
LAGEBERICHT DES VORSTANDES

für das Geschäftsjahr 2021

Porsche Bank Aktiengesellschaft Einzelabschluss



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	4
1.1.1.4 Auswirkungen von COVID-19 auf die Risiken der Porsche Bank AG	5
1.1.2 KFZ- und Leasingmarkt	5
1.1.3 Analyse des Geschäftsverlaufes	5
1.1.3.1 Entwicklung des Vertragszugänge	6
1.1.3.2 Entwicklung des Vertragsbestandes	6
1.2 Bericht über Zweigniederlassungen	7
1.3 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren	7
1.3.1 Finanzielle Leistungsindikatoren	7
1.3.2 Personalausbildung und -entwicklung	8
1.3.3 Personaldaten	10

2. Bericht über die geplante Entwicklung und die Risiken des Unternehmens	11
2.1 Geplante Entwicklung des Unternehmens	11
2.2 Wesentliche Risiken und Ungewissheiten	13
2.2.1 Erläuterung der Risiken sowie Ziele und Methoden im Risikomanagement	13
2.2.1.1 Risikotragfähigkeit	14
2.2.1.2 Internes Kontrollsystem (IKS)	15
2.2.1.3 Business Continuity Management (BCM)	15
2.2.1.4 Governance, Risk and Compliance-Prozess (GRC)	15
2.2.1.5 Auswirkungen aktueller Krisen auf die Risiken der Porsche Bank AG	15



2.2.1.6 Nachhaltigkeits- und ESG-Risiken	16
2.2.2 Wesentliche Risiken	19
2.2.2.1 Kreditrisiko	19
2.2.2.2 Marktpreisrisiko	19
2.2.2.2.1 Zinsänderungsrisiko	19
2.2.2.2.2 Fremdwährungsrisiko	19
2.2.2.3 Restwertrisiko	19
2.2.2.4 Beteiligungsrisiko	20
2.2.2.5 Liquiditätsrisiko	20
2.2.2.6 Makroökonomisches Risiko	20
2.2.2.7 Operationelles Risiko	20
2.2.2.8 Verbriefungsrisiko	20

3. Bericht über Forschung und Entwicklung

21

4. Strategie und Unternehmenswerte

21

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: PKW-Neuzulassungen 2021 (Angaben in Stück)	5
Abbildung 2: Neuzulassungen Volkswagen Konzernmarken 2021 (Angaben in Stück)	5
Abbildung 3: Entwicklung der Vertragszugänge 2021 (Angaben in Stück)	6
Abbildung 4: Entwicklung des Vertragsbestandes 2021 (Angaben in Stück)	6



1. BERICHT ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF UND DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE

1.1 Geschäftsverlauf

1.1.1 Konjunkturelle Entwicklung

Die konjunkturelle Entwicklung im Jahr 2022 stellt sich gemäß den zum Erstellungszeitpunkt verfügbaren Prognosen wie folgt dar:

1.1.1.1 Weltwirtschaft

Nach dem pandemiebedingten Einbruch der Weltwirtschaft im Jahr 2020 erfolgte 2021 ein unerwartet kräftiger Aufschwung, der jedoch durch Lieferengpässe und starke Preisanstiege bei Rohstoffen und Energie getrübt wurde. Mit dem Einsetzen der vierten Corona-Welle zum Ende des Jahres wurde die Wirtschaft weltweit zudem erneut gedämpft. Der Arbeitsmarkt erholt sich zwar zusehends, die Erwerbsquote liegt jedoch noch immer rund 2 Prozentpunkte unter den Werten vor der Pandemie. Das Verbrauchervertrauen lag im November auf dem niedrigsten Wert seit der Finanzkrise 2008/09. Als Hauptursache wird die steigende Inflation, insbesondere bei Immobilien, Konsumgütern und Fahrzeugen, genannt.¹

1.1.1.2 Weltwirtschaft

Die Lage im Euroraum blieb auch im Jahr 2021 von den pandemischen Entwicklungen und ökonomischen Auswirkungen geprägt. Nach einem starken Sinken der Konsumausgaben der privaten Haushalte aufgrund von umgesetzten Maßnahmen vieler EU-Länder zur Eindämmung des Virus im Winterhalbjahr 2020/2021, konnte in den Frühjahr- und Sommermonaten durch erneute Öffnungsschritte vieler Länder ein sprunghafter Anstieg des privaten Konsums im zweiten und dritten Quartal verzeichnet werden, gestützt von deutlichen Verbesserungen auf den Arbeitsmärkten und sinkenden Sparquoten. Die Arbeitslosenquote nach EU-Definition wird von 6,3 % im Jahr 2021 über den Prognosehorizont weiter sinken. Die Länder der Europäischen Union wurden jedoch – unterschiedlich

stark – im Herbst von der vierten Pandemiewelle erfasst. Große Unterschiede zeigen sich auch innerhalb einzelner Volkswirtschaften. Kontaktintensive Sektoren und einkommensschwache Haushalte sind von den Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie deutlich stärker betroffen. Das Konsumwachstum wird 2022 auf Basis einer guten Arbeitsmarktentwicklung seinen Höhepunkt erreichen, während der Investitionszyklus ausläuft. In Verbindung mit sich abschwächenden Exportzuwachsraten kehrt das BIP-Wachstum zu Vorkrisenwerten zurück.¹

1.1.1.3 Österreich

Auch die österreichische Wirtschaft hat sich im Verlauf des Jahres 2021 stärker als erwartet vom Einbruch im Vorjahr erholt. Das BIP-Wachstum im Gesamtjahr 2021 wird dadurch aber nur geringfügig beeinträchtigt und liegt bei 4,9 %. Zu Jahresbeginn 2022 bestimmen noch die negativen Effekte der vierten Corona-Welle auf den österreichischen Winter-Tourismus und die anhaltenden globalen Lieferengpässe die österreichische Konjunktur. Vor allem die Reisewarnungen und sonstigen Eindämmungsmaßnahmen in Deutschland beeinträchtigen die Aussichten für die Wintersaison. Mit deren Auslaufen wird sich die Wirtschaft wieder rasch erholen und im Jahr 2022 um 4,3 % wachsen. Damit erreicht die Wirtschaftsleistung im ersten Halbjahr 2022 wieder das Vorkrisenniveau. Der Arbeitsmarkt hat sich zwar sehr schnell von den Verwerfungen durch die COVID-19-Pandemie erholt, war jedoch in den letzten Monaten durch Arbeitskräftemangel geprägt.

Die Arbeitslosenquote sank im Jahr 2021 lt. AMS-Berechnung jedoch auf 8,1 %². Die Verbraucherpreisindex-Inflationsrate ist aufgrund von Energiepreisanstiegen und globalen Lieferengpässen im Jahr 2021 auf 2,8 %³ gestiegen. Im Jahr 2022 werden Energiepreise, die Einführung der CO₂-Steuer per 1. Juli sowie Teuerungen bei nichtenergetischen Rohstoffen ebenfalls zu einem weiteren Anstieg auf 3,2 % führen. Das Budgetdefizit verbesserte sich 2021 dank der konjunkturellen Erholung deutlich auf

¹ OeNB Dezember 2021 – Gesamtwirtschaftliche Prognose

² AMS Arbeitsmarktdaten und Medien Bericht

³ https://www.statistik.at/web_de/presse



5,9 % des BIP. Mit der weiteren Erholung der Wirtschaft wird eine weitere Senkung des Defizits im Jahr 2022 auf 2,1% erwartet.⁴

1.1.1.4 Auswirkungen von COVID-19 auf die Risiken der Porsche Bank AG

Die anhaltende Corona-Pandemie beeinträchtigt den europäischen Wirtschaftsraum weiterhin. Allerdings haben sich die Märkte wieder stabilisieren können. Vor allem die seit Beginn 2021 zur Verfügung stehende Impfung hat wesentlich dazu beigetragen. Durch strenge Maßnahmen und Hygienekonzepte innerhalb der Porsche Bank AG konnten jederzeit sämtliche Bankprozesse sowie der telefonische Kundenkontakt uneingeschränkt weitergeführt werden. Es wird weiterhin vorrangig mobil, von zu Hause, gearbeitet und die MitarbeiterInnen in „Split-Teams“ aufgeteilt.

