Jahresmitte deutlich ab. Aufgrund eines stabilen Anstieges des Wachstums zu Jahresbeginn rechnet die OeNB trotzdem mit einem Wirtschaftswachstum von 1,6 %. Für 2020 wird eine Abschwächung auf 1,1 % prognostiziert. Die heimische Industrie ist von dieser Entwicklung besonders betroffen – insbesondere die Konsumnachfrage und der florierende Bausektor. Die österreichische Exportwirtschaft hat sich, trotz des etwas getrübt internationalen Umfeldes, vergleichsweise positiv entwickelt. Die österreichischen Exporteure im Güterhandel profitieren von der anhaltend robusten Konjunktur in den CESEE-Ländern. Im Gegensatz zu den vergangenen Jahren verbessert sich die Arbeitsmarktlage im Prognosezeitraum nicht mehr weiter. Das Beschäftigungswachstum geht auf rund 1 % zurück, während der Anstieg des Arbeitskräfteangebots ungebrochen hoch bleibt. Die Arbeitslosenquote laut Eurostat-Definition steigt daher von 4,6 % im Jahr 2019 auf 4,8 % in den kommenden beiden Jahren. Aufgrund der Entwicklung des steuerlich ertragreichen Umfeldes, insbesondere die Arbeitsmarktentwicklung, stieg der gesamtstaatliche Budgetsaldo im Jahr 2019 auf 0,5 % des BIP. Zudem wird der rückläufige Trend der Zinsausgaben in den kommenden Jahren fortgeführt. Allerdings kommt es infolge der Abkühlung der Konjunktur und des Inkrafttretens neuer expansiver Maßnahmen 2020 und 2021 zu einer geringfügigen Verschlechterung des Budgetsaldos auf jeweils etwa 0,2 % des BIP.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Quelle: Gesamtwirtschaftliche Prognose der OeNB für Österreich 2019 bis 2022

### 1.1.2. Kfz- und Leasingmarkt

In Österreich wurden 2019 329.363 Neuwagen zugelassen, dies entspricht 3,4 % weniger als im Jahr zuvor. Lag der Rückstand zum Vorjahr mit Ende August 2019 noch bei 7,5 %, legten die Zulassungen in den letzten vier Monaten des Jahres um 11,7 % zu. Der Grund für diese Schwankungen lag am ungewöhnlichen Marktverlauf des Jahres 2018, in dem es durch die Einführung des neuen Abgas-Messverfahrens (WLTP) vor 1. September zu massiven Vorziehkäufen kam.

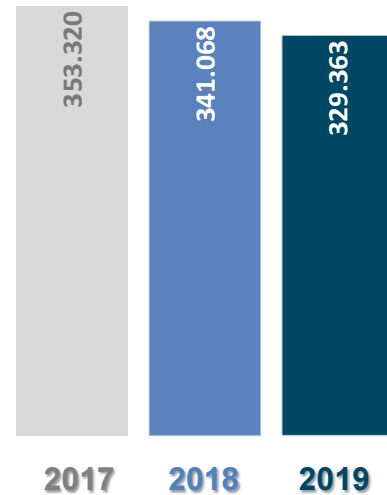


Abbildung 1: PKW-Neuzulassungen 2019 (Angaben in Stück)

Das Autojahr 2019 kann man als überdurchschnittlich gutes Jahr einstufen, lag es doch über dem Durchschnitt der vorangegangenen fünf Jahre (327.173 Neuwagenzulassungen)

#### Volkswagen



#### Škoda



#### Seat



#### Audi



#### Porsche



Neuzulassungen (Stk.)

Abbildung 3: Neuzulassungen Volkswagen Konzernmarken 2019 (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 MEUR 353 (+8,1 %) auf MEUR 4.697 erhöhen, was der strategischen Ausrichtung entsprechend auf das kontinuierliche Wachstum des Leasing- und Kreditgeschäfts zurückzuführen ist. Die Leasingfinanzierungen konnten einen Zuwachs von 4,8 % gegenüber dem Vorjahr verzeichnen. Passivseitig konnte der Mehrbedarf an Refinanzierungsmitteln durch den verstärkten Zufluss bei den Direktbankeinlagen gegenüber Privat- und Firmenkunden sowie durch zusätzliche Ziehungen in den ABS-Programmen abgedeckt werden. Der unternehmerische Schwerpunkt liegt nach wie vor auf einem qualitativen Wachstum.

