



LAGEBERICHT DES VORSTANDES

für das Geschäftsjahr 2023

Porsche Bank Aktiengesellschaft Einzelabschluss



INHALT

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage.....	4
1.1. Geschäftsverlauf.....	4
1.1.1. Konjunkturelle Entwicklung.....	4
1.1.1.1. Weltwirtschaft & Euroraum	4
1.1.1.2. Österreich.....	4
1.1.2. KFZ- und Leasingmarkt	5
1.1.3. Analyse des Geschäftsverlaufes.....	6
1.1.3.1. Entwicklung des Vertragsbestandes	7
1.2. Bericht über Zweigniederlassungen.....	8
1.3. Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren.....	8
1.3.1. Finanzielle Leistungsindikatoren.....	8
1.3.2. Personalausbildung und -entwicklung.....	9
1.3.3. Personalstand.....	13
2. Bericht über die geplante Entwicklung und die Risiken des Unternehmens	13
2.1. Geplante Entwicklung des Unternehmens	13
2.2. Chancen und Risikobericht	17
2.2.1. Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems	17
2.2.1.1. Risikotragfähigkeit	19
2.2.2. Wesentliche Risiken und mögliche Chancen	19
2.2.2.1. Adressausfallrisiko.....	19
2.2.2.2. Chancen aus Kreditrisiken	20
2.2.2.3. Restwertrisiko	20
2.2.2.4. Chancen und Restwertrisiko	20
2.2.2.5. Marktrisiken	20
2.2.2.5.1. Zinsänderungsrisikio.....	21
2.2.2.5.2. Fremdwährungsrisiko	21
2.2.2.6. Beteiligungsrisiko.....	21
2.2.2.7. Liquiditätsrisiko	22
2.2.2.8. Makroökonomisches Risiko	22
2.2.2.9. Operationelles Risiko.....	22
2.2.2.10. Verbriefungsrisiko	22
2.2.2.11. Nachhaltigkeits- und ESG-Risiken	23
3. Bericht über Forschung und Entwicklung.....	23
4. Strategie und Unternehmenswerte.....	24



ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: PKW-Neuzulassungen 2023 (Angaben in Stück).....	5
Abbildung 2: Neuzulassungen Volkswagen Konzernmarken 2023 (Angaben in Stück).....	6
Abbildung 3: Entwicklung der Vertragszugänge 2023 (Angaben in Stück)	7
Abbildung 4: Entwicklung des Vertragsbestandes 2023 (Angaben in Stück)	8



1. BERICHT ÜBER DEN GESCHÄFTSVERLAUF UND DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE

1.1. Geschäftsverlauf

1.1.1. Konjunkturelle Entwicklung

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

1.1.1.1. Weltwirtschaft & Euroraum

Hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung liegt die Annahme zugrunde, dass die globale Wirtschaftsleistung im Jahr 2024 insgesamt mit einer verringerten Dynamik wachsen wird. Die anhaltende hohe Inflation in vielen Regionen und die daraus resultierenden restriktiven geldpolitischen Maßnahmen der Zentralbanken sollten sich zunehmend negativ auf die private Nachfrage auswirken. Die Wachstumsaussichten werden zudem von anhaltenden geopolitischen Spannungen und Konflikten belastet. Insbesondere der Russland-Ukraine-Krieg birgt weiterhin Risiken. Dabei wird davon ausgegangen, dass sowohl die fortgeschrittenen Volkswirtschaften als auch die Schwellenländer im Durchschnitt eine positive Dynamik aufweisen werden, wenngleich mit unterdurchschnittlichen Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP-Wachstum von 0,6 %) gerechnet wird. Grundsätzlich wird angenommen, dass sich die Weltwirtschaft im Jahr 2024 erholen und bis 2027 mit stabilen Veränderungsrate weiterwachsen wird.

Die Prognosen für den PKW-Markt sind im Jahr 2024 sehr volatil. Unsicherheiten können sich aus anhaltenden Engpässen bei Vorprodukten und Rohstoffen ergeben, zusätzlich verstärkt durch die Folgen des Russland-Ukraine-Krieges.¹ Dabei wird davon ausgegangen, dass in Schwellenmärkten mit bisher niedriger Marktdurchdringung die Nachfrage steigen wird. In Regionen mit bereits entwickelten automobilen Finanzdienstleistungsmärkten wird sich der Trend voraussichtlich fortsetzen, Mobilität zu möglichst geringen Gesamtkosten zu erwerben. Dabei dürften integrierte Gesamtlösungen, die mobilitätsnahe Dienstleistungsmodulen wie Versicherungen und innovative Servicepakete einschließen, an Bedeutung gewinnen. Zusätzlich wird angenommen, dass die Nachfrage nach neuen Mobilitätsformen, etwa nach Vermiet- oder Auto-Abo-Modellen, sowie nach integrierten Mobilitätsdienstleistungen, zum Beispiel Parken, Tanken und Laden, zunehmen wird und dass sich die im europäischen Finanzdienstleistungsgeschäft mit Einzelkund*innen begonnene Verschiebung von Finanzierung zu Leasing weiter fortsetzen wird.

1.1.1.2. Österreich

Die österreichische Wirtschaft befindet sich seit der zweiten Jahreshälfte 2022 in einer Rezession. Österreich war im Jahr 2023 nach wie vor vom Krieg in der Ukraine, den nur schrittweise auslaufenden Lieferengpässen sowie den gestiegenen Energiepreisen geplagt, was einen leichten Rückgang der Wirtschaftsleistung bedeutet. Die HVPI-Inflation lag in Österreich bei 7,7 %², somit

¹ VW FS Konzernanhang 2022

² Statistik Austria 2023 bis 2026: aus OeNB-Prognose Bericht vom Dezember 2023
Lagebericht der Porsche Bank Aktiengesellschaft | Einzelabschluss 2023



deutlich über dem Euroraum-Durchschnitt. Hierfür sind vor allem die verzögerte Senkung der Energiepreise sowie die starke Teuerung bei Dienstleistungen und Nahrungsmitteln verantwortlich. Die österreichischen Exporte expandierten nach Erholung im Jahr 2022 real weiter nur schwach. Die Arbeitslosenquote gemäß AMS-Definition stieg 2023 von 6,3 % auf 6,5 %. 2024 wird diese weiter steigen, durch den Anstieg des Wirtschaftswachstums in den beiden Folgejahren jedoch wieder sinken.

