
LAGEBERICHT DES VORSTANDES

für das Geschäftsjahr 2022

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
1.1.1.3. Konzernweite Maßnahmen der Porsche Bank AG auf aktuelle Krisen	5
1.1.2. KFZ- und Leasingmarkt	6
1.1.3. Analyse des Geschäftsverlaufes.....	7
1.1.3.1. Entwicklung des Vertragsbestandes	9
1.2. Bericht über Zweigniederlassungen.....	9
1.3. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren	10
1.3.1. Finanzielle Leistungsindikatoren.....	10
1.3.2. Personalausbildung und -entwicklung.....	11
1.3.3. Personalstand.....	16
2. Bericht über die geplante Entwicklung und die Risiken des Unternehmens	16
2.1. Geplante Entwicklung des Unternehmens	16
2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten.....	21
2.2.1. Erläuterung der Risiken sowie Ziele und Methoden im Risikomanagement	21
2.2.1.1. Risikotragfähigkeit	22
2.2.1.2. Internes Kontrollsystem (IKS)	23
2.2.1.3. Business Continuity Management (BCM)	23
2.2.2. Wesentliche Risiken	24
2.2.2.1. Adressausfallrisiko.....	24
2.2.2.2. Marktrisiken	25
2.2.2.2.1. Zinsänderungsrisiko.....	25
2.2.2.2.2. Fremdwährungsrisiko	25
2.2.2.3. Restwertrisiko	26
2.2.2.4. Beteiligungsrisiko.....	26
2.2.2.5. Liquiditätsrisiko	26
2.2.2.6. Makroökonomisches Risiko	26
2.2.2.7. Operationelles Risiko.....	27
2.2.2.8. Verbriefungsrisiko	27
2.2.2.9. Nachhaltigkeits- und ESG-Risiken	28
3. Bericht über Forschung und Entwicklung.....	28
4. Strategie und Unternehmenswerte.....	29



ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: PKW-Neuzulassungen 2022 (Angaben in Stück).....	6
Abbildung 2: Neuzulassungen Volkswagen Konzernmarken 2022 (Angaben in Stück).....	7
Abbildung 3: Entwicklung der Vertragszugänge 2022 (Angaben in Stück)	8
Abbildung 4: Entwicklung des Vertragsbestandes 2022 (Angaben in Stück)	9



1. BERICHT ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF UND DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE

1.1. Geschäftsverlauf

1.1.1. Konjunkturelle Entwicklung

Die konjunkturelle Entwicklung im Jahr 2023 stellt sich gemäß den zum Erstellungszeitpunkt verfügbaren Prognosen wie folgt dar:

1.1.1.1. Weltwirtschaft & Euroraum

Mit Beginn des Angriffskrieg seitens Russland gegen die Ukraine im Februar 2022 wurde die bis dahin stabile Nachkriegsordnung Europas gewaltig erschüttert. Neben der humanitären Katastrophe, welche die Bevölkerung der Ukraine erleidet, führte der Krieg zu einer massiven Zunahme der geopolitischen Spannungen. Seitens der EU wurden bereits sechs Sanktionspakete gegen Russland verabschiedet. Der Ukraine-Krieg dämpft die wirtschaftliche Entwicklung Zentral- und Osteuropas, aber auch Deutschlands, das mit nachhaltigen Schwierigkeiten der Automobilindustrie zu kämpfen hat. Weiters dämpft die Sorge über einen möglichen Abschwung in China und den USA die weltweite Konjunktorentwicklung. Der Ukraine-Krieg führte zu erneuten deutlichen Preisanstiegen bei energetischen und nichtenergetischen Rohstoffen und in weiterer Folge einem Anstieg der HVPI-Inflation¹ auf 8,1 % im Mai 2022. Im Euroraum schmälert die hohe Inflation die verfügbaren Haushaltseinkommen erheblich. In mehreren Ländern Europas wird mit einem Rückgang der Wirtschaftsleistung über den Jahreswechsel gerechnet. Neben der schwächeren Exportnachfrage liegen der Prognose, im Vergleich zur Jahresmitte 2022, höhere Gas- und Elektrizitätspreise zugrunde. Expansiv wirken hingegen geringere Rohölpreisannahmen und die seit Mitte des Jahres stetig abnehmenden Lieferengpässe.²

1.1.1.2. Österreich

Im Jahr 2022 stieg die HVPI-Inflation in Österreich auf 7,0 %. Infolgedessen werden insbesondere für 2023, aber auch noch für 2024, höhere Lohnabschlüsse bleiben.

¹ HVPI – Harmonisierter Verbraucherpreis Index

² OeNB Dezember 2022 – Gesamtwirtschaftliche Prognose



Die Inflationsrate wird daher, trotz leicht rückläufiger Energiepreise, auch in den Jahren 2023 und 2024 mit 4,2 % bzw. 3,0 % deutlich über dem langjährigen Durchschnitt (2000 bis 2021: 1,9 %) bleiben. Die dämpfenden Effekte der hohen Inflation können durch die steuerlichen Entlastungen und das starke Beschäftigungswachstum jedoch nicht vollständig kompensiert werden.³

Zusätzlich zur schwachen Einkommensentwicklung dämpft auch der Inflationsanstieg die Kaufkraft und somit die Konsummöglichkeiten der heimischen Haushalte erheblich. In den Jahren 2023/24 wird das Wachstum mit jeweils 2,0 % leicht überdurchschnittlich bleiben, dennoch wird der private Konsum voraussichtlich erst Mitte 2023 – und damit deutlich später als die anderen wichtigen Nachfragekomponenten – wieder das Vorkrisenniveau erreichen.³

Die schwächere Entwicklung der österreichischen Exportmärkte führt zu einem Rückgang im realen Exportwachstum von 8,6 % im Jahr 2022 auf prognostizierte 1,7 % im Jahr 2023. Das reale Importwachstum wird sich im Jahr 2023 durch die geringere Exportdynamik, den Rückgang der Investitionen und das geringe Wachstum des privaten Konsums auf 0,5 % abschwächen.³

Nach einem Rückgang der gesamten Wirtschaftsleistung und infolge der erneuten Lockdowns im Vorjahr verzeichnete die österreichische Wirtschaft im ersten Quartal 2022 ein reales BIP-Wachstum von 1,5 %. Die Industrie profitierte von der starken Weltkonjunktur, die von Aufholeffekten nach der COVID-19-Pandemie angetrieben wurde. Im Zuge dieser Erholung stieg die Beschäftigung zu Jahresbeginn stark, die Arbeitslosenquote ging entsprechend zurück. Der Arbeitsmarkt ist jedoch vom anhaltenden Arbeitskräftemangel gekennzeichnet. Laut AMS-Statistik⁴ wird daher, trotz der milden Rezession zum Jahreswechsel, nur mit einem geringen Anstieg der Arbeitslosenquote im Jahr 2023 auf 6,6 % gerechnet, gefolgt von einem Rückgang auf 5,9 % im Jahr 2024.³

1.1.1.3. Konzernweite Maßnahmen der Porsche Bank AG auf aktuelle Krisen

Mit Beginn der Krim Krise im Jahr 2014 wurden seitens der Porsche Bank Gruppe fortlaufend präventive Maßnahmen zur Risikominderung in der Ukraine umgesetzt. Zu den wesentlichen Maßnahmen gehörten für die Stabilisierung des ukrainischen Finanzgeschäfts eine Limitierung der Finanzierungen und die Einführung verschärfter Finanzierungskriterien hinsichtlich Bonitäten und Sicherheiten. Zudem wurden lokale Risiken analysiert und das Geschäftsumfeld hauptsächlich auf die westlichen Regionen der Ukraine verlegt.