Die Porsche Bank AG konnte auch das Jahr 2019 sehr erfolgreich abschließen. 2019 wurden in Österreich 67.775 Finanzierungsverträge (Leasing und Kredit) neu abgeschlossen.

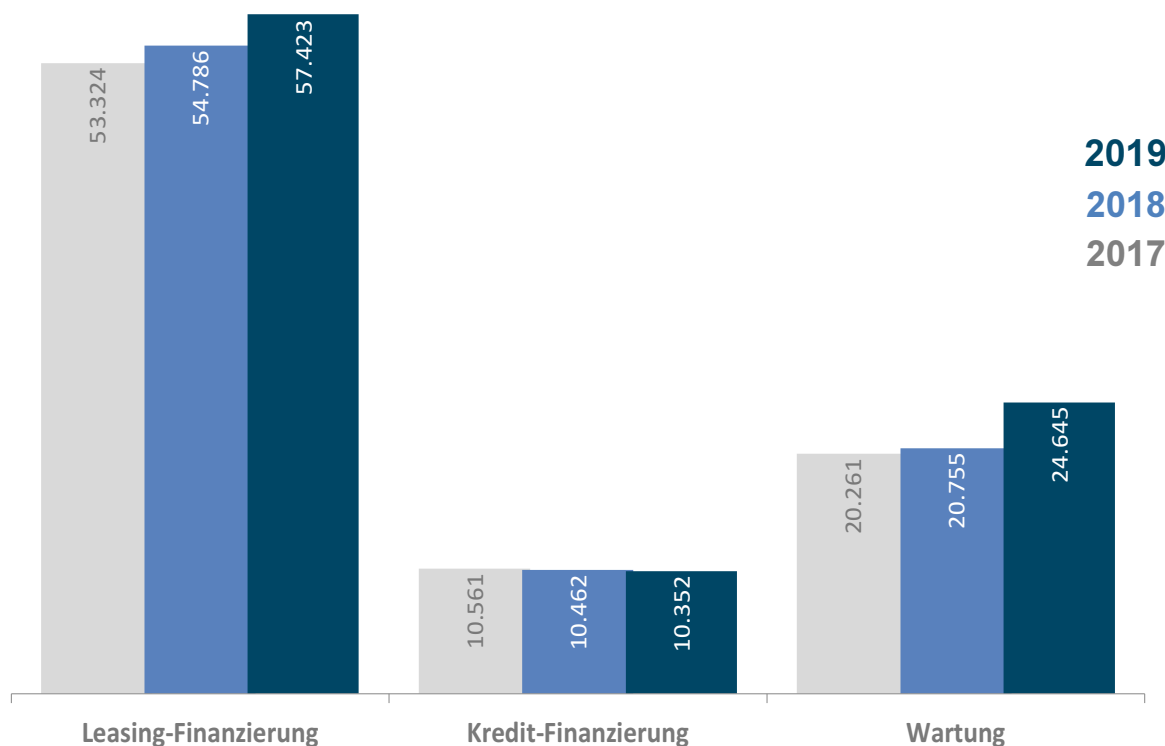


Abbildung 4: Entwicklung der Vertragszugänge 2019 (Angaben in Stück)

Der Anteil der Neuwagen-Finanzierungen an den Typenschein-Ausstellungen der Konzernmarken konnte um 1,2 Prozentpunkte auf 44,7 % (VJ 43,5 %) gesteigert werden. Erfolgsfaktor ist die gute Zusammenarbeit mit allen Marken in den Bereichen:

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

Attraktive gemeinsame Aktionsangebote mit den Importeuren und Paketangebote für Privat- und KMU-Kunden unter dem Motto „Alles aus einer Hand“ sicherten die Marktführerschaft. 2019 wurden über 21.226 Privatkunden-Pakete und 5.041 KMU-Pakete verkauft. Der Kaskoanteil beträgt 58,1 % und der Haftpflichtanteil 57,5 %. Die Add-on-Produkte der Porsche Bank AG entsprechen den Kundenbedürfnissen unserer Zeit nach Sicherheit, Planbarkeit und Einfachheit. 1.389 Garantieverlängerungen wurden verkauft. Bei der Insassenunfallversicherung konnten 9.218 Verträge aktiviert werden, weiters wurden 7.318 Rechtsschutzversicherungen abgeschlossen. 24.645 Fahrzeugmanagementverträge wurden an Kunden verkauft (+18,7 % 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 225.759 Verträge erhöht (+8 %). Wie nachfolgend dargestellt, stieg der Vertragsbestand sowohl bei Leasingfinanzierung (+9 %) als auch bei der Wartung (+16 %). Im Kreditgeschäft 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.