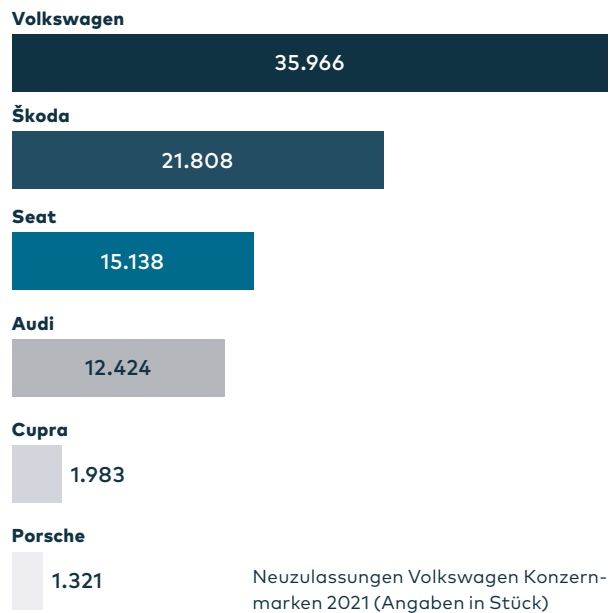
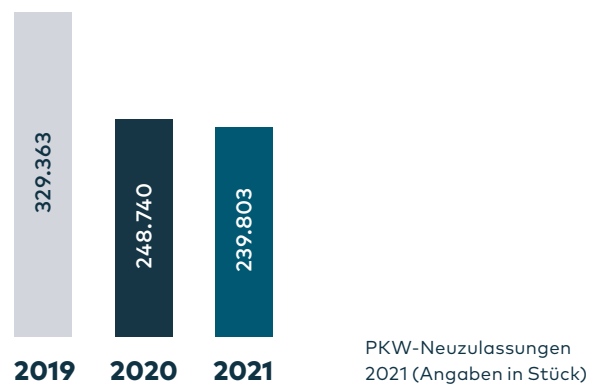
Seit November 2021 gilt in Österreich die 3-G-Regel am Arbeitsplatz. Die Porsche Holding GmbH (PHS) hat im Jahr 2021 zwei Impfkampagnen organisiert, diese wurden von den MitarbeiterInnen größtenteils in Anspruch genommen. Zudem steht den MitarbeiterInnen ein ausreichendes Testangebot zur Verfügung.

Auch 2021 kam es zu temporären Schließungen des Handels für PrivatkundInnen. So konnten in diesem Zeitraum Auslieferungen an KundInnen nur eingeschränkt durchgeführt werden. Nahezu zeitgleich mit der Einführung der 3-G-Regel am Arbeitsplatz wurde die 2-G-Regel und ein Lockdown für Ungeimpfte eingeführt. Das Konsumverhalten ist derzeit, in Bezug auf die Finanzierung von Fahrzeugen, weiterhin nicht beeinträchtigt. Der Auftragsbestand der Porsche Bank Gruppe war trotz der Herausforderungen weiterhin auf hohem Niveau.

1.1.2 KFZ- und Leasingmarkt

Der österreichische Automarkt bleibt mit 239.803 PKW-Neuzulassungen um 3,6 Prozent hinter dem Vorjahr zurück und beendet das Jahr mit dem niedrigsten Niveau seit 1984. Die Volkswagen Konzernmarken steigern trotz angespannter Liefersituation

mit 88.640 Neuzulassungen ihren Marktanteil um 0,7 Prozentpunkte. Volkswagen ist bereits zum 65. Mal in Folge die meistverkaufte Marke des Landes. SKODA komplettiert den Doppelerfolg im Markenranking. Audi legt als einzige Premiummarke bei den Neuzulassungen zu. CUPRA startet bei erstmaliger Gesamtjahres Erfassung mit 0,8 Prozent Marktanteil. Volkswagen ist auch bei den Elektrofahrzeugen bereits Nummer 1 am Markt.



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 im Geschäftsjahr 2021 aufgrund der COVID-19-Pandemie ihren erfolg-

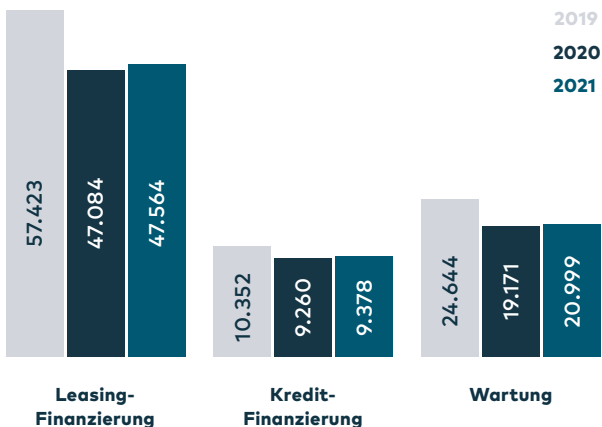
⁴ OeNB Dezember 2021 – Gesamtwirtschaftliche Prognose



reichen Geschäftsverlauf der Jahre bis 2019 nicht vollumfänglich fortsetzen. Die Bilanzsumme hat sich um MEUR 862 (+17,8 %) auf MEUR 5.700 erhöht. Das Wachstum ergibt sich aus dem Anstieg der Kredite an die Tochtergesellschaften sowie aus dem kontinuierlichen Wachstum der Vertragsbestände im Leasing- und Kreditgeschäft. Passivseitig konnte der Bedarf an Refinanzierungsmitteln durch die Direktbankeinlagen gegenüber Privat- und FirmenkundInnen sowie die ABS-Programme abgedeckt werden. Der unternehmerische Schwerpunkt liegt nach wie vor auf einem qualitativen Wachstum.

1.1.3.1 Entwicklung des Vertragszugänge

Die Porsche Bank AG konnte das Jahr 2021 trotz der Lieferprobleme der Marken und der Pandemie erfolgreich abschließen. 2021 wurden in Österreich 56.942 Finanzierungsverträge (Leasing und Kredit) neu abgeschlossen.



Entwicklung der Vertragszugänge 2021 (Angaben in Stück)

Der Anteil der Neuwagen-Finanzierungen an den Typenschein-Ausstellungen der Konzernmarken blieb mit 43,8 % etwas unter dem Jahr 2020 (44,5 %). Einer der wichtigsten Faktoren ist weiterhin die gute Zusammenarbeit mit allen Marken in den Bereichen:

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

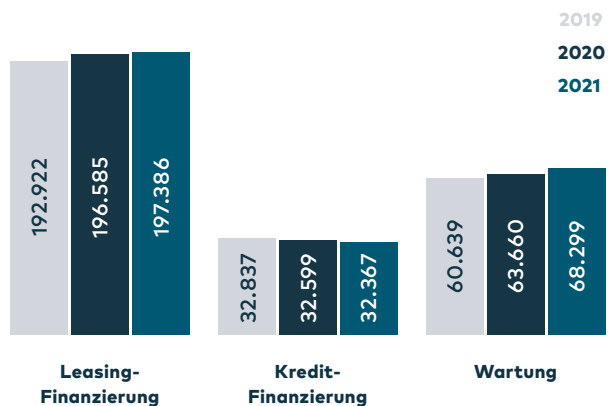
Attraktive gemeinsame Aktionen mit den Impor-

teuren und maßgeschneiderte Angebote für Privat- und KMU-KundInnen unter dem Motto „Alles , aus einer Hand“ sicherten die souveräne Marktführerschaft. Im Jahr 2021 wurden 47.564 Leasing- und 9.378 Kreditverträge, sehr oft in Kombination mit einer Versicherung oder einem Wartungsprodukt, verkauft. Sowohl der Kaskoanteil mit 59,2 % (VJ 59,1%) als auch der Haftpflichtanteil mit 58,6 % (VJ 58,1%) konnten leicht gesteigert werden.