³ OeNB Dezember 2022 – Gesamtwirtschaftliche Prognose

⁴ AMS Arbeitsmarktdaten und Medien Bericht



Kurz vor Kriegsbeginn haben die Porsche Bank AG sowie auch die Porsche Holding GmbH für die Fortführung des Geschäftsbetriebs und zum Schutz der MitarbeiterInnen in der Ukraine bereits Maßnahmen ergriffen. So wurden vorübergehend Ausweichbüros und Hotelzimmer in Lemberg angemietet, um weiterhin einen „Betrieb“ zu ermöglichen. Einige MitarbeiterInnen konnten mit ihren Familien das Land verlassen und nach Österreich übersiedeln. Sie wurden dabei von der Porsche Bank AG und Porsche Holding GmbH unterstützt, so wurde beispielsweise eine spezielle Hotline für ukrainische Mitarbeiterinnen eingerichtet und Unterkünfte bzw. Wohnraum organisiert. Zudem erfolgten finanzielle Unterstützungsmaßnahmen für die MitarbeiterInnen in der Ukraine. Aufgrund der guten Vorbereitung und der konzernweiten Unterstützung konnte der Geschäftsbetrieb, trotz der erheblichen Herausforderungen, immer aufrechterhalten werden.

Infolge der europaweiten Teuerungswelle und der steigenden Energiekosten wurde ein konzernweiter Krisenstab eingeführt und entsprechende Maßnahmen gesetzt. Zur Unterstützung der MitarbeiterInnen erfolgten seitens Porsche Holding entsprechende Kompensationszahlungen. Insgesamt wird die globale sowie wirtschaftliche Entwicklung im Monitoring laufend betrachtet, um Veränderungen der Risikosituation proaktiv entgegenzuwirken und risikoreduzierende Maßnahmen zu setzen.

1.1.2. KFZ- und Leasingmarkt

Der österreichische PKW-Markt war auch im Autojahr 2022 von den Produktions- und Lieferengpässen geprägt. 215.050 Neuzulassungen in der Endabrechnung bedeuten nicht nur ein Minus von 10,3 % gegenüber 2021, sondern auch das niedrigste Marktniveau in den letzten 40 Jahren. Die Volkswagen Konzernmarken haben in einem volatilen Umfeld dank ihres breit aufgestellten Marken- und innovativen Modellportfolios wiederum besser als der Markt performt. Mit 79.932 neu zugelassenen Fahrzeugen (-9,8 % gegenüber dem Vorjahr) konnte die Porsche Bank AG ihren Marktanteil im Jahr 2022 sogar um 0,2 % auf 37,2 % steigern und damit den

höchsten Marktanteil in der Geschichte verzeichnen.



Abbildung 1: PKW-Neuzulassungen 2022 (Angaben in Stück)



Volkswagen

31.951

Škoda

18.725

Audi

12.208

Seat

10.406

Cupra

5.298

Porsche

1.344

Neuzulassungen 2022

Abbildung 2: Neuzulassungen Volkswagen Konzernmarken 2022 (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 2022 aufgrund der COVID-19-Pandemie und der nach wie vor anhaltenden Auslieferungsprobleme ihren erfolgreichen Geschäftsverlauf der Jahre bis 2019 nicht vollumfänglich fortsetzen. Die Bilanzsumme hat sich um MEUR 251 (+4,4 %) auf MEUR 5.951 erhöht. Das Wachstum ergibt sich aus dem Anstieg bei den Factoring-Forderungen, beim Händler- und Kundenkredit und einer höheren Einlage bei der Nationalbank. Beim Vermietvermögen kam es trotz Rückgang beim Vertragsbestand zu einer Stabilisierung auf hohem Niveau. Passivseitig konnte der Bedarf an Refinanzierungsmitteln durch den Konzern, die Direktbankeinlagen gegenüber Privat- und FirmenkundInnen sowie die ABS-Programme abgedeckt werden. Der unternehmerische Schwerpunkt liegt nach wie vor auf einem qualitativen Wachstum.



Die Porsche Bank AG konnte das Jahr 2022, trotz der Lieferprobleme der Marken und der Pandemie, erfolgreich abschließen. 2022 wurden in Österreich 51.459 neue Finanzierungsverträge abgeschlossen.

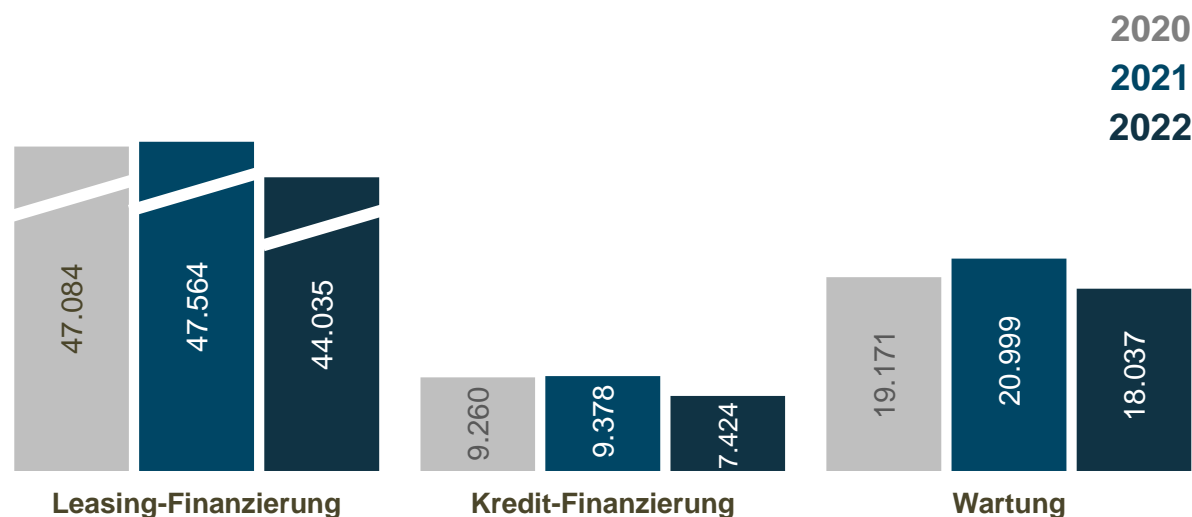


Abbildung 3: Entwicklung der Vertragszugänge 2022 (Angaben in Stück)

Der Anteil der Neuwagen-Finanzierungen, an den Typenschein-Ausstellungen der Konzernmarken gemessen, steigt auf 45,9 % und liegt damit über dem Vorjahresanteil von 43,8 %. Einer der wichtigsten Faktoren ist weiterhin die gute Zusammenarbeit mit allen Marken in den Bereichen:

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

Attraktive gemeinsame Aktionen mit den Importeuren und maßgeschneiderte Angebote für Privat- und KMU-KundInnen unter dem Motto „Alles aus einer Hand“ sicherten die souveräne Marktführerschaft. Im Jahr 2022 wurden 51.459 Finanzierungsverträge, sehr oft in Kombination mit einer Versicherung oder einem Wartungsprodukt, verkauft. Sowohl der Kaskoanteil mit 58,5 % (VJ 59,2 %) als auch der Haftpflichtanteil mit 58,0 % (VJ 58,6 %) konnten fast auf dem Vorjahresniveau gehalten werden.