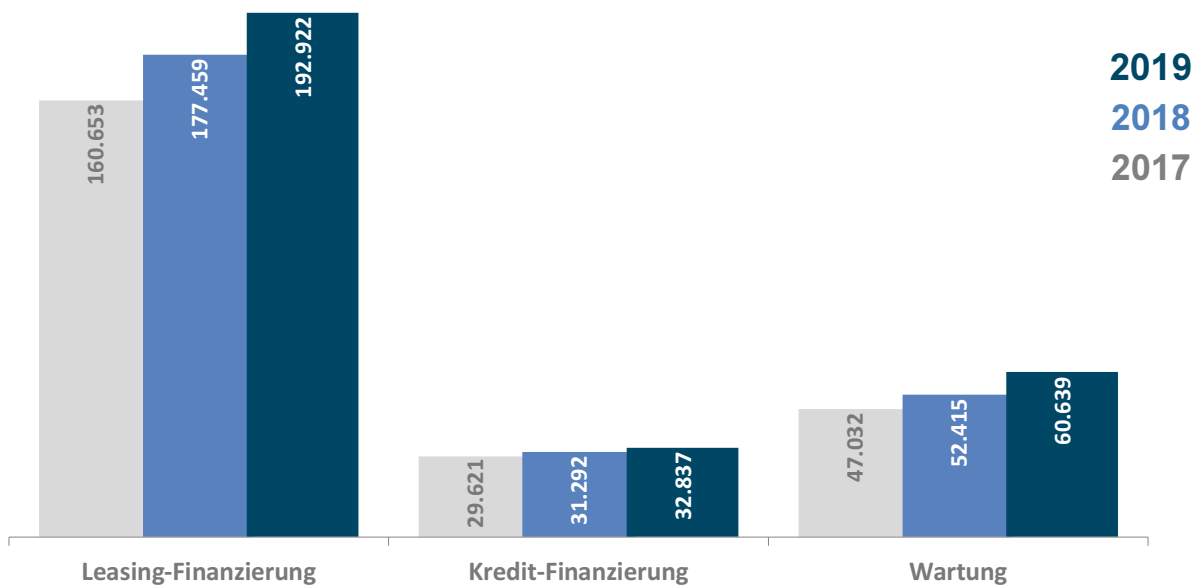


Abbildung 6: Entwicklung des Vertragsbestandes 2019 (Angaben in Stück)

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 0,74 % (Vorjahr: 0,94 %) ist im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufig. Der Rückgang im Betriebsergebnis resultiert vor allem durch niedrigere Ausschüttungen aus den Ergebnissen der Tochtergesellschaften sowie höheren Verwaltungsaufwendungen, vor allem im Bereich der Werbeaufwendungen, der IT- und Personalaufwendungen. Die Erträge entwickeln sich auf Grund dem deutlich gestiegenen Vertragsbestand sehr positiv. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Verhältnis zur Bilanzsumme mit 0,72 % (Vorjahr: 0,89 %) liegt wegen niedrigeren Wertberichtigungen etwas weniger unter 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 80,10 % (Vorjahr: 76,07 %), aus den zuvor genannten Gründen, über 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 AG gemäß Teil 2 der Verordnung (EU) Nr. 575/2013 betragen per 31. Dezember 2019 EUR 691.405.513,67 (Vorjahr: TEUR 600.325). Die harte Kernkapitalquote (CET 1) lag bei 16,33 % (Vorjahr: 14,86 %), die Gesamtkapitalquote bei 20,48 % (Vorjahr: 18,97 %).