Die Add-on-Produkte der Porsche Bank AG entsprechen den Kundenbedürfnissen unserer Zeit nach Sicherheit, Planbarkeit und Einfachheit. Bei der Insassenunfallversicherung konnten 12.393 (VJ 9.204) aktiviert werden, weiters wurden 9.293 Rechtsschutzversicherungen (VJ 6.746) abgeschlossen. Diese starken Steigerungen konnten mittels Preisvorteilen bei Kombinationen mit anderen Produkten realisiert werden. 20.999 Fahrzeugmanagementverträge wurden an KundInnen verkauft (+ 9,5 % zu VJ).

1.1.3.2 Entwicklung des Vertragsbestandes

Der Vertragsbestand bei den Finanzierungen hat sich in Summe auf 229.753 Verträge erhöht (+0,2 %). Wie nachfolgend dargestellt, stieg der Vertragsbestand sowohl bei Leasingfinanzierung (+0,4 %) als auch bei der Wartung (+7,3 %). Im Kreditgeschäft ist eine minimale Reduktion von - 0,7 % 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.



Entwicklung des Vertragsbestandes 2021 (Angaben in Stück)



1.2 Bericht über Zweigniederlassungen

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

1.3 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

1.3.1 Finanzielle Leistungsindikatoren

Das Betriebsergebnis stieg 2021 auf EUR 44.358.575,33 (VJ TEUR 39.770). Der Anstieg resultiert vor allem aus der positiven Entwicklung des Vertragsbestandes. Die Betriebsergebnisspanne, das Verhältnis des Betriebsergebnisses zur Bilanzsumme, in Höhe von 0,78 % (VJ 0,82 %) ist im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der höheren Bilanzsumme leicht rückläufig. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Verhältnis zur Bilanzsumme mit 0,71 % (VJ 0,31 %) liegt aufgrund der höheren Bewertungen der Anteile verbundener Unternehmen sowie niedrigeren Wertberichtigungen über dem Vorjahr. Die Cost-Income-Ratio, das Verhältnis zwi-

schen Verwaltungsaufwendungen und der Summe aus Nettozinsertrag, Provisionsergebnis und dem Saldo aus dem sonstigen betrieblichen Ergebnis, beträgt 75,66 % (VJ 75,06 %).

Der Nettozinsertrag 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 ergeben, 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 2021 EUR 816.747.391,84 (Vorjahr: TEUR 721.706). Die harte Kernkapitalquote (CET 1) lag bei 17,18 % (VJ 16,66 %), die Gesamtkapitalquote bei 19,05 % (VJ 20,67 %).

	2021	2020
Betriebsergebnis	44.358.575,33	39.770.411,94
Bilanzsumme	5.699.848.933,67	4.837.942.928,07
Betriebsergebnisspanne	0,78 %	0,82 %

	2021	2020
EGT	40.576.468,20	14.783.682,24
Bilanzsumme	5.699.848.933,67	4.837.942.928,07
Betriebsergebnisspanne	0,71 %	0,31 %



	2021	2020
Verwaltungsaufwendungen	94.831.133,66	85.036.725,80
Nettozinsertrag/Provisionsergebnis und sonstiges Ergebnis	125.343.821,28	113.294.867,59
Cost-Income-Ratio	75,66 %	75,06 %

	2021	2020
Anrechenbare Eigenmittel	816.747.391,84	721.706.412,43
Harte Kernkapitalquote	17,18 %	16,66 %
Kernkapitalquote	17,18 %	16,66 %
Gesamtkapitalquote	19,05 %	20,67 %

1.3.2 Personalausbildung und -entwicklung

Der Arbeitsmarkt war 2021 stark von der Corona Pandemie geprägt, Stellennachbesetzungen haben sich durchaus schwierig und langwierig gestaltet. Neu gewonnene MitarbeiterInnen mussten daher besonders schnell, nachhaltig und wertschätzend in ihre Arbeitsbereiche integriert werden. Dazu wurde 2021 ein strukturierter standardisierter Onboarding-Prozess mit klaren Onboarding Guidelines für die Führungskräfte, Preboarding Maßnahmen, allgemeine Informationsveranstaltungen, Mitarbeiter-ABC und an die individuellen Aufgaben der neuen MitarbeiterInnen anpassbare Ausbildungspläne entwickelt. Händler-, TVZ (Teilevertriebszentrum)- und MoonCity-Besuche, ein Probefahrttag und ein Stärkentraining runden das Onboarding-Programm ab.

Die Lehrlingsausbildung bleibt für die Porsche Bank AG weiterhin ein wertvolles Instrument zum Aufbau von qualifizierten Fachkräften. Die nach Lehrabschluss fix in den Bereichen Vertrieb, Finanz oder IT übernommenen Lehrlinge können sich je nach individuellen Fähigkeiten und Interessen spezialisieren und innerhalb des Unternehmens weiterentwickeln. Im Jahr 2021 wurden vier neue Lehrlinge (im Bereich

Bürokauffrau/-mann) aufgenommen. Ein spannender und abwechslungsreicher Ausbildungsplan mit regelmäßigem Abteilungswechsel (4 bis 5 Stationen) geben den Lehrlingen einen umfassenden Einblick in das Unternehmen. Zwei Lehrlinge, die im Jahr 2021 erfolgreich ihre Lehre abgeschlossen haben, konnten in ein festes Dienstverhältnis übernommen werden.

Die MitarbeiterInnen-Ausbildung wurde - soweit erlaubt - wieder in Präsenz durchgeführt. Lockdowns, Kontakteinschränkungen und die Mobile-Working-Regelungen haben jedoch die weitere Optimierung der digitalen Trainingsformate erfordert. Die Schulungsräumlichkeiten wurden für die Durchführung hybrider Veranstaltungen aufgerüstet. Die Trainings wurden auf praxisrelevante Inhalte in kürzeren Einheiten optimiert. Ein regelmäßiges Standard-Trainingsangebot sichert allen MitarbeiterInnen den direkten Zugang zu Basiswissen und Knowhow-Updates. Kurzvideos auf der Trainingshomepage ergänzen die Präsenz- und Online-Formate. 2021 konnten im MitarbeiterInnen-Training rund 2.200 Trainingskontakte erzielt werden.

Darüber hinaus wurden 19 VVD-MitarbeiterInnen in 10 Modulen auf die Übernahme von Aufgaben der Porsche Bank Kundenbetreuung und 62 Mit-



arbeiterInnen des Volkswagen Versicherungsdienstes in die operativen Kernsysteme zur unmittelbaren Beantwortung von Kundenanfragen zur Versicherung eingeschult.

In vier Online-Modulen der „Porsche Bank Akademie“ konnten 39 MitarbeiterInnen im Jahr 2021 eine umfassende Bankausbildung zu Themen des Einlagen-, Wertpapier-, Leasing- und Versicherungsrechts absolvieren.

Im jährlichen „Fit&Proper“-Update wurden 2021 wieder sämtliche Führungskräfte der Porsche Bank AG von Herrn Dr. Bernulf Bruckner von der WU Wien in Online-Konferenzen über aktuelle Entwicklungen im Bankenrecht und der Bankenaufsicht informiert.

Eine jährlich verpflichtende Schulung sowie ein Wissenscheck zur Prävention von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung wurde von allen relevanten MitarbeiterInnen erfolgreich absolviert.