Die Add-on-Produkte der Porsche Bank AG entsprechen den Kundenbedürfnissen unserer Zeit nach Sicherheit, Planbarkeit und Einfachheit. Bei der Insassenunfallversicherung konnten 18.991 Verträge (VJ 12.393) aktiviert werden, weiters wurden 15.942 Rechtsschutzversicherungen (VJ 9.293) abgeschlossen. Diese starken Steigerungen konnten mittels Preisvorteilen in Kombinationen mit anderen Produkten realisiert werden. Bei der Sparte Fahrzeugmanagement konnten im Jahr 2022 insgesamt 18.037 Verträge an KundInnen verkauft werden (-14 % zu VJ).

1.1.3.1. Entwicklung des Vertragsbestandes

Der Vertragsbestand bei den Finanzierungen ist auf 221.950 Verträge etwas gesunken (-3,4 %). Wie nachfolgend dargestellt, ging der Vertragsbestand sowohl bei der Leasingfinanzierung (-2,8 %) als auch bei der Kreditfinanzierung (-7,0 %) zurück. Bei der Wartung konnte auch 2022 ein Wachstum (+3,6 %) 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.

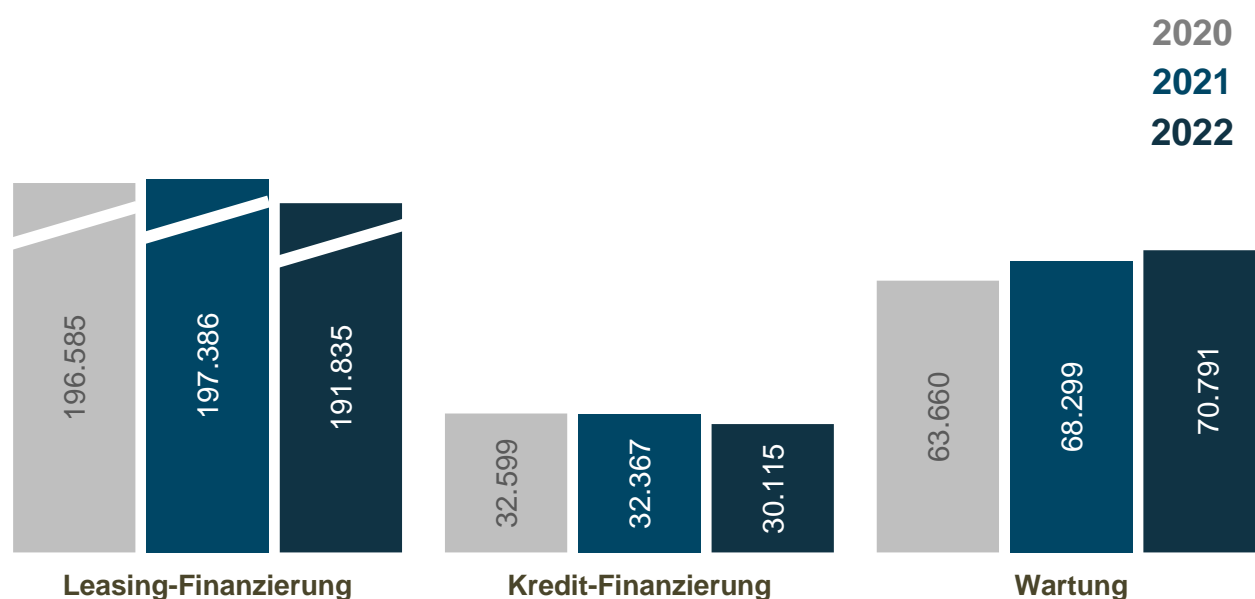


Abbildung 4: Entwicklung des Vertragsbestandes 2022 (Angaben in Stück)

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 nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

1.3.1. Finanzielle Leistungsindikatoren

Das Betriebsergebnis stieg 2022 auf EUR 81.385.418,55 (VJ TEUR 44.359). Der Anstieg resultiert vor allem aus der positiven Entwicklung des Zinsniveaus. Die Betriebsergebnisspanne, das Verhältnis des Betriebsergebnisses zur Bilanzsumme, in Höhe von 1,37 % (VJ 0,78 %) ist im Vergleich zum Vorjahr aufgrund des höheren Betriebsergebnis angestiegen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Verhältnis zur Bilanzsumme beträgt im Geschäftsjahr 0,72 % (VJ 0,71 %).

Die Cost-Income-Ratio, das Verhältnis zwischen Verwaltungsaufwendungen und der Summe aus Nettozinsenertrag, Provisionsergebnis und dem Saldo aus dem sonstigen betrieblichen Ergebnis, beträgt 57,16 % (VJ 75,66 %). Die deutliche Verbesserung der Cost-Income-Ratio ist vor allem auf das gestiegene Zinsniveau und sowie auf leicht gesunkene Verwaltungskosten zurückzuführen.

Der Nettozinsenertrag wird für diese Kennzahl aus der Differenz zwischen Zinsen und ähnlichen Erträgen, welche sich aus der Summe von Zinserträgen aus Krediten, Bankguthaben, Leasingvorschreibungen, Gewinnen aus dem Abgang von Leasinganlagen, Schadenersatz 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 2022 EUR 843.491.133,04 (Vorjahr: TEUR 816.747). Die harte Kernkapitalquote (CET 1) lag bei 17,61 % (VJ 17,18 %), die Gesamtkapitalquote bei 19,46 % (VJ 19,05 %).

	2022	2021
Betriebsergebnis	81.385.418,55	44.358.575,33
Bilanzsumme	5.950.764.693,66	5.699.848.933,67
Betriebsergebnisspanne	1,37%	0,78%



	2022	2021
EGT	42.576.379,74	40.576.468,20
Bilanzsumme	5.950.764.693,66	5.699.848.933,67
EGT im Verhältnis zur Bilanzsumme	0,72%	0,71%

	2022	2021
Verwaltungsaufwendungen	93.123.393,34	94.831.133,66
Nettozinsertrag/ Provisionsergebnis und sonstiges Ergebnis	162.917.978,63	125.343.821
Cost-Income-Ratio	57,16%	75,66%

	2022	2021
Anrechenbare Eigenmittel	843.491.133,04	816.747.391,84
Harte Kernkapitalquote	17,61%	17,18%
Kernkapitalquote	17,61%	17,18%
Gesamtkapitalquote	19,46%	19,05%

1.3.2. Personalausbildung und -entwicklung

Auch im Jahr 2022 war der Arbeitsmarkt noch von Ausläufern der Corona Pandemie geprägt. Mit den Herausforderungen, die die letzten Jahre brachten, etablierten sich aber auch einige neue Trends. Diese veränderten nicht nur die Arbeitsweise, sondern auch die Anforderungen der BewerberInnen. Neben den allgemeinen Entwicklungen des Arbeitsmarktes, wie dem demographischen Wandel, trugen genau diese Trends, wie die Voraussetzung des Mobilen Arbeitens, auch dazu bei, dass sich die Stellennachbesetzungen weiterhin schwierig gestalten. Gerade deswegen ist es aktuell noch wichtiger, die neu gewonnen MitarbeiterInnen besonders schnell in ihre Arbeitsbereiche zu integrieren und mit unterschiedlichsten Employer-Branding-Maßnahmen an das Unternehmen zu binden.