	2019	2018
Betriebsergebnis	34.798.015,35	40.762.758,94
Bilanzsumme	4.696.819.230,20	4.343.824.880,78
<b>Betriebsergebnisspanne</b>	<b>0,74 %</b>	<b>0,94 %</b>

	2019	2018
EGT	33.800.538,57	38.746.311,18
Bilanzsumme	4.696.819.230,20	4.343.824.880,78
<b>EGT im Verhältnis zur Bilanzsumme</b>	<b>0,72 %</b>	<b>0,89 %</b>

	2019	2018
<b>Cost Income Ratio</b>	<b>80,10 %</b>	<b>76,07 %</b>

	2019	2018
Anrechenbare Eigenmittel	691.405.513,67	600.325.101,31
Harte Kernkapitalquote	16,33 %	14,86 %
Kernkapitalquote	16,33 %	14,86 %
<b>Gesamtkapitalquote</b>	<b>20,48 %</b>	<b>18,97 %</b>

### 1.3.2. Personalausbildung und -entwicklung

Das Jahr 2019 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 wird seit Jahren erfolgreich umgesetzt. Zentral sind hier einerseits die strukturierte und standardisierte, fachliche Einschulung am Arbeitsplatz und andererseits die auf die jeweilige Abteilung und deren Anforderungen abgestimmte Ausbildung in Fachtrainings. In den sogenannten „Backstage“-Veranstaltungen erhalten MitarbeiterInnen einen Einblick in das jeweilige Tagesgeschäft, die Arbeitsabläufe sowie die konkreten Aufgaben einzelner Fachabteilungen. Im regelmäßigen Vorstandsfrühstück erhalten neue MitarbeiterInnen die Möglichkeit, den Vorstand kennenzulernen sowie sich mit anderen KollegInnen 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 sowie weiterentwickeln können. Im Jahr 2019 wurden fünf neue Lehrlinge (4 im Bereich Bürokaufmann, 1 als Finanz- und Rechnungswesen-Assistent) aufgenommen, die in der Porsche Bank AG einen spannenden und abwechslungsreichen Ausbildungsplan durchlaufen, der mit halbjährlichen Rochaden verbunden ist. Gleichzeitig wurden 3 Lehrlinge, die im Jahr 2019 erfolgreich ihre Lehre abgeschlossen haben, in ein festes Dienstverhältnis übernommen.

Um die neueingestellten MitarbeiterInnen bestmöglich in das Unternehmen zu integrieren, wird großer Wert auf ein optimales Onboarding mit einem mehrstufigen Ausbildungsprogramm gelegt. Um die einschulungsrelevanten fachlichen Aspekte 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 der monatlich angebotenen „Startertage“ erlangt der/die MitarbeiterIn einen Überblick über das Geschäftsmodell und die wichtigsten operativen IT-Systeme der Porsche Bank AG. 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.

Insgesamt konnten im Jahr 2019 in über 60 verschiedenen Trainingstypen mehr als 2.300 TeilnehmerInnen begrüßt werden. Die Ausbildung erfolgte verstärkt in den Bereichen Geschäftsprozesse, Systemkenntnisse, Fachwissen, aber auch Kommunikationskompetenzen. Eine um-

fassende 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. Aktuelle Themen des Banken- und Versicherungsrechtes werden besonders geschult.

Alle Führungskräfte absolvieren jährlich ein „Fit&Proper“-Seminar, an dem auch die, international tätigen, Führungskräfte der Porsche Bank 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 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, sich intensiv mit den Themen agile Führung, Eigenverantwortung und Entscheidungen aber auch integres Verhalten als Führungskraft auseinanderzusetzen. Ein inspirierender Keynote-Vortrag und viele praktische Übungen zum Erfahrungsaustausch reichern diese Workshops an.

Ein guter Informationsstand für alle MitarbeiterInnen ist der Porsche Bank AG wichtig. 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 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.

Besonderen Fokus legt die Porsche Bank AG auf eine gute Ausbildung ihrer Händler. Ein umfassendes Trainingsprogramm steht für VerkäuferInnen, MarkenleiterInnen und ServiceberaterInnen aller Konzernmarken zur Verfügung. In verschiedenen Trainingstypen wird den TeilnehmerInnen fundiertes Produkt- und Prozesswissen vermittelt. Besonderes Augenmerk wird hier auf die gute Ausbildung von beginnenden Verkäufern gelegt. Für die gesamte Verkaufsmannschaft ist das Ausbildungsziel, optimale, kompetente und integre Kundenberatung zu beherrschen. Im Jahr 2019 konnten dafür über 3.000 Trainingskontakte mit VerkäuferInnen und MarkenleiterInnen genutzt werden.