Für das Jahr 2024 wird ein moderates BIP-Wachstum von 0,6 % erwartet, welches in erster Linie auf eine stärkere Konsumnachfrage aufgrund der verzögerten Inflationsabgeltung bei Löhnen und Pensionen und sinkender Inflation zurückzuführen ist. Durch die Abschaffung der kalten Progression wird das Wachstum der nominellen Nettolöhne je Beschäftigten deutlich über dem Kollektivvertragslohnwachstum liegen.³

1.1.2. KFZ- und Leasingmarkt

Der österreichische PKW-Markt profitierte im abgelaufenen Autojahr maßgeblich vom Abbau des aufgestauten Auftragsbestandes und kam mit 239.150 Neuzulassungen knapp unter dem Ergebnis aus dem Jahr 2021 zu stehen. Mit einem Zulassungsplus von 11,2 % liegt der heimische Automarkt Ende Dezember zwar deutlich über dem niedrigen Vorjahresergebnis, von einer nachhaltigen Erholung ist er aber noch weit entfernt – vom Niveau vor Corona trennen diesen immer noch rund 28 %.

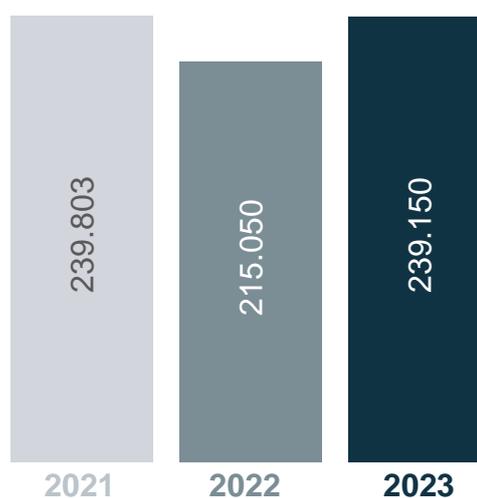


Abbildung 1: PKW-Neuzulassungen 2023 (Angaben in Stück)

³ OeNB - gesamtwirtschaftliche Prognose für AT / Dezember 2023
(www.oenb.at/Geldpolitik/Konjunktur/gesamtwirtschaftliche-prognose.html)



Volkswagen

33.602

Škoda

23.684

Audi

15.239

Seat

11.996

Cupra

7.223

Porsche

1.534

Neuzulassungen 2023

Abbildung 2: Neuzulassungen Volkswagen Konzernmarken 2023 (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 2023 bei den Neuzugängen an die erfolgreichen Jahre vor der COVID-19-Pandemie anschließen.

Die Bilanzsumme hat sich um MEUR 310 (+5 %) auf MEUR 6.261 erhöht. Das Wachstum ergibt sich aus dem Anstieg des Volumina vom Vermietvermögen und der Kunden- und Händlerkredite. Des Weiteren erhöhte sich die Einlage bei der Nationalbank. Passivseitig konnte der Bedarf an Refinanzierungsmitteln durch den Konzern, die Direktbankeinlagen gegenüber Privat- und Firmenkund*innen sowie die ABS-Programme abgedeckt werden. Der unternehmerische Schwerpunkt liegt nach wie vor auf einem qualitativen Wachstum.

Die Porsche Bank AG konnte das Jahr 2023 trotz schwieriger Marktgegebenheiten erfolgreich abschließen. 2023 wurden in Österreich 62.825 neue Finanzierungsverträge (+22 % ggü. VJ) abgeschlossen.

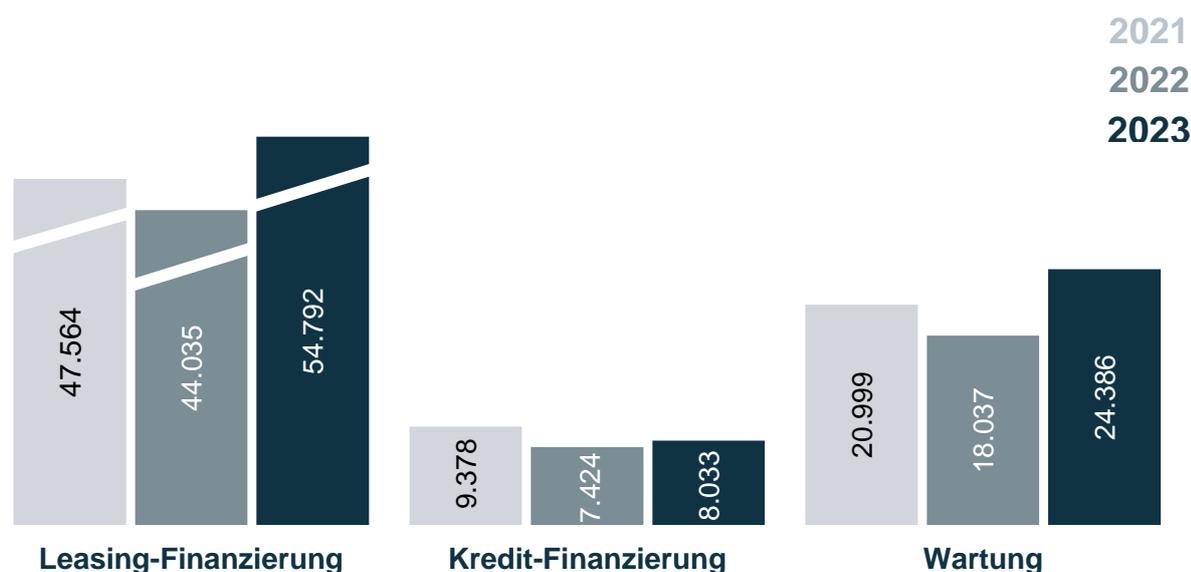


Abbildung 3: Entwicklung der Vertragszugänge 2023 (Angaben in Stück)

Der Anteil der Neuwagen-Finanzierungen, an den Typenschein-Ausstellungen der Konzernmarken gemessen, steigt auf 48,1 % und liegt damit über dem Vorjahresanteil von 45,9 %. Einer der wichtigsten Faktoren ist weiterhin die gute Zusammenarbeit mit allen Marken in den Bereichen Groß- und Einzelhandel sowie den privaten Händlervertriebsorganisationen (VW, Audi, Seat, Cupra, Škoda und Porsche).

