



LAGEBERICHT DES VORSTANDES

für das Geschäftsjahr 2024

Porsche Bank Aktiengesellschaft Einzelabschluss



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 & Euroraum	4
1.1.1.2. Österreich	4
1.1.2. KFZ- und Leasingmarkt	5
1.1.3. Analyse des Geschäftsverlaufes	6
1.1.3.1. Entwicklung des Vertragsbestandes	7
1.2. Bericht über Zweigniederlassungen	8
1.3. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren	8
1.3.1. Finanzielle Leistungsindikatoren	8
1.3.2. Personalausbildung und -entwicklung	9
1.3.3. Personalstand.....	13
2. Bericht über die geplante Entwicklung und die Risiken des Unternehmens	14
2.1. Geplante Entwicklung des Unternehmens	14
2.2. Chancen und Risikobericht	19
2.2.1. Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems	19
2.2.1.1. Organisation des Risikomanagements.....	20
2.2.1.2. Internes Kontrollsystem	20
2.2.1.3. Risikoidentifikation	20
2.2.1.4. Risikotragfähigkeit	21
2.2.2. Wesentliche Risiken und mögliche Chancen	21
2.2.2.1. Adressausfallrisiko	21
2.2.2.2. Chancen aus Kreditrisiken	22
2.2.2.3. Restwertrisiko	22
2.2.2.4. Chancen und Restwertrisiko	22
2.2.2.5. Marktrisiken	23
2.2.2.5.1 Zinsänderungsrisiko.....	23
2.2.2.5.2 Fremdwährungsrisiko	23
2.2.2.6. Beteiligungsrisiko.....	23
2.2.2.7. Liquiditätsrisiko	24
2.2.2.8. Makroökonomisches Risiko	24
2.2.2.9. Operationelles Risiko	24
2.2.2.10. Verbriefungsrisiko	25
2.2.2.11. Nachhaltigkeits- und ESG-Risiken	25
3. Bericht über Forschung und Entwicklung	26
4. Strategie und Unternehmenswerte.....	26



ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: PKW-Neuzulassungen 2024 (Angaben in Stück).....	5
Abbildung 2: Neuzulassungen Volkswagen Konzernmarken 2024 (Angaben in Stück)	6
Abbildung 3: Entwicklung der Vertragszugänge 2024 (Angaben in Stück)	7
Abbildung 4: Entwicklung des Vertragsbestandes 2024 (Angaben in Stück)	8



1. BERICHT ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF UND DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE

1.1. Geschäftsverlauf

1.1.1. Konjunkturelle Entwicklung

Die konjunkturelle Entwicklung im Jahr 2024 stellt sich gemäß den zum Erstellungszeitpunkt verfügbaren Prognosen wie folgt dar:

1.1.1.1. Weltwirtschaft & Euroraum

Die globale Wirtschaft wächst im Jahr 2024 moderat, wobei die Dynamik weiterhin gedämpft bleibt. Trotz abfallender Inflationskurve und langsamen Lockerung der geldpolitischen Maßnahmen der Zentralbanken bleibt die private Nachfrage gebremst. Zudem stellen geopolitische Spannungen, insbesondere der Russland-Ukraine-Krieg, eine Belastung dar. Das globale BIP-Wachstum wird 2024 voraussichtlich bei 3,0 % liegen, gestützt durch robuste Zuwächse in den USA und Schwellenländern wie Indien, während China ein moderateres Wachstum von 4,9 % verzeichnen wird. Ab 2025 wird eine schrittweise Erholung erwartet, die bis 2027 zu stabilen Wachstumsraten führen sollte.

Im Euroraum bleibt die wirtschaftliche Entwicklung schwach, mit einem prognostizierten BIP-Wachstum von 0,7 % im Jahr 2024. Eine deutliche Erholung ist erst in den Folgejahren zu erwarten. Die Inflation sinkt 2024 auf 2,4 % und wird sich dem Zielwert von 2,0 % bis 2027 annähern. Allerdings bleibt die Kerninflation aufgrund anhaltender Kostensteigerungen, insbesondere bei Dienstleistungen und Industriegütern, vergleichsweise hoch. Der Arbeitsmarkt zeigt sich trotz der konjunkturellen Schwäche robust, wobei die Arbeitslosenquote im Euroraum 2024 relativ stabil bei 6,6 % liegt.

Im Automobil- und Mobilitätsmarkt bleibt die Entwicklung volatil, bedingt durch anhaltende Engpässe bei Vorprodukten sowie die Auswirkungen geopolitischer Konflikte. Während in Schwellenländern die Nachfrage weiter steigt, bleibt die Marktsättigung in entwickelten Regionen konstant. Gleichzeitig gewinnt die Nachfrage nach neuen Mobilitätsformen wie Auto-Abos, Vermietmodellen und integrierten Dienstleistungen wie Parken, Laden und Tanken an Bedeutung. Insbesondere in Europa setzt sich der Trend zur Verlagerung von Finanzierungen hin zu Leasinglösungen weiter fort. Insgesamt bleibt die wirtschaftliche Entwicklung von Unsicherheiten geprägt, zeigt jedoch moderate Erholungstendenzen.¹

1.1.1.2. Österreich

Die österreichische Wirtschaft bleibt 2024 gefordert, mit einem erwarteten Rückgang des realen BIP um 0,9 % wird das Jahr das zweite in Folge mit negativen Wachstumsraten sein. Hauptgründe sind

¹ Statistik Austria 2024 bis 2027: aus OeNB-Prognose Bericht vom Dezember 2024



eine schwache internationale Konjunktur, strukturelle Veränderungen in der Automobilindustrie und hohe Energie- sowie Lohnkosten.

Die Inflation fällt 2024 mit 2,9 % deutlich niedriger als 2023 (7,7 %) aus, wobei vor allem sinkende Energiepreise und moderate Entwicklungen bei Industriegütern ohne Energie eine Rolle spielen. Allerdings bleibt die Dienstleistungsinflation mit 5,7 % hoch. Der Arbeitsmarkt zeigt sich trotz der Rezession robust, wobei die Arbeitslosenquote gemäß AMS 2024 auf 7,0 % anstieg. Ab 2026 wird mit einer allmählichen Erholung gerechnet, die auch die Arbeitslosigkeit wieder senken könnte.

Die Exporte Österreichs sind um 3,9 % rückläufig, was auch mit einem Verlust an preislicher Wettbewerbsfähigkeit zu erklären ist. Im Gegensatz dazu könnten sich die Investitionen ab 2025 moderat erholen, nachdem sie 2024 nochmals um 2,8 % sanken.

Zusammenfassend bleibt die wirtschaftliche Entwicklung Österreichs 2024 von globalen Unsicherheiten und strukturellen Herausforderungen geprägt, wobei sich eine leichte Besserung erst ab 2025 abzeichnet.²

1.1.2. KFZ- und Leasingmarkt

Der österreichische PKW-Neuwagenmarkt hat mit 253.789 Neuzulassungen im heurigen Autojahr zum dritten Mal in Folge zulegen können (+ 6,1 %). Im Einzelmonat Dezember wurden 21.689 Fahrzeuge neu zum Verkehr zugelassen, was einem Plus von 17,3 % entspricht. Damit konnte der heimische PKW-Markt seinen eingeschlagenen Wachstumskurs auf moderater Basis fortsetzen, von einer nachhaltigen Erholung kann jedoch nicht gesprochen werden.

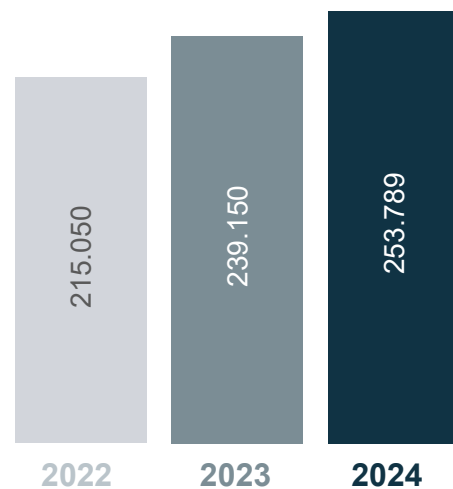


Abbildung 1: PKW-Neuzulassungen 2024 (Angaben in Stück)



Volkswagen

35.977

Škoda

25.529

Audi

15.244

Seat

12.357

Cupra

6.722

Porsche

1.775

Neuzulassungen 2024

Abbildung 2: Neuzulassungen Volkswagen Konzernmarken 2024 (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 im Geschäftsjahr 2024 bei den Neuzugängen das Vorjahr übertreffen.