In den Trainings wird der Fokus, neben hoher Fachkompetenz, auf eine herausragende Betreuung des Kunden, mit dem Ziel einer hohen Kundenzufriedenheit, gerichtet. Diese setzt immer eine ordentliche Bedarfserhebung, exzellentes Fach- und Prozesswissen, eine klare Argumentation und eine fundierte rechtliche Beratung voraus. 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.

Die Zusammenarbeit mit der Porsche Austria GmbH & Co. OG läuft im Trainingsbereich hervorragend. Bei vielen Produkttrainings der Konzernmarken werden seit Jahren Finanzdienstleistungs-Trainings der Porsche Bank AG integriert. Weiters laufen Kooperationen 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 2019 gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg von 7 Mitarbeitern (+1,8 %). Zum Bilanzstichtag 31.12.2019 waren 393 MitarbeiterInnen (Headcount) beschäftigt. Die zusätzlichen MitarbeiterInnen verstärken die Bereiche Finanzen, Marketing und Vertrieb und Vorstand Finanzen.

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

Grenzenlose Mobilität am Puls der Zeit für die KundInnen der Porsche Bank AG wird auch 2020 im klaren Fokus stehen. Hier ist besonders der Schwerpunkt auf Elektromobilität hervorzuheben, der sich in der laufenden Produkt- und Dienstleistungsentwicklung widerspiegelt. Bereits in den letzten Jahren wurden wesentliche Maßnahmen im Themenfeld der Digitalisierung gesetzt. So wurden entscheidende Weiterentwicklungen des Porsche Bank Kundenportals, wie beispielsweise die Vereinfachung der Registrierung, die Selbstwartung der Kundendaten oder auch die Integration des Zugangs über die konzernübergreifende „carLOG“-App, umgesetzt. Die hohe Zunahme der Anzahl der KundInnen, die bereits von den Features des Kundenportals profitieren, bestätigen die kundennahe Optimierung dieses Online-Services, welche auch 2020 fortgesetzt wird. Auf den Websites der VW-Konzernmarken sowie DasWeltauto ist der sogenannte „Finance Calculator“ in die Fahrzeugkonfiguration eingebunden. Potenzielle KundInnen sehen damit auf einen Blick die Leasingrate zu ihrem gewünschten Fahrzeug und können die Berechnungsparameter ihren Bedürfnissen entsprechend anpassen. Im Jahr 2019 wurde dieses Tool auch erstmals auf einer externen Plattform, [www.autoleasen.at](http://www.autoleasen.at), integriert.

Der Online-Finanzierungsgrechner „Lease Me“ unterstützt bei der budgetbasierten Fahrzeugsuche. Bereits vor der Entscheidung für ein bestimmtes Fahrzeug oder Modell möchte die Porsche Bank AG dadurch potenziellen KundInnen zur Seite stehen. Mit nur wenigen Klicks werden attraktive Gebrauchtwagen vorgeschlagen sowie die direkte Kontaktaufnahme zu dem betreffenden Händlerbetrieb gewährleistet. 2020 setzt die Porsche Bank AG auf eine deutliche Erweiterung des Fahrzeugangebotes und eine noch einfachere, intuitivere Fahrzeugsuche.

Auf den Websites [www.porschebank.at](http://www.porschebank.at) sowie [www.flottenmanagement.at](http://www.flottenmanagement.at) stehen sämtliche Informationen zur den Produkten und Dienstleistungen der Porsche Bank AG zur Verfügung. Beide Websites werden stetig den Kundenbedürfnissen entsprechend weiterentwickelt. Besonders erwähnenswert gelten in diesem Zusammenhang das Fuhrpark-Informationssystem (FIS) für Flottenkunden sowie der Porsche Bank Car Configurator.

Mit „sharetoo“, dem Carsharing der Porsche Bank AG – operated by Europcar, bietet die Porsche Bank AG maßgeschneiderte Mobilitätsdienstleistungen am Puls der Zeit. Aktuell richtet sich diese flexible Form der Mobilität speziell an Communities wie Gemeinden, Unternehmen oder Bauträger. Im Sinne der Nachhaltigkeit steht seit 2019 den MitarbeiterInnen der Porsche Bank AG am Standort Salzburg eine e-Carsharing-Lösung zur Verfügung.