Ebenso wurde die jährlich verpflichtende IDD-Weiterbildung von allen aktiv am Versicherungsverkauf beteiligten MitarbeiterInnen im erforderlichen Ausmaß von 5 Stunden (rund 220 TeilnehmerInnen aus PBV, VVD und MAN) bzw. 15 Stunden (rund 90 TeilnehmerInnen aus PBV, VVD und MAN) samt abschließendem Wissenscheck absolviert. In Kooperation mit der VERMAK GmbH (Versicherungsvermittler-Akademie) wurden darin interessante Inhalte zu sozialversicherungsrechtlichen Themen, Datenschutz und Praxisthemen der Kasko- und Haftpflichtversicherung anhand von Fallbeispielen und aktueller oberstgerichtlicher Rechtsprechung erarbeitet.

Ein besonderes Highlight des Trainingsjahres 2021 war die Durchführung von Führungskräfte-Workshops in Präsenz für alle österreichischen Führungskräfte der Porsche Bank AG, der Porsche Versicherung AG, der ARAC GmbH sowie der VVD GmbH. In den Führungskräfte-Workshops wurden die Chancen und Herausforderungen der neuen Arbeitswelt reflektiert und die Führungskräfte mit vielen praktischen Inputs bei der Entwicklung geeigneter Maßnahmen zur Führung hybrider

Teams und der Erarbeitung von New Work-Leitlinien zu Mobile-Working, Desksharing und zeitgemäßer Meeting-Kultur begleitet. Über Wert und Wichtigkeit eines guten Diversity Managements und über Stand und Planungen zu Mobile Working und Desksharing haben VertreterInnen der Personalabteilung informiert. Von besonderem Wert war die Möglichkeit, in Q&A Sessions Fragen an die Vorstände zu stellen und sich mit den KollegInnen in mehreren Workshops sowie innerhalb einer Abendveranstaltung auszutauschen.

Zur Aufrechterhaltung eines guten Informationsstandes aller MitarbeiterInnen hat die Geschäftsführung in Online-Infoveranstaltungen im Jänner und September über den Geschäftsverlauf, die Unternehmensstrategie, aktuelle Entwicklungen in allen Geschäftsbereichen und den Porsche Bank Ländern und den Umgang mit Mobile Working und Desksharing informiert. Zusätzlich wird in einem monatlichen Personal-Newsletter über die aktuellen Personalia informiert. Das Verkaufstraining leistet mit der Vermittlung umfassender Produkt- und Prozesskenntnisse und zeitnahe Information zu aktuellen Themen einen essenziellen Beitrag zum Erfolg der Porsche Bank AG. Coronabedingt wurden die traditionellen Jahresauftaktveranstaltungen „Impulse“ erstmals online in einem Nachrichtenformat a la ZiB von den GebietsleiterInnen aus verschiedenen Studios und Zuschaltung aus Außenstellen abgehalten. Die Abteilung Training unterstützt die „Impulse“ in der Vor- und Aufbereitung und leistet den technischen Support. Mit Konzentration auf das Wesentliche konnten den verkaufsaktiven MitarbeiterInnen der Vertriebsorganisation umfangreiche Informationen in einer kurzweiligen und kompakten Form vermittelt werden.

Zur noch effizienteren Neuverkäuferausbildung wurde das Onboarding von neuen Verkäufern 2021 reorganisiert, klar strukturiert und die Ausbildungsmaßnahmen der GebietsleiterInnen und des Verkaufstrainings aufeinander abgestimmt. Zusätzlich zur Basisausbildung wurde ein Praxistag zur Vertiefung und praktischen Erarbeitung sehr erfolgreich eingeführt. Die Basisausbildung



musste coronabedingt teilweise online durchgeführt werden. Nach Möglichkeit wird die Neuverkäufer-Ausbildung jedoch in Präsenztrainings durchgeführt. Der Aufbau des notwendigen Wissens, vor allem jedoch von Produktargumentation und kundenorientierten Verkaufsstrategien mit dem Ziel einer hohen Kundenzufriedenheit unter Einhaltung aller rechtlicher Vorgaben ist in Präsenzformaten deutlich erfolversprechender.

Das gesamte Standard-Trainingsprogramm nach Abschluss der Grundausbildungen wurde auf die Online-Formate SalesFIT für VerkäuferInnen und ServiceFIT für ServicemitarbeiterInnen umgestellt. Zusätzlich wurden VU3 Online-Kurztrainings und Lernvideos für die Trainingshomepage entwickelt, um das Self-Learning über die VU3 University zu unterstützen und den Knowhow-Aufbau zu beschleunigen. Digitale Kurzeinheiten werden als zeit- und kosteneffiziente Möglichkeit zur Erweiterung des Produkt- und Prozessknowhows auch in Zukunft beibehalten werden. Die Trainings können regelmäßiger, mit hoher Aktualität und für einen größeren Teilnehmerkreis angeboten werden. Eine ausreichende Trainingsfrequenz ist insbesondere auch für das Servicepersonal zur Sicherung korrekter und schneller Wartungs- und Schadenabwicklungen essenziell. Die hohe Kundenzufriedenheit in der Werkstätten-Abwicklung ist eine wesentliche Grundlage für Folgeverkäufe und Folgeverträge in Finanzierung und Versicherung. 2021 konnten über Porsche Bank Trainings über 4.000 Trainingskontakte erzielt werden (ohne IDD).

Über 1.200 VerkäuferInnen haben jährlich verpflichtende IDD-Weiterbildung (5 Stunden) mit abschließendem Wissenscheck erfolgreich absolviert. Über 230 GeschäftsführerInnen und StandortleiterInnen haben das 15-stündige IDD-Programm abgeschlossen. Praktisch 100 % der Verkaufsaktiven haben das jährlich verpflichtende Geldwäsche-E-Learning samt Wissenscheck erfolgreich durchgeführt. Die Auslobung von Zusatzpunkten für den jährlichen Verkäuferwettbewerb bildet dabei den entscheidenden Anreiz für die zeitnahe Erledigung.

Die Zusammenarbeit mit den Trainingsverantwort-

lichen der Marken und des Servicebereiches der Porsche Austria GmbH & CO KG (POA) hat sich 2021 äußerst positiv weiterentwickelt. Das von der Porsche Bank AG etablierte Trainingsstudio im Gebäude Bergerbräuhausstraße in Verbindung mit dem hohen technischen Knowhow der VerkaufstrainerInnen wurde von den MarkenkollegInnen umfassend genutzt. Im Gegenzug wird die Porsche Bank AG praktisch durchgehend sowohl in Präsenz- als auch Digital-Trainingsveranstaltungen der Konzernmarken integriert. In 66 Markentrainingsterminen konnten für die Porsche Bank AG so mehr als 1.600 zusätzliche Trainingskontakte erreicht werden.

Die Ausschreibung der Trainings erfolgt per Newsletter auf der Trainingshomepage. Die Anmeldung funktioniert sehr einfach und userfreundlich online über die Trainingsplattform. Weiterhin sind die Trainings der Porsche Bank AG für die VerkäuferInnen und ServiceberaterInnen kostenlos (Stornopauschalen für Verpflegungs- und Nächtigungskosten nur bei Nichterscheinen / zu später Absage).

Die Trainingshomepage ist als einzigartige Wissensplattform im Konzern zentraler Erfolgsgarant für umfangreiches Verkäufer- und Mitarbeiterwissen in allen Porsche Bank Ländern. Neben 24/7 Verfügbarkeit von Trainingsinhalten, aktuellen Informationen zu Aktionen, steuerlichen Rahmenbedingungen, E-Förderungen u.v.a.m. werden über die Trainingshomepage verpflichtende Wissensüberprüfungen und automatisierte Zertifikat-Ausstellung effizient und userfreundlich abgewickelt.

