

LAGEBERICHT DES VORSTANDES

für das Geschäftsjahr 2020
der Porsche Bank Aktiengesellschaft

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 PKW-Neuzulassungen 2020 (Angaben in Stück)	6
Abbildung 2 Neuzulassungen Volkswagen Konzernmarken 2020 (Angaben in Stück)	6
Abbildung 3 Entwicklung der Vertragszugänge 2020 (Angaben in Stück)	7
Abbildung 4 Entwicklung des Vertragsbestandes 2020 (Angaben in Stück)	8

Inhalt

1. BERICHT ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF UND DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE	4
1.1. Geschäftsverlauf	4
1.1.1. KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG	4
1.1.1.1. Weltwirtschaft	4
1.1.1.2. Euroraum	4
1.1.1.3. Österreich	4
1.1.1.4. Auswirkungen von COVID-19 auf die Risiken der Porsche Bank AG	5
1.1.2. KFZ- UND LEASINGMARKT	6
1.1.3. ANALYSE DES GESCHÄFTSVERLAUFES	7
1.1.3.1. Entwicklung des Vertragsbestandes	8
1.2. Bericht über Zweigniederlassungen	8
1.3. Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren	9
1.3.1. FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN	9
1.3.2. PERSONALPLANUNG UND -ENTWICKLUNG	10
1.3.3. PERSONALDATEN	11
2. BERICHT ÜBER DIE GEPLANTE ENTWICKLUNG UND DIE RISIKEN DES UNTERNEHMENS	12
2.1. Geplante Entwicklung des Unternehmens	12
2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten	15
2.2.1. ERLÄUTERUNG DER RISIKEN SOWIE ZIELE UND METHODEN IM RISIKOMANAGEMENT	15
2.2.1.1. Risikotragfähigkeit	15
2.2.1.2. Internes Kontrollsystem (IKS)	16
2.2.1.3. Business Continuity Management (BCM)	16
2.2.1.4. Governance, Risk and Compliance-Prozess (GRC)	16
2.2.1.5. Auswirkungen von COVID-19 auf die Risiken der Porsche Bank AG	16
2.2.1.6. Nachhaltigkeits- und ESG-Risiken	17
2.2.2. WESENTLICHE RISIKEN	17
2.2.2.1. Kreditrisiko	17
2.2.2.2. Marktpreisrisiko	18
2.2.2.2.1. Zinsänderungsrisiko	18
2.2.2.2.2. Fremdwährungsrisiko	18
2.2.2.3. Restwertrisiko	18
2.2.2.4. Beteiligungsrisiko	18
2.2.2.5. Liquiditätsrisiko	18
2.2.2.6. Makroökonomisches Risiko	18
2.2.2.7. Operationelles Risiko	19
2.2.2.8. Verbriefungsrisiko	19
3. BERICHT ÜBER FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG	19
4. STRATEGIE UND UNTERNEHMENSWERTE	20



1. BERICHT ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF UND DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE

1.1. Geschäftsverlauf

1.1.1. KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG

Die konjunkturelle Entwicklung in den Jahren 2020-2023 stellt sich gemäß den zum Erstellungszeitpunkt verfügbaren Prognosen wie folgt dar:

1.1.1.1. Weltwirtschaft

Das Wirtschaftswachstum in den Jahren 2020-2023 wird von der COVID-19-Pandemie maßgeblich bestimmt werden. Auf einen konjunkturellen Einbruch der Weltwirtschaft (ohne Euroraum) im ersten Quartal 2020 von 3,1 % sank das globale BIP im zweiten Quartal (ohne Euroraum) um 5,7 %. Der wirtschaftliche Einbruch im ersten Quartal war damit schwächer und die Erholung im zweiten Quartal stärker als erwartet. Im dritten Quartal konnte sich das globale BIP mit 6,1 % stärker als erwartet erholen. Im letzten Quartal des Jahres wird die Erholung aufgrund der von vielen Staaten weltweit getroffenen Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie jedoch geringer ausfallen und sich die Erholung damit verzögern. Im Gesamtjahr 2020 wird mit einem Rückgang des globalen BIP von 3,0 % gerechnet (ohne Euroraum).¹

Industrieländer und Schwellenländer werden im Jahr 2020 eine Reduktion des BIP erleben; in Industrieländern ist diese stärker, bei den Schwellenländern ist die Situation sehr unterschiedlich. Ein Beispiel ist China, das aufgrund seiner früher getroffenen Maßnahmen zur Eindämmung und auch Lockerung der Pandemiemaßnahmen ein Wachstum von 1,8 % für 2020 verzeichnen kann. In anderen Schwellenländern wie Indien und Lateinamerika war der Wirtschaftseinbruch 2020 signifikant und sie werden länger brauchen, um das Niveau vor der Krise wieder zu erlan-

gen. Die USA werden mit 3,6 % im Jahr 2020 einen geringeren Einbruch erleiden als in Europa prognostiziert und können im kommenden Jahr 2021 mit einem Wachstum von 3,8 % rechnen.¹

1.1.1.2. Euroraum

Prognosen zufolge wird es im Euroraum aufgrund der COVID-19-Pandemie einen starken Rückgang des BIP von 7,5 % im Jahr 2020 geben. Die derzeitigen Eindämmungsmaßnahmen zur Begrenzung der Pandemie werden noch Auswirkungen im Jahr 2021 zeigen, womit sich das voraussichtliche Wachstum etwas verringern wird.

Dennoch kann aufgrund der getroffenen Maßnahmen durch die Fiskal-, Arbeitsmarkt- und Geldpolitik in den kommenden Jahren 2021 und 2022 mit einem Wachstum von ca. 4 % gerechnet werden. Die Nationen des Euroraumes wurden von der Pandemie heterogen getroffen. Große Volkswirtschaften wie Italien, Spanien und Frankreich zeigen deutlich höhere wirtschaftliche Einbußen als Österreichs größter Handelspartner Deutschland. Die Wirtschaft der mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL) ist eng mit der des Euroraumes verbunden und konnte in den letzten Jahren stetig aufholen. 2020 wird das Wachstum etwa 2 % über dem des Euroraumes liegen. Im weiteren Prognosezeitraum wird der Aufholprozess der MOEL-Staaten aufgrund der COVID-19-Pandemie und Unsicherheiten bezüglich des Aufbauplans NGEU „NextGenerationEU“ im Rahmen des zukünftigen EU-Haushaltes jedoch unterbrochen werden.¹



1.1.1.3. Österreich

Die Eindämmungsmaßnahmen zur Bewältigung der COVID-19-Pandemie bewirkten auch in Österreich einen tiefen Konjunkturreinbruch. In den Sommermonaten kam es zu einer kurzfristigen Erholung. Ein erneuter Konjunkturreinbruch aufgrund der zweiten Welle der Pandemie gilt jedoch zum Prognosezeitpunkt als sicher. Dieser Einbruch wird Prognosen der OeNB zufolge nur etwa die Hälfte des Konjunkturrückganges des Frühjahres ausmachen. Somit wird mit einer Reduktion des realen BIP von 7,1 % für das Jahr 2020 gerechnet. Die weitere Entwicklung ist von der Vermeidung einer dritten Welle im Jahr 2021, der schrittweisen Reduktion der Eindämmungsmaßnahmen zur Bewältigung der Pandemie und der erfolgreichen Umsetzung von medizinischen Maßnahmen bis Ende 2021 abhängig. In diesem Fall kann im Prognosehorizont 2021 bis 2023 mit Wachstumsraten von respektive 3,6 %, 4,0 % und 2,2 % für die jeweiligen Jahre ausgegangen werden. Im zweiten Halbjahr 2022 würde die heimische Wirtschaft damit wieder das Niveau vor der Krise erlangen.²