Die Bilanzsumme hat sich um MEUR 362 (+6 %) auf MEUR 6.623 erhöht. Das Wachstum ergibt sich aus dem Anstieg der Volumina vom Vermietvermögen und der Kunden- und Händlerkredite. Des Weiteren erhöhte sich die Einlage bei der Nationalbank. Passivseitig konnte der Bedarf an Refinanzierungsmitteln durch den Konzern, die Direktbankeinlagen gegenüber Privat- und Firmenkund*innen sowie die ABS-Programme abgedeckt werden. Der unternehmerische Schwerpunkt liegt nach wie vor auf einem qualitativen Wachstum.

Die Porsche Bank AG konnte das Jahr 2024 trotz einer angespannten Situation bei den Neuzulassungen erfolgreich abschließen. 2024 wurden in Österreich 68.178 neue Finanzierungsverträge (+8,5 % ggü. VJ) lukriert.

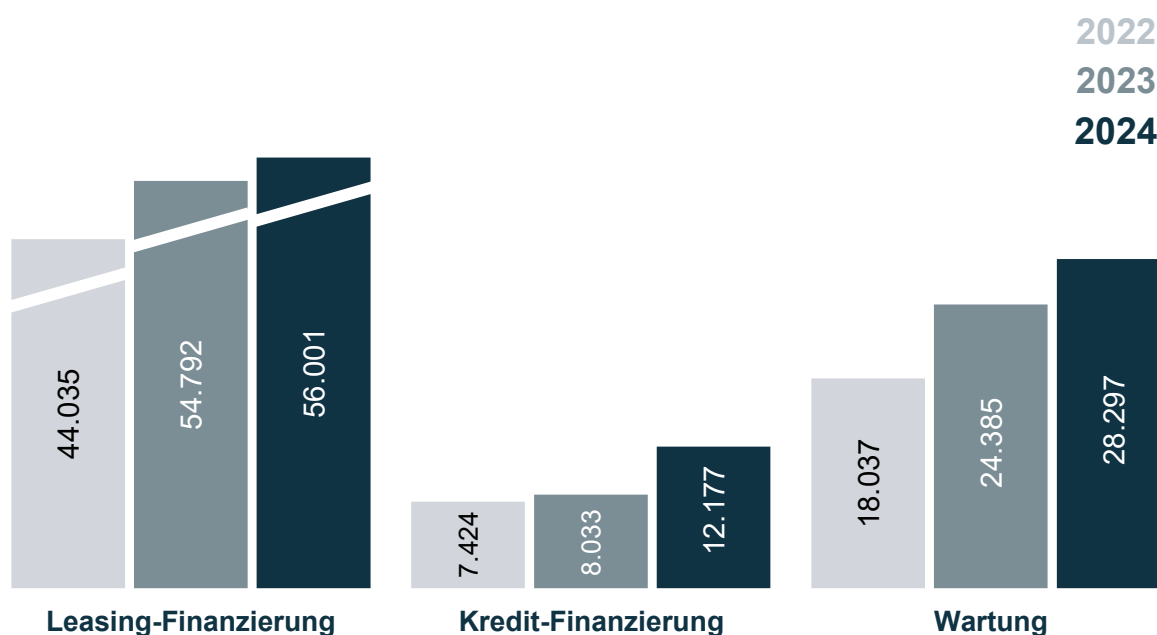


Abbildung 3: Entwicklung der Vertragszugänge 2024 (Angaben in Stück)

Der Anteil der Neuwagen-Finanzierungen, gemessen an den Typenschein-Ausstellungen der Konzernmarken, steigt auf 48,9 % und liegt damit über dem Vorjahresanteil von 48,1 %. Einer der wichtigsten Faktoren ist weiterhin die gute Zusammenarbeit mit allen Marken in den Bereichen Groß- und Einzelhandel sowie den privaten Händlervertriebsorganisationen (VW, Audi, Seat, Cupra, Škoda und Porsche).

Attraktive gemeinsame Aktionen mit den Importeuren und maßgeschneiderte Angebote für Privat- und KMU-Kund*innen unter dem Motto „Alles aus einer Hand“ sicherten auch 2024 die souveräne Marktführerschaft. Im Jahr 2024 wurden 68.178 Finanzierungsverträge, sehr oft in Kombination mit einer Versicherung oder einem Wartungsprodukt, verkauft. Der Kaskoanteil lag im Jahr 2024 bei 63,1 % (VJ 65,3 %).

Die Add-on-Produkte der Porsche Bank AG entsprechen den Kundenbedürfnissen unserer Zeit nach Sicherheit, Planbarkeit und Einfachheit. Bei der Insassenunfallversicherung konnten 29.810 Verträge (VJ 23.160) aktiviert werden, weiters wurden 28.017 Rechtsschutzversicherungen (VJ 21.075) abgeschlossen. Diese starken Steigerungen konnten mittels Preisvorteilen in Kombinationen mit anderen Produkten realisiert werden. Bei der Sparte Fahrzeugmanagement konnten im Jahr 2024 insgesamt 28.297 Verträge an Kund*innen verkauft werden (+16 % zu VJ).

1.1.3.1. Entwicklung des Vertragsbestandes

Der Vertragsbestand bei den Finanzierungen ist auf 215.770 Verträge leicht gestiegen (+0,6 %). Wie nachfolgend dargestellt, gab der Vertragsbestand bei der Leasingfinanzierung (-1,2 %) leicht nach, während er bei der Kreditfinanzierung (+12,1 %) anzog. Bei der Wartung konnte auch 2024 ein Wachstum (+7,1 %) verzeichnet werden. Schadenabwicklung und Wartung aus eigener Hand sind



wichtige Faktoren für die Stärkung der Kundenbindung an die Werkstätten-Organisation wie auch wichtige Ergebnisbringer für die Markenwerkstätten.

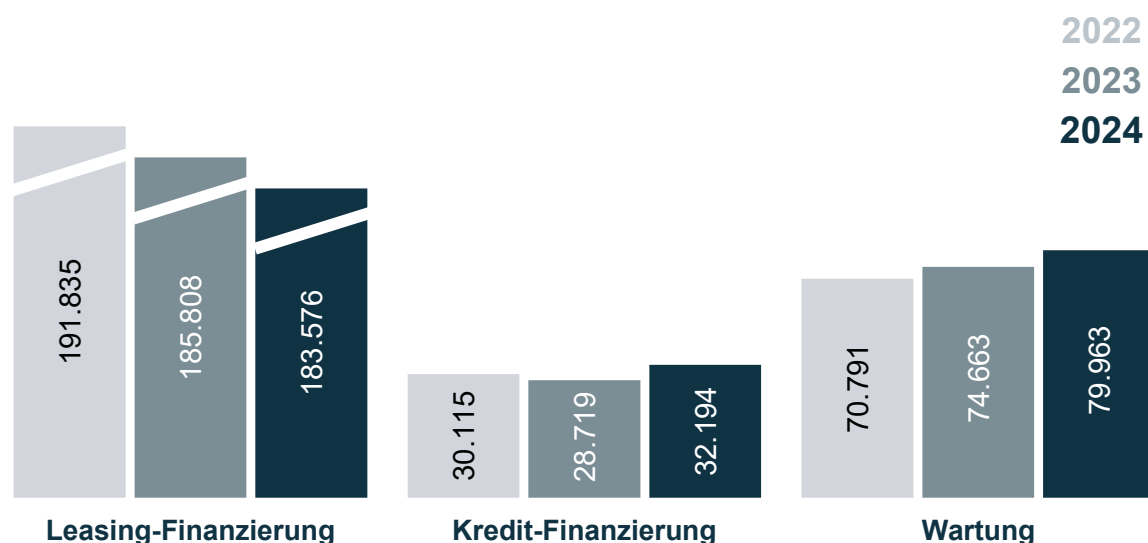


Abbildung 4: Entwicklung des Vertragsbestandes 2024 (Angaben in Stück)

1.2. Bericht über Zweigniederlassungen

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

1.3. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

1.3.1. Finanzielle Leistungsindikatoren

Das Betriebsergebnis beträgt im Jahr 2024 EUR 47.704.884,71 (VJ TEUR 72.139) und ist vor allem geprägt durch die Zinsentwicklung. Die Betriebsergebnisspanne, das Verhältnis des Betriebsergebnisses zur Bilanzsumme, beträgt im Geschäftsjahr 0,72 % (VJ 1,15 %). Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Verhältnis zur Bilanzsumme beläuft sich auf 0,77 % (VJ 1,49 %).

Die Cost-Income-Ratio, das Verhältnis zwischen Verwaltungsaufwendungen und der Summe aus Nettozinsertrag, Provisionsergebnis und dem Saldo aus dem sonstigen betrieblichen Ergebnis, beträgt 82,16 % (VJ 68,17 %). Die Veränderung der Cost-Income-Ratio ist auf die, durch die Inflation erhöhten, Verwaltungs- und Personalkosten zurückzuführen.