Der bereits 2021 entwickelte und stetig optimierte Onboarding-Prozess trägt mit Onboarding Guidelines für die Führungskräfte dazu bei. Neben den Preboarding Maßnahmen, Informationsveranstaltungen und einem eigenen Mitarbeiter-ABC bietet der Onboarding-Prozess auch individuelle Ausbildungspläne und Mitarbeiterbindungsmaßnahmen an:

- Autohaus „live“ erleben, TVZ (Teilevertriebszentrum)- und MoonCity-Besuche
- ein Probefahrttag „Meet&Drive“ und
- ein Stärkentraining „Meine-Stärken – mein Erfolg“
- Vorstandsfrühstück



Diese Aktivitäten sollen aktiv genutzt werden, um das Unternehmen, das Top-Management und die KollegInnen besser kennenzulernen und haben dadurch eine positive Auswirkung auf die Mitarbeiterbindung. Ein Pilot-Durchgang „Profitime für MitarbeiterInnen“ wurde von Führungskraft und TeilnehmerInnen sehr gut bewertet und wird daher 2023 forciert.

Um qualifizierte Fachkräfte aufzubauen, stand auch 2022 die Lehrlingsausbildung für die Porsche Bank AG wieder im Fokus. Ein spannender und abwechslungsreicher Ausbildungsplan mit regelmäßigem Abteilungswechsel (in fünf Stationen) geben den Lehrlingen einen umfassenden Einblick in das Unternehmen.

Nach erfolgreichem Lehrabschluss werden die Lehrlinge in den unterschiedlichsten Bereichen in ein fixes Dienstverhältnis übernommen. Je nach individuellen Fähigkeiten und Interessen der Lehrlinge wird eine Weiterentwicklung bzw. Spezialisierung innerhalb des Unternehmens gefördert.

Im Jahr 2022 wurden zwei neue Lehrlinge (im Bereich Bürokaufmann) aufgenommen. Vier Lehrlinge haben im Jahr 2022 erfolgreich ihre Lehre abgeschlossen. Drei von ihnen wurden anschließend innerhalb des Konzerns in ein festes Dienstverhältnis übernommen. Die Lehrlingsausbildung bleibt somit ein wertvolles Instrument zum Aufbau von Fachkräften.

Die MitarbeiterInnen-Ausbildung wird primär wieder in Präsenz, bei Bedarf jedoch auch hybrid oder online, durchgeführt. Das Trainingsangebot wird laufend an die sich verändernden Strukturen mit Verschiebungen der Prozessverantwortungen zwischen HB, HBO, KB und dem neu geschaffenen HKB Hub Wien angepasst. Ab Jänner 2023 wird die verpflichtende „Erstunterweisung Porschehof“ zur Entlastung der Führungskräfte und Erhöhung der Effizienz in den Startertag Teil 1 integriert. 2022 konnten über 2.800 Trainingskontakte mit MitarbeiterInnen mit mehr als 9.000 konsumierten Trainingsstunden erzielt werden.

In der „Porsche Bank Akademie“ konnten 41 MitarbeiterInnen nach vier Online-Modulen zu Themen des Einlagen-, Wertpapier-, Leasing- und Versicherungsrechts im Jahr 2022 eine umfangreiche Bankausbildung abschließen.



Im jährlichen „Fit&Proper“-Update wurden das Management Board und sämtliche Führungskräfte der Porsche Bank AG von Herrn Dr. Bernulf Bruckner von der WU Wien in Online-Konferenzen über aktuelle Entwicklungen im Bankenrecht und Bankenaufsicht informiert, im Jahr 2022 mit Fokus auf Nachhaltigkeit in Banken, Einbeziehung von Kryptowährungen in Maßnahmen gegen Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung, BWG Compliance sowie Anforderungen an Neuproduktprozesse und Produkt-Pricing.

Im ebenfalls jährlichen VS Solvency II update haben Management Board und Führungskräfte der Porsche Bank AG, Porsche Versicherungs AG und der VVD GmbH von der KPMG ein umfangreiches Legal & Regulatory update und aktuelle Informationen zu Nachhaltigkeitsberichterstattung und IFRS-Anwendung für Versicherungsunternehmen erhalten.

Die jährlich verpflichtende Schulung sowie ein Wissenscheck zur Prävention von Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierung wurden von den MitarbeiterInnen erfolgreich absolviert.

Unter dem Titel „Change“ haben die österreichischen Führungskräfte der Porsche Bank AG, Porsche Versicherungs AG, ARAC GmbH und VVD GmbH in den Führungskräfte-Workshops 2022 die Erfolgsfaktoren für die Gestaltung erfolgreicher Veränderungsprozesse, die Rolle der Führungskraft in der Veränderung und Verbesserungspotenziale in den jeweiligen Unternehmensbereichen erarbeitet. Ein Vertreter der Personalabteilung hat über Vorhaben zur weiteren Modernisierung der Arbeitswelt innerhalb der PHS berichtet. Die jährlichen Führungskräfte-Workshops werden als Austauschplattform mit dem Top-Management und quer über die Bereiche und Hierarchien sehr geschätzt und fördern die Zusammenarbeit und die Einsatzbereitschaft für das Unternehmen.

Zur Aufrechterhaltung eines hohen Informationsstandes aller MitarbeiterInnen und Transparenz in der Unternehmensentwicklung hat die Geschäftsführung in Präsenz-Infoveranstaltungen im Jänner und Juli über den Geschäftsverlauf, die Unternehmensstrategie, aktuelle Entwicklungen und neue Projekte in allen Geschäftsbereichen und den Porsche Bank Tochtergesellschaften informiert. Zusätzlich wird in einem monatlichen Personal-Newsletter über die aktuellen Personalien informiert.

Die Jahresauftaktveranstaltungen „Impulse“ für die Vertriebsorganisation wurden 2022 von den GebietsleiterInnen mit inhaltlicher, organisatorischer und technischer Unterstützung durch das Verkaufstraining online abgehalten.



Über 1.100 TeilnehmerInnen wurden über wichtige Vertriebsthemen, Anforderungen und Vorhaben des Jahres in kompakter Form informiert.

2022 konnte durch den neuen Onboardingprozess mit aufeinander abgestimmten Ausbildungsmaßnahmen der GebietsleiterInnen und dem Verkaufstraining mehr Effizienz und Struktur in der Neverkäufer-Ausbildung erreicht werden. Die Verkäufer-Basisausbildung und Praxistage zur Knowhow-Vertiefung werden seit 2022 vorzugsweise wieder in Präsenz durchgeführt.

Die Online-Formate „SalesFIT“ für VerkäuferInnen, „ServiceFIT“ für ServicemitarbeiterInnen, VU3-Online Kurztrainings und via Trainingsnewsletter abspielbare Video-Messages haben sich als unverzichtbarer zeit- und kosteneffizienter Bestandteil der Verkäuferaus- und -weiterbildung etabliert.