Der Güterexport wurde durch die Auswirkungen der Pandemie im Jahr 2020 hart getroffen und man geht für das Gesamtjahr 2020 mit einem Rückgang von 10 % aus. Im Jahr 2021 wird mit einer starken Erholung der gesamtwirtschaftlichen Lage in allen Exportländern gerechnet, was der österreichischen Exportwirtschaft zugutekommt. Der private Konsum wurde durch die Schließungen der Geschäfte stark reduziert und nach einem Rückgang im Jahr 2020 von 8,8 % wird nach einem moderaten Wachstum von 3,8 % im Jahr 2021 von einem stärkeren Wachstum von 4,7 % im Jahr 2022 ausgegangen. Dies trifft auch die Investitionstätigkeit. Nach einem vergleichsweise geringen Rückgang von 4,1 % wird in den Folgejahren von einem Wachstum von 4,0 % im Jahr 2021 und 4,7 % im Jahr 2022 ausgegangen. Die Arbeitslosenrate sinkt Prognosen zufolge von 10,2 % im Jahr 2020 nur leicht auf 8,9 % im Jahr 2023. Ein stärkerer Anstieg der Arbeitslosenrate im Jahr 2020 wurde durch die Kurzarbeit vermieden. Auch die Inflationsrate blieb mit 1,3 % im Jahr 2020 nach 1,5 % im Vorjahr stabil. Stark von der Pandemie getroffen ist auch das gesamtstaatliche Defizit durch die Maßnahmen zur Stützung der Wirtschaft und zur Stabilisierung der Arbeitslosenrate.

Das Staatsdefizit stieg von 0,5 % im Jahr 2019 auf 9,2 % des BIP im Jahr 2020 an und bildet sich bis 2023 auf 1,4 % des BIP zurück.

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

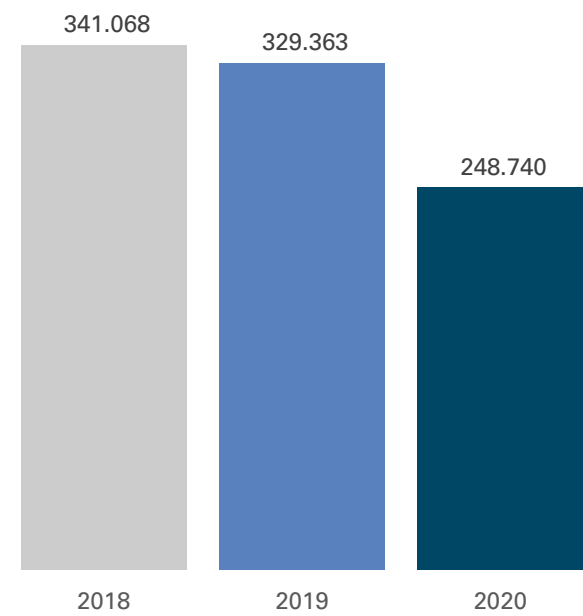
Im März 2020 hat die Corona-Pandemie, ausgehend von China, ihren Einzug in Europa gefunden. Drastische Shut-Down Maßnahmen wurden von den Regierungen angeordnet, um die weitere Ausbreitung zu verhindern. Der gesamte europäische Wirtschaftsraum und somit auch der Volkswagen Konzern ist von dieser Krise betroffen. Dies hatte auch vorläufige Auswirkungen auf das Geschäft der Porsche Bank Gruppe. Insbesondere war das Händlernetzwerk der Porsche Holding Salzburg GmbH (PHS) teilweise zu einer temporären Schließung gezwungen und somit war die Auslieferung der Fahrzeuge an die Kunden nur eingeschränkt möglich. In der Porsche Bank AG konnten sämtliche Bankkernprozesse sowie der telefonische Kundenkontakt zu jeglichen Anliegen jederzeit uneingeschränkt weitergeführt werden. Alle wesentlichen Kernprozesse konnten, trotz des initial immensen Aufkommens an Kundenanfragen sowie unter strenger Einhaltung der COVID-19-Vorschriften, zu jeder Zeit aufrechterhalten werden. Auch die Effektivität des etablierten Business Continuity Management-Konzepts zur Fortführung des Geschäftsbetriebs in Krisenzeiten konnte bestätigt werden. Die Infektionspräventionsvorkehrungen werden streng umgesetzt. So wird weiterhin vorrangig mobil, von zu Hause, gearbeitet und die MitarbeiterInnen in „Split-Teams“ aufgeteilt. Gleichzeitig konnte mit der schrittweisen Wiedereröffnung der Betriebe bereits ein deutliches Wiederbeleben des Geschäftes verzeichnet werden. Ab Mitte Mai war ein deutlicher Aufschwung erkennbar und das Volumen an Neufinanzierungen befand sich zum Teil sogar über Vorjahresniveau. Dieser Trend hielt über die Sommermonate an.

Im November 2020 wurden, im Zuge der 2. COVID-19-Welle, erneut Regierungsmaßnahmen (Lockdowns, Ausgangsbeschränkungen) zur Begrenzung der Pandemie ausgerufen. Derzeit gibt es keine Restriktionen für den Autohandel, was weiterhin zu einem positivem Neugeschäft und hohem Auftragsbestand führt. Das Konsumverhalten ist derzeit, in Bezug auf die Finanzierung von Fahrzeugen, nicht beeinträchtigt.

² OeNB Dezember 2020 – Gesamtwirtschaftliche Prognose



1.1.2. KFZ- UND LEASINGMARKT



Der österreichische PKW-Gesamtmarkt sank im vergangenen Jahr mit 248.740 Neuzulassungen aufgrund der Folgen der Corona-Krise im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 24,5 % – das ist gleichzeitig das niedrigste Marktergebnis seit 1987. Die Volkswagen Konzernmarken bewältigten das Krisenjahr besser als der übrige Markt. 90.279 Neuzulassungen bedeuten zwar einen Volumentrückgang von 20,6 Prozent, gleichzeitig konnten sie jedoch ihren Marktanteil um 1,8 Prozentpunkte auf 36,3 % steigern und damit einen neuen Rekordmarktanteil einfahren.

Abbildung 1 PKW-Neuzulassungen 2020 (Angaben in Stück)

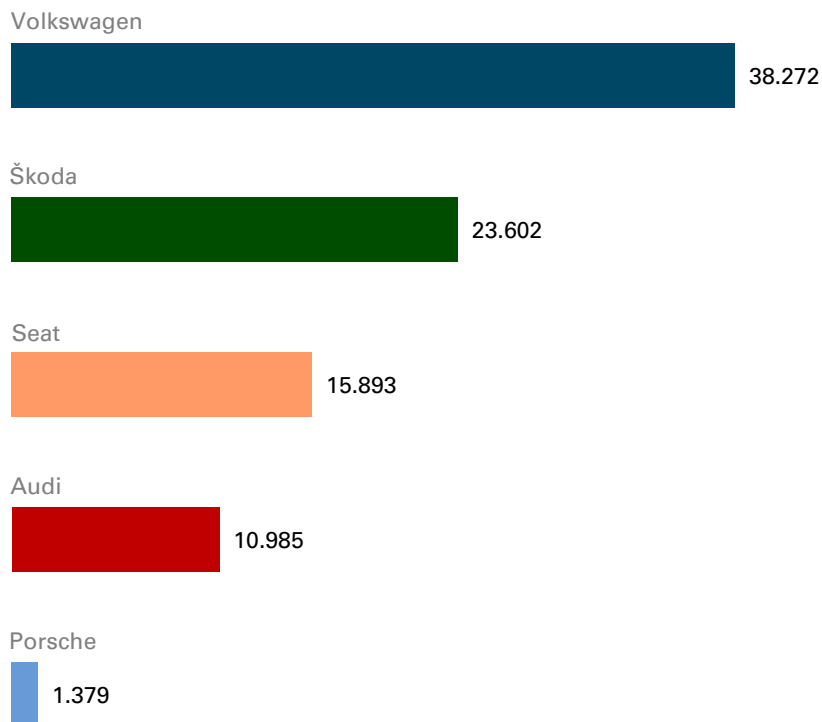


Abbildung 2 Neuzulassungen Volkswagen Konzernmarken 2020 (Angaben in Stück)