Attraktive gemeinsame Aktionen mit den Importeuren und maßgeschneiderte Angebote für Privat- und KMU-Kund*innen unter dem Motto „Alles aus einer Hand“ sicherten die souveräne Marktführerschaft. Im Jahr 2023 wurden 62.825 Finanzierungsverträge, sehr oft in Kombination mit einer Versicherung oder einem Wartungsprodukt, verkauft. Sowohl der Kaskoanteil mit 57,1 % (VJ 58,5 %) als auch der Haftpflichtanteil mit 56,4 % (VJ 58,0 %) 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 23.820 Verträge (VJ 18.991) aktiviert werden, weiters wurden 21.104 Rechtsschutzversicherungen (VJ 15.942) abgeschlossen. Diese starken Steigerungen konnten mittels Preisvorteilen in Kombinationen mit anderen Produkten realisiert werden. Bei der Sparte Fahrzeugmanagement konnten im Jahr 2023 insgesamt 24.386 Verträge an Kund*innen verkauft werden (+35 % zu VJ).

1.1.3.1. Entwicklung des Vertragsbestandes

Der Vertragsbestand bei den Finanzierungen ist auf 214.527 Verträge etwas gesunken (-3,3 %). Wie nachfolgend dargestellt, ging der Vertragsbestand sowohl bei der Leasingfinanzierung (-3,1 %) als auch bei der Kreditfinanzierung (-4,6 %) zurück. Bei der Wartung konnte auch 2023 ein Wachstum (+5,5 %) 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.

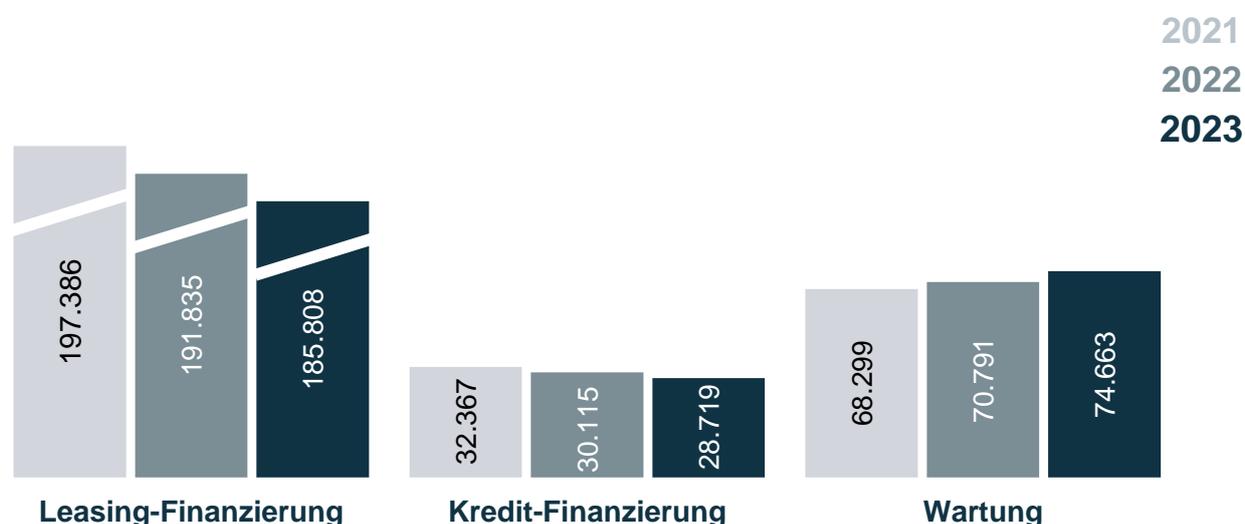


Abbildung 4: Entwicklung des Vertragsbestandes 2023 (Angaben in Stück)

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 beträgt im Jahr 2023 EUR 72.138.542,44 (VJ TEUR 81.385) und ist vor allem geprägt durch die Zinsentwicklung. Die Betriebsergebnisspanne, das Verhältnis des Betriebsergebnisses zur Bilanzsumme, beträgt im Geschäftsjahr 1,15 % (VJ 1,37 %). Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Verhältnis zur Bilanzsumme stieg auf 1,49 % (VJ 0,72 %).

Die Cost-Income-Ratio, das Verhältnis zwischen Verwaltungsaufwendungen und der Summe aus Nettozinsertrag, Provisionsergebnis und dem Saldo aus dem sonstigen betrieblichen Ergebnis, beträgt 68,17 % (VJ 57,16 %). Die Veränderung der Cost-Income-Ratio ist auf die durch die Inflation erhöhten Verwaltungskosten zurückzuführen.

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



Provisionserträgen und Provisionsaufwendungen gemäß Gewinn- und Verlustrechnung. Der Saldo aus dem sonstigen betrieblichen Ergebnis erhält vor allem Aufwendungen und Erträge im Zusammenhang mit dem Leasing und dem sonstigen operativen Geschäft der Porsche Bank AG. Die anrechenbaren Eigenmittel der Porsche Bank AG gemäß Teil 2 der Verordnung (EU) Nr. 575/2013 betragen per 31. Dezember 2023 EUR 878.568.078,73 (Vorjahr: TEUR 843.491). Die harte Kernkapitalquote (CET 1) lag bei 17,79 % (VJ 17,61 %), die Gesamtkapitalquote bei 19,57 % (VJ 19,46 %)