Der Nettozinsertrag wird für diese Kennzahl aus der Differenz zwischen Zinsen und ähnlichen Erträgen, welche sich vor allem aus der Summe von Zinserträgen aus Krediten und Bankguthaben, sowie sämtlichen Zinsaufwendungen ermittelt. Das Provisionsergebnis entspricht der Differenz aus



Provisionserträgen und Provisionsaufwendungen gemäß Gewinn- und Verlustrechnung. Der Saldo aus dem sonstigen betrieblichen Ergebnis erhält vor allem Aufwendungen und Erträge im Zusammenhang mit dem Leasing und dem sonstigen operativen Geschäft der Porsche Bank AG. Die anrechenbaren Eigenmittel der Porsche Bank AG gemäß Teil 2 der Verordnung (EU) Nr. 575/2013 betrugen per 31. Dezember 2024 EUR 962.257.457,00 (Vorjahr: TEUR 878.568). Die harte Kernkapitalquote (CET 1) lag bei 19,03 % (VJ 17,79 %), die Gesamtkapitalquote bei 20,75 % (VJ 19,57 %).

	2023	2024
Betriebsergebnis	72.138.542,44	47.704.884,71
Bilanzsumme	6.260.585.770,88	6.622.777.069,43
Betriebsergebnisspanne	1,15%	0,72%

	2023	2024
EGT	93.558.420,57	50.747.259,85
Bilanzsumme	6.260.585.770,88	6.622.777.069,43
EGT im Verhältnis zur Bilanzsumme	1,49%	0,77%

	2023	2024
Verwaltungsaufwendungen	110.251.399,25	123.222.174,05
Nettozinsertrag/Provisionsergebnis und sonstiges Ergebnis	161.719.206,96	149.981.459,56
Cost Income Ratio	68,17%	82,16%

	2023	2024
Anrechenbare Eigenmittel	878.568.078,73	962.257.457,00
harte Kernkapitalquote	17,79%	19,03%
Kernkapitalquote	17,79%	19,03%
Gesamtkapitalquote	19,57%	20,75%

1.3.2. Personalausbildung und -entwicklung

In den letzten Jahren hat der digitale Wandel die Arbeitswelt in Österreich weitgehend verändert und stellt Unternehmen immer wieder vor neue Herausforderungen. Auch die Personalabteilung reagiert auf diese Entwicklung mit gezielten Investitionen in innovative Systeme sowie Prozessoptimierungen, um ihren Stakeholdern die idealen Rahmenbedingungen dafür zu schaffen. Dadurch wird sichergestellt, dass Mitarbeiter*innen bereits vom Erstkontakt an und über den gesamten Employee Lifecycle hinweg bestmöglich betreut und gefördert werden.

Personalgewinnung, Fachkräftemangel und Generationen

Neben den digitalen Veränderungen ist auch die angespannte Situation auf dem Arbeitsmarkt für die Porsche Bank AG nicht zu übersehen. Der anhaltende Mangel an qualifizierten Bewerber*innen und Fachkräften stellte insbesondere in einem hart umkämpften Markt auch 2024 eine Hürde dar. Neben der klassischen Recruiting-Strategie muss das Unternehmen sicherstellen, dass alle Generationen entsprechend integriert werden. Um die Anforderungen der unterschiedlichen



Generationen miteinander zu vereinen, setzt die Porsche Bank AG auf eine Unternehmenskultur der Offenheit und Flexibilität. So werden effiziente Prozesse etabliert, die agile, digitale Arbeitsmethoden mit stabilen Strukturen verbinden und somit für alle Seiten gewinnbringend sind.

Um dem Fachkräftemangel sowie den weiteren Anforderungen entgegenzuwirken, ist es für die Porsche Bank AG entscheidend, sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Dafür setzt die Porsche Bank AG weiterhin auf eine enge Zusammenarbeit der Fachbereiche mit den Abteilungen Recruiting, People Development & Culture und Employer Branding. Diese Strategie hat bereits Erfolge gezeigt: Mitte 2024 entspannte sich die Situation leicht, was auf eine positive Entwicklung im Bewerberumfeld hinweist.

Employer Branding als Wettbewerbsvorteil

Auch Employer Branding gewinnt zunehmend an Bedeutung, da eine starke Arbeitgebermarke mehr und mehr zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil wird. Die Porsche Bank AG arbeitet intensiv daran, sich als bedeutende, dynamische und authentische Arbeitgebermarke zu etablieren. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Strategie ist die enge Zusammenarbeit mit allen relevanten Stakeholdern sowie die aktive Unterstützung und Repräsentation durch die eigenen Mitarbeiter*innen, beispielsweise auf Social-Media-Plattformen und bei Messen und Events. Diese Maßnahmen tragen dazu bei, das Unternehmen als modernen und zukunftsorientierten Arbeitgeber zu präsentieren und gezielt qualifizierte Talente anzusprechen.

Technologische Anpassungen und Arbeitsmodelle

Auch im Jahr 2024 nutzten wieder rund 30 % der Mitarbeiter*innen der Porsche Bank AG aktiv die Möglichkeiten des mobilen Arbeitens und das Desksharing-Modell, das eine flexible Gestaltung der Arbeitsumgebung ermöglicht. Gleichzeitig zeigt sich jedoch, dass die Präsenz in den Büroräumlichkeiten wieder an Attraktivität gewinnt. Kurze Abstimmungswege, soziale Kontakte sowie modernisierte Büros tragen wesentlich dazu bei, dass der direkte Austausch vor Ort zunehmend geschätzt wird.

Onboarding und Mitarbeiter*innentraining

Die Porsche Bank AG legt großen Wert auf die Bindung von Mitarbeiter*innen und die Förderung ihrer Potenziale. Im Jahr 2024 wurden 62 neue Mitarbeiter*innen in der Porsche Bank und Porsche Versicherungs AG begrüßt. Ein etablierter Onboarding-Prozess mit individuell abgestimmten Ausbildungsplänen ermöglichte eine effiziente Integration und fundierte fachliche Einarbeitung.

Re- und Upskilling bleiben zentrale Elemente, um den Anforderungen der sich wandelnden Arbeitswelt gerecht zu werden und die langfristige Bindung der Mitarbeiter*innen zu fördern.

Praxisnahe Formate wie Händlerbesuche, Besichtigungen im Teilevertriebszentrum und Backstage-Veranstaltungen ermöglichten wertvolle Erfahrungen und stärkten die bereichsübergreifende Vernetzung.



Programme wie „Meine Stärken – Mein Erfolg“ fördern die Nutzung persönlicher Potenziale, während „Profi Time“ gezielt für Teamtrainings eingesetzt wird. Das „Vorstandsfrühstück“ bietet eine informelle Plattform für den Austausch mit der Führungsebene. Im Rahmen der „Porsche Bank Akademie“ haben im Jahr 2024 insgesamt 44 Mitarbeiter*innen in vier Modulen (Einlagen-, Wertpapier-, Leasing- und Versicherungsrecht) eine fundierte und umfangreiche Bankausbildung erfolgreich abgeschlossen.

Beim Führungskräfte-Workshop 2024 setzten sich die österreichischen Führungskräfte der Porsche Bank AG, Porsche Versicherungs AG, Porsche Mobility GmbH, ARAC GmbH und VVD GmbH intensiv mit den zentralen Unternehmenswerten und den wesentlichen Kompetenzen für den Führungsalltag auseinander. Das Thema Nachhaltigkeit wurde kontinuierlich und an verschiedenen Stellen des Workshops thematisiert. Die jährlichen Führungskräfte-Workshops werden von den Teilnehmer*innen als wertvolle Plattform für den Austausch mit dem Top-Management sowie über alle Unternehmensbereiche und Hierarchieebenen hinweg geschätzt. Sie fördern nicht nur die bereichsübergreifende Zusammenarbeit, sondern stärken auch die Einsatzbereitschaft und Identifikation mit dem Unternehmen.

Regulatorische Trainings für Mitarbeiter*innen

Die jährlich verpflichtende Online-Schulung und Wissenscheck zur Prävention von Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierung sowie die verpflichtende Online-IDD-Schulung samt Wissenscheck wurde von den relevanten Mitarbeiter*innen in der Porsche Bank und Porsche Versicherungs AG erfolgreich absolviert.