1.1.3. ANALYSE DES GESCHÄFTS- VERLAUFES

Die Geschäftsbereiche der Porsche Bank AG umfassen das Kredit-, Leasing- und Händlerfinanzierungsgeschäft sowie das Einlagengeschäft. Die Porsche Bank AG konnte im Geschäftsjahr 2020 aufgrund der COVID-19-Pandemie ihren erfolgreichen Geschäftsverlauf des Vorjahrs nicht vollumfänglich fortsetzen. Die Bilanzsumme hat sich um MEUR 141 (+3,0 %) auf MEUR 4.838 erhöht, was der strategischen Ausrichtung entsprechend auf das kontinuierliche Wachstum der Vertragsbestände im Leasing- und Kreditgeschäft zurückzuführen ist. Die Leasingfinanzierungen ver-

zeichneten einen Rückgang von 18 % gegenüber dem Vorjahr. Passivseitig konnte der Bedarf an Refinanzierungsmitteln durch die Direktbankeinlagen gegenüber Privat- und Firmenkunden sowie die ABS-Programme abgedeckt werden. Der unternehmerische Schwerpunkt liegt nach wie vor auf einem qualitativen Wachstum.

Die Porsche Bank AG konnte das Jahr 2020 trotz Pandemie erfolgreich abschließen. 2020 wurden in Österreich 56.344 Finanzierungsverträge (Leasing und Kredit) neu abgeschlossen.

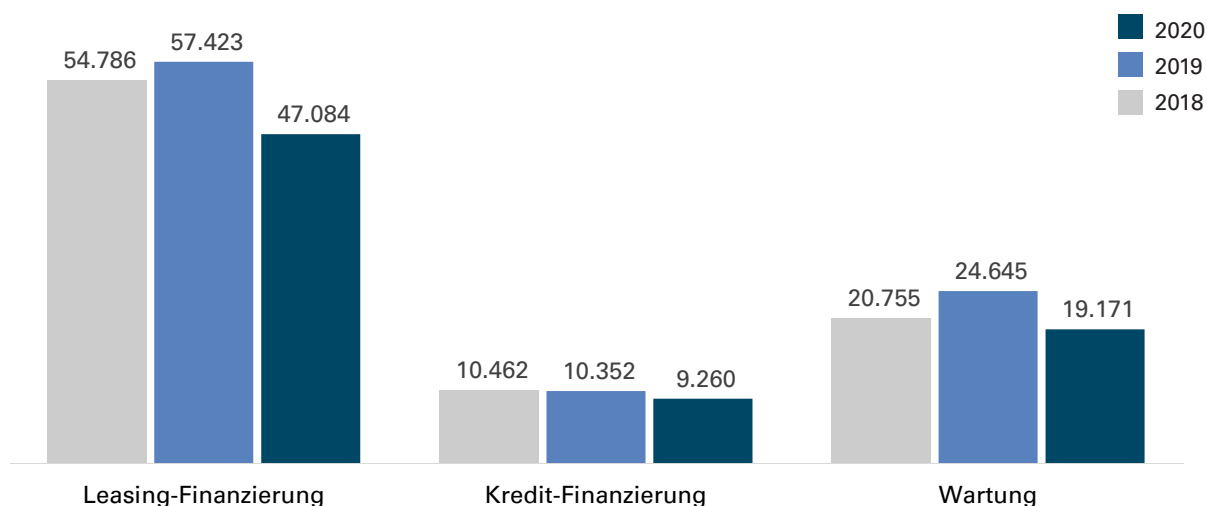


Abbildung 3 Entwicklung der Vertragszugänge 2020 (Angaben in Stück)

Der Anteil der Neuwagen-Finanzierungen an den Typenschein-Ausstellungen der Konzernmarken blieb stabil bei 44,5 % (VJ 44,7 %). Erfolgsfaktor ist weiterhin die gute Zusammenarbeit mit allen Marken in den Bereichen:

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

Attraktive gemeinsame Aktionsangebote mit den Importeuren und Paketangebote für Privat- und KMU-Kunden unter dem Motto „Alles aus einer Hand“ sicherten die Marktführerschaft. Im Jahr 2020

wurden 18.993 Privatkunden-Pakete (VJ 21.226) und 4.479 KMU-Pakete (VJ 5.041) verkauft. Der Kaskoanteil beträgt 59,1 % (VJ 58,1 %) und der Haftpflichtanteil 58,1 % (VJ 57,5 %). Die Add-on-Produkte der Porsche Bank AG entsprechen den Kundenbedürfnissen unserer Zeit nach Sicherheit, Planbarkeit und Einfachheit. 5.079 Garantieverlängerungen inkl. Car-Garantie wurden verkauft. Bei der Insassenunfallversicherung konnten 9.204 Verträge (VJ 9.218) aktiviert werden, weiters wurden 6.746 Rechtsschutzversicherungen (VJ 7.318) abgeschlossen. 19.171 Fahrzeugmanagementverträge wurden an Kunden verkauft (-22,2 % zu VJ).



1.1.3.1. Entwicklung des Vertragsbestandes

Der Vertragsbestand bei den Finanzierungen hat sich in Summe auf 229.184 Verträge erhöht (+1,5 %). Wie nachfolgend dargestellt, stieg der Vertragsbestand sowohl bei Leasingfinanzierung (+1,9 %) als auch bei der Wartung (+5 %). Im Kreditgeschäft ist eine mini-

male Reduktion von -1 % ersichtlich. Schadenabwicklung und Wartung aus eigener Hand sind wichtige Faktoren für die Stärkung der Kundenbindung an die Werkstätten-Organisation wie auch wichtige Ergebnisbringer für die Markenwerkstätten.

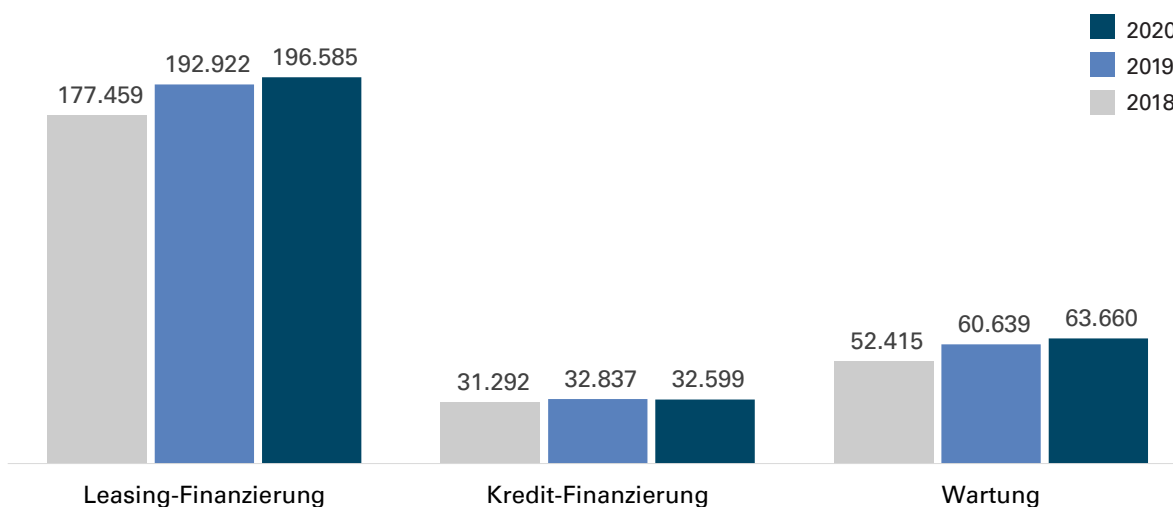


Abbildung 4 Entwicklung des Vertragsbestandes 2020 (Angaben in Stück)