Gemeinsam mit den Präsenzveranstaltungen für Neverkäufer, Trainings im Betrieb und dem ProfiTime-Format für erfahrende VerkäuferInnen können die Ansprüche der Vertriebsorganisation auf schnelle Informationsweitergabe, gemeinsame Erarbeitung von Verkaufsknowhow und das wieder zunehmende Bedürfnis an persönlichem Austausch sehr gut abgedeckt werden. 2022 konnten über das Porsche Bank Verkaufstraining 6.700 Trainingskontakte mit über 16.000 konsumierten Trainingsstunden erzielt werden.

Über 1.100 VerkäuferInnen haben 2022 wieder die jährlich verpflichtende IDD-Weiterbildung (5 Stunden) mit abschließendem Wissenscheck erfolgreich absolviert. 245 GeschäftsführerInnen und StandortleiterInnen haben das 15-stündige IDD-Programm abgeschlossen.

In Kooperation mit der VERMAK GmbH (Versicherungsvermittler-Akademie) wurden der IDD-konforme Verkaufsprozess, Besonderheiten des Versicherungsvertragsrechts, Praxisthemen der Kasko- und Haftpflichtversicherung anhand von Fallbeispielen aus der oberstgerichtlichen Rechtsprechung sowie Datenschutz in der Kundenkommunikation erörtert.

Rund 1.200 Verkaufsaktive haben das jährlich verpflichtende Geldwäsche-E-Learning samt Wissenscheck erfolgreich durchgeführt. Die Auslobung von Zusatzpunkten für den jährlichen Verkäuferwettbewerb bildet dabei den entscheidenden Anreiz für die zeitnahe Erledigung.

Die Zusammenarbeit mit den Trainingsverantwortlichen der Marken und des Servicebereiches der Porsche Austria GmbH & CO KG (POA) hat sich 2022 gefestigt.



Das im September in die Bank-Räumlichkeiten im Porschehof zurückgesiedelte T&D-Trainingsstudio und der professionelle technische Support durch die T&D-VerkaufstrainerInnen werden von den POA-MarkentrainerInnen für Online-Updates des Markenvertriebs sehr gerne in Anspruch genommen. Im Gegenzug wird die Porsche Bank AG praktisch durchgehend sowohl in Präsenz- als auch Digital-Trainingsveranstaltungen der Konzernmarken integriert. In 92 Marken-Trainingsterminen konnten für die Porsche Bank AG so über 1.400 zusätzliche Trainingskontakte erreicht werden. Das Porsche Bank Verkaufstraining hat als fixer Bestandteil der Verkäufer- und Markenleiterqualifizierung und Zertifizierung 219 Verkaufsgesprächsbeobachtungen und 150 Fachgespräche durchgeführt.

Weiters wurden 2022 in Zusammenarbeit mit dem Flottenmanagement 8 Online-Kundenveranstaltungen mit 205 teilnehmenden KundInnen, 4 Veranstaltungen mit rund 100 TeilnehmerInnen der HAK-Absolventenklassen und zwei Betriebsratsveranstaltungen mit über 1.000 TeilnehmerInnen der PHS abgewickelt.

In drei Online-Updates und einem Präsenz-Workshop in Salzburg haben sich die Trainingsverantwortlichen der Porsche Bank Gruppe über aktuelle Chancen und Anforderungen an das Porsche Bank Training, neue Trainingsformate und -tools, verbesserte Prozessbeschreibungen für die Abwicklung von regulatorischen Pflicht-Trainings sowie Etablierung interner Kontrollsysteme zur Vermeidung veralteter oder fehlerhafter Schulungsinhalte ausgetauscht.

Die Trainings werden per Trainings-Newsletter ausgeschrieben, die Anmeldung erfolgt sehr einfach und userfreundlich online über die Trainingsplattform.

Die Trainingshomepage hat mit ihrer „24/7-Verfügbarkeit“ in AT fast 40.000 Seitenaufrufe erzielt und ist mit über 2.600 Stunden Sitzungsdauer zentraler Erfolgsgarant für umfangreiches VerkäuferInnen- und MitarbeiterInnenwissen in allen Porsche Bank Tochtergesellschaften. Die laufende Aktualisierung zu Aktionen, steuerlichen Rahmenbedingungen, E-Förderungen u.v.a.m. sichert den hohen Wissensstandard der MitarbeiterInnen und Verkaufsaktiven. Im Jahr 2022 konnte die Restrukturierung mit Vereinfachungen und übersichtlicher Gestaltung in Themenabschnitte, verkürzten Info-Texten und Kurzvideos abgeschlossen werden. Im neu geschaffenen Selbstlern-Center der Trainingshomepage finden die MitarbeiterInnen vertonte Präsentationen zu den Modulen des Mitarbeiter-Trainings.



Darüber hinaus werden über die Trainingshomepage verpflichtende Wissensüberprüfungen und automatisierte Zertifikat-Ausstellungen effizient und userfreundlich abgewickelt.

1.3.3. Personalstand

Der Personalstand der Porsche Bank AG verzeichnet im Jahr 2022 gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg von 11 MitarbeiterInnen (+2,6 %). Zum Stichtag 31.12.2022 waren 429 MitarbeiterInnen (Headcount) beschäftigt. Die zusätzlichen MitarbeiterInnen verstärken vor allem die Bereiche Flottenmanagement, Finanzen und Risikomanagement. 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 2023 – wie auch im vergangenen Jahr – verstärkt auf das Angebot flexibler Mobilitätslösungen, die sowohl klassisch als auch digital vertrieben werden. Ziel ist es, KundInnen Mobilität von zehn Minuten bis hin zu mehreren Jahren zu bieten und so den Zugang zur richtigen Lösung für den jeweiligen Moment zu schaffen.

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

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. In den vier Fahrzeugkategorien „Special“, „Compact“, „Family“ und „E-car“ finden KundInnen das passende Fahrzeug zu ihrer jeweiligen Lebenssituation. Das Abonnement kann einfach und mit wenigen Klicks digital über die sharetoo Autoabo Webseite abgeschlossen werden, die im Jahr 2022 mit einem neuen Design live ging.

Die zunehmende Bedeutung flexibler Mobilität sowie des Produktes sharetoo Autoabo zeigt sich auch im Erfolg neuer Angebote.



Durch das steigende Fahrzeugvolumen im Rahmen der Porsche Bank AG eigenen Flotte können attraktive Angebote und Aktionen auf der Autoabo Webseite geschaltet werden. Beispiele waren 2022 etwa die Valentinsaktion oder auch die Weihnachtsaktion, bei der E-Fahrzeuge (Škoda Enyaq, VW ID.3, VW ID.4 und Cupra Born) zu Aktionspreisen angeboten wurden.

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

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. Ursprünglich speziell auf Communities wie Gemeinden, Unternehmen oder Bauträger zugeschnitten, spricht es mittlerweile auch PrivatkundInnen an. Mit dem Pilotprojekt 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 mit den neuesten Fahrzeugen der VW-Gruppe. Ein großer Sprung gelang 2022 durch die Kooperation mit der Stadt Wien und dem Einstieg in WienMobil Auto. Dadurch konnte die Zahl der registrierten UserInnen auf rund 15.000 erhöht werden.

Mit Jahresende standen 186 Fahrzeuge in 30 Städten und Gemeinden bereit, rund 150 davon in Wien. Für das Jahr 2023 wird die Flotte auf 250 Fahrzeuge erweitert und erstmals auch die Klasse der Transporter im Carsharing angeboten.