Der Bereich Flottenmanagement der Porsche Bank AG hat sich in den letzten Jahren bereits sehr positiv entwickelt und konnte 2019 mit einem neuerlichen Rekordjahr abschließen. Der Neugeschäftszugang lag mit 16.537 Finanzierungsverträgen im Flottensegment um 23,7 % über dem Vorjahresniveau. Der Vertragsbestand konnte damit 2019 bei den Finanzierungsverträgen im Flottensegment um 9,1 % auf 39.189 Verträge gesteigert werden, wodurch die Porsche Bank AG weiterhin der klare Marktführer im Bereich Flottenmanagement ist. Der Vertragsbestand bei den Wartungsverträgen konnte 2019 noch deutlicher um 15,7 % auf 60.639 Verträge gesteigert werden, 37.778 Verträge können dem Flottensegment und 22.861 Verträge den Privat- und KMU-Kunden zugerechnet werden. Der Trend zum Outsourcen des Fuhrparks an externe Fuhrparkmanager ist im Flottensegment somit weiterhin gegeben und die Marktanteile können Jahr für Jahr gesteigert werden.

Die Schwerpunkte im Flottenmanagement 2020 liegen in

- der Erhöhung der Kundenbindung durch eine neue Betreuungsstruktur
- der Entwicklung gemeinsamer Maßnahmen zur E-Mobilität im Flottensegment mit den Importeuren und Händlern der Konzernmarken
- der konsequenten Umsetzung der Digitalisierung in der Fuhrparkverwaltung
- der erfolgreichen Bearbeitung des 2020 zu erwartenden erhöhten Ausschreibungsvolumens

Die im Flottensegment üblichen Jahresgespräche zur detaillierten Fuhrparkanalyse sollen 2020 weiter intensiviert werden. Ein klares Betreuungskonzept mit Klassifizierung der Kunden-segmente in Kleinflotten, Großabnehmer und Behördenkunden dient als Leitfaden für die Mitarbeiter in der Kundenbetreuung. Vor allem bei Großabnehmer- und Behördenkunden erfolgt die gemeinsame Fuhrparkanalyse in einem persönlichen Kundentermin. Für Kleinflotten soll durch die automatische Generierung der Fuhrparkanalyse als Quartalsbericht eine Entlastung und Standardisierung in der Kleinflottenbetreuung geschaffen werden.

Mit der Markteinführung des VW ID3 sowie den weiteren e-Fahrzeugmodellen der Konzernmarken erfolgt 2020 auch im Flottensegment ein Fokus auf die e-Mobilität. Gemeinsame Maßnahmen wie Wartungspakete und ein abgestimmter Restwertansatz sollen diesen Fokus auch durch attraktive Lagebericht der Porsche Bank Aktiengesellschaft 2019



TCO gegenüber den Flottenkunden dokumentieren. Vor allem geschlossene Produkte wie Operatingleasing und fixe Wartungsverträge werden verstärkt bei e-Fahrzeugen angefragt.

In der Digitalisierung wurde bereits in den letzten Jahren entsprechende Vorarbeit geleistet. Die Einführung der Flotten-App „PB Flotte“, des Online Fuhrparkinformationssystems „FIS“, der automatischen Buchungsschnittstelle sowie des Flottenkonfigurators „FCC“ sind die wesentlichsten Meilensteine in der digitalen Fuhrparkbetreuung. 2020 liegt der Schwerpunkt im weiteren Rollout des Flotten Car Configurators (FCC), welcher pro Flottenkunde individuell konfiguriert wird sowie in einer konsequenten Digitalisierung der Fuhrparkverwaltung im Kernsystem Carfin.