1.2. Bericht über Zweigniederlassungen

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



1.3. Finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

1.3.1. FINANZIELLE LEISTUNGS-INDIKATOREN

Die Betriebsergebnisspanne, das Verhältnis des Betriebsergebnisses zur Bilanzsumme, in Höhe von 0,82 % (VJ 0,74 %) ist im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen. Der Anstieg im Betriebsergebnis resultiert vor allem durch niedrigere Verwaltungsaufwendungen, vor allem im Bereich der Vertriebs- und Werbeaufwendungen sowie niedrigeren Personalaufwendungen. Die Erträge entwickeln sich auf Grund des deutlich gestiegenen Vertragsbestandes sehr positiv. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Verhältnis zur Bilanzsumme mit 0,31 % (VJ 0,72 %) liegt wegen höherer Wertberichtigungen auf Forderungen sowie niedrigerer Bewertungen der Anteile verbundener Unternehmen unter dem Vorjahr. Die Cost-Income-Ratio, das Verhältnis zwischen Verwaltungsaufwendungen und der Summe aus Nettozinsertrag, Provisionsergebnis und dem Saldo aus dem sonstigen betrieblichen Ergebnis, liegt mit 74,46 % (VJ 80,10 %), aus den zuvor genannten Gründen, deutlich unter Vorjahr.

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 2020 EUR 721.706.412,43 (Vorjahr: TEUR 691.406). Die harte Kernkapitalquote (CET 1) lag bei 16,66 % (VJ 16,33 %), die Gesamtkapitalquote bei 20,67 % (VJ 20,48 %).

	2020	2019
Betriebsergebnis	39.770.411,94	34.798.015,35
Bilanzsumme	4.837.942.928,07	4.696.819.230,20
Betriebsergebnisspanne	0,82 %	0,74 %
EGT	14.783.682,24	33.800.538,57
Bilanzsumme	4.837.942.928,07	4.696.819.230,20
EGT im Verhältnis zur Bilanzsumme	0,31 %	0,72 %
Verwaltungsaufwendungen	85.036.725,80	92.812.878,37
Nettozinsertrag/Provisionsergebnis und sonstiges Ergebnis	113.294.867,59	115.878.382,35
Cost Income Ratio	75,06 %	80,10 %
Anrechenbare Eigenmittel	721.706.412,43	691.405.513,67
Harte Kernkapitalquote	16,66 %	16,33 %
Kernkapitalquote	16,66 %	16,33 %
Gesamtkapitalquote	20,67 %	20,48 %



1.3.2. PERSONALPLANUNG UND -ENTWICKLUNG

Zu Beginn war das Jahr 2020 für die Porsche Bank AG wieder von Wachstum geprägt, wie auch im Jahr zuvor wurden neue Stellen geschaffen und MitarbeiterInnen erfolgreich in die Organisation integriert. Ab März stellte sich mit der COVID-19-Krise eine neue Herausforderung dar. Das bisher bewährte und seit Jahren erfolgreich umgesetzte Onboarding-Konzept der Porsche Bank AG wurde nun der neuen Situation angepasst. Die strukturierten und standardisierten, fachlichen Einschulungen am Arbeitsplatz und auch die auf die jeweilige Abteilung und deren Anforderungen abgestimmte Ausbildung in Fachtrainings wurden ebenfalls adaptiert. Die Inhalte werden nun großteils in digitaler Form zur Verfügung gestellt oder in virtuellen Trainings vermittelt. In den sogenannten „Backstage“-Veranstaltungen erhalten MitarbeiterInnen nun einen virtuellen Einblick in das jeweilige Tagesgeschäft, die Arbeitsabläufe sowie die konkreten Aufgaben einzelner Fachabteilungen.

Die Lehrlingsausbildung ist für die Porsche Bank AG ein wichtiges Instrument zum Aufbau von qualifizierten Fachkräften, die nach Abschluss der Lehre fix in den Bereichen Vertrieb, Finanz oder IT einsteigen und sich je nach individuellen Fähigkeiten und Interessen spezialisieren sowie weiterentwickeln können. Im Jahr 2020 wurden vier neue Lehrlinge (drei im Bereich Bürokaufmann, einer als Finanz- und Rechnungswesen-Assistent) aufgenommen, die in der Porsche Bank AG einen spannenden und abwechslungsreichen Ausbildungsplan durchlaufen, der mit halbjährlichen Rochaden verbunden ist. Gleichzeitig wurden drei Lehrlinge, die im Jahr 2020 erfolgreich ihre Lehre abgeschlossen haben, in ein festes Dienstverhältnis übernommen.

Um die neueingestellten MitarbeiterInnen bestmöglich in das Unternehmen zu integrieren, wird großer Wert auf ein optimales Onboarding mit einem mehrstufigen Ausbildungsprogramm in einem „Blended Learning-Konzept“ gelegt. Um die einschulungsrelevanten fachlichen Aspekte abzudecken, wird für jeden/jede MitarbeiterIn für die ersten Monate im

Unternehmen ein Ausbildungsplan erstellt. In einem „Willkommenspaket“ erhält der/die neue MitarbeiterIn alle notwendigen Erstinformationen. Im Rahmen der monatlich angebotenen „Startertage“ erlangt der/die MitarbeiterIn einen virtuellen Überblick über das Geschäftsmodell und die wichtigsten operativen IT-Systeme der Porsche Bank AG. Das notwendige Fachwissen erlernen alle MitarbeiterInnen der operativen Bereiche in einem umfassenden modularen Fachausbildungsprogramm. In den MitarbeiterInnen-Trainings wird immer möglichst praxisorientiert mit den relevanten IT-Systemen gearbeitet.

Trotz der Krise konnten im Jahr 2020 in zehn verschiedenen Trainingsreihen etwa 2.200 TeilnehmerInnen begrüßt werden. Die Ausbildung erfolgte verstärkt in den Bereichen Geschäftsprozesse, Systemkenntnisse und Fachwissen. Eine umfassende Bankausbildung genießen die MitarbeiterInnen im Rahmen der „Porsche Bank Akademie“. Das, gemeinsam mit der Executive Academy der Wirtschaftsuniversität Wien durchgeführte, modulare Online-Ausbildungsprogramm ist ein integraler Bestandteil der fachlichen Bank- und Versicherungsausbildung der MitarbeiterInnen. Aktuelle Themen des Banken- und Versicherungsrechtes werden besonders geschult.

Alle Führungskräfte absolvieren jährlich ein „Fit&Proper“-Seminar, an dem auch die international tätigen Führungskräfte der Porsche Bank AG teilnehmen. Eine regelmäßige Schulung für die Prävention von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung ist für jeden/jede MitarbeiterIn verpflichtend.

Ein guter Informationsstand für alle MitarbeiterInnen ist der Porsche Bank AG wichtig. Deshalb wurden die MitarbeiterInnen auch während der Krise mittels sogenannten „Townhallcalls“ vom Management regelmäßig über den Geschäftsverlauf, die COVID-19-Maßnahmen und die damit einhergehende Strategie auf dem Laufenden gehalten. Die verkaufsrelevanten Informationen werden im Rahmen von Jahresauftakt-Trainings („Impulse“) allen MitarbeiterInnen



vermittelt. Zusätzlich gibt es einen monatlichen Personal-Newsletter, in dem alle neuen Personalien bekanntgegeben werden.