	2023	2022
Betriebsergebnis	72.138.542,44	81.385.418,55
Bilanzsumme	6.260.585.770,88	5.950.764.693,66
Betriebsergebnisspanne	1,15%	1,37%
	2023	2022
EGT	93.558.420,57	42.576.379,74
Bilanzsumme	6.260.585.770,88	5.950.764.693,66
EGT im Verhältnis zur Bilanzsumme	1,49%	0,72%
	2023	2022
Verwaltungsaufwendungen	-110.251.399,25	93.123.393,34
Nettozinsertrag/Provisionsergebnis und sonstiges Ergebnis	161.719.206,96	162.917.978,63
Cost Income Ratio	68,17%	57,16%
	2023	2022
Anrechenbare Eigenmittel	878.568.078,73	843.491.133,04
harte Kernkapitalquote	17,79%	17,61%
Kernkapitalquote	17,79%	17,61%
Gesamtkapitalquote	19,57%	19,46%

1.3.2. Personalausbildung und -entwicklung

Die Digitalisierung hat die Arbeitswelt in Österreich wesentlich verändert, Arbeitnehmer*innen müssen sich daher auf ständig ändernde Anforderungen einstellen.

Den Mitarbeiter*innen der Porsche Bank AG werden zeitgemäße Arbeitsmittel, Ressourcen und Prozesse u.a. durch Investitionen in neue und innovative Systeme, Prozessoptimierungen, gezielte Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen zur Verfügung gestellt. Mitte 2023 nutzen durchschnittlich rund 30 % der Mitarbeiter*innen die Möglichkeit des Mobilen Arbeitens bzw. das Desksharing-Modell.

Der anhaltende Bewerber*innen- bzw. Fachkräftemangel beschäftigt viele Branchen. In einem besonders hart umkämpften Bewerber*innenmarkt ist eine starke Positionierung der Porsche Bank AG als sicherer, umsatzstarker und attraktiver Arbeitgeber sowie eine intensive

Zusammenarbeit mit dem Recruiting gefordert. Mitte 2023 hat sich die Situation leicht entspannt.



Um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben, wird der umfangreiche Onboarding Prozess inkl. Guidelines von Führungskräften ständig optimiert und noch gezieltere Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen für die Mitarbeiter*innen zum Aufbau der nötigen Qualifikationen angeboten. Sowohl Re- als auch Upskilling spielen hier eine essenzielle Rolle. Das Eingehen auf individuelle Fähigkeiten und Kompetenzen sowie eine aktiv gelebte Fehlerkultur fördert die Bindung der Mitarbeiter*innen an das Unternehmen.

Diese Aktivitäten sollen aktiv genutzt werden, um das Unternehmen, das Top-Management und die Kolleg*innen besser kennenzulernen und haben dadurch eine positive Auswirkung auf die Mitarbeiterbindung. Ein Pilot-Durchgang „Profitime für Mitarbeiter*innen“ wurde von den Führungskräften und Teilnehmer*innen sehr gut bewertet und wird daher 2023 forciert.

Um qualifizierte Fachkräfte aufzubauen, stand auch 2023 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.

Das Employer Branding gewinnt immer mehr an Bedeutung als weiterer Wettbewerbsvorteil. Die Porsche Bank arbeitet daran, sich als starke und glaubwürdige Arbeitgebermarke zu positionieren, insbes. unterstützt und repräsentiert durch die eigenen Mitarbeiter*innen (Social Media Videos, Präsenz bei Berufsmessen, etc.).

Mitarbeiter*innentraining

Im Jahr 2023 sind 74 neue Mitarbeiter*innen in Porsche Bank und Porsche Versicherungs AG eingetreten. Mit dem mittlerweile sehr gut etablierten Onboarding Prozess konnten die neuen Kolleg*innen innerhalb kürzester Zeit mit der Porsche Bank und Porsche Holding insgesamt vertraut gemacht und in ihre Arbeitsbereiche integriert werden. Individuelle Ausbildungspläne für die fachliche Ausbildung sowie organisierte Besuche bei einem Händler und dem Teilevertriebszentrum, Probefahrttage „Meet&Drive“ und Backstage-Veranstaltungen der Hauptbereiche der Porsche Bank sorgen für die schnelle Einarbeitung in die Arbeitsprozesse, Verständnis der verschiedenen Unternehmensbereiche und Vernetzung über die eigene Abteilung hinaus. Regelmäßige „Vorstandsfrühstück“-Veranstaltungen ermöglichen das ungezwungene Kennenlernen mit den Vorständen. „Meine Stärken – Mein Erfolg“ fördert die Nutzbarkeit von persönlichen Stärken im Arbeitsalltag und das Format „Profitime für Mitarbeiter*innen“ erfreut sich für Teamtrainings großer Nachfrage durch die Führungskräfte.

In der „Porsche Bank Akademie“ konnten 54 Mitarbeitende im Jahr 2023 in vier Modulen (Einlagen-, Wertpapier-, Leasing- und Versicherungsrecht) eine umfangreiche Bankausbildung abschließen. Im Führungskräfte-Workshop 2023 haben sich die österreichischen Führungskräfte der Porsche Bank AG, Porsche Versicherungs AG, ARAC GmbH und VVD GmbH mit den wichtigsten Unternehmenswerten und Skills für den Führungsalltag auseinandergesetzt sowie Projekte zur Stärkung der Kundenzufriedenheit initiiert. Die jährlichen Führungskräfte-Workshops werden als



Austauschplattform mit dem Top-Management und über alle Bereiche und Hierarchien hinweg sehr geschätzt und fördern die Zusammenarbeit und Einsatzbereitschaft für das Unternehmen.

Regulatorische Trainings für Mitarbeitende

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

Das Management Board und alle relevanten Führungskräfte der Porsche Bank und Porsche Versicherung haben in den jährlichen „Fit&Proper“-Veranstaltungen von Herrn Dr. Bernulf Bruckner / WU Wien und dem ebenfalls jährlichen „VS Solvency II Update“ von der KPMG in Präsenz- und Online-Konferenzen ein umfassendes Legal & Regulatory Update mit Informationen über aktuelle Entwicklungen und Anforderungen der Banken- und Versicherungsaufsicht erhalten. Der Vorstand und der Aufsichtsrat besuchten zusätzlich vierteljährlich Fit & Proper Regulatory Updates bei Frau Mag. Alina Czerny. 2023 lag besonderer Fokus auf den Neuerungen durch Basel III, aktualisierte Anforderungen der EBA-Guidelines und FMA-Rundschreiben hinsichtlich ICAAP, interner Governance, Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung und Herausforderungen der Digitalisierung, Cyber-Security, IT-Risiken und Resilienz.