Das Management Board sowie die relevanten Führungskräfte der Porsche Bank und der Porsche Versicherungs AG haben in diesem Jahr im Rahmen der „Fit & Proper“-Veranstaltungen, 2024 erstmals durchgeführt von der PwC, umfassende Informationen zu aktuellen rechtlichen und regulatorischen Entwicklungen in der Banken- und Versicherungsaufsicht erhalten. Darüber hinaus fand das jährliche „VS Solvency II Update“ der KPMG statt, welches ebenfalls wichtige Einblicke in regulatorische Anforderungen bot. Diese Schulungen wurden sowohl in Präsenz als auch in Online-Formaten durchgeführt. Ergänzend dazu nahmen Vorstand und Aufsichtsrat vierteljährlich an Fit & Proper Regulatory Updates unter der Leitung von Frau Mag. Alina Czerny teil. Die Schwerpunkte lagen 2024 auf den Aufsichtsschwerpunkten der FMA/EBA/EZB, Governance-Updates (einschließlich interner Governance und Risikokultur), regulatorischen Anforderungen im Bereich Digital Operational Resilience Act (DORA), ESG-Risikomanagement (einschließlich Green Asset Ratio), Entwicklungen im Zahlungsverkehr (Instant Payments), sowie Verbraucherrechten und Entgelttransparenz.

2024 konnten in 180 Trainingsevents insgesamt 2.211 Trainingskontakte mit Mitarbeiter*innen mit rund 7.700 konsumierten Trainings- und Weiterbildungsstunden erzielt werden.



Lehrlingsausbildung

Die Lehrlingsausbildung stellt ein essenzielles Instrument zur Sicherung und Entwicklung von Fachkräften dar. Ein abwechslungsreicher und praxisorientierter Ausbildungsplan mit regelmäßigen Abteilungswechseln ermöglicht den Lehrlingen, das Unternehmen aus unterschiedlichen Perspektiven kennenzulernen und umfassende Einblicke in die betrieblichen Abläufe zu gewinnen. Aktuell bildet die Porsche Bank AG 8 Lehrlinge aus, darunter 3, die ihre Ausbildung im Jahr 2024 neu begonnen haben.

Informationsveranstaltungen des Top Managements

Im Jänner und Juli 2024 hat die Geschäftsführung alle Mitarbeiter*innen in Präsenz-Infoveranstaltungen über den Geschäftsverlauf, die Unternehmensstrategie, aktuelle Entwicklungen und neue Projekte in allen Geschäftsbereichen der Porsche Bank AG inkl. ihren Tochtergesellschaften informiert. Zusätzlich erhält die Belegschaft monatlich eine Übersicht über die aktuellen Personalien.

Verkaufstraining

In den Jahresauftaktveranstaltungen „Impulse“ haben die Gebietsleiter*innen rund 1.100 Verkäufer*innen über wichtige Vertriebsthemen, Anforderungen und Vorhaben des Jahres in kompakter Form informiert.

Im Verkaufstraining wurde dem Wunsch nach Face2Face-Trainings durch Trainings im Betrieb (TiB) und umfangreicher Integration in Trainings der Marken und VU3-Trainings der Porsche Informatik GmbH nachgekommen. Die Neuverkäufer*innen Ausbildung und Profitime-Veranstaltungen zur Stärkung persönlicher Skills für den Verkäufer*innenalltag finden ebenfalls in Präsenz statt. Die Online-Formate „SalesFIT“ für Verkäufer*innen, „ServiceFIT“ für Servicemitarbeiter*innen, VU3-Online Kurztrainings und Video-Messages bleiben daneben als unverzichtbarer zeit- und kosteneffizienter Bestandteil der Verkäufer*innenaus- und -weiterbildung erhalten.

Das Porsche Bank Verkaufstraining hat als fixer Bestandteil der Verkäufer*innen- und Markenleiter*innenquali- und -zertifizierung 122 Verkaufsgesprächsbeobachtungen und 110 Fachgespräche durchgeführt. 2024 konnten über das Porsche Bank Verkaufstraining in 121 Trainingsterminen rund 4.300 Trainingskontakte mit über 17.000 konsumierten Trainingsstunden erzielt werden.

Regulatorische Trainings für die Vertriebsorganisation

Mehr als 1.000 Verkäufer*innen haben im Jahr 2024 erfolgreich die jährlich vorgeschriebene IDD-Weiterbildung abgeschlossen, die in Zusammenarbeit mit der VERMAK GmbH (Versicherungsvermittlerakademie) durchgeführt wird und einen abschließenden Wissenscheck umfasst. Zudem haben 248 Geschäftsführer*innen und Standortleiter*innen das IDD-Programm erfolgreich absolviert.



Über 1.100 verkaufsaktive Mitarbeiter*innen 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.

Trainingskoordination in der Porsche Bank Gruppe

Im Jahr 2024 fand ein umfassender Präsenz-Workshop in Wien statt, bei dem sich die Trainingsverantwortlichen der Porsche Bank Gruppe intensiv über aktuelle Anforderungen und Chancen für das Porsche Bank Training austauschten. Neben neuen Trainingsformaten und -tools und den bestehenden IKS-Maßnahmen, wurden auch der Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Trainingsbereich sowie das Projekt „Trainingshomepage neu“ und Schulungsadministrationsysteme in den Mittelpunkt gestellt. Zusätzlich wird der regelmäßige Austausch zwischen den Verantwortlichen über einen speziell eingerichteten Teams-Kanal gefördert, um die Zusammenarbeit zu stärken und die Umsetzung der Trainingsmaßnahmen effizient zu koordinieren.

Trainingsstudio und Trainingshomepage

Das T&D-Trainingsstudio sowie der technische Support der T&D-Trainerinnen werden von POA-Markentrainerinnen und dem Betriebsrat aktiv genutzt, insbesondere für Online-Updates. Die Trainingshomepage und der Trainingsnewsletter bieten eine benutzerfreundliche Plattform für die Online-Anmeldung zu Trainings.

Zur Steigerung der Sichtbarkeit werden Trainingshighlights als „Specials“ über den Porsche Bank Hub kommuniziert, mit direkter Verlinkung zum Trainingsangebot. Mit über 41.000 Zugriffen ist die Trainingshomepage ein zentraler Erfolgsfaktor für den Wissensaufbau von Verkäufer*innen und Mitarbeiter*innen in allen Tochtergesellschaften. Effiziente Wissensüberprüfungen, automatisierte Zertifikat-Ausstellungen und die Erfüllung regulatorischer Vorgaben machen sie zu einem unverzichtbaren Werkzeug für die Porsche Bank AG.

Fazit

Die Porsche Bank AG reagiert auf die Herausforderungen des digitalen Wandels und des Fachkräftemangels mit einer umfassenden Personalstrategie, die sowohl die Weiterentwicklung der Mitarbeiter*innen als auch die Gewinnung neuer Talente in den Fokus rückt. Durch Investitionen in moderne Arbeitsmethoden, gezielte Aus- und Weiterbildungsangebote sowie eine stärkere Positionierung als Arbeitgebermarke bleibt das Unternehmen auch in einem zunehmend wettbewerbsintensiven Umfeld attraktiv und zukunftsfähig.

1.3.3. Personalstand

Der Personalstand der Porsche Bank AG verzeichnet im Jahr 2024 gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg von 9 Mitarbeiter*innen (+2,0 %). Zum Stichtag 31.12.2024 waren 456 Mitarbeiter*innen (Headcount) beschäftigt. Die zusätzlichen Mitarbeiter*innen verstärken vor allem die Bereiche Flottenmanagement, Risikomanagement, die Vorstandsbereiche sowie Händler- und Kunden-



betreuung. 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 2024 – wie im vergangenen Jahr – verstärkt auf das Angebot flexibler Mobilitätslösungen, die sowohl klassisch als auch digital vertrieben werden. Ziel ist es, Kund*innen Mobilität von zehn Minuten bis hin zu mehreren Jahren zu bieten und so den Zugang zur richtigen Lösung für den jeweiligen Moment zu schaffen.

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, wurde 2024 neben dem klassischen Vertrieb weiterhin ein starker Fokus auf Digital & Direct Sales gelegt.

Mit dem sharetoo Autoabo und sharetoo Carsharing setzt die Porsche Bank AG – ergänzend zum klassischen Finanzierungsgeschäft – auf Produkte, die dem mobilen Zeitgeist entsprechen. Beide Angebote ermöglichen Kund*innen auf einfache Art und Weise in die Elektromobilität einzusteigen und Mobilitätslücken je nach Bedarf zu schließen.

Das sharetoo Autoabo der Porsche Bank AG besticht durch flexible Abo-Laufzeiten von 3, 6, 12, 18 und 24 Monaten, einem monatlichen Fahrzeugtausch und zu guter Letzt dem All-Inclusive-Fixpreis. Mit etwa 50 verschiedenen Modellen der VW-Konzernmarken finden Kund*innen das passende Fahrzeug zu ihrer jeweiligen Lebenssituation. Das Abonnement kann einfach und mit wenigen Klicks digital über die sharetoo Autoabo Webseite abgeschlossen werden.