1.3.3 Personaldaten

Der Personalstand der Porsche Bank AG verzeichnet im Jahr 2021 gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg von 3 MitarbeiterInnen (+0,7%). Zum Bilanzstichtag 31.12.2021 waren 418 MitarbeiterInnen (Headcount) beschäftigt. Die zusätzlichen MitarbeiterInnen verstärken vor allem die Bereiche Flottenmanagement, Marketing und Vertrieb sowie IT&O. 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

Besonders in Zeiten der Veränderung setzt die Porsche Bank AG 2022 – wie auch im vergangenen Jahr – verstärkt auf das Angebot flexibler Mobilitätslösungen, die sowohl klassisch als auch digital vertrieben werden. Ziel ist es, KundInnen Mobilität von zehn Minuten bis hin zu mehreren Jahren zu bieten und so den Zugang zur richtigen Lösung für den jeweiligen Moment zu schaffen.

Mit dem autoabo und sharetoo setzt die Porsche Bank – ergänzend zum klassischen Finanzierungsgeschäft – auf Produkte, die klar dem mobilen Zeitgeist entsprechen. Beide Angebote ermöglichen KundInnen, völlig risikolos in die Elektromobilität einzusteigen.

Das autoabo der Porsche Bank besticht durch flexible Abo-Laufzeiten von drei, sechs und zwölf Monaten, einem monatlichen Fahrzeugtausch und dem All-Inclusive-Fixpreis. In den vier Fahrzeugkategorien SPECIAL, COMPACT, FAMILY und E-CAR finden KundInnen das passende Fahrzeug zu ihrer jeweiligen Lebenssituation. Das Abo kann einfach und mit wenigen Klicks digital über die Porsche Bank Website abgeschlossen werden.

Die zunehmende Bedeutung flexibler Mobilität sowie des Produktes autoabo zeigt sich auch im Erfolg neuer Angebote. Ein Beispiel ist das ID.3 Testabo in Kooperation mit Volkswagen Österreich. Dieses ermöglichte KundInnen für 30 Tage den flexiblen Einstieg in die Welt der E-Mobilität und eignete sich auch ideal zur Überbrückung von Lieferzeiten. Im Aktionszeitraum vom 31.08. bis 31.12.2021 wurden 280 ID.3 Testabos gebucht.

Im Rahmen der Händleranbindung haben darüber hinaus auch Händlerbetriebe die Möglichkeit, ihre verfügbaren Neu- und Jungwagen in der autoabo-Flotte anzubieten und so ihre Ressourcen gewinnbringend einzusetzen.

Auch das E-Carsharing-Angebot sharetoo trifft den Zeitgeist und hat sich stark weiterentwickelt. Erfolgreich ist es abseits Österreichs auch in Rumänien, Serbien sowie in der Slowakei. Ursprünglich speziell auf Communities wie Gemeinden, Unternehmen oder Bauträger zugeschnitten, spricht es ab sofort auch PrivatkundInnen an.

Mit dem Pilotprojekt in Wien wird gegenwärtig eine neue Zielgruppe erschlossen. Das Motto: Nachhaltige Mobilität an zentralen Top-Standorten in der österreichischen Hauptstadt – bequem buchbar via App. Angeboten wird ein 100 % elektrisches, stationsbasiertes Carsharing mit den neuesten Fahrzeugen der VW Gruppe.

Veränderte Bedürfnisse wie die fortschreitende Digitalisierung führen immer mehr zu einem Wandel unseres Geschäftsmodells hin zu einem vollumfänglichen Mobilitätsdienstleister. Um dieser Rolle gerecht zu werden, wird 2022 neben dem klassischen Vertrieb ein verstärkter Fokus auf Digital & Direct Sales gelegt.

Flexible Mobilitätslösungen wie sharetoo oder das autoabo werden künftig in einer Online-Plattform – dem Porsche Mobility Store – gebündelt. Die Plattform ist aktuell in Planung und soll im Laufe des Jahres 2022 ausgebaut werden. KundInnen finden alle flexiblen Mobilitätsangebote auf einen Blick und können digital aus einem Pool an innovativen Lösungen genau die Option wählen, die ihrem aktuellen Bedarf entspricht. Gebucht und gezahlt wird direkt auf der Website oder in der zugehörigen App. Dies ermöglicht KundInnen Flexibilität und Bequemlichkeit bei hoher Qualität. Zu Beginn wird eine Flotte mit 150 Fahrzeugen bereitstehen.

Die optimierte Nutzung des Fuhrparks sorgt für einen flexiblen Einsatz bei autoabo-, sharetoo- oder Rent a Car-Aufträgen. Auf diese Weise wird auch der CO₂-Fußabdruck reduziert. Das Angebot wird laufend weiterentwickelt.



Der Finanzierungsrechner „Lease Me“ unterstützt KundInnen online bei der budgetbasierten Fahrzeugsuche. Mit nur wenigen Klicks werden mehr als 10.000 attraktive Gebrauchtwagen vorgeschlagen und dabei die direkte Kontaktaufnahme zum entsprechenden Händler ermöglicht. Potenzielle KundInnen sehen auf einen Blick alle Fahrzeuge, die auf ihr angegebenes Budget zugeschnitten sind und können die Berechnungsparameter ihren Bedürfnissen entsprechend anpassen und filtern. Aktuell erfolgt darüber hinaus der internationale Rollout von „Lease Me“ unter dem Namen „Car4me“ in Rumänien und Bulgarien.

Die Digitalisierung ist auch im Kundenkontakt zu spüren. Das Porsche Bank Kundenportal bewerkstelligt neben vielen weiteren Features einen komfortablen Zugriff auf die Vertragsdaten. KundInnen können Ihre Daten selbstständig verwalten, Informationen zu Verträgen einsehen oder eine Schadensmeldung online durchführen. Durch den verstärkten Einsatz digitaler Tools wie dem Kundenportal werden Ressourcen in puncto Papier, Druck, Versand und vielem mehr gespart.

Die Nutzung des Kundenportals wird in Zusammenarbeit mit dem Handel stetig optimiert und weiterentwickelt. Händlerbetriebe können künftig beim Beratungsgespräch in der VU3 durch einen sogenannten Opt-In-Prozess das Kundenportal als bevorzugten Kommunikationsweg angeben. Damit verlagert sich die Kommunikation vom postalischen Weg auf die digitale Inbox. Zusätzlich soll beim Versand der Aktivierungsdokumente ein QR-Code verschickt werden, der direkt zur Registrierung im Kundenportal führt.

Mit Smart Driver, dem Telematiktarif der Porsche Versicherungs AG, können umsichtige FahrerInnen bis zu 20 % der Kaskoprämie sparen.

Mittels GPS am Smartphone werden Beschleunigung, Brems- und Kurvenverhalten sowie Geschwindigkeit ausgewertet. Vorausschauendes Autofahren wird somit belohnt. Weiters wird die Sicherheit im Straßenverkehr stetig verbessert und ein wertvoller Beitrag für die Umwelt geleistet.

2021 erfolgte darüber hinaus die Tariffixierung in der VU. Dadurch ist bei Auswahl der vollKASKO oder vollKASKO PLUS der SmartDriver-Tarif in der VU voreingestellt und nicht mehr abwählbar. Somit profitieren unsere VersicherungskundInnen automatisch von den Vorteilen von Smart Driver sowie von einem vereinfachten Prozess. Auch 2022 sind zahlreiche vielversprechende Neuerungen geplant.

Neben den schon angekündigten In-App Sales der Add-On Produkte Insassenunfall und KFZ-Rechtsschutz liegt der Fokus in diesem Jahr v.a. im Bereich der KundInnen-Bedürfnisse und dem Thema Nachhaltigkeit. Die Einführung eines Green-Scores wird mehr Bewusstsein für den ökologischen Fußabdruck schaffen. Ein Update auf eine neue, moderne Technologie, eine schnelle und einfache Schadensmeldung direkt in der App sowie die Ausrollung von Smart Driver in weitere Länder sind nur wenige der Maßnahmen, die 2022 verfolgt werden.