Lehrlingsausbildung

Die Lehrlingsausbildung ist ein überaus wertvolles Instrument zum Aufbau von Fachkräften. Ein spannender und abwechslungsreicher Ausbildungsplan mit regelmäßigem Abteilungswechsel geben den Lehrlingen einen umfassenden Einblick in das Unternehmen. Die Porsche Bank AG beschäftigt aktuell 9 Lehrlinge, 3 davon haben 2023 neu gestartet.

Informationsveranstaltungen des Top Managements

Im Jänner und Juni 2023 hat die Geschäftsführung alle Mitarbeitenden in Präsenz-Infoveranstaltungen über den Geschäftsverlauf, die Unternehmensstrategie, aktuelle Entwicklungen und neue Projekte in allen Geschäftsbereichen der Porsche Bank inkl. ihren Tochtergesellschaften informiert. Zusätzlich erhält die Belegschaft monatlich eine Übersicht über die aktuellen Personalien.

Verkaufstraining

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

Im Verkaufstraining wurde dem Wunsch nach Face2Face-Trainings durch Trainings im Betrieb (TiB) und umfangreicher Integration in Trainings der Marken und VU3-Trainings der Porsche Informatik nachgekommen. Die Verkäufer-Basisausbildung und Profitime-Veranstaltungen zur Stärkung persönlicher Skills für den Verkäuferalltag finden ebenfalls in Präsenz statt. In 62 Marken-



Trainingsterminen konnten für die Porsche Bank rund 1.200 weitere Trainingskontakte erzielt werden.

Die Online-Formate „SalesFIT“ für Verkäufer*innen, „ServiceFIT“ für Servicemitarbeiter*innen, VU3-Online Kurztrainings und Video-Messages bleiben daneben als unverzichtbarer zeit- und kosteneffizienter Bestandteil der Verkäuferaus- und -weiterbildung erhalten.

Das Porsche Bank Verkaufstraining hat als fixer Bestandteil der Verkäufer*innen- und Markenleiterquali- und -zertifizierung 80 Verkaufsgesprächsbeobachtungen und 51 Fachgespräche durchgeführt.

Regulatorische Trainings für die Vertriebsorganisation

Über 1.000 Verkäufer*innen haben 2023 die jährlich verpflichtende und in Kooperation mit der VERMAK GmbH (Versicherungsvermittlerakademie) angebotene IDD-Weiterbildung mit abschließendem Wissenscheck erfolgreich absolviert. 219 Geschäftsführer*innen und Standortleiter*innen haben das IDD-Programm abgeschlossen.

Über 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. 2023 konnten über das Porsche Bank Verkaufstraining in 162 Trainingsterminen rund 5.700 Trainingskontakte mit über 13.000 konsumierten Trainingsstunden erzielt werden.

Trainingskoordination in der Porsche Bank Gruppe

In drei Online-Updates und einem Präsenz-Workshop in Wien haben sich die Trainingsverantwortlichen der Porsche Bank Gruppe 2023 über aktuelle Anforderungen und Chancen an das Porsche Bank Training, neue Trainingsformate und -tools, vereinheitlichte Abschlussberichte zu den regulatorischen Pflicht-Trainings sowie Erarbeitung einer IKS-Matrix ausgetauscht.

Trainingsstudio und Trainingshomepage

Das T&D-Trainingsstudio und der professionelle technische Support durch die T&D-Trainer*innen werden von den POA-Markentrainer*innen für Online-Updates gerne in Anspruch genommen. Weiters wurden im T&D-Studio Betriebsrats- und HR-Informationsveranstaltungen mit über 1.000 PHS-Teilnehmer*innen sowie Videobotschaften des Vorstandes an den Österreichischen Leasingverband (VÖL) und an die Kolleg*innen in der Ukraine unterstützt.

Trainingshomepage und Trainingsnewsletter ermöglichen die einfache und userfreundliche Online-Trainingsanmeldung. Zur Verbesserung der Termintreue werden seit 2023 die Trainingstermine automatisiert in die Outlook-Kalender der Mitarbeiter*innen gebucht.

Zur verbesserten Wahrnehmung werden Trainingshighlights als „Monthly Specials“ über den Porsche Bank Hub kommuniziert und die Leser*innen automatisch zum Trainingsangebot in die Trainingshomepage verlinkt. Mit über 38.000 Zugriffen ist die Trainingshomepage zentraler



Erfolgsgarant für umfangreiches Verkäufer*innen- und Mitarbeiter*innenwissen in allen Porsche Bank Tochtergesellschaften. Die effiziente und userfreundliche Gestaltung und Abwicklung verpflichtender Wissensüberprüfungen und automatisierte Zertifikat-Ausstellungen sind ein unverzichtbarer Mehrwert der Trainingshomepage zur Umsetzung der regulatorischen Vorgaben.

1.3.3. Personalstand

Der Personalstand der Porsche Bank AG verzeichnet im Jahr 2023 gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg von 18 Mitarbeiter*innen (+4,2 %). Zum Stichtag 31.12.2023 waren 447 Mitarbeiter*innen (Headcount) beschäftigt. Die zusätzlichen Mitarbeiter*innen verstärken vor allem die Bereiche Händler- und Kundenbetreuung, IT&O 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, Kund*innen Mobilität von zehn Minuten bis hin zu mehreren Jahren zu bieten und so den Zugang zur richtigen Lösung für den jeweiligen Moment zu schaffen.

Veränderte Bedürfnisse, wie die fortschreitende Digitalisierung, führen immer mehr zu einem Wandel unseres Geschäftsmodells hin zu einem vollumfänglichen Mobilitätsdienstleister. Um dieser Rolle gerecht zu werden, wird 2023 neben dem klassischen Vertrieb ein verstärkter Fokus auf Digital & Direct Sales gelegt.