Die zunehmende Bedeutung flexibler Mobilität sowie des Produktes sharetoo Autoabo zeigt sich auch im Erfolg neuer Angebote. Mit einem vielfältigen Mix aus E-Fahrzeugen und Verbrennern können attraktive Angebote und Aktionen auf der Autoabo Webseite geschaltet werden. Beispiele waren 2024 die Sommerdeals und die Winteraktion, bei denen Kund*innen Elektroautos zu attraktiven Aktionspreisen fahren konnten.

Im Rahmen der Händleranbindung haben darüber hinaus auch Händlerbetriebe die Möglichkeit, ihre verfügbaren Neu- und Jungwagen in der sharetoo Autoabo-Flotte anzubieten, ihr sharetoo Autoabo Angebot auf ihrer eigenen Händler-Website anzuzeigen und so ihre Fahrzeuge optimal auszulasten.

Auch das E-Carsharing-Angebot sharetoo Carsharing trifft den Zeitgeist und hat sich stark weiterentwickelt. Erfolgreich ist es abseits Österreichs auch in Rumänien, Ungarn sowie in Slowenien. Die Umsetzung in weiteren Ländern ist bereits in Planung.



Ursprünglich speziell auf Communities wie Gemeinden, Unternehmen oder Bauträger zugeschnitten, spricht es mittlerweile auch Privatkund*innen an. Mit dem Start in Wien wurde eine neue Zielgruppe erschlossen. Das Motto lautet „Nachhaltige Mobilität an zentralen Top-Standorten in der österreichischen Hauptstadt“ – bequem buchbar via App. Angeboten wird ein 100 % elektrisches, stationsbasiertes Carsharing. Ein großer Sprung gelang 2022 durch die Kooperation mit der Stadt Wien und dem Einstieg in WienMobil Auto. Das stark gewachsene Angebot konnte bereits knapp 70.000 User*innen überzeugen.

Mit Jahresende standen rund 250 Fahrzeuge in 30 Städten, Gemeinden und Unternehmensstandorten bereit, rund 100 davon in Wien.

Auch die Bestrebungen in Richtung Nachhaltigkeit wurden belohnt: sharetoo Carsharing trägt stolz das österreichische Umweltzeichen. Die optimierte Nutzung des Fuhrparks sorgt für einen flexiblen Einsatz bei den sharetoo Mobilitätsangeboten. Auf diese Weise wird auch der CO₂-Fußabdruck reduziert. E-Carsharing gewinnt auch im Corporate Bereich zunehmend an Bedeutung. Besonders die Themen Nachhaltigkeit und ESG-Rating spielen dabei eine tragende Rolle. Das Angebot wird künftig noch weiter ausgebaut und für Unternehmen optimiert.

Der Finanzierungsrechner LEASE ME unterstützt Kund*innen 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 oder sogar ein bequemer Online-Finanzierungsabschluss ermöglicht.

Potenzielle Kund*innen sehen auf einen Blick alle Fahrzeuge, die auf ihr angegebenes Budget zugeschnitten sind und können die Berechnungsparameter ihren Bedürfnissen entsprechend anpassen und filtern. Der internationale Rollout von LEASE ME erfolgt unter dem Namen Car4me und konnte bereits in Bulgarien und Slowenien abgeschlossen werden. Zudem wird die Plattform aktuell in Ungarn und Kroatien angebunden. Zusätzlich wird im Jahr 2025 das Angebot um die sofort verfügbaren Neufahrzeuge in LEASE ME erweitert.

Die Digitalisierung verändert den Kundenkontakt grundlegend: Das Porsche Bank Kundenportal bietet schnellen Zugriff auf Vertragsdaten, ermöglicht die eigenständige Verwaltung von Informationen und erleichtert die Online-Übermittlung von Schadensmeldungen. Zudem können Kund*innen nun individuelle Kontoauszüge für einen frei wählbaren Zeitraum erstellen, anzeigen und herunterladen. Das langfristige Ziel ist es, die Kommunikation vom postalischen Weg in die digitale E-Box zu verlagern, um die Kundenerfahrung zu verbessern und gleichzeitig Ressourcen bei Papier, Druck und Versand zu sparen.

Das Portal wird in enger Zusammenarbeit mit dem Handel stetig weiterentwickelt und optimiert. In der VU3 ist es standardmäßig als bevorzugter Kommunikationsweg aktiviert, kann jedoch auf Wunsch der Kund*innen deaktiviert werden. Im Beratungsgespräch werden diese umfassend über



die Vorteile des Portals informiert. Zukünftig soll das Portal auch in weiteren Ländern ausgerollt werden.

Ein besonderer Fokus der Weiterentwicklung liegt auf der Einführung neuer „Self-Service“-Funktionen. So sollen Kund*innen künftig Änderungen, wie die Aktualisierung von Kontaktdaten, direkt im Portal vornehmen können. Dies steigert Komfort und Zufriedenheit, reduziert den Ressourceneinsatz auf Seiten der Porsche Bank AG und verbessert gleichzeitig die Datenqualität in den Kernsystemen.

Mit Smart Driver, der Telematik-App der Porsche Versicherungs AG, können umsichtige Fahrer*innen bis zu 20 % der Kaskoprämie sparen. Mittels GPS am Smartphone werden z.B. Beschleunigung, Brems- und Kurvenverhalten sowie Geschwindigkeit ausgewertet. Die Fahrstil-App blickt auf ein Erfolgsjahr 2024 zurück. Nach geglücktem Relaunch im Herbst 2023, übertrifft der Zugewinn an Userzahlen die Erwartungen und die gesetzten Ziele um 50 Prozent. Über 30.000 User*innen machen mit ihrem umsichtigen Fahrverhalten die Straßen Österreichs sicherer und nachhaltiger.

Die App wurde 2024 um zahlreiche Features erweitert. So kann z.B. die Online-Schadenmeldung nun mit einem Klick in der App aufgerufen werden und In-App Sales der Add-On-Produkte „Insassenunfall“ und „Kfz-Rechtsschutz“ wurden gelauncht. Mit dem eingeführten Green-Score liegt der Fokus auf Nachhaltigkeit: Er soll das Bewusstsein der Fahrer*innen dafür erhöhen, wie ihr Fahrverhalten zur Reduktion der CO₂-Emissionen beitragen kann. Das Highlight der neuen Features ist der Goodie Store. Wöchentlich durch guten Fahrstil gesammelte Punkte können hier gegen attraktive Preise eingelöst werden. Bestückt mit Rabattcodes, Events und exklusiven Merchandise der Konzernmarken, dreht sich alles um Mobilität. Die Kundenbewertung von 4,5 Sternen in den App Stores, unterstreicht die wachsende Beliebtheit der Applikation. Weitere Neuerungen sind in Planung. Die Smart Driver App soll zudem in weiteren Ländern, beginnend mit Ungarn, ausgerollt werden.

Mit der Anschlussgarantie der Porsche Versicherungs AG können Besitzer*innen von Fahrzeugen der Marken VW, Audi, Seat, Škoda, Cupra und VW-Nutzfahrzeuge die Vorzüge ihrer Fahrzeuggarantie für bis zu 10 Jahre oder 250.000 km genießen.

Dabei ermöglicht ein automatisierter CRM Prozess eine Just-in-Time Ansprache von über 70.000 Kund*innen pro Jahr. Ein wichtiger Schritt für die Beibehaltung der Wertschöpfung im Konzern. Nach erfolgreichem Launch in Österreich wird derzeit die internationale Ausrollung vorangetrieben. Den Start macht Kroatien.

Der Fokus wird auch weiterhin auf datengetriebene, automatisierte CRM Nachverkaufsprozesse gelegt, mit dem Ziel, Interessenten zu Kund*innen zu machen und bestehende Kund*innen möglichst lange und zufrieden in der Porsche Bank AG zu halten.



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

Das Flottenmanagement der Porsche Bank AG hat sich im Geschäftsjahr 2024 abermals sehr positiv entwickelt. Mit einem Neugeschäftszugang von 16.614 Finanzierungsverträgen konnte der Rekordwert des Vorjahres von 16.724 Verträgen beinahe erneut erreicht werden. Es handelt sich somit um das zweithöchste Neugeschäftsvolumen im Flottenmanagement in der Geschichte der Porsche Bank AG. Da im Vorjahr 2023 etliche Verträge nach Verbesserung der Liefersituation auch vorzeitig aufgelöst wurden, hat sich die Situation 2024 wieder normalisiert und der Auftragsbestand konnte mit branchenüblichen Lieferzeiten auf die Straße gebracht werden. Umso erfreulicher ist das Ergebnis des Neugeschäftsvolumens.