Zu einem noch zentraleren Instrument im Wissensmanagement der Porsche Bank AG wurde die Online-Trainingsplattform, die sowohl für das MitarbeiterInnentraining als auch für das VerkäuferInnentraining genutzt wird. Damit steht allen MitarbeiterInnen und VerkäuferInnen ein modernes Trainingstool zur Verfügung, über das jederzeit alle Produktinhalte, Abwicklungsleitfäden, Unterlagen, E-Learning-Einheiten und alle Trainingstermine abgerufen und Wissensüberprüfungen durchgeführt werden können. Diese Trainingsplattform wird laufend weiterentwickelt und ist inhaltlich immer auf dem aktuellen Stand. Auch den Tochtergesellschaften eröffnet die Trainingsplattform neue Möglichkeiten der Kommunikation mit ihren VerkäuferInnen und MitarbeiterInnen.

Besonderen Fokus legt die Porsche Bank AG auf eine gute Ausbildung ihrer Händler. Ein umfassendes Trainingsprogramm steht für VerkäuferInnen, MarkenleiterInnen und ServiceberaterInnen aller Konzernmarken, seit Juni 2020 nun online, zur Verfügung. In verschiedenen Trainingstypen wird den TeilnehmerInnen fundiertes Produkt- und Prozesswissen vermittelt. Besonderes Augenmerk wird hier auf die gute Ausbildung von neu beginnenden VerkäuferInnen gelegt.

Für die gesamte Verkaufsmannschaft ist das Ausbildungsziel optimale, kompetente und integre Kundenberatung zu beherrschen. Im Jahr 2020 konnten dafür über 3.000 Trainingskontakte mit VerkäuferInnen und MarkenleiterInnen genutzt werden.

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

für die Verkaufsaktiven sehr einfach, die Information erfolgt über verschiedene Medien (in der VerkäuferInnenzeitschrift, per Newsletter aus der Trainingsplattform und über das Partner.Net), die Anmeldung erfolgt online, die Trainings werden nach Möglichkeit regional bzw. als Online-Trainings via Microsoft Teams angeboten und sind kostenlos.

Die Zusammenarbeit mit der Porsche Austria GmbH & Co. OG läuft im Trainingsbereich hervorragend. Bei vielen Produkttrainings der Konzernmarken werden seit Jahren Finanzdienstleistungs-Trainings der Porsche Bank AG integriert. Weiters laufen Kooperationen bei der MarkenleiterInnen-Ausbildung und bei der ServiceberaterInnen-Ausbildung. Fundiertes Wissen bei den ServiceberaterInnen ist für eine professionelle wie auch schnelle Schadenabwicklung in den Vertragswerkstätten äußerst wichtig. Damit kann Kundenzufriedenheit gesichert und die Grundlage für Folgeverkäufe sowie Folgefinanzierungen geschaffen werden.

1.3.3. PERSONALDATEN

Der Personalstand der Porsche Bank AG verzeichnet im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg von 22 MitarbeiterInnen (+5,6 %). Zum Bilanzstichtag 31.12.2020 waren 415 MitarbeiterInnen (Headcount) beschäftigt. Die zusätzlichen MitarbeiterInnen verstärken vor allem die Bereiche Händler- und Kundenbetreuung, Flottenmanagement und 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 2021 wie auch im vergangenen Jahr verstärkt auf planbare Mobilität. Dies spiegelt sich beispielsweise in dem neuen Finanzierungsprodukt e2go, dem Komplettpaket für das E-Auto wider: „mieten, nutzen und zurückgeben“ lautet hier die Devise. Ein ebenso einfacher und bequemer Einstieg in die Elektromobilität ist das autoabo der Porsche Bank AG. Mit flexiblen Abo-Laufzeiten von drei, sechs und zwölf Monaten, dem möglichen monatlichen Fahrzeugtausch und dem All-Inclusive-Fixpreis wird das Produktportfolio der Porsche Bank AG erweitert. In den vier Fahrzeugkategorien URBAN, COMPACT, FAMILY und E-CAR finden KundInnen das passende Fahrzeug zu ihrer jeweiligen Lebenssituation. Alles online buchbar und integriert in dem neugeschaffenen Porsche Bank Shop, dem Onlineshop für ausgewählte junge Gebrauchtwagen im Online-Paket.

Der Finanzierungsrechner „Lease Me“ unterstützt KundInnen online bei der budgetbasierten Fahrzeugsuche. Mit nur wenigen Klicks werden attraktive Gebrauchtwagen vorgeschlagen und die direkte Kontaktaufnahme zum entsprechenden Händler ermöglicht. Darüber hinaus ist der Finanzierungsrechner der Porsche Bank auf allen Websites der VW-Konzernmarken sowie DasWeltauto eingebunden. Potenzielle Kundinnen und Kunden sehen damit auf einen Blick die Leasingrate sowie passende Versicherungsprodukte zu ihrem gewünschten Fahrzeug und können die Berechnungsparameter ihren Bedürfnissen entsprechend anpassen.

Mit SMART DRIVER PLUS, dem Telematiktarif der Porsche Versicherungs AG, können sichere Fahrerinnen und Fahrer bis zu 20 % der Kaskoprämie sparen. Mittels GPS am Smartphone werden Beschleunigung, Brems- und Kurvenverhalten sowie Geschwindigkeit ausgewertet. Vorausschauendes Autofahren wird somit belohnt und die Sicherheit im Straßenverkehr stetig verbessert. Sämtliche Informationen zu den Produkten und Dienstleistungen der Porsche Bank AG stehen auf der Website www.porschebank.at zur Verfügung. Ebenso befindet sich auf der Website der Porsche Bank AG der Einstieg in das Kundenportal, das neben vielen weiteren Features den komfortablen Zugriff auf Vertragsdaten bewerkstelligt. Im Kontext des Geschäftsfeldes des Fuhrparkmanagements sind digitale Entwicklungen wie das Fuhrpark-Informationssystem oder der Flotten Car Configurator zu nennen. Ebenso spielt das Consulting im Umfeld der Elektromobilität eine immer größer werdende Rolle in der Zusammenarbeit mit Flottenkunden. Speziell für Communities wie Gemeinden, Unternehmen oder Bauträger handelt es sich bei „sharetoo“, dem Carsharing der Porsche Bank AG – operated by Europcar, um eine flexible Form der Mobilität, die den Zeitgeist besonders trifft. Auch MitarbeiterInnen der Porsche Bank AG am Standort Salzburg profitieren bereits von der E-Carsharing-Lösung des Hauses.

Der Bereich Flottenmanagement der Porsche Bank AG konnte eine positive Geschäftsentwicklung in dem durch COVID-19 geprägten Geschäftsjahr 2020 verzeichnen. Zwar lag der Neugeschäftszugang mit 11.752



Finanzierungsverträgen doch deutlich, um 28,9 % unter dem Vorjahr, jedoch lag dies insbesondere daran, dass aufgrund der unsicheren Wirtschaftslage viele Bestandsverträge durch Flottenkunden verlängert und die Ersatzbeschaffung dadurch verzögert wurde. Daher konnte der Vertragsbestand bei den Finanzierungsverträgen trotz eines deutlich Neugeschäftszugangs sogar um 1 % auf 39.522 Verträge gesteigert werden. Die Porsche Bank AG ist somit weiterhin der klare Marktführer im Bereich Flottenmanagement in Österreich. Die Geschäftsentwicklung war jedoch in den einzelnen Branchen sehr unterschiedlich. Während bei den Kunden im „Rent-A-Car“ Geschäft sowohl Neugeschäft als auch Vertragsbestand deutlich reduziert wurden, konnten bei den Kunden in der Baubranche sowie im Lebensmitteleinzelhandel deutliche Zuwächse verzeichnet werden. Diese insgesamt positive Geschäftsentwicklung konnte aufgrund einer raschen Reaktion auf die COVID-19-Situation durch kurzfristige Stundungsmöglichkeiten, digitale Kundengespräche sowie einer intensiven Kundenbetreuung realisiert werden.