Sämtliche Informationen zu den Produkten und Dienstleistungen der Porsche Bank AG stehen auf der Website www.porschebank.at zur Verfügung.

Die Geschäftsentwicklung im Bereich Flottenmanagement der Porsche Bank AG ist im Geschäftsjahr 2021 sehr positiv verlaufen. Die schwierige Versorgungssituation mit Halbleitern und die daraus resultierenden Lieferverzögerungen haben vor allem bei FlottenkundInnen dazu geführt, rechtzeitig ihren Fuhrparkbedarf zu koordinieren. So ist der Auftragszugang um 41,5 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Da jedoch viele Fahrzeuge noch nicht geliefert werden konnten, ist der offene Auftragsbestand per 31.12.2021 auf einen neuen Höchststand von 7.230 Anträgen (+ 86 %) angewachsen.

Der Neugeschäftszugang ist aufgrund der Lieferverzögerungen entsprechend geringer gewachsen, lag jedoch mit 13.153 Finanzierungsverträgen doch deutlich um 6,4 % über dem Vorjahr. Bei Fahrzeugen, die nicht rechtzeitig geliefert werden konnten, erfolgte häufig eine Verlängerung der Bestandsverträge. Daher konnte auch der Vertragsbestand bei den Finanzierungsverträgen deutlich um 4,6 % auf 41.605 Verträge gesteigert werden. Die Porsche



Bank AG ist somit weiterhin der klare Marktführer im Bereich Flottenmanagement in Österreich.

Der größte Erfolg 2021 im Flottenmanagement war der Gewinn der BBG Ausschreibung. Mit einem Ausschreibungsvolumen von 889 Mio. Euro handelte es sich dabei um die größte Fuhrparkmanagementausschreibung, die je in Österreich durchgeführt wurde.

Die Ausschreibung erfolgte in 3 Losen. Los 1 stellt den Rahmenvertrag für die Belieferung von ca. 2.300 DrittkundInnen, welche auf der BBG Drittkundenliste explizit angeführt sind (z.B. Gemeinden, Energieversorger, etc...) dar. Im Los 2 erfolgt das Fuhrparkmanagement für den Fuhrpark des B.M.I. (ca. 6.000 Fahrzeuge im Vertragsbestand) und im Los 3 sind alle KundInnen, die im Eigentum der Republik Österreich stehen (Bund) abrufberechtigt. Der Rahmenvertrag läuft so lange, bis das gesamte ausgeschriebene Volumen abgerufen wurde.

Dies wird ein Zeitraum von mindestens 10 Jahren sein. Somit stellt dieser Gewinn der BBG Ausschreibung den größten Auftrag in der Firmengeschichte der Porsche Bank dar.

Der Vertragsbestand bei den Wartungsverträgen konnte 2021 ebenfalls deutlich um 7% auf 68.299 Verträge gesteigert werden. 41.074 Verträge können dem Flottensegment und 27.225 Verträge den Privat- und KMU-KundInnen zugerechnet werden. Die Einführung des Produktes Service im Nachverkauf durch die Serviceberater bis zum ersten Serviceereignis, hat zur Steigerung der Verträge im Privatkundensegment beigetragen.

Der Trend zum Outsourcen des Fuhrparks an externe Fuhrparkmanager ist im Flottensegment weiterhin gegeben und die Marktanteile können Jahr für Jahr gesteigert werden.

Für 2022 sind im Flottenmanagement folgende Schwerpunkte definiert:

- Verstärkte persönliche Betreuung der BestandskundInnen sowie der Händlerpartner im Rahmen der möglichen persönlichen Besuche

(Jahresgespräche) gemäß Corona Richtlinien

- Rollout des neuen Online Reporting Tools FIS 3.0
- Konzentration auf das Fuhrpark Consulting insbesondere hinsichtlich E-Mobilität
- Fokus auf die Wartungsprodukte der Porsche Bank für Privat- und GewerbekundInnen zur Sicherung und Erhöhung der Kundenloyalität

Mit dem neuen Online Reporting Tool FIS 3.0 (Fuhrparkinformationssystem) wird das bestehende, von den FlottenkundInnen sehr geschätzte System abgelöst. Neben einem neuen Layout mit grafischer Darstellung der wichtigsten Kennzahlen und Abweichungen im Fuhrpark, erfolgt die Einführung von zusätzlichen Funktionalitäten wie z.B. einer systemgestützten Durchführung der Vertragsanpassungen. Der Rollout wird im 2. Halbjahr 2022 starten. Im internationalen Flottenmanagement erfolgt die Konzentration auf eine weitere Steigerung der Abschlussquote bei internationalen Ausschreibungen sowie auf den Ausbau der Kooperation mit der Volkswagen Financial Services AG.

Mit einem Produkt- und Prozessharmonisierungsprogramm wird 2022 länderübergreifend analysiert, welche Produkte weiterhin international angeboten werden sollen bzw. welche Produkte länderübergreifend harmonisiert werden können. Dies sollte die Basis für eine weitere Vereinheitlichung der Systemlandschaft schaffen.

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 bankgeschäft-



lichen und bankbetrieblichen Risiken. Zu diesem Zweck verfolgt die Porsche Bank AG eine Strategie zur Risikobegrenzung, die sich zum einen aus den Anforderungen der KundInnen 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 nachstehend aufgeführten Prinzipien beschreiben die Kernkomponenten des Risikomanagement- und Risikocontrollingsystems der Porsche Bank AG und stellen damit 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 Risikolimite
- **Prinzip VIII:** Risikokommunikation und -berichterstattung
- **Prinzip IX:** Bereitstellung eines aktuellen und vollständigen Risikoinformationssystems
- **Prinzip X:** Unterstützung des gesamten Risikoprozesses durch qualifizierte ExpertInnen
- **Prinzip XI:** Überprüfung der Effektivität der Überwachung
- **Prinzip XII:** Notfallplanung

Um dieser Zielsetzung gerecht zu werden, 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 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 2021 lag das Gesamtbankrisiko der Porsche Bank AG im Going-Concern bei 59 % (VJ 56 %) und im Liquidationsfall bei 62 % (VJ 58 %) und somit innerhalb der Limite.

Die Porsche Bank AG führt eine Eigenmittelplanung auf einen Planungshorizont von fünf Jahren durch. Das CET1 steigt entsprechend der in der Mehrjahresplanung geplanten Ergebnisse und Dividenden kontinuierlich. Es wird die Strategie verfolgt, keine Ausschüttungen vorzunehmen. Die Risikobeträge werden entsprechend der tatsächlichen und künftigen Entwicklungen geplant. Zusätzlich wird für die Säule II in regelmäßigen Abständen eine Risikotragfähigkeitsplanung, mit ebenfalls einem



Planungshorizont von fünf Jahren, erstellt. Die Planungen basieren auf den gleichen Planannahmen und sind miteinander verzahnt. Die Ergebnisse dieser Planungen fließen in den Gesamtbankstresstest und den Gruppensanierungsplan ein. Konsistent zu diesen Planungen wird im selben Turnus die strategische Liquiditäts- und Refinanzierungsplanung durchgeführt.

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, der entsprechenden EBA Guidelines 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, relevante Risikoszenarien und deren Auswirkungen auf überlebenswichtige Kernprozesse sowie die damit verbundenen kritischen Systeme zu ermitteln und diese durch präventive Planungen in Form von Notfallstrategien möglichst zu reduzieren als auch 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.

2.2.1.5 Auswirkungen aktueller Krisen auf die Risiken der Porsche Bank AG

Seit Corona-Krisenbeginn im März 2020 wird das Wirtschaftsgeschehen durch das anhaltende Pandemiegeschehen und damit einhergehende Maßnahmen in Österreich beeinträchtigt. Dies wirkt sich auch auf die Entwicklung der Risiken der Porsche Bank aus.