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

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

Die zunehmende Bedeutung flexibler Mobilität sowie des Produktes sharetoo Autoabo zeigt sich auch im Erfolg neuer Angebote. Mit einem bunten/vielfältigen Mix aus E-Fahrzeugen und



Verbrennern können attraktive Angebote und Aktionen auf der Autoabo Webseite geschaltet werden. Beispiele waren 2023 etwa die Cupra Aktion, die VW ID.eals Aktion oder die Priceline Aktion, bei der E-Fahrzeuge sowie Verbrenner 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 Fahrzeuge optimal auslasten.

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

Ursprünglich speziell auf Communities wie Gemeinden, Unternehmen oder Bauträger zugeschnitten, spricht es mittlerweile auch Privatkund*innen an. Mit dem Start in Wien wurde eine neue Zielgruppe erschlossen. Das Motto lautet „Nachhaltige Mobilität an zentralen Top-Standorten in der österreichischen Hauptstadt“ – bequem buchbar via App. Angeboten wird ein 100 % elektrisches, stationsbasiertes Carsharing. Ein großer Sprung gelang 2022 durch die Kooperation mit der Stadt Wien und dem Einstieg in WienMobil Auto. Das stark gewachsene Angebot konnte bereits 45.000 App-UserInnen überzeugen.

Mit Jahresende standen rund 185 Fahrzeuge in 30 Städten und Gemeinden bereit, rund 150 davon in Wien.

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. 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. E-Carsharing gewinnt auch im Corporate Bereich zunehmend an Bedeutung. Besonders die Themen Nachhaltigkeit und ESG-Rating spielen dabei eine tragende Rolle. Das Angebot wird künftig noch weiter ausgebaut und für Unternehmen optimiert.

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

Potenzielle Kund*innen sehen auf einen Blick alle Fahrzeuge, die auf ihr angegebenes Budget zugeschnitten sind und können die Berechnungsparameter ihren Bedürfnissen entsprechend anpassen und filtern. Aktuell erfolgt darüber hinaus der internationale Rollout von „Lease Me“ unter dem Namen „Car4me“ in Rumänien und Bulgarien. Zusätzlich wurde 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. Kund*innen 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 beim Beratungsgespräch in der VU3 durch einen sogenannten „Opt-In-Prozess“ das Kundenportal als bevorzugten Kommunikationsweg angeben und die Kund*innen für das Kundenportal bequem und zeitsparend vorregistrieren.

Damit verlagert sich die Kommunikation vom postalischen Weg in die digitale E-Box. Um weitere Kund*innen zu gewinnen, wird auch im Zuge der Vertragsanlage bzw. Aktivierung eine E-Mail sowie ein Brief inkl. QR Code versendet, welcher direkt zur Registrierung im Kundenportal führt.

Mit Smart Driver, der Telematik-App 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. Im Jahr 2023 erfolgte ein Umstieg auf einen neuen App-Entwickler. Neben technologischen Verbesserungen wurden wichtige Weichen gestellt, um die Userzahlen zu steigern und die Kundenbindung zu stärken.

So kann z.B. die Online-Schadenmeldung nun mit einem Klick in der App aufgerufen werden. Die In-App Sales der Add-On-Produkte „Insassenunfall“ und „Kfz-Rechtsschutz“ werden zeitnah gelauncht. Mit dem geplanten CO2-Score liegt der Fokus auf Nachhaltigkeit: Er soll das Bewusstsein der FahrerInnen dafür erhöhen, wie ihr Fahrverhalten zur Reduktion der CO2-Emissionen beitragen kann. Damit wird die Sicherheit im Straßenverkehr stetig verbessert und gleichzeitig ein wertvoller Beitrag für die Umwelt geleistet. Weitere Neuerungen sind in Planung. Die Smart Driver App soll zudem 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 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 Produkt wurde Ende August 2022 gelauncht und löst die TopGarantie und TopGarantie Plus ab. Kund*innen 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.



Ein automatisierter CRM Prozess ermöglicht eine Just-in-Time Ansprache von >70.000 Kund*innen pro Jahr. Ein wichtiger Schritt für die Beibehaltung der Wertschöpfung im Konzern. Nach erfolgreichem Launch in Österreich wird derzeit die internationale Ausrollung vorangetrieben. Den Start macht Kroatien. Sämtliche Informationen zu den Produkten und Dienstleistungen der Porsche Bank AG stehen auf der Website www.porschebank.at zur Verfügung.

Die Geschäftsentwicklung im Flottenmanagement der Porsche Bank im Geschäftsjahr 2023 war sehr positiv.

Nachdem sich die Liefersituation insbesondere bei den Elektrofahrzeugen 2023 deutlich verbessert hat, wurden etliche Fahrzeuge teils vorzeitig angeliefert und die Porsche Bank hat die Handelsorganisation mit der vorzeitigen Auflösung von bestehenden Leasingverträgen unterstützt.

Der Neugeschäftszugang 2023 hat sich im Flottenmanagement daher deutlich um 37,6 % auf 16.724 Finanzierungsverträge gesteigert, was einen neuen Bestwert darstellt. Auch die Entwicklung des Vertragsbestandes konnte durch den Abschluss von vielen Neukund*innen deutlich um 6,6 % auf 47.531 Finanzierungsverträge gesteigert werden.

Die Verbesserung der Liefersituation hat sich allerdings auch negativ auf den Auftragseingang ausgewirkt. Im Jahr 2022 wurden aufgrund der noch langen Lieferzeiten etlichen Bestellungen vorgezogen, wodurch sich 2023 im Vorjahresvergleich eine Reduktion der Auftragseingänge um - 6,6 % ergibt. Insbesondere im Behördenbereich hat sich dieser Vorzieheffekt bemerkbar gemacht. Im klassischen Flottenmanagement konnte der Auftragseingang hingegen sogar um 13,3 % gesteigert werden. Aufgrund der hohen Aktivierungen hat sich der Auftragsbestand per 31.12.2023 allerdings um - 24 % auf 7.900 Anträge reduziert. Hier hat sich die verbesserte Liefersituation doch deutlich auf den Abbau des Auftragsbestandes ausgewirkt.