Der Vertragsbestand bei den Wartungsverträgen konnte 2020 noch deutlicher um 5 % auf 63.660 Verträge gesteigert werden, 38.026 Verträge können dem Flottensegment und 25.634 Verträge den Privat- und KMU-Kunden zugerechnet werden. Der Trend zum Outsourcen des Fuhrparks an externe Fuhrparkmanager ist im Flottensegment somit weiterhin gegeben und die Marktanteile können Jahr für Jahr gesteigert werden. Die Schwerpunkte im Flottenmanagement 2021 liegen in

- der intensiven Betreuung der BestandskundInnen durch die richtige Kombination aus digitalen und physischen Kundenterminen
- dem weiteren konsequenten Ausbau der Digitalisierung in der Fuhrparkverwaltung
- der Entwicklung gemeinsamer Maßnahmen zur E-Mobilität im Flottensegment mit den Importeuren und Händlern der Konzernmarken
- der Komplettierung des Produktportfolios durch die Einführung von Serviceprodukten für BarkäuferInnen und im Nachverkauf durch den/die ServiceberaterInnen

Die im Flottensegment üblichen Jahresgespräche zur detaillierten Fuhrparkanalyse sollen 2021 weiter intensiviert werden. Die Durchführung erfolgt in einem auf die Kundenbedürfnisse abgestimmten Mix aus digitalen Videokonferenzen und persönlichen Kundenanalyseterminen vor Ort. Ein klares Betreuungskonzept mit Klassifizierung der Kundensegmente in Kleinflotten, Großabnehmer und Behördenkunden dient als Leitfaden für die MitarbeiterInnen in der Kundenbetreuung.

In der Digitalisierung der Fuhrparkverwaltung steht die Automatisierung der elektronischen Belegübermittlung und Rechnungslegung im Fokus. Die bestehenden digitalen Tools wie das Online Reporting Tool FIS (Fuhrparkinformationssystem), die elektronische Buchungsschnittstelle sowie die Flottenmanagement App und der Flotten Car Konfigurator werden weiter an die BestandskundInnen ausgerollt.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der professionellen Umsetzung der E-Mobilität. Mit der Markteinführung des VW ID3, dem VW ID4 sowie weiteren E-Fahrzeugmodellen der Konzernmarken wird eine deutliche Steigerung des Anteils der E-Fahrzeuge in den Fuhrparks der Flottenkunden erwartet. Dem wird auch auf der Homepage www.flottenmanagement.at der Porsche Bank AG Rechnung getragen durch eine neue eigene Rubrik, unter welcher Informationen zur E-Mobilität und den Förderungsmöglichkeiten gegeben wird. Der/Die KundIn kann nützliche Tools nutzen, um zu testen, ob auch in seinem/ ihrem Fuhrpark bereits der Einsatz von Elektrofahrzeugen Sinn macht. Im 1. Quartal 2021 ist die Einführung des Service Nachverkaufs geplant. Dadurch gibt es erstmals die Möglichkeit, dass Serviceverträge auch nach dem Verkaufsabschluss bis zum 1. Serviceereignis abgeschlossen werden können und die Produktpalette bei den Wartungspaketen wird damit komplettiert.

Im internationalen Flottenmanagement erfolgt die Konzentration auf eine Steigerung der Abschlussquote bei internationalen Ausschreibungen, die weitere Harmonisierung der internationalen Produkte und Prozesse sowie auf einer engen Kooperation mit der Volkswagen Financial Services AG.



Die Zusammenarbeit mit den Marken des Volkswagen Konzerns hat sich vertriebsseitig gut etabliert, auch mit dem After-Sales-Bereich der Porsche Austria GmbH & Co. OG konnte die Kooperation weiter ausgebaut werden. Im Zeichen gegenseitiger Wertschätzung gibt es regelmäßige Abstimmungstermine mit den Vertriebs- und Marketingbereichen der Marken. Die Porsche Bank AG hat sich als Partner erster Wahl voll etabliert. Durch die Übernahme des Volkswagen Versicherungsdienstes (VVD) ist die Porsche Bank AG auch für den Vertrieb der VVD Versicherungsprodukte in den Autohäusern der Organisation verantwortlich. Hier werden große Steigerungspotenziale erwartet und generiert.

Durch attraktive gemeinsame Angebotspakete konnte mit 44,5 % ein Finanzierungsanteil (VJ 44,7 %) auf sehr hohem Niveau erreicht werden. Mit den Marken VW PKW, VW LNF, Audi, Seat, Škoda und der Gebrauchtwagenmarke Das Weltauto werden zu Jahresbeginn 2021 erfolgreiche Aktionen verlängert bzw. auch neue Aktionen gestartet. Um Stabilität und Sicherheit für die Verkaufsmannschaft zu gewährleisten, werden die meisten Aktionen langfristig bis Mitte 2021 bzw. Ende 2021 vereinbart. Den sehr erfolgreichen Weg des Paketverkaufes wird die Porsche Bank AG auch 2021 weitergehen. Zum Thema E-Mobilität, wo nun wirklich ein Aufbruch spürbar ist, gibt es eine enge Zusammenarbeit zwischen den Marken VW, Audi, Seat, Škoda und der Porsche Bank AG (Förderpaket Bund / Importeur, attraktive Restwerte für E-Fahrzeuge). Speziell für den jetzt wachsenden Bereich der E-Mobilität wurden von der Porsche Bank mit dem Slogan „Sie sorgen für Fahrtwind, wir für den Rest“ neue attraktive E2go-Pakete gelauncht. Das sogenannte „Miibilitäts-Paket“ für den SEAT Mii electric wurde auch für 2021 prolongiert. Der äußerst erfolgreich eingeführte Versicherungsbonus (bei Abschluss von Finanzierung und Kasko) zur Forcierung des Versicherungsgeschäftes wird für alle Marken, auch für Gebrauchtwagen, ebenfalls bis Mitte 2021 verlängert. Dieser Aktion liegt eine Kooperation von Porsche Bank AG, Porsche Versicherungs AG und dem Servicebereich der Importeure zu Grunde.

In Zusammenarbeit mit der Porsche Austria GmbH wird der erfolgreich gestartete Servicebonus in Ver-

bindung mit Finanzierung verstärkt angeboten (bei SEAT für alle Neuwagen und Jungwagen, bei VW für die meisten Neuwagen, jetzt auch für alle Škoda Neuwagen und für verschiedene Audi Neuwagen). Die Zusammenarbeit mit der populären Motorradmarke Ducati hat sich gut etabliert.

Im Bereich Leasing und Kredit wird es produktseitig Änderungen geben. Im Zuge der Etablierung der E-Mobilität wird das Angebot eines Leasingproduktes ohne Restwertrisiko für Privatkunden umgesetzt. Das sogenannte „Mietleasing“ wird ein Derivat des Operating-Leasings, welches auch bei den E2go-Paketen Anwendung findet. Ein besonderer Schwerpunkt wird auch 2021 der Gebrauchtwagenbereich sein, wobei der Fokus auf Tarife, Boni und Service-Produkte liegt. In Kooperation zwischen der Porsche Versicherungs AG und der Firma Car-Garantie Versicherungs AG konnte das Produkt „Das Weltauto Gebrauchtwagen Garantie“ für Das Weltauto Partner voll etabliert werden. Damit können die Gebrauchtwagenpartner das Garantierisiko in professionelle Hände auslagern.