So wurden bereits 2020 die Vergabekriterien für Finanzierungen angepasst. Insgesamt wird das Kreditrisiko seit Beginn der Krise einem verstärkten Monitoring unterzogen, um Veränderungen der Risikosituation proaktiv entgegenzuwirken.

Die COVID-19-Pandemie führte seit Ausbruch – ausgehend von einem Tiefststand Ende 2019 – zu einem Anstieg des NPL-Volumens, welcher insbesondere in der Gruppe wesentlich durch vorsorgliche Ausfallssetzung („Unlikely-To-Pay“) bei stark von der COVID-19-Krise betroffenen KundInnen (im Speziellen Truck & Bus sowie Rent-a-Car) bedingt ist. Mit Jahreswechsel 2021 traten regulatorische Neuerungen in Kraft, welche die Wesentlichkeitsschwellen der Ausfallsdefinition reduzierten sowie eine Gesundungsperiode für ausgefallene KundInnen über 90 Tagen vorsehen. Dies führte zu einem weiteren rein regulatorisch bedingten Anstieg der NPLs.

In der Porsche Bank AG hat sich das NPL-Volumen gegenüber dem Vorjahr um MEUR 4,4 auf MEUR 13,6 erhöht. Die derzeitige NPL-Ratio der Porsche



Bank AG liegt mit 0,4 % weiterhin auf vergleichbar niedrigem Niveau.

Auch im zweiten Jahr der Pandemie konnten, trotz starker Volatilität auf den Finanzmärkten, die Auswirkungen auf die Porsche Bank AG geringgehalten werden, sodass die Liquidität stets in ausreichendem Maße gegeben war. Ein zusätzlicher Liquiditätspuffer wurde im Juli 2021 durch die Emission der ABS Anleihe FACT 2021-1 in Höhe von MEUR 545 aufgebaut. Des Weiteren sind, aufgrund der allgemein hohen Sparquote, die Kundeneinlagen trotz Krise im Jahr 2021 weiter gestiegen.

Im Restwertisiko entwickeln sich die Verwertungsergebnisse seit Mitte 2020 konstant positiv. Das Restwert-Portfolio der Porsche Bank AG ist gut diversifiziert und es wird eine stabile Weiterentwicklung im Jahr 2022 erwartet.

Die Lage in der gesamten Ukraine verschärft sich aufgrund der Kriegssituation weiter. Die Porsche Bank Gruppe ist derzeit mit drei Gesellschaften, Porsche Leasing Ukraine TOV, Porsche Mobility Ukraine TOV und Porsche Insurance Agency Ukraine TOV, in der Ukraine vertreten. Es wurden mehrere risikoreduzierende Maßnahmen besonders im Liquiditäts- und Fremdwährungsbereich umgesetzt. Um den Geschäfts-Notbetrieb aufrecht zu erhalten, wurden in Abstimmung mit dem VW/ Porsche Holding Krisenstab konzernweite Maßnahmen gesetzt.

2.2.1.6 Nachhaltigkeits- und ESG-Risiken

Die Porsche Bank AG bekennt sich zu den Nachhaltigkeitszielen (SDG) der United Nations Agenda 2030 und hat wesentliche Ziele ermittelt, die einerseits für die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens einen hohen Stellenwert einnehmen, aber auch innerhalb des aktiven Wirkungsspektrums liegen, sodass in diesem Zusammenhang aktive Beiträge durch Produktinnovationen, Setzung von Standards und Unternehmenswerten, gezielte Förderung von sozialen Aspekten sowie nachhaltigen Projekten geleistet werden können.

Dabei besonders hervorzuheben ist die am Markt

beispielslose E-Offensive der Konzernmutter Volkswagen, die die Porsche Bank AG mit ihren darauf abgestimmten Finanzierungs- und Serviceprodukten bestmöglich unterstützt. Auch im Bereich Diversity, Work-Life-Balance und Integrität möchte die Porsche Bank ambitionierte Ziele umsetzen und blickt außerdem auf eine erfolgreiche konzernweite Integritätskampagne zurück.

Um den Nachhaltigkeitskomplex effektiv in die Unternehmenskultur sowie das Risikomanagement zu integrieren, wurde im Jahr 2021 außerdem ein gruppenweites Nachhaltigkeitsmanagement inklusive damit einhergehender Organisation etabliert. Das Screening von KundInnen sowie deren Geschäftsmodelle gewinnt zusätzlich an Bedeutung. Zu diesem Zweck wurde das interne Ratingtool um Nachhaltigkeitskriterien ergänzt.

Allgemein umfassen Nachhaltigkeitsrisiken Ereignisse aus den Bereichen Umwelt, Soziales oder Unternehmensführung, deren Eintreten erheblich negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf die Reputation der Porsche Bank AG haben könnten.

Insbesondere die ökologischen Risikokomponenten stellen regulatorisch einen Schwerpunkt dar und haben in der Porsche Bank AG hauptsächlich Auswirkungen auf die Risikoarten Kredit-, Restwert-, Liquiditäts- und Reputationsrisiko. Entsprechende Implikationen werden sukzessive in der Parametrisierung der Risikomodelle sowie in der Szenarioausarbeitung im Gesamtbankstresstest eingearbeitet und weitere Steuerungsmaßnahmen entwickelt.



Angaben gem. Art. 10 von Art. 8 delegierter
Rechtsakt EU-Taxonomie-Verordnung

			Taxonomiefähig	Nicht-taxonomiefähig	%-Anteil (Gesamtassets)
Art. 10	2a	Gesamt-Assets	EUR 252.916.500	EUR 4.786.204.903	5,02%
		davon Anteil Handelsbuch und kommittierten Interbanken-Linien an Gesamt-Assets	-	-	-
	2b	Gesamtexposure an zentrale Regierungen, Zentralbanken und supranationale Emittenten		EUR 250.098.779	4,96%
		Gesamtexposure Derivate		-	-
	2c	Gesamtexposure an nicht-NFRD Unternehmen		EUR 1.417.504.850	28,13%
Art. 10	2d	Annex XI Veröffentlichung			
		Kontextinformationen hinsichtl. quantitativen Indikatoren inklusive Zusammensetzung Assets und Aktivitäten, Datenquellen und Limitierung	<p>Zu Art. 10 2a: Taxonomiefähige Assets setzen sich laut Umweltzielen aus Elektrofahrzeugen sowie aus Hybrid-fahrzeugen mit < 50 g CO2/km Emissionswert lt. WLTP zusammen. Gesamtassets inkludieren zudem im Zähler barwertige Exposurewerte für gesamtes Leasinggeschäft der PB AG als Sicherheiten.</p> <p>Die Porsche Bank Gruppe verfügt über kein Handelsbuch sowie kommittierte Interbanken-Linien. Das Geschäftsmodell umfasst ausschließlich Fahrzeugfinanzierungen und andere Services rund um Mobilitätslösungen. Rechnungsabgrenzungsposten bleiben bei den Gesamtaktiva außer Ansatz.</p> <p>Zu Art. 10 2 b: Die Porsche Bank AG emittiert keine Derivate.</p> <p>Zu Art. 10 2 c: Hochrechnung Anteil nicht-NFRD Unternehmen auf Basis verfügbarer Daten Porsche Bank AG. Taxonomie-Projekt zur Verbesserung der Datenqualität gruppenweit gestartet. Anteil ohne zentrale Regierungen, Zentralbanken und supranationale Emittenten und Privatkunden</p>		



Beschreibung der Berücksichtigung EU Richtlinie 2020/852 hinsichtlich finanziellen Aktivitäten in der Geschäftsstrategie, Produkt-Design Prozessen und Kontakt mit Kunden sowie Gegenparteien

Eine Nachhaltigkeitsstrategie, die die Geschäftsstrategie ergänzt, basierend auf den Nachhaltigkeitszielen der Agenda 2030 wurde entwickelt und verabschiedet. Diese orientiert sich unter anderem an der Volkswagen Konzernstrategie und inkludiert die wesentlichen Ziele hinsichtlich Klimaschutz sowie Anpassung an den Klimawandel. Die Aktivitäten der Porsche Bank konzentrieren sich fast ausschließlich auf die Absatzfinanzierung der Mobilitätsprodukte des Volkswagen Konzerns und knüpft somit auch an die Elektro- und Hybridfahrzeug Offensive des Mutterkonzerns an. Mittels Komplettangeboten und umfassender Beratung zu den ökologischen Vorteilen von E-Mobilität soll die Attraktivität mittelfristig gehoben und somit der Anteil an taxonomiefähigen Assets wesentlich ausgebaut werden.