Ein ebenso wichtiger Schwerpunkt liegt in der Neugestaltung des Online Reporting Tools „FIS“ (Fuhrparkinformationssystem). Dieses Tool wird überarbeitet und bekommt ein neues, modernes Layout mit ergänzenden Reports. Die automatische Generierung der Unterlagen für das Jahresgespräch, welche ebenso ins FIS integriert wird, soll zu einer deutlichen Effizienzsteigerung in der Kundenbetreuung führen. Durch die Weiterführung und Intensivierung der Pressearbeit soll die Stärkung des positiven Images und der Bekanntheit 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 der Porsche Austria GmbH & Co. OG konnte die Kooperation weiter ausgebaut werden. Im Zeichen gegenseitiger Wertschätzung gibt es regelmäßige Abstimmungstermine mit den Vertriebs- und Marketingbereichen der Marken. Die Porsche Bank AG hat 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 44,7 % Finanzierungsanteil ein neuer Rekord erreicht werden. Mit den Marken VW, Audi, Seat, Škoda und Das Weltauto werden zu Jahresbeginn 2020 erfolgreiche Aktionen verlängert bzw. auch neue Aktionen gestartet. Um Stabilität und Sicherheit für die Verkaufsmannschaft zu gewährleisten, werden die meisten Aktionen langfristig bis Mitte 2020 vereinbart. Den sehr erfolgreichen Weg des Paketverkaufes wird die Porsche Bank AG auch 2020 weitergehen. Zum Thema E-Mobilität, wo nun wirklich ein Aufbruch



spürbar ist, gibt es eine enge Zusammenarbeit zwischen den Marken VW, Audi, Seat, Škoda und der Porsche Bank AG (Förderpaket Bund / Importeur, attraktive Restwerte für E-Fahrzeuge, Ergänzungsmobilität mit Europcar). Für den neuen SEAT Mii electric wurde gemeinsam ein sogenanntes „Miibilitäts-Paket“ gelauncht. Der äußerst erfolgreich eingeführte Versicherungsbonus (bei Abschluss von Finanzierung und Kasko) zur Forcierung des Versicherungsgeschäftes wird für alle Marken, auch für Gebrauchtwagen, ebenfalls bis Mitte 2020 verlängert. 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 erfolgreich gestartete Servicebonus in Verbindung mit Finanzierung verstärkt angeboten (bei SEAT für alle Neuwagen und Jungwagen, bei VW für die meisten Neuwagen, jetzt auch für alle Škoda Neuwagen und für verschiedene Audi Neuwagen). Die Zusammenarbeit mit der populären Motorradmarke Ducati hat sich gut etabliert.

Im Bereich Leasing und Kredit wird es produktseitig Änderungen geben. Im Zuge der Etablierung der e-Mobilität wird das Angebot eines Leasingproduktes ohne Restwertrisiko für Privatkunden umgesetzt. Das sogenannte „Mietleasing“ wird ein Derivat des Operating-Leasing. Im Zuge der e-Offensive werden auch neue Paketangebote kreiert. Ein besonderer Schwerpunkt wird auch 2020 der Gebrauchtwagenbereich sein, wobei der Fokus auf Tarife, Boni und Service-Produkte liegt. In Kooperation zwischen der Porsche Versicherungs AG und der Firma Car-Garantie Versicherungs AG konnte das Produkt „Das Weltauto Gebrauchtwagen Garantie“ für Das Weltauto Partner voll etabliert werden. Damit können die Gebrauchtwagenpartner das Garantierisiko in professionelle Hände auslagern.

Das erfolgreiche und wirksame Bonussystem für Händler und Verkäufer wird auch 2020 fortgeführt. Für die Zielgruppe Verkäufer gibt es den Liga-Bonus 2020 und erneut einen ganzjährigen Wettbewerb (Motto: „Porsche Bank Race eXTREME“). Für die Zielgruppe Händler wird auch 2020 der bewährte Händler-Performance-Bonus angeboten. Das Verkaufs-Management-System Sales-Cockpit wurde um ein sogenanntes „Area-Cockpit“ und ein „Verkäufer-Performance-Board“ erweitert. 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. Im November 2019 wurde der erste Pilothändler erfolgreich gestartet. 2020 werden weitere Piloten eingesetzt. Es löst das bisherige Programm VU2, welches die Verkäufer ausnahmslos 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 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 Risikocontrollingsystem 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 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 Risikolimiten
- 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 2019 lag das Gesamtbankrisiko der Porsche Bank AG sowohl im Going-Concern- (63 %) als auch im Liquidationsfall (63 %) 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 Geschäftsmodells 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 (Value at Risk) im Wesentlichen auf Basis der Kreditparameter PD (Probability of Default), LGD (Loss Given Default), Branchenkorrelationen 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.