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

Der Vertragsbestand bei den Wartungsverträgen konnte 2023 ebenfalls deutlich um 5,5 % auf 74.663 Verträge gesteigert werden. 45.993 Verträge können dem Flottensegment und 28.670 Verträge den Privat- und KMU-Kund*innen 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. Die ID Serviceaktion wurde 2023 auf das neu eingeführte Modell ID7 erweitert, sodass die komplette ID Modellpalette von dieser Aktion umfasst ist. In Zusammenarbeit mit den Importeuren wurde auch die Fahrzeugmodellpalette



ausgeweitet, bei welcher die Anwendung des Servicebonus möglich ist. Dies hat im Privatkunden-segment gemeinsam mit dem Produkt Service im Nachverkauf durch die Serviceberater zur positiven Entwicklung beigetragen.

Die gestiegenen Marktanteile sowie der weiterhin aufrechte Trend zum Outsourcen des Fuhrparks an externe Fuhrparkmanager stellen auch für 2024 eine positive Basis für die Entwicklung im Flottensegment dar.

Für 2024 sind im Flottenmanagement folgende Schwerpunkte definiert:

- Steigerung der Neuabschlüsse im Behördenvertrieb durch Nutzung des BBG-Rahmenvertrages und Setzung eines Kommunikationsschwerpunktes im Behördenvertrieb (Auftritt bei BBG-Messen und Integration in Behördenmedien)
- Ausbau der e-Mobilität im Fuhrpark der Flottenkund*innen (mit Schwerpunkt auf Gehaltsumwandlungsmodellen)
- Verstärkte persönliche Betreuung der Bestandskund*innen im Rahmen der Jahresgespräche
- Überarbeitung des Flotten Car Configurators
- Einführung eines neuen variablen Wartungsproduktes mit Inflationsanpassung
- Erhöhung der Effizienz in der Abwicklung und Kundenbetreuung

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. Chancen und Risikobericht

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

2.2.1. Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems

Die Risikopolitik der Porsche Bank AG ist geprägt von einem konservativen Umgang mit den bankgeschäftlichen und bankbetrieblichen Risiken. Zu diesem Zweck verfolgt die Porsche Bank AG eine Strategie zur Risikobegrenzung, die sich zum einen aus den Anforderungen der Kund*innen ergibt und zum anderen an den gesetzlichen Rahmenbedingungen orientiert. Grundlage für das Risikomanagement- und Risikocontrollingsystem der Porsche Bank AG ist ein einheitliches Verständnis der Risiken innerhalb der Bank, ein ausgeprägtes Risikobewusstsein aller Mitarbeiter*innen sowie klar definierte Prozesse und adäquate Organisationsstrukturen.



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

Ergänzend kommt ein angemessenes internes Kontrollsystem zur Anwendung. Das interne Kontrollsystem der Porsche Bank AG basiert auf dem international anerkannten COSO Enterprise Risk Management (ERM) Rahmenwerk des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Es existieren Beschreibungen der IKS-Abläufe, einheitliche Dokumentationen aller risikorelevanten Prozesse der Porsche Bank AG und der Kontrollmaßnahmen. Kontrollaktivitäten werden dokumentiert und überprüft, die IKS-relevanten Risiken werden regelmäßig evaluiert und angepasst.

Dieser laufende Optimierungsprozess trägt zur Qualitätssicherung bei. 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.

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

einer Notfallsituation zu gewährleisten. Die regulatorischen Anforderungen der FMA, der entsprechenden EBA-Guidelines und die Standards des Volkswagen Konzerns werden in einem



einheitlichen Framework der Porsche Bank AG berücksichtigt. Zusätzlich werden bei den Tochtergesellschaften lokale Besonderheiten in eigenen Dokumenten abgebildet.

2.2.1.1. Risikotragfähigkeit

Die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen und die Sicherstellung der Risikotragfähigkeit sind zentrale Bestandteile der Steuerung der Porsche Bank AG. Die Risikotragfähigkeitsrechnung hat zum Ziel, alle relevanten Risiken zu bewerten und diese den zur Verfügung stehenden Risikodeckungsmassen gegenüberzustellen. Die Porsche Bank AG stellt zwei Sichtweisen der Risikotragfähigkeit dar:

Das **Absicherungsziel der Liquidationssicht im ICAAP** (Internal Capital Adequacy Assessment Process) ist der Schutz der Ansprüche der Fremdkapitalgeber*innen, d.h. eine Rückzahlung des Fremdkapitals muss möglich sein. Dabei wird jenes ökonomische Gesamtbankrisiko dargestellt, das mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,9 % nicht überschritten wird. Im Jahr 2023 lag das Gesamtbankrisiko der Porsche Bank AG im Liquidationsfall bei 63 % (VJ 57 %).

In der **Going-Concern-Sicht** soll der **Fortbestand** einer geordneten operativen Geschäftstätigkeit **sichergestellt** werden. Dabei ist das aufsichtsrechtliche Eigenmittelerfordernis die Mindestanforderung. Absicherungsziel der Going-Concern-Sicht ist es, dass die Bank einen negativen Belastungsfall verkraften und die geordnete Geschäftstätigkeit dennoch fortsetzen kann. Zur Ermittlung wird jenes Risiko, das bereits mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 % nicht überschritten wird, mit den für den Going-Concern verfügbaren Deckungsmassen verglichen. Im Jahr 2023 lag das Gesamtbankrisiko der Porsche Bank AG im Going-Concern bei 54 % (VJ 48 %).

2.2.2. Wesentliche Risiken und mögliche Chancen

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

2.2.2.1. Adressausfallrisiko

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

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



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

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

Angesichts der eingetrübten konjunkturellen Situation rechnet die Porsche Bank in der kommenden Periode mit einem erhöhten Ausfallsrisiko. Dieser Entwicklung steht die Porsche Bank AG mit einer ausreichenden Bevorsorgung des Kreditrisikos entgegen, welche sich in einer NPL-Deckungsquote von 97,5 % verdeutlicht.