In den Geschäftsjahren 2021 und 2022 wird ein effektives Nachhaltigkeitsmanagement weiterhin gruppenweit etabliert, um somit identifizierte Handlungsfelder umzusetzen. Im Risikomanagement werden außerdem insb. auf das Fahrzeugportfolio bezogene Kennzahlen ermittelt und überwacht. Dies schließt unter anderem durchschnittlich CO₂-Emissionen sowie Daten zu Treibstoffart, EU-Norm und Laufleistung ein.

Sämtliche kundenorientierte Prozesse werden kontinuierlich weiterentwickelt und sind mittlerweile hochgradig digitalisiert. Entsprechende nachhaltige digitale Vertragsabschluss- und Kundenportalslösungen wurden in den letzten Jahren erfolgreich umgesetzt.

Um alle Bestrebungen und Informationen aus dem Nachhaltigkeitskomplex zusammenzufassen, hat die Porsche Bank im Jahr 2021 erstmalig einen Nachhaltigkeitsbericht verfasst und diesen in der Rubrik Geschäftsberichte auf ihrer Website veröffentlicht: [Nachhaltigkeitsbericht 2020/2021](#)

Für Kreditinstitute, die nicht verpflichtet sind, sind quantitative Informationen für Handelsbücher zu veröffentlichen:
Qualitative Informationen zum Handelsbuch hinsichtl. Übereinstimmung mit EU Richtlinie 2020/852 inklusive Gesamtzusammensetzung, Trends, Zielen und Policy

Die Porsche Bank AG verfügt über kein Handelsbuch sowie kommittierte Interbanken-Linien. Das Geschäftsmodell umfasst ausschließlich Fahrzeugfinanzierungen und andere Services rund um Mobilitätslösungen.



2.2.2 Wesentliche Risiken

2.2.2.1 Kreditrisiko

Das Kreditrisiko wird in der Porsche Bank AG als die Gefahr definiert, dass eine KreditnehmerIn die ihm gewährten Kredite nicht oder nicht vollständig vertragsgemäß zurückzahlen kann oder will. Aufgrund des Geschäftsmodells 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.

Ein Kontrahentenrisiko liegt vor, wenn bei Eintritt der Zahlungsunfähigkeit bzw. Zahlungsunwilligkeit eines Kontrahenten Vermögenswerte der Porsche Bank AG gefährdet sind. 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 KundInnen verändern kann, mit dem Monte-Carlo-Verfahren berechnet. CreditMetrics kalkuliert den Credit-VaR (Value-at-Risk) im Wesentlichen auf Basis der Kreditrisikoparameter 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 Markt-zinsänderungen nicht erreicht wird. Im monatlichen Asset-Liability-Committee (ALCO) findet die operative Steuerung des Zinsrisikos statt.

Allerdings wird das Zinsänderungsrisiko in der Porsche Bank AG als niedrig eingestuft, denn es 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 msg Gillardon abgebildet.

2.2.2.2.2 Fremdwährungsrisiko

Das Fremdwährungsrisiko besteht in der Gefahr, dass durch Schwankungen von Wechselkursen das Ergebnis verschlechtert wird. Das Fremdwährungsrisiko in der Porsche Bank AG wird als niedrig eingestuft, da in der Porsche Holding Salzburg der Grundsatz der währungskongruenten Refinanzierung vorherrscht.

Vor allem aufgrund der in den Tochtergesellschaften vorhandenen Eigenmittel können trotzdem Fremdwährungseffekte entstehen. Im Fremdwährungsrisiko wird sowohl das Fremdwährungs-transaktions- als auch das Fremdwährungs-translationsrisiko dargestellt. Hierfür wird eine historische Simulation mit Kursen auf täglicher Basis seit 2001 kalkuliert.

2.2.2.3 Restwertrisiko

Das Restwertrisiko wird als Risiko definiert, dass 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 Restwert-risiko wird in der Risikotragfähigkeit der Porsche Bank AG mit einer RVaR- (Restwert-Value-at-Risk) Methodik gemessen.

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 Beteiligungs-risiko betrifft die Porsche Bank AG in Form potenzieller Verluste durch Dividendenausfälle, Abschreibungen und Reduktionen stiller Reserven. Den größten Anteil des Beteiligungsrisikos stellt, mit ca. 19 % 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 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 (Risikomanagement, Treasury & Einlagen sowie Meldewesen & Bankkonzernbilanzierung), gesteuert.

2.2.2.6 Makroökonomisches Risiko

Als makroökonomische Risiken werden jene Verlust-

potenziale 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 Österreich und im CEE-Raum 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 operationellen 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 vier 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 wäh-

rend 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.

besteht, wird nachhaltige Überbrückungs- und Ergänzungsmobilität geboten.

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“.

Mit dem speziellen „e2go“ Elektromobilitätspaket können KundInnen alle Vorteile von E-Fahrzeugen, Service und darauf abgestimmten Versicherungsleistungen zu attraktiven Konditionen nutzen. Mit dem Telematiktarif „Smart Driver Plus“ wird ein App gestützter Versicherungstarif angeboten, der verbrauchsarmes und sicheres Fahrverhalten durch Tarifnachlässe fördert. Eine konzerninterne Kooperation mit der Marke Moon kombiniert Finanzierungsangebote mit Batterie-, Photovoltaik- oder Ladelösungen. Elektromobilität gilt in der Produktentwicklung aber auch im Bereich des Flottenmanagement-Consultings als Schwerpunkt. Das Porsche Bank Kundenportal sowie der Porsche Bank Shop als Direktvertriebskanal ermöglichen eine deutliche Reduzierung des Postversandes, des jährlichen Papierverbrauchs und senken die Schwelle für KundInnen, schnell an ihr Wunschfahrzeug zu kommen.

Nachhaltigkeit:

Stellt einen wesentlichen Teil der Strategie der Porsche Bank AG dar. Die Porsche Bank möchte mittels vielseitiger Mobilitätslösungen als Enabler fungieren, um zu einem nachhaltigen Transformationsprozess in der Gesamtwirtschaft beizutragen. Dementsprechend hat die Porsche Bank AG in den vergangenen Jahren innovative Produkte entwickelt und sich somit nachhaltige Geschäftsfelder erschlossen. Mit dem Car-Sharing-Modell Sharetoo sowie dem Langzeitmieteprodukt AutoAbo, deren Fahrzeugpool hauptsächlich aus E-Fahrzeugen

**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 AG 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 AG wird eine offene, partnerschaftliche Kultur gelebt.

Handschlagqualität & Zuverlässigkeit:

Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit werden großgeschrieben: „Wir halten Wort!“

Begeisterte KundInnen:

Anspruch der Porsche Bank AG ist es, KundInnen zu begeistern und dauerhaft zu binden.



Salzburg, am 01. März 2022

DER VORSTAND

Mag. Johann Maurer
Vorstand Markt (CEO)

Dr. Alexander Nekolar
Vorstand Marktfolge (CFO)



Porsche Bank AG
Vogelweiderstraße 75
5020 Salzburg
Tel. 0662/46 83-0
www.porschebank.at