Auch die Entwicklung des Vertragsbestandes konnte durch den Abschluss von vielen Neukund*innen um 3 % auf 48.846 Finanzierungsverträge gesteigert werden, was einen neuen Rekordwert darstellt.

Der Auftragseingang hat sich im vergangenen Jahr ebenfalls mit einer Steigerung von 11,7 % im Vergleich zum bereits sehr guten Vorjahr wiederum sehr positiv entwickelt. Dies vor allem im letzten Quartal wo mit einer engen Kooperation mit den Marken des VW Konzerns auch gemeinsame Aktionen im Flottengeschäft ins Leben gerufen wurden. Auch im Behördengeschäft konnten deutliche Zuwächse registriert werden. Per 31.12.2024 liegt der Auftragsbestand im Flottengeschäft bei 6.029 genehmigten Anträgen, was einen guten Start ins neue Geschäftsjahr verspricht.

Die Porsche Bank AG ist somit weiterhin der klare Marktführer im Bereich Flottenmanagement in Österreich und konnte seine Marktposition nochmals ausbauen. Nach der 2021 gewonnenen BBG-Ausschreibung für BMI, Bund und BBG Drittkund*innen konnte vor allem in diesem Segment der Vertragsbestand deutlich gesteigert werden. Der BBG-Vertrag ist bei den abrufberechtigten Kund*innen bekannt und bildet eine gute Basis für einen weiterhin positiven Geschäftsverlauf.

Der Vertragsbestand bei den Wartungsverträgen konnte 2024 ebenfalls deutlich um 7,1 % auf 79.963 Verträge gesteigert werden. 47.648 Verträge können dem Flottensegment und 32.315 Verträge den Privat- und KMU-Kund*innen zugerechnet werden. Die gemeinsamen Aktionen mit den Importeuren wie die B2B Wartungsaktion sowie der Servicebonus im Privat- & KMU Segment sind von den Kund*innen verstärkt nachgefragt worden und haben zu einer Bestandssteigerung geführt. Im 4. Quartal wurde bei vielen Modellen und mehreren Konzernmarken der bestehende Servicebonus von Euro 500,- noch auf Euro 1.000,- verdoppelt. Dies führte zu einer verstärkten Nachfrage im Servicesegment und bildet eine gute Ausgangsposition für das neue Geschäftsjahr.

Die gestiegenen Marktanteile sowie der weiterhin aufrechte Trend zum Outsourcen des Fuhrparks an externe Fuhrparkmanager stellen für 2025 grundsätzlich eine positive Basis für die Entwicklung im Flottensegment dar. Eng zu beobachten, gilt es die weiteren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, da bereits von mehreren Flottenkund*innen ein Einfrieren der Fuhrparkgröße bzw.



teilweise auch eine Reduktion des Fuhrparks angesprochen wurde, um auf die gestiegenen Kosten sowie die wirtschaftliche Situation zu reagieren.

Hier ist eine weiterhin enge Abstimmung mit den Fuhrparkleitern entscheidend, um gemeinsam rechtzeitig zu reagieren und mit Vertragsanpassungen bzw. Vertragsverkürzungen oder Umschreibungen auf die geänderten Rahmenbedingungen reagieren zu können.

Für 2025 sind im Flottenmanagement folgende Schwerpunkte definiert:

- Verstärkte persönliche Betreuung der Bestandskund*innen durch die Flotten Key Account Manager sowie die Kundenbetreuer*innen im Rahmen der Jahresgespräche und enge Abstimmung über notwendige Bestandsanpassungen
- Roll out des neuen variablen Wartungsproduktes mit Inflationsanpassung
- Steigerung der Neuabschlüsse im Großabnehmer*innen - & Behördenvertrieb durch Nutzung des BBG-Rahmenvertrages und enger Kooperation mit den VW Konzernmarkenhändlern
- Ausbau der e-Mobilität im Fuhrpark der Flottenkund*innen (unter Nutzung des Gehaltsumwandlungsmodells)
- Einführung von Operatingleasing für gebrauchte (Elektro)fahrzeuge
- Loyalisierung der Bestandskunden*innen durch Weiterentwicklung der digitalen Tools wie der Flotten FM, dem Flotten Car Configurators sowie dem Online Reporting Tool FIS
- Bereitstellung der erforderlichen Daten für die Berichtsanforderungen der EU-Taxonomieverordnung sowie der CSRD und Unterstützung der Kund*innen im Bereich der Nachhaltigkeit
- Erhöhung der Effizienz in der Abwicklung und Kundenbetreuung

Im internationalen Flottenmanagement erfolgt die Konzentration auf eine weitere Steigerung der Abschlussquote bei internationalen Ausschreibungen sowie die enge Kooperation mit der Volkswagen Financial Services AG. Weiters ist der Roll Out des Online Reporting Tools auf die Porsche Bank Länder in Planung, um ein internationales Reporting zu gewährleisten.

Einen weiteren strategischen Schritt hat die Porsche Bank Gruppe am 3. Februar 2025 zur Stärkung ihrer Präsenz in der CEE-Region gesetzt. Gemeinsam mit den Schwestergesellschaften der VW Gruppe fand ein Anteilstausch von vier Beteiligungsunternehmen statt. Die Volkswagen Finančné služby Slovensko s.r.o. wurde bisher als Joint Venture mit der Volkswagen Bank GmbH geführt. In Zukunft soll die Porsche Bank AG 100 % der Geschäftsanteile halten. Ebenso wurden die Geschäftsanteile an der Volkswagen- Versicherungsdienst GmbH (Wien) in Höhe von 15 % von der Volkswagen- Versicherungsdienst GmbH (Deutschland) übernommen, sodass die Porsche Bank AG 100 % der Geschäftsanteile hält. Zudem wurden Geschäftsanteile an den südamerikanischen Tochtergesellschaften zwischen der Porsche Bank AG und Volkswagen Finance Overseas B.V. bzw. Volkswagen Financial Services Overseas AG umverteilt. Zukünftig hält die Porsche Bank AG nunmehr jeweils 40 % der Anteile an den Finanzgruppen Kolumbien (bisher 100 %) und Chile



(bisher 50 %). Dadurch kommt es zu einer Vereinfachung und Harmonisierung der Strukturen sowie einer Konzentration auf die Kernmärkte.

2.2. Chancen und Risikobericht

Die gezielte und kontrollierte Übernahme von Risiken stellt ein wesentliches Merkmal des Bankgeschäftes dar und ist die Basis für eine nachhaltig stabile Geschäfts- und Ergebnisentwicklung. In diesem Abschnitt werden die Chancen und Risiken, die sich im Rahmen der Geschäftstätigkeit der Porsche Bank AG ergeben, zusammengefasst. Sofern nicht explizit erwähnt, gab es im Vergleich zum Vorjahr keine bedeutenden Veränderungen.

2.2.1. Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems

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 der Kund*innen 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 Mitarbeiter*innen sowie klar definierte Prozesse und adäquate Organisationsstrukturen.

Die nachstehend aufgeführten Prinzipien beschreiben die Kernkomponenten des Risikomanagement- und Risikocontrollingsystems der Porsche Bank AG.

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



2.2.1.1. Organisation des Risikomanagements

Um die Angemessenheit der Risiken für die Porsche Bank AG zu gewährleisten, wurde ein System zur Risikoüberwachung und -steuerung eingeführt, das eine adäquate Handhabung der übernommenen Risiken sicherstellt. Dieses Risikomanagementsystem umfasst ein Rahmenwerk aus grundlegenden Risikoprinzipien, organisatorischen Strukturen und Prozessen zur Beurteilung und Überwachung von Risiken, die gezielt auf die Aktivitäten der einzelnen Geschäftsbereiche abgestimmt sind.

Die regulatorischen Anforderungen der FMA, die entsprechenden EBA-Guidelines und die Standards des Volkswagen Konzerns werden in einem einheitlichen Framework der Porsche Bank AG berücksichtigt.

Die Geschäftsführung sowie der Aufsichtsrat werden regelmäßig über die Gesamtrisikolage informiert.

2.2.1.2. Internes Kontrollsystem

Ergänzend zum Risikomanagementsystem kommt ein angemessenes internes Kontrollsystem zur Anwendung. Das interne Kontrollsystem der Porsche Bank AG basiert auf dem international anerkannten COSO Enterprise Risk Management (ERM) Rahmenwerk des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. 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.

Im Rahmen des Business Continuity Management werden zur Notfallvorsorge Business-Impact-Analysen durchgeführt. Auf Basis der Analysen werden Notfallkonzepte erstellt, die im Gesamtnotfallplan festgehalten werden und darauf abzielen, den fortlaufenden Betrieb bei Eintritt einer Notfallsituation zu gewährleisten.