Das erfolgreiche und wirksame Bonussystem für HändlerInnen und VerkäuferInnen wird auch 2021 fortgeführt. Für die Zielgruppe VerkäuferInnen gibt es den Liga-Bonus 2021 und erneut einen ganzjährigen Wettbewerb (Motto: „Lumberjack Challenge“). Für die Zielgruppe Händler wird ebenfalls 2021 der bewährte HändlerInnen-Performance-Bonus angeboten. Das Verkaufs-Management-System Sales-Cockpit wurde um ein sogenanntes „Area-Cockpit“ und ein „VerkäuferInnen-Performance-Board“ erweitert. Das Cockpit unterstützt noch stärker eine potenzialorientierte Gebietsbetreuung und schafft gleichzeitig eine wichtige Grundlage für die steigende Ausschöpfung der Marktanteile. Die Integration der Finanzdienstleistungen in Markenvertriebssteuerung und Markenwettbewerbe erfolgt nach Möglichkeit. Für den VerkäuferInnen-Arbeitsplatz wird ein neues Sales Tool, die sogenannte VU3, entwickelt. Im Herbst 2020 wurden die ersten zwei Pilothändler erfolgreich gestartet. 2021 wird nach weiteren Piloten das Roll-Out erfolgen. Die neue VU3 löst das bisherige Programm VU2, welches die VerkäuferInnen ausnahmslos nutzten, ab und wird „state of the art“, modular, vollintegriert und „seamless“ sein.



2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Die gezielte Übernahme von Risiken stellt ein wesentliches Merkmal des Bankgeschäftes dar und ist die Basis für eine nachhaltig stabile Geschäfts- und Ergebnisentwicklung.

2.2.1. ERLÄUTERUNG DER RISIKEN SOWIE ZIELE UND METHODEN IM RISIKO-MANAGEMENT

Die Risikopolitik der Porsche Bank AG ist geprägt von einem konservativen Umgang mit den bankgeschäftlichen und bankbetrieblichen Risiken. Zu diesem Zweck verfolgt die Porsche Bank AG eine Strategie zur Risikobegrenzung, die sich zum einen aus den Anforderungen des/ 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 im folgenden aufgeführten Prinzipien beschreiben die Kernkomponenten des Risikomanagement- und Risikocontrollingsystems der Porsche Bank AG und stellen somit die Basis dar.

- Prinzip I: Verantwortung der Geschäftsleitung für die Strategie der Bank
- Prinzip II: Klare Definition von Organisationsstruktur, Risikomanagement- und Risikocontrollingprozess
- Prinzip III: Funktionstrennung
- Prinzip IV: Ausgeprägtes Risikobewusstsein und Risikokultur
- Prinzip V: Zuverlässige Risikosteuerung
- Prinzip VI: Umfassende Risiko- und Limitüberwachung
- Prinzip VII: Allokation des ökonomischen Kapitals und der Risikolimiten
- Prinzip VIII: Risikokommunikation und -berichterstattung
- Prinzip IX: Bereitstellung eines aktuellen und vollständigen Risikoinformationssystems
- Prinzip X: Unterstützung des gesamten Risikopro-

- zesses durch qualifizierte Experten/innen
- Prinzip XI: Überprüfung der Effektivität der Überwachung
- Prinzip XII: Notfallplanung

Um dieser Zielsetzung gerecht zu werden, wurde in der Porsche Bank AG ein System der Risikoüberwachung und -steuerung implementiert, welches eine adäquate Behandlung der übernommenen Risiken gewährleistet.

2.2.1.1. Risikotragfähigkeit

Die Porsche Bank AG stellt zwei Sichtweisen der Risikotragfähigkeit dar: das Absicherungsziel der Liquidationssicht im ICAAP (Internal Capital Adequacy Assessment Process) ist der Schutz der Ansprüche der Fremdkapitalgeber, d.h., eine Rückzahlung des Fremdkapitals muss möglich sein. Dabei wird jenes ökonomische Gesamtbankrisiko dargestellt, das mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,9 % nicht überschritten wird.

In der Going-Concern-Sicht soll der Fortbestand einer geordneten operativen Geschäftstätigkeit 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 2020 lag das Gesamtbankrisiko der Porsche Bank AG im Going-Concern bei 56 % (VJ 65 %) und im Liquidationsfall bei 58 % (VJ 64 %) und 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 Ergebnissen 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 und des Volkswagen Konzerns sowie die lokalen Besonderheiten wurden dabei berücksichtigt. Die Methodik der Porsche Bank AG orientiert sich hierbei an internationalen Standards. Ziel ist es, durch präventive Planungen den Eintritt von Verlusten oder Sachschäden, die sich aus Störungen des Geschäftsbetriebes oder aus externen Ereignissen ergeben, durch die Weiterführung der wichtigsten Dienstleistungen und Rückkehr

in den Normalbetrieb nach Eintritt eines Krisenszenarios möglichst zu reduzieren und den Schutz der MitarbeiterInnen zu gewährleisten.

2.2.1.4. Governance, Risk and Compliance-Prozess (GRC)

Der Governance, Risk and Compliance-Prozess ist ein jährlicher Prozess innerhalb der Volkswagengruppe. Dieser dient sowohl der Erfassung von allgemeinen Risiken sowie deren risikomindernden Gegenmaßnahmen als auch dem Testen der Wirksamkeit der Managementkontrollen. Der Prozess ist in zwei jährliche Abschnitte unterteilt, einerseits in die Erfassungs- und andererseits in die Wirksamkeitsnachweisphase.

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

Die Corona-Krise hat das Wirtschaftsgeschehen getroffen und deutlich beeinträchtigt. Die Entwicklungen der Risiken der Porsche Bank sind auch von den Auswirkungen der Corona-Krise unserer KundenInnen abhängig. Die Porsche Bank AG hat bereits im Februar 2020 die Vergabekriterien an Finanzierungen angepasst. So wurden Neufinanzierungen in stark von der COVID-19-Krise betroffenen Branchen zurückgefahren und bisweilen auch vollständig gestoppt. Dies betrifft vor allem tourismusabhängige Branchen oder das Rent-A-Car-Geschäft.

Im Kundenbestand wirkte sich der Anstieg der Arbeitslosenrate und die dadurch verminderte Zahlungsfähigkeit der KundenInnen auf die Finanzierungsverträge mit der Porsche Bank AG aus. Es gab verstärkt Anfragen hinsichtlich Stundungen. Anderweitige Restrukturierungsmaßnahmen wurden nicht wahrgenommen. Das Moratorium welches von der EZB veröffentlicht und in die nationalen Bestimmungen übernommen wurde, bezieht sich nicht auf Leasingforderungen. Daher ist der überwiegende Anteil der Finanzierungen (90,7 %) der Porsche Bank AG nicht von dem Moratorium betroffen. Unabhängig von dem Moratorium, hat sich die Porsche Bank AG dazu entschlossen, allen seinen KundenInnen die Möglichkeit eines Stundungsansuchens zu ermöglichen. Per 31.12.2020 waren 1,2 % des Gesamtportfo-



lios gestundet.

In Österreich ist das NPL-Volumen im Jahresvergleich leicht auf 0,3 % gestiegen. Das Kreditrisiko wird seit Beginn der Krise einem verstärkten Monitoring unterzogen, um Veränderungen der Risikosituation proaktiv entgegenzuwirken.