Auch die Bestrebungen in Richtung Nachhaltigkeit wurden belohnt: Anfang 2023 wird der Porsche Bank AG und sharetoo Carsharing als erstem Carsharing-Anbieter von Klimaschutzministerin Leonore Gewessler das Österreichische Umweltzeichen verliehen. Veränderte Bedürfnisse, wie die fortschreitende Digitalisierung, führen immer mehr zu einem Wandel unseres Geschäftsmodells hin zu einem vollumfänglichen Mobilitätsdienstleister. Um dieser Rolle gerecht zu werden, wird 2023 neben dem klassischen Vertrieb ein verstärkter Fokus auf Digital & Direct Sales gelegt.

Flexible Mobilitätslösungen wie sharetoo Carsharing oder das sharetoo Autoabo werden künftig in einer Online-Plattform – dem Porsche Mobility Store – gebündelt. Die Plattform ist aktuell in Planung und soll im Laufe des Jahres 2023 ausgebaut werden.



KundInnen finden alle flexiblen Mobilitätsangebote auf einen Blick und können digital aus einem Pool an innovativen Lösungen genau die Option wählen, die ihrem aktuellen Bedarf entspricht. Gebucht und gezahlt wird direkt auf der Website oder in der zugehörigen App. Dies ermöglicht KundInnen Flexibilität und Bequemlichkeit bei hoher Qualität.

Die optimierte Nutzung des Fuhrparks sorgt für einen flexiblen Einsatz bei den sharetoo Mobilitätsangeboten. Auf diese Weise wird auch der CO₂-Fußabdruck reduziert. Das Angebot wird laufend weiterentwickelt.

Der Finanzierungsrechner „Lease Me“ unterstützt KundInnen online bei der budgetbasierten Fahrzeugsuche. Mit nur wenigen Klicks werden mehr als 10.000 attraktive Gebrauchtwagen vorgeschlagen und dabei die direkte Kontaktaufnahme zum entsprechenden Händler ermöglicht.

Potenzielle KundInnen sehen auf einen Blick alle Fahrzeuge, die auf ihr angegebenes Budget zugeschnitten sind und können die Berechnungsparameter ihren Bedürfnissen entsprechend anpassen und filtern. Aktuell erfolgt darüber hinaus der internationale Rollout von „Lease Me“ unter dem Namen „Car4me“ in Rumänien und Bulgarien. Zusätzlich wird im Jahr 2023 das Angebot mit den sofort verfügbaren Neufahrzeugen in Lease Me erweitert.

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

Die Nutzung des Kundenportals wird in Zusammenarbeit mit dem Handel stetig optimiert und weiterentwickelt. Händlerbetriebe können künftig beim Beratungsgespräch in der VU3 durch einen sogenannten „Opt-In-Prozess“ das Kundenportal als bevorzugten Kommunikationsweg angeben.

Damit verlagert sich die Kommunikation vom postalischen Weg auf die digitale Inbox. Zusätzlich soll beim Versand der Aktivierungsdokumente ein QR-Code verschickt werden, der direkt zur Registrierung im Kundenportal führt.



Mit Smart Driver, dem Telematiktarif der Porsche Versicherungs AG, können umsichtige FahrerInnen bis zu 20 % der Kaskoprämie sparen. Mittels GPS am Smartphone werden z.B. Beschleunigung, Brems- und Kurvenverhalten sowie Geschwindigkeit ausgewertet. Vorausschauendes Autofahren soll sich für die KundInnen lohnen. Mit dem Umstieg auf eine neue Technologie im Jahr 2022 wurden wichtige Weichen gestellt, um dies noch zu verstärken: die In-App Sales der Add-On-Produkte „Insassenunfall“ und „Kfz-Rechtsschutz“ stehen kurz vor dem Launch. Mit dem neuen CO₂-Score liegt der Fokus auf Nachhaltigkeit: er soll das Bewusstsein der FahrerInnen dafür erhöhen, wie sehr ihr Fahrverhalten zur Reduktion der CO₂-Emissionen beitragen kann. So wird die Sicherheit im Straßenverkehr stetig verbessert und gleichzeitig ein wertvoller Beitrag für die Umwelt geleistet. Auch die Online-Schadenmeldung direkt in der App wird mit der neuen Technologie umsetzbar und steht kurz vor dem Launch.

Auch 2023 soll es mit zahlreichen vielversprechenden Neuerungen weitergehen. Die Smart Driver App soll in weiteren Ländern, beginnend mit Ungarn, ausgerollt werden.

Die InApp Sales soll auch für weitere Produkte wie Kasko-Bausteine umgesetzt werden. Im Sinne des gesamten Konzerns sollen zudem neue Features entwickelt werden, mit denen Synergien zu anderen Konzern-Produkten geschaffen werden wie z.B. das Routing zu Werkstätten direkt in der App.

Mit der neuen Anschlussgarantie der Porsche Versicherungs AG können BesitzerInnen von Fahrzeugen der Marken VW, Audi, Seat, Škoda, Cupra und VW Nutzfahrzeuge die Vorzüge ihrer Neuwagen­garantie für bis zu 10 Jahre oder 250.000 km genießen.

Das neue Produkt wurde Ende August gelauncht und löst die TopGarantie und TopGarantie Plus ab. KundInnen werden im Namen ihres Autohauses vor Ablauf ihrer Hersteller- oder Marken­garantie per Post oder E-Mail informiert – abschließen können sie ganz einfach mit wenigen Klicks online oder auch mit Prämien­vorteil im Handel. Nach erfolgreichem Launch in Österreich wird derzeit die internationale Ausrollung vorangetrieben.

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 kann auch im Geschäftsjahr 2022 auf eine positive Entwicklung zurückblicken.



Zwar war das vergangene Jahr weiterhin geprägt von langen Lieferzeiten, verursacht durch den Chipmangel und gestörten Lieferketten. Dennoch ist der Auftragseingang mit 14.426 Anträgen (- 1 %) auf dem hohem Niveau des Vorjahres und der Auftragsbestand per 31.12.2022 mit 10.403 genehmigten Anträgen (+38 %) auf einen neuen Höchststand angewachsen. Viele FlottenkundInnen haben sich rechtzeitig auf die geänderte Liefersituation eingestellt und somit Folgefahrzeuge bereits rechtzeitig bestellt, was zu einem deutlich höheren Auftragsbestand führt. Bei einer Normalisierung der Liefersituation wird dieser dann wieder zurückgehen.

Aufgrund der Lieferverzögerungen ist jedoch der Neugeschäftszugang zurückgegangen und lag mit 12.154 Finanzierungsverträgen -7,6 % unter dem Vorjahr. Bei Fahrzeugen, die nicht rechtzeitig geliefert werden konnten, erfolgte häufig eine Verlängerung der Bestandsverträge. Daher konnte auch der Vertragsbestand bei den Finanzierungsverträgen trotz geringerem Neugeschäft deutlich um 7,2 % auf 44.598 Verträge gesteigert werden und somit erneut ein Bestandswachstum verzeichnet werden.