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. Risikoidentifikation

Ein wesentlicher Teil des Risikoidentifizierungsprozesses ist die dezentrale Risikoinventur. Diese erfolgt mittels eines Fragebogens, in dem alle Risiken erfasst und von den jeweiligen Risikomanager*innen im Rahmen einer Experteneinschätzung und durch ein quantitatives Scoring bewertet werden.



Durch die regelmäßige Durchführung der Risikoinventur wird sichergestellt, dass alle relevanten Risiken frühzeitig erkannt und geeignete Maßnahmen zur Risikominimierung und -steuerung ergriffen werden können.

2.2.1.4. Risikotragfähigkeit

Die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen und die Sicherstellung der Risikotragfähigkeit sind zentrale Bestandteile der Steuerung der Porsche Bank AG. Die Risikotragfähigkeitsrechnung hat zum Ziel, alle relevanten Risiken zu bewerten und diese den zur Verfügung stehenden Risikodeckungsmassen gegenüberzustellen. 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*innen, 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. Im Jahr 2024 lag das Gesamtbankrisiko der Porsche Bank AG im Liquidationsfall bei 60 % (VJ 63 %).

In der **Going-Concern-Sicht** soll der Fortbestand einer geordneten operativen Geschäftstätigkeit sichergestellt werden. Dabei ist das aufsichtsrechtliche Eigenmittelerfordernis die Mindestanforderung. Absicherungsziel der Going-Concern-Sicht ist es, dass die Bank einen negativen Belastungsfall verkraften und die geordnete Geschäftstätigkeit dennoch fortsetzen kann. Zur Ermittlung wird jenes Risiko, das bereits mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 % nicht überschritten wird, mit den für den Going-Concern verfügbaren Deckungsmassen verglichen. Im Jahr 2024 lag das Gesamtbankrisiko der Porsche Bank AG im Going-Concern bei 51 % (VJ 54 %).

2.2.2. Wesentliche Risiken und mögliche Chancen

Gemäß Risikoerhebung sind folgende Risikoarten für die Porsche Bank AG als relevant identifiziert worden: Adressausfallrisiko (Kreditrisiko), Restwertrisiko, Zinsänderungsrisiko, Fremdwährungsrisiko, Beteiligungsrisiko, Liquiditätsrisiko, makroökonomisches Risiko, operationelles Risiko, Verbriefungsrisiko sowie Nachhaltigkeits- und ESG Risiken. Zudem ergeben sich vor allem im Adressausfallrisiko und Restwertrisiko entsprechende Chancen für die Porsche Bank AG.

2.2.2.1. Adressausfallrisiko

Das Adressausfallrisiko wird in der Porsche Bank AG als die Gefahr definiert, dass Kreditnehmer*innen die ihnen gewährten Kredite nicht oder nicht vollständig vertragsgemäß zurückzahlen können oder wollen. Ziel ist, eine höchstmögliche Anzahl von Finanzierungszusagen bei einem intern definierten geringen Verlust zu gewährleisten. Dieser mögliche Verlust ist zu einem wesentlichen Teil durch die Besicherung durch das Fahrzeug abgedeckt.

Unter dem Adressausfallrisiko fällt auch das Kontrahentenrisiko. Beim Kontrahentenrisiko besteht die Gefahr, dass bei Eintritt der Zahlungsunfähigkeit bzw. Zahlungsunwilligkeit eines Kontrahenten



die Vermögenswerte der Porsche Bank AG gefährdet sind. Aufgrund eines hinreichend diversifizierten und krisensicheren Refinanzierungskonzepts wird das Risiko als mäßig eingestuft.

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. Die vielen verschiedenen Möglichkeiten, wie sich die Bonität einzelner Kund*innen verändern kann, werden mit dem Monte-Carlo-Verfahren simuliert.

Im Geschäftsjahr 2024 konnte die Porsche Bank AG ein Wachstum im Bereich Finanzierungsgeschäft verzeichnen. Gleichzeitig war die gesamtwirtschaftliche Lage von steigenden Kreditrisiken geprägt. Dies zeigte sich durch die Insolvenzen einzelner Unternehmen und steigenden Ausfallraten im Mengengeschäft. Für die Porsche Bank AG waren aufgrund der guten Besicherungssituation die realisierten Verluste gerade bei Insolvenzen im Unternehmenskundenbereich niedrig.

Für das kommende Jahr wird ein weiterer Anstieg der Ausfälle erwartet. Die Porsche Bank AG begegnet dieser Entwicklung mit einer aktiven Wertberichtigungspolitik, die eine ausreichende Vorsorge gewährleistet.

2.2.2.2. Chancen aus Kreditrisiken

Obwohl das Kreditrisiko ein potenzieller Nachteil für Kreditgeber*innen ist, kann es auch eine Quelle von Chancen sein. So ergibt sich eine Chance für die Porsche Bank AG, wenn die eingetretenen Verluste aus dem Kredit- und Leasinggeschäft geringer ausfallen als die vorher berechneten erwarteten Verluste und die auf dieser Basis gebildete Risikovorsorge. Besonders durch den proaktiven Risikoansatz der Porsche Bank AG können potenzielle Verluste durch frühzeitige Maßnahmen minimiert werden sowie bei einer Verbesserung der wirtschaftlichen Lage oder Bonität von Kreditnehmer*innen entsprechende Chancen erzielt werden.

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.

Im Jahr 2024 steigt das Restwertrisiko im Verhältnis zur Volumensentwicklung. Insgesamt sind die Verwertungsergebnisse solide.

2.2.2.4. Chancen und Restwertrisiko

Bei der Verwertung von Fahrzeugen besteht für die Porsche Bank AG die Chance, einen höheren Preis als den kalkulierten Restwert zu erzielen, wenn sich tatsächlich realisierte Vermarktungspreise bei steigender Nachfrage nach Gebrauchtwagen oder weiteren Lieferengpässen von Neuwagen positiver als erwartet entwickeln.



2.2.2.5. Marktrisiken

Unter Marktrisiko versteht man die Gefahr, dass bestehende Positionen aufgrund einer negativen Marktentwicklung an Wert verlieren und für den Risikoträger ein Verlust entsteht. Im Rahmen der Risikosteuerung wird zwischen dem Zinsänderungsrisiko, dem Fremdwährungsrisiko und dem Aktienkursrisiko differenziert. In der Porsche Bank AG wird das Aktienkursrisiko als nicht wesentlich eingestuft, da keine Investitionen in Wertpapiere erfolgen.

2.2.2.5.1 Zinsänderungsrisiko

Das Zinsänderungsrisiko besteht in der Möglichkeit, dass die bei unveränderten Zinsen erzielbaren Zinsergebnisgrößen aufgrund eintretender Marktzinsänderungen nicht erreicht werden. Es kann zwischen periodischem (GuV-) und barwertorientiertem (ökonomischem) Risiko unterschieden werden.

Zusätzlich zur barwertigen Betrachtung des Zinsänderungsrisikos überwacht die Porsche Bank AG im Rahmen des periodischen Zinsänderungsrisikos die unmittelbaren Auswirkungen von Zinsänderungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) gemäß den aktuellen aufsichtsrechtlichen Bestimmungen.

Im Jahr 2024 war das Zinsrisiko insbesondere durch die volatile Zinssituation und die sich verändernde geldpolitische Entwicklung geprägt. Angesichts der Abschwächung der Inflation und der schwierigen konjunkturellen Lage in Europa leitete die Europäische Zentralbank im Juni 2024 eine Phase moderater Zinssenkungen ein.

Für die Porsche Bank Gruppe blieben die Auswirkungen jedoch überschaubar. Dank einer währungs- und zinskongruenten Bilanzpolitik bleibt das Zinsänderungsrisiko gering.

2.2.2.5.2 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. Trotzdem können in den Tochtergesellschaften aufgrund vorhandener Eigenmittel Fremdwährungseffekte entstehen.

2.2.2.6. Beteiligungsrisiko

Das Beteiligungsrisiko beschreibt die Gefahr, dass die vom Unternehmen eingegangenen Beteiligungen zu potenziellen Verlusten (aufgrund von Dividendenausfall, Teilwertabschreibungen, Veräußerungsverlusten oder Verminderung der stillen Reserven) aus bereitgestelltem Eigenkapital, Ergebnisabführungsverträgen oder Haftungsrisiken führen können.

Die Porsche Bank AG hält aufgrund ihres Fokus als Autobank ausschließlich strategische Beteiligungen sowie sonstige Beteiligungen, die ihr Kerngeschäft unterstützen. Den größten Anteil des Beteiligungsrisikos stellt, mit ca. 21 % der Ertragswerte, die Porsche Versicherungs AG dar.