Trotz der starken Volatilität auf den Finanzmärkten zu Beginn der Pandemie, konnten die Auswirkungen auf die Porsche Bank AG geringgehalten werden und die Liquidität war stets in ausreichendem Maße gegeben. Ein zusätzlicher Liquiditätspuffer wurde zu Beginn der COVID-19-Krise durch die Aufstockung des Vertriebsprogramms FACT Compartment 2018-1 (Vormals FACT Master) von MEUR 990 auf MEUR 1.200 geschaffen. Des Weiteren sind Kundeneinlagen trotz der Corona-Krise im Jahr 2020 leicht angestiegen.

Die COVID-19-Pandemie hat sich auch auf das Beteiligungsrisiko ausgewirkt. Erhöhte Risiken der Märkte lassen die Marktwerte der Beteiligungen der Porsche Bank AG sinken.

Im Restwertrisiko ist nach anfänglichem Rückgang der Verwertungsergebnisse durch die Pandemie über das Jahr hinweg eine Stabilisierung eingetreten. Es wurden positive Verwertungsergebnisse erzielt. Das Restwert-Portfolio der Porsche Bank AG ist gut diversifiziert und es wird eine stabile Weiterentwicklung im Jahr 2021 erwartet.

2.2.1.6. Nachhaltigkeits- und ESG-Risiken

Die Porsche Bank AG bekennt sich zu den ESG-Zielen (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) der United States Agenda 2030 (Sustainable Development Goals) und hat in Anlehnung an diesen Zielen ihre Nachhaltigkeitsstrategie adaptiert. Die jeweiligen Beiträge zu den Zielen werden bis 2025 realisiert.

Das Nachhaltigkeitsrisiko umfasst 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 die Risikomodelle eingearbeitet und weitere Steuerungsmaßnahmen entwickelt. Des Weiteren wird mindestens einmal jährlich ein CO₂-Emissionsindex für das Fahrzeugportfolio berechnet.

2.2.2. WESENTLICHE RISIKEN

2.2.2.1. Kreditrisiko

Das Kreditrisiko wird in der Porsche Bank AG als die Gefahr definiert, dass ein/ eine KreditnehmerIn die ihm gewährten Kredite nicht oder nicht vollständig vertragsgemäß zurückzahlen kann oder will. Aufgrund des Geschäftsmodells der Porsche Bank AG ist das Ausfallsrisiko im Kundengeschäft als größte Risikoart identifiziert worden. Durch die Besicherung mit den finanzierten Fahrzeugen wird dieses Ausfallsrisiko im Kundengeschäft reduziert.

Das Kontrahentenrisiko wird in das Wiedereindeckungsrisiko und das Abwicklungsrisiko untergliedert. Unter dem Wiedereindeckungsrisiko wird der Verlust aus dem Ausfall eines Kontrahenten verstanden, infolgedessen ist eine schlechtere Wiedereindeckung am Kapitalmarkt möglich. Dagegen bezeichnet das Abwicklungsrisiko das Risiko aus dem Ausbleiben der Gegenleistung eines Kontrahenten nach Erbringen der eigenen Leistung.

In der Porsche Bank AG wurde ein internes Modell zur Messung der Kreditrisiken (Ausfallsrisiken im Kundengeschäft) implementiert. Als internes Modell wird auf das, von J. P. Morgan entwickelte, CreditMetrics-Modell zurückgegriffen. Es werden die vielen verschiedenen Möglichkeiten, wie sich die Bonität einzelner 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), Branchenkorrela-



tionen 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 Marktzinssänderungen nicht erreicht wird. Im monatlichen Asset-Liability-Committee (ALCO) findet die operative Steuerung des Zinsrisikos statt. In der Porsche Bank AG wird kein aktiver Steuerungsansatz angewendet, das heißt, es wird nicht versucht, durch Zinsmeinungen Gewinne zu lukrieren. Der Zins-Value-at-Risk (VaR) wird mit der Methode der Modernen Historischen Simulation (MHS) berechnet. Die Ermittlung und Überwachung des Zinsrisikos ist im System sDIS+ von msgGillardon abgebildet.

2.2.2.2.2. Fremdwährungsrisiko

Das Fremdwährungsrisiko besteht in der Gefahr, dass durch Schwankungen von Wechselkursen das Ergebnis verschlechtert wird. In der Porsche Bank AG gilt der Grundsatz der währungskongruenten Refinanzierung. Vor allem aufgrund der, in den Tochtergesellschaften vorhandenen, Eigenmittel können Fremdwährungseffekte entstehen. Es wird eine historische Simulation mit Kursen auf täglicher Basis seit 2001 kalkuliert.

2.2.2.3. Restwertrisiko

Das Restwertrisiko wird als Risiko definiert, welches bei Leasingverträgen, bei denen die Porsche Bank AG das Verwertungsrisiko trägt, der erzielbare Verwertungserlös (inklusive Mehr-/Minderkilometer und Schadensabrechnung) bei Vertragsende unter dem vertraglichen Restwert liegt. Dieses Risiko besteht für die Porsche Bank AG hauptsächlich bei Operating-Leasing-Verträgen. Das Restwertrisiko wird in der Risikotragfähigkeit der Porsche Bank AG mit einer RVaR- (Restwert-Value-at-Risk) Methodik gemessen.

2.2.2.4. Beteiligungsrisiko

Die Porsche Bank AG hält aufgrund ihres Fokus als Autobank ausschließlich strategische Beteiligungen sowie sonstige Beteiligungen, die ihr Kerngeschäft unterstützen. Das Beteiligungsrisiko betrifft die Porsche Bank AG in Form potenzieller Verluste durch Dividendenausfälle, Abschreibungen und Reduktionen stiller Reserven. Den größten Anteil des Beteiligungsrisikos stellt, mit ca. 23 % 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 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 makro-ökonomischen Stressszenarios für das Kreditrisiko, welches sich auf eine prozentuelle Erhöhung der Ausfallwahrscheinlichkeiten stützt. Das Stressszenario basiert auf den Annahmen des Double-Dip-Stress-Szenarios der OeNB, welches einen signifikanten volkswirtschaftlichen Abschwung in AT und CEE annimmt. Die Grundlage für die Steuerung und das Management von makroökonomischen Risiken bildet das Kredit- und Leasingportfolio der Porsche Bank AG. Zur Berechnung des Risikos werden die Einzelvertragsdaten der Porsche Bank AG verwendet.

2.2.2.7. Operationelles Risiko

Das operationelle Risiko der Porsche Bank AG bedeutet die Gefahr von Verlusten, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren, Menschen und Systemen oder durch externe Ereignisse verursacht werden, einschließlich Rechtsrisiken. Die Porsche Bank AG steuert 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 Maßnah-

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

3. BERICHT ÜBER FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Geschäftsgegenstand der Porsche Bank AG ist es, Bankdienstleistungen im Zusammenhang mit Fahrzeugfinanzierungen zu erbringen. Der Produktionsprozess der Porsche Bank AG ist daher nicht mit

Forschung und Entwicklung im industriellen Sinn verbunden. Entwicklungsarbeiten fließen jedoch permanent in das laufende Geschäft ein.



4. STRATEGIE UND UNTERNEHMENSWERTE

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

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

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

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

Diversity & Internationalität: Vielfalt gilt als Erfolgsfaktor für die Zukunft. So sind in der Porsche Bank 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.

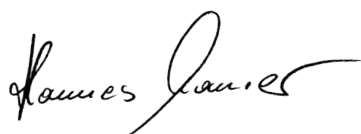
Starkes Team: In der Porsche Bank AG wird eine offene, partnerschaftliche Kultur gelebt.

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 2021

Der Vorstand

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

Mag. Johann Maurer
Vorstand Markt (CEO)

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

Dr. Alexander Nekolar
Vorstand Marktfolge (CFO)

Porsche Bank AG
Vogelweiderstraße 75
5020 Salzburg

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