##### 2.2.2.2.1. 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, 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.

##### 2.2.2.2.2. 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.

##### 2.2.2.2.3. 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.

##### 2.2.2.2.4. 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 ca. 20 % der Ertragswerte, die Porsche Versicherungs AG dar.

#### 2.2.2.5. 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) 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 (Risikomanagement, Treasury & Einlagen und Bank- und Versicherungs-Meldewesen), gesteuert.

#### 2.2.2.6. 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.

#### 2.2.2.7. 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 jährliche 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. Das operationelle Risiko wird jährlich mit Hilfe des Basisindikatoransatzes pauschal ermittelt. Die, gemäß Säule 1 kalkulierten, Pauschalbeträge werden in der Liquidierungsbetrachtung berücksichtigt.

#### 2.2.2.8. Verbriefungsrisiko

Die Porsche Bank AG verfügt aktuell über folgende drei Verbriefungsprogramme. 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 Anleihen 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.

### 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.

### 4. Strategie und Unternehmenswerte

Ziele der Porsche Bank AG sind, das Kerngeschäft langfristig abzusichern, Prozesse laufend zu optimieren (z.B. durch Robotics), neue Geschäftsfelder zu erschließen sowie die Customer Journey kontinuierlich zu digitalisieren. Als wesentliche Basis der Strategie der Porsche Bank AG und in weiterer Folge des Unternehmenserfolges gelten die Kernwerte der Porsche Bank AG sowie das konzernweite Integritäts- und Compliance-Programm „Together4Integrity“.

**Nachhaltigkeit:** Die Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft steht im klaren Fokus. Als Anbieter für Mobilitätslösungen investiert die Porsche Bank AG in nachhaltige Geschäftsfelder wie beispielsweise Sharing-Modelle (sharetoo) oder Finanzierungsangebote für Wallboxen oder weitere Devices (Moon). Elektromobilität gilt in der Produktentwicklung aber auch im Bereich des Flottenmanagement-Consultings als Schwerpunkt. Mit der Smart Driver App trägt die Porsche Bank zur Erhöhung der Verkehrssicherheit bei. Das Porsche Bank Kundenportal ermöglicht eine deutliche Reduzierung des Postversandes und des jährlichen Papierverbrauchs.



**Vertrauen & Loyalität:** Compliance und Integrität sind wesentliche Bestandteile des Handelns in sämtlichen Geschäftsbereichen der Porsche Bank AG. MitarbeiterInnen werden über gesetzliche Regeln, Vorschriften oder interne Regularien laufend informiert sowie zu integrem Verhalten aufgerufen.

**Wettbewerbsfähigkeit & Innovation:** Die Porsche Bank AG möchte als Mobilitätsanbieter Maßstäbe im Hinblick auf Produktivität und Ertragskraft am Markt setzen und verfügt zudem über eine starke Zukunftsorientierung.

**Diversity & Internationalität:** Vielfalt gilt als Erfolgsfaktor für die Zukunft. So sind in der Porsche Bank MitarbeiterInnen aus 17 Nationen beschäftigt, es werden 27 Sprachen gesprochen und mehr als die Hälfte der Angestellten ist weiblich.

**Exzellente MitarbeiterInnen:** Kompetente, engagierte und zufriedene MitarbeiterInnen gewährleisten anhaltenden Unternehmenserfolg. Die Zufriedenheit wird in jährlichen Stimmungsbarometer-Befragungen erhoben.

**Starkes Team:** In der Porsche Bank wird eine offene, partnerschaftliche Kultur gelebt.

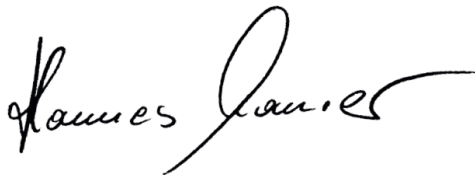
**Handschlagqualität & Zuverlässigkeit:** Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit werden großgeschrieben: „Wir halten Wort!“

**Begeisterte Kunden:** Anspruch der Porsche Bank AG ist es, KundInnen zu begeistern und dauerhaft zu binden.



Salzburg, am 28. Februar 2020

Der Vorstand



Mag. Johann Maurer  
CEO-Markt



Dr. Alexander Nekolar  
CFO-Marktfolge