Die Porsche Bank AG ist somit weiterhin der klare Marktführer im Bereich Flottenmanagement in Österreich. Nach der 2021 gewonnenen BBG Ausschreibung für BMI, Bund und BBG DrittkundInnen lag ein Schwerpunkt 2022 in der erfolgreichen Umsetzung der Ausschreibung. In Summe konnten bereits knapp 4.500 Verträge aus dem gewonnenen Rahmenvertrag abgerufen werden, welche teilweise bereits ausgeliefert wurden bzw. vorwiegend in diesem Jahr geliefert werden. Der BBG-Vertrag ist somit bei den abrufberechtigten KundInnen bereits bekannt und bildet eine gute Basis für einen weiterhin positiven Geschäftsverlauf.

Der Vertragsbestand bei den Wartungsverträgen konnte 2022 ebenfalls deutlich um 3,6 % auf 70.791 Verträge gesteigert werden. 43.046 Verträge können dem Flottensegment und 27.745 Verträge den Privat- und KMU-KundInnen zugerechnet werden. Die gemeinsamen Aktionen mit dem Importeur wie die VW ID Serviceaktion oder der Servicebonus sind vom Markt sehr gut angenommen worden und haben zu einer Bestandssteigerung geführt. Im Privatkundensegment hat das neue Produkt Service im Nachverkauf durch die Serviceberater bis zum ersten Serviceereignis zur positiven Entwicklung beigetragen.

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



Für 2023 sind im Flottenmanagement folgende Schwerpunkte definiert:

- Erfolgreiche Nutzung des BBG Rahmenvertrages durch Setzung eines Kommunikationsschwerpunktes im Behördenvertrieb (Auftritt bei BBG Messen und Integration in Behördenmedien)
- Verstärkte persönliche Betreuung der BestandskundInnen im Rahmen der Jahresgespräche
- Rollout des neuen Online Reporting Tools FIS 3.0
- Fokus auf die Wartungsprodukte der Porsche Bank AG für Privat- und GewerbekundInnen zur Sicherung und Erhöhung der Kundenloyalität
- Steigerung der Abschlussquote bei internationalen Ausschreibungen

Mit dem neuen Online Reporting Tool FIS 3.0 (Fuhrparkinformationssystem) wird das bestehende System abgelöst. Ende 2022 fanden die ersten Online-Termine mit BestandskundInnen statt, bei denen das neue System den KundInnen vorgestellt wurde. Die ersten Reaktionen waren sehr positiv, da das Layout graphisch deutlich verbessert wurde und auch zusätzliche Funktionalitäten geschaffen wurden. Im 1. Halbjahr 2023 erfolgt der Rollout des neuen Systems an alle BestandskundInnen.

Im internationalen Flottenmanagement erfolgt die Konzentration auf eine weitere Steigerung der Abschlussquote bei internationalen Ausschreibungen sowie auf den Ausbau der Kooperation mit der Volkswagen Financial Services AG.

2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

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.

2.2.1. Erläuterung der Risiken sowie Ziele und Methoden im Risikomanagement

Die Risikopolitik der Porsche Bank AG ist geprägt von einem konservativen Umgang mit den bankgeschäftlichen und bankbetrieblichen Risiken. Zu diesem Zweck verfolgt die Porsche Bank AG eine Strategie zur Risikobegrenzung, die sich zum einen aus den Anforderungen der KundInnen ergibt und zum anderen an den gesetzlichen Rahmenbedingungen orientiert.



Grundlage für das Risikomanagement- und Risikocontrollingsystem der Porsche Bank AG ist ein einheitliches Verständnis der Risiken innerhalb der Bank, ein ausgeprägtes Risikobewusstsein aller MitarbeiterInnen sowie klar definierte Prozesse und adäquate Organisationsstrukturen.

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

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

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

2.2.1.1. Risikotragfähigkeit

Die Porsche Bank AG stellt zwei Sichtweisen der Risikotragfähigkeit dar:

Das **Absicherungsziel der Liquidationssicht im ICAAP** (Internal Capital Adequacy Assessment Process) ist der Schutz der Ansprüche der Fremdkapitalgeber, d.h. eine Rückzahlung des Fremdkapitals muss möglich sein. Dabei wird jenes ökonomische Gesamtbankrisiko dargestellt, das mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,9 % nicht überschritten wird.

In der **Going-Concern-Sicht** soll der **Fortbestand** einer geordneten operativen Geschäftstätigkeit **sichergestellt** werden. Dabei ist das aufsichtsrechtliche Eigenmittelerfordernis Mindestan-



forderung. 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 2022 lag das Gesamtbankrisiko der Porsche Bank AG im Going-Concern bei 48 % (VJ 59 %) und im Liquidationsfall bei 57 % (VJ 62 %) und somit innerhalb der Limite.

Die Porsche Bank AG führt eine Eigenmittelplanung auf einen Planungshorizont von fünf Jahren durch. Das CET1 steigt entsprechend der in der Mehrjahresplanung geplanten Ergebnisse und Dividenden kontinuierlich. Es wird die Strategie verfolgt, keine Ausschüttungen vorzunehmen. Die Risikobeträge werden entsprechend der tatsächlichen und künftigen Entwicklungen geplant. Zusätzlich wird für die Säule II in regelmäßigen Abständen eine Risikotragfähigkeitsplanung, mit ebenfalls einem Planungshorizont von fünf Jahren, erstellt. Die Planungen basieren auf den gleichen Planannahmen und sind miteinander verzahnt. Die Ergebnisse dieser Planungen fließen in den Gesamtbankstresstest und den Gruppensanierungsplan ein. Konsistent zu diesen Planungen wird im selben Turnus die strategische Liquiditäts- und Refinanzierungsplanung durchgeführt.

2.2.1.2. Internes Kontrollsystem (IKS)

Das interne Kontrollsystem der Porsche Bank AG entspricht dem international anerkannten Enterprise-Risk-Management-Rahmenwerk "COSO ERM" 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. 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 gibt es ein einheitliches Kontinuitätsmanagement für die Porsche Bank AG sowie die ausländischen Tochtergesellschaften (Bank, Leasing, Mobility, Versicherungs- und Mietwagenunternehmen). Die regulatorischen Anforderungen der FMA, der entsprechenden EBA Guidelines und die Standards des Volkswagen Konzerns sowie die lokalen Besonderheiten werden dabei stets berücksichtigt.



Die Methodik der Porsche Bank AG orientiert sich hierbei an internationalen Standards. Ziel ist es, relevante Risikoszenarien und deren Auswirkungen auf überlebenswichtige Kernprozesse sowie die damit verbundenen kritischen Systeme zu ermitteln und diese durch präventive Planungen in Form von Notfallstrategien möglichst zu reduzieren als auch den Schutz der MitarbeiterInnen zu gewährleisten.

2.2.2. Wesentliche Risiken

2.2.2.1. Adressausfallrisiko

Das Adressausfallrisiko wird in der Porsche Bank AG als die Gefahr definiert, dass KreditnehmerInnen 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 Refinanzierungskonzept wird das Risiko als mäßig eingestuft.

In der Porsche Bank AG wurde ein internes Modell zur Messung der Kreditrisiken (Ausfallrisiken im Kundengeschäft) implementiert. Als internes Modell wird auf das von J. P. Morgan entwickelte CreditMetrics-Modell zurückgegriffen. Die vielen verschiedenen Möglichkeiten, wie sich die Bonität einzelner KundInnen verändern kann, werden mit dem Monte-Carlo-Verfahren simuliert.