2.2.2.7. Liquiditätsrisiko

Unter dem Liquiditätsrisiko versteht die Porsche Bank AG einerseits die Gefahr der Zahlungsunfähigkeit des Instituts und andererseits die Gefahr erhöhter eigener Refinanzierungskosten. Primäre Ziele des Liquiditätsmanagements sind daher die Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit und die Optimierung der Refinanzierungsstruktur in Bezug auf Risiko und Ergebnis.

Um die Einhaltung sämtlicher Liquiditätsanforderungen der Porsche Bank AG sicherstellen zu können, ist eine zentrale Refinanzierungsstrategie etabliert. Diese Refinanzierungsstrategie der Porsche Bank AG sieht ein hinreichend diversifiziertes, krisensicheres Refinanzierungskonzept als Zielsetzung vor. Das Refinanzierungskonzept der Porsche Bank AG beruht im Wesentlichen auf drei Säulen: dem Einlagengeschäft, der Verbriefung und der Konzernrefinanzierung. Zusätzlich gibt es einige bilaterale Linien mit Banken. So wird sichergestellt, dass der erforderliche Refinanzierungsbedarf jederzeit gedeckt werden kann.

Im Jahr 2024 entwickelte sich das Liquiditätsrisiko insgesamt stabil. Zwei zentrale Faktoren prägten die Liquiditätsstrategie 2024. Zum einen verzeichnete das Einlagengeschäft im Privatkundensegment einen deutlichen Anstieg des Einlagenvolumens. Zum anderen wurde in der zweiten Jahreshälfte die neue FACT-Anleihe 2024-01 erfolgreich emittiert, was zu einer Erhöhung des Verbriefungsvolumens führte.

2.2.2.8. Makroökonomisches Risiko

Als makroökonomische Risiken werden jene Verlustpotenziale bezeichnet, die durch das Exposure gegenüber makroökonomischen (länderspezifischen) Risikofaktoren bedingt sind. Es bezeichnet die Gefahr von Verlusten, die aus gesamtwirtschaftlichen Verschlechterungen resultieren, mit etwaig damit unmittelbar einhergehenden Risikoparametererhöhungen. Die Porsche Bank AG quantifiziert die Risiken, die aus dem makroökonomischen Umfeld erwachsen, auf Basis eines makroökonomischen Stressszenarios für das Kreditrisiko, welches sich auf eine prozentuelle Erhöhung der Ausfallwahrscheinlichkeiten stützt. Die Grundlage für die Steuerung und das Management von makroökonomischen Risiken bildet das Kredit- und Leasingportfolio der Porsche Bank AG.

2.2.2.9. Operationelles Risiko

Das operationelle Risiko der Porsche Bank AG bedeutet die Gefahr von Verlusten, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren, Menschen und Systemen oder durch externe Ereignisse verursacht werden, einschließlich Rechtsrisiken. Zur Begrenzung der operationellen Risiken auf Fachbereichsebene dienen die internen Kontrollsysteme und weitere risikoreduzierende Maßnahmen (First Line of Defense), die Vorgaben des zentralen operationellen Risikomanagements (Second Line of Defense) und die institutionelle Verankerung der Internen Revision (Third Line of Defense).

Die Porsche Bank AG steuert die operationellen Risiken einerseits durch eine Schadensfalldatenbank (LDB), andererseits durch jährliche Risk and Control Self Assessments (RCSA). Sowohl aus der Schadensfalldatenbank als auch aus dem RCSA werden entsprechende



Maßnahmen zur Reduktion operationeller Risiken generiert. Beide Prozesse sind in dem State-of-the-Art-System okular ORM der parclT standardisiert abgebildet.

2.2.2.10. 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 zumindest zu höheren Finanzierungskosten führt. Dieses Risiko besteht jedoch nur während der Planungsphase. Zur Eingrenzung dieses Risikos wird während der Planungsphase ein Kapitalmarkt-Monitoring durchgeführt und eine Exit-Strategie in Bezug auf die zu erwartenden Programmkosten festgelegt.

2.2.2.11. Nachhaltigkeits- und ESG-Risiken

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

Die Porsche Bank AG bekennt sich zu den Nachhaltigkeitszielen (Sustainable Development Goals) 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. Die Erreichung der Nachhaltigkeitsziele wird anhand von Produktinnovationen, dem Setzen neuer Nachhaltigkeitsstandards und Unternehmenswerten, sowie durch die gezielte Förderung sozialer Aspekte und nachhaltiger Projekte verfolgt. Dabei besonders hervorzuheben ist die am Markt beispiellose E-Offensive der Konzernmutter Volkswagen, die die Porsche Bank AG mit ihren darauf abgestimmten Finanzierungs- und Serviceprodukten bestmöglich unterstützt. Auch in den Bereichen Diversität und Work-Life-Balance möchte die Porsche Bank AG ambitionierte Ziele umsetzen und blickt außerdem auf eine erfolgreiche konzernweite Integritätskampagne zurück.

Einen regulatorischen Schwerpunkt stellen die Auswirkungen von Nachhaltigkeitsrisiken auf die anderen Risikoarten dar. Diese haben in der Porsche Bank AG hauptsächlich Auswirkungen auf die Risikoarten Kredit-, Restwert-, Liquiditäts-, Regulatorisches- und Reputationsrisiko. Entsprechende Implikationen werden sukzessive in der Parametrisierung der Risikomodelle sowie in der Szenarioausarbeitung im Gesamtbankstresstest eingearbeitet, woraufhin die entsprechenden Steuerungsmaßnahmen abgeleitet werden.

Für die systematische Erhebung und Evaluierung von Nachhaltigkeitsrisiken führt die Porsche Bank AG überdies eine tourliche Wesentlichkeitsanalyse aller kurz-, mittel- und langfristigen Klima-, Umwelt- und naturbezogenen Risiken durch. Die hierdurch gewonnenen Erkenntnisse fließen explizit in die Geschäftsstrategie und strategische Planung mit ein.



Weitere Details zur Nachhaltigkeitsstrategie der Porsche Bank AG befinden sich auf der Homepage ([Porsche Bank: Mobilität von morgen | Porsche Bank](#)) und dem aktuellen Nachhaltigkeitsbericht.

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.

Compliance bedeutet, dass die Mitarbeiter*innen neben bestehenden Gesetzen auch moralische Grundsätze einhalten, die weit darüber hinausgehen. Die Compliance-Strategie umfasst die Fokusthemen Verhaltensgrundsätze, Wettbewerbs- und Kartellrecht, Anti-Korruption, Geldwäscheprävention und Betrug / Veruntreuung, Business and Human Rights (einschließlich dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz "LkSG").

Die Vorstände setzen die Ziele für das Compliance Management System fest. Diese basieren auf den generellen Unternehmenszielen und Werten.

Nachhaltigkeit: Nachhaltigkeit stellt einen wesentlichen Teil der Strategie der Porsche Bank AG dar. Die Porsche Bank AG 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 Carsharing von sharetoo sowie dem Langzeitmieteprodukt Autoabo, deren Fahrzeugpool hauptsächlich aus E-Fahrzeugen besteht, wird nachhaltige Überbrückungs- und Ergänzungsmobilität geboten.

Die Angebotspalette für Finanzierungs-, Versicherungs- und Serviceprodukte von E-Fahrzeugen wurde in den letzten Jahren stetig erweitert und ist für alle Leasing- und Kredit-Produktvarianten möglich. Der E-Fahrzeugvertrieb wird durch spezielle Aktionen wie Finanzierungs- und Versicherungsboni sowie einen kostenlosen Service für bestimmte Modelle gefördert. Mit dem



Telematiktarif „Smart Driver“ 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 Kund*innen, schnell an ihr Wunschfahrzeug zu kommen.

Für die Carsharing-Aktivitäten wurde die Porsche Bank AG mit dem österreichischen Umweltzeichen vom Bundesministerium für Umwelt (durch Bundesministerin Leonore Gewessler) ausgezeichnet.

Vertrauen & Loyalität: Compliance und Integrität sind wesentliche Bestandteile des Handelns in sämtlichen Geschäftsbereichen der Porsche Bank AG. Mitarbeiter*innen 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. Die Porsche Bank legt daher großen Wert auf Diversität und Chancengleichheit. Sie fördert aktiv eine vielfältige Belegschaft, was zu neuen Ideen und Innovationen führt. Zu den Maßnahmen gehören u.a. flexible Arbeitsmodelle, Fort- und Weiterbildungsangebote, ein Betriebskindergarten und Zuschüsse für das Klimaticket.

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

Starkes Team: In der Porsche Bank AG wird eine offene, kooperative Kultur gelebt.

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

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



Salzburg, 05. März 2025

Der Vorstand

Mag. Johann Maurer
Vorstand Markt (CEO)

Dr. Alexander Nekolar
Vorstand Marktfolge (CFO)