2.2.2.2. Chancen aus Kreditrisiken

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

2.2.2.3. Restwertrisiko

Das Restwertrisiko wird als Risiko definiert, dass bei Leasingverträgen, bei denen die Porsche Bank AG das Verwertungsrisiko trägt, der erzielbare Verwertungserlös (inklusive Mehr-/ Minderkilometer und Schadensabrechnung) bei Vertragsende unter dem vertraglichen Restwert liegt. Dieses Risiko besteht für die Porsche Bank AG hauptsächlich bei Operating-Leasing-Verträgen. 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. Chancen und Restwertrisiko

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

2.2.2.5. Marktrisiken

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



2.2.2.5.1 Zinsänderungsrisiko

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

Als Reaktion auf die deutlich über dem Ziel von 2 % liegende Inflation und den gestiegenen Druck auf die Preisentwicklung haben Zentralbanken wiederholt zu Leitzinserhöhungen gegriffen. Diese Maßnahmen beeinflussen das Verhalten und die Entscheidung der Kund*innen und erhöhen das Zinsänderungsrisiko für die Porsche Bank.

Um dem gestiegenen Risiko entgegenzuwirken, überwacht die Porsche Bank AG regelmäßig die Entwicklung des Zinsänderungsrisikos, insbesondere im Hinblick auf das Fixzinsgeschäft und potenzielle offene Zinspositionen. Dieses Monitoring erfolgt monatlich. Durch die genaue Beobachtung der Entwicklungen im Fixzinsgeschäft können frühzeitig notwendige Maßnahmen ergriffen werden, um gegebenenfalls erhöhte offene Zinspositionen zu schließen. Die Porsche Bank profitiert dabei von ihrem einfachen Geschäftsmodell. Aufgrund der, verhältnismäßig kurzen, Laufzeiten der Kredit- und Leasingverträge sowie einer währungs- und zinskongruenten Bilanzpolitik bleibt das Zinsänderungsrisiko im Vergleich gering.

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

2.2.2.5.2 Fremdwährungsrisiko

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

2.2.2.6. Beteiligungsrisiko

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

Die Porsche Bank AG hält aufgrund ihres Fokus als Autobank ausschließlich strategische Beteiligungen sowie sonstige Beteiligungen, die ihr Kerngeschäft unterstützen. Den größten Anteil des Beteiligungsrisikos stellt, mit ca. 23 % der Ertragswerte, die Porsche Versicherungs AG dar.



2.2.2.7. Liquiditätsrisiko

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

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

2.2.2.8. Makroökonomisches Risiko

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

2.2.2.9. Operationelles Risiko

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

Die Porsche Bank AG steuert die operationellen Risiken einerseits durch eine Schadensfalldatenbank (LDB), andererseits durch jährliche Risk and Control Self Assessments (RCSA). Sowohl aus der Schadensfalldatenbank als auch aus dem RCSA werden entsprechende Maßnahmen zur Reduktion operationeller Risiken generiert. Beide Prozesse sind in dem State-of-the-Art-System okular ORM der parcIT standardisiert abgebildet.

2.2.2.10. 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. Zur Eingrenzung dieses Risikos wird während der Planungsphase ein Kapitalmarkt-Monitoring durchgeführt und eine Exit-Strategie in Bezug auf die zu erwartenden Programmkosten festgelegt.

2.2.2.11. Nachhaltigkeits- und ESG-Risiken

Unter Nachhaltigkeitsrisiken werden Ereignisse aus den Bereichen Umwelt, Soziales oder Unternehmensführung umfasst, deren Eintreten negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie auf die Reputation der Porsche Bank AG haben könnten. Die Porsche Bank AG bekennt sich zu den Nachhaltigkeitszielen (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 nachhaltiger Projekte verfolgt.

Dabei besonders hervorzuheben ist die am Markt beispiellose E-Offensive der Konzernmutter Volkswagen, die die Porsche Bank AG mit ihren darauf abgestimmten Finanzierungs- und Serviceprodukten bestmöglich unterstützt. Auch 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-, Regulatorisches- 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 ([Porsche Bank: Mobilität von morgen | Porsche Bank](#)).

3. BERICHT ÜBER FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Geschäftsgegenstand der Porsche Bank AG ist es, Bankdienstleistungen im Zusammenhang mit Fahrzeugfinanzierungen zu erbringen. Der Produktionsprozess der Porsche Bank AG ist daher nicht mit Forschung und Entwicklung im industriellen Sinn verbunden. Entwicklungsarbeiten fließen jedoch permanent in das laufende Geschäft ein.



4. STRATEGIE UND UNTERNEHMENSWERTE

Ziele der Porsche Bank AG sind, das Kerngeschäft langfristig abzusichern, Prozesse laufend zu optimieren (z.B. durch Robotics), neue Geschäftsfelder zu erschließen sowie die Customer Journey kontinuierlich zu digitalisieren.

Als wesentliche Basis der Strategie der Porsche Bank AG und in weiterer Folge des Unternehmenserfolges gelten die Kernwerte der Porsche Bank AG sowie das konzernweite Integritäts- und Compliance-Programm.

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

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

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

Die Angebotspalette für Finanzierungs-, Versicherungs- und Serviceprodukte von E-Fahrzeugen wurde in den letzten Jahren stetig erweitert und ist für alle Leasing- und Kredit- Produktvarianten möglich. Der E-Fahrzeugvertrieb wird durch spezielle Aktionen wie Finanzierungs- und Versicherungsboni sowie einen kostenlosen Service für bestimmte Modelle gefördert. Mit dem Telematiktarif „Smart Driver 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 Kund*innen, schnell an ihr Wunschfahrzeug zu kommen.



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

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

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

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

Exzellente Mitarbeiter*innen: Kompetente, engagierte und zufriedene Mitarbeiter*innen 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 Kund*innen: Anspruch der Porsche Bank AG ist es, Kund*innen zu begeistern und dauerhaft zu binden.



Salzburg, am 29. Februar 2024

Der Vorstand

Mag. Johann Maurer
Vorstand Markt (CEO)

Dr. Alexander Nekolar
Vorstand Marktfolge (CFO)