Hinsichtlich der Entwicklung des Kreditportfolios hat sich die Porsche Bank AG seit Kriegsbeginn in der Ukraine dazu entschieden, das gesamte Kreditportfolio der Ukraine auf „Unlikely to Pay (UTP)“ zu setzen und damit der Risikosituation proaktiv entgegenzuwirken. Das NPL-Volumen der Porsche Bank Gruppe hat sich gegenüber dem Vorjahr um MEUR 37,1 auf MEUR 110,3 erhöht. Die derzeitige NPL-Ratio der Porsche Bank Gruppe liegt mit 1,8 % weiterhin auf einem niedrigen Niveau. Aktuell zeigt sich, dass ukrainische KundInnen ihre fälligen Raten weiterhin bezahlen und ausreichende Sicherheiten vorhanden sind.

Aufgrund der sich eintrübenden konjunkturellen Situation rechnet die Porsche Bank AG in der kommenden Periode mit einem erhöhtem Ausfallrisiko. In Anbetracht der wirtschaftlichen



Gesamtlage sowie Konzernstandards folgend, wurde erstmalig eine konzernale Länderrisikovorsorge analog der VWFS-Logik implementiert.

2.2.2.2. Marktrisiken

Unter Marktrisiko 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 besteht in der Möglichkeit, dass die bei unveränderten Zinsen erzielbaren Zinsergebnisgrößen aufgrund eintretender Marktzinsänderungen nicht erreicht werden. Es kann zwischen periodischem (GuV-) und wertorientiertem (ökonomisches) Risiko unterschieden werden.

Als Reaktion auf die makroökonomische Verschlechterung kam es seitens der Zentralbanken zu einem Kurswechsel von Niedrigzinsen zu einer restriktiven Geldpolitik und damit verbundenem europaweiten signifikanten Anstieg der Marktzinsen.

Durch die zunehmende Zinsvolatilität ergibt sich ein dementsprechend erhöhtes Zinsrisiko. Besonders im barwertigen Bereich schlägt sich diese Entwicklung durch zusätzliche Szenarien in der historischen Simulation nieder. Diesem zunehmenden Risiko entgegen steht ein engeres Monitoring etwaiger offener Zinspositionen, welche sukzessive geschlossen werden, sowie eine monatliche Analyse des Fixzins-Neugeschäfts. Aufgrund des einfachen Geschäftsmodells der Porsche Bank AG, den kurzen Laufzeiten der Kredit- und Leasingverträge und einer währungs- und zinskongruenten Bilanzpolitik ist das Zinsrisiko der Porsche Bank AG verhältnismäßig gering. Um dies trotz der zunehmenden Volatilität beizubehalten, werden regelmäßig Maßnahmen getroffen. Eine zunehmende offene Zinsposition wird gegebenenfalls geschlossen und erhöhtes Neugeschäft im Fixzinsbereich (z.B. große Tender) gesondert abgesichert.

2.2.2.2.2. Fremdwährungsrisiko

Das Fremdwährungsrisiko besteht in der Gefahr, dass durch Schwankungen von Wechselkursen das Ergebnis verschlechtert wird. Das Fremdwährungsrisiko in der Porsche Bank AG wird als niedrig eingestuft, da in der Porsche Holding Salzburg der Grundsatz der währungskongruenten Refinanzierung vorherrscht. Trotzdem können in den Tochtergesellschaften aufgrund vorhandener Eigenmittel Fremdwährungseffekte entstehen.



2.2.2.3. Restwertrisiko

Das Restwertrisiko wird als Risiko definiert, dass bei Leasingverträgen, bei denen die Porsche Bank AG das Verwertungsrisiko trägt, der erzielbare Verwertungserlös (inklusive Mehr-/ Minderkilometer und Schadensabrechnung) bei Vertragsende unter dem vertraglichen Restwert liegt. Dieses Risiko besteht für die Porsche Bank AG hauptsächlich bei Operating-Leasing-Verträgen. Das Ziel der Steuerung und Messung des Restwertrisikos liegt darin, das gesamte Leasingportfolio innerhalb eines vorgegebenen Limits zu halten und somit Effekte, die aus Schwankungen am Gebrauchtwagenmarkt entstehen, eindämmen zu können.

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

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 sowohl auf Porsche Bank AG- und Gruppen-Ebene als auch auf lokaler Ebene jederzeit 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.

2.2.2.6. Makroökonomisches Risiko

Als makroökonomische Risiken werden jene Verlustpotenziale bezeichnet, die durch das Exposure gegenüber makroökonomischen (länderspezifischen) Risikofaktoren bedingt sind.



Es bezeichnet die Gefahr von Verlusten, die aus gesamtwirtschaftlichen Verschlechterungen resultieren, mit etwaig damit unmittelbar einhergehenden Risikoparametererhöhungen. Die Porsche Bank AG quantifiziert die Risiken, die aus dem makroökonomischen Umfeld erwachsen, auf Basis eines makroökonomischen Stressszenarios für das Kreditrisiko, welches sich auf eine prozentuelle Erhöhung der Ausfallwahrscheinlichkeiten stützt. Die Grundlage für die Steuerung und das Management von makroökonomischen Risiken bildet das Kredit- und Leasingportfolio der Porsche Bank AG.

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. 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 gruppenweite 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 gruppenweit in dem State-of-the-Art-System okular ORM der parclT standardisiert abgebildet.

2.2.2.8. Verbriefungsrisiko

Die Porsche Bank AG verfügt aktuell über vier Verbriefungsprogramme. Je nach Programmart kann der Porsche Bank AG dadurch ein Verbriefungsrisiko entstehen. Im Falle des übernommenen Verbriefungsrisikos (Verbriefungsanleihe) besteht die Gefahr, dass das geplante Anleihevolumen durch eine ungünstige Entwicklung nicht (vollständig) am Markt platziert werden kann oder nur zu höheren Kosten führt. Dieses Risiko besteht jedoch nur 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.



2.2.2.9. 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 (SDG) der United Nations Agenda 2030 und hat wesentliche Ziele ermittelt, die einerseits für die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens einen hohen Stellenwert einnehmen, aber auch innerhalb des aktiven Wirkungsspektrums liegen. Die Erreichung der Nachhaltigkeitsziele wird anhand von Produktinnovationen, dem Setzen neuer Nachhaltigkeitsstandards und Unternehmenswerten, sowie durch die gezielte Förderung sozialer Aspekte und nachhaltigen Projekten 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 im Bereich Diversity, Work-Life-Balance und Integrität möchte die Porsche Bank AG ambitionierte Ziele umsetzen und blickt außerdem auf eine erfolgreiche konzernweite Integritätskampagne zurück.

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

Weitere Details zur Nachhaltigkeitsstrategie der Porsche Bank AG befinden sich auf der Homepage der Porsche Bank AG.

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“. Compliance bedeutet, dass die MitarbeiterInnen neben bestehender Gesetze 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 Car-Sharing-Modell Sharetoo sowie dem Langzeitmieteprodukt AutoAbo, deren Fahrzeugpool hauptsächlich aus E-Fahrzeugen besteht, wird nachhaltige Überbrückungs- und Ergänzungsmobilität geboten.

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



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. 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 Stimmungsbarmeter-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 03. März 2023

Der Vorstand



Mag. Johann Maurer
Vorstand Markt (CEO)



Dr. Alexander Nekolar
Vorstand Marktfolge (CFO)