



DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Ordentliche Hauptversammlung 2018

Rede des Vorstands

21. Juni 2018

Andreas Arndt
Vorsitzender des Vorstands

Deutsche Pfandbriefbank AG

Es gilt das gesprochene Wort.

Deutsche Pfandbriefbank AG
Communications
Freisinger Strasse 5
85716 Unterschleissheim/Germany

1. Einleitung

Guten Morgen, sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Ich begrüße Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen Thomas Köntgen und Andreas Schenk – zur ordentlichen Hauptversammlung 2018 der Deutsche Pfandbriefbank AG.

Ich werde in meinem Bericht zunächst auf das **Jahr 2017** eingehen und dies unter die folgenden vier Rubriken stellen:

- Neugeschäft und Portfolio,
- Refinanzierung und Rating,
- Gewinn- und Verlustrechnung sowie
- Dividendenvorschlag und Kapitalisierung.

Danach werde ich Ihnen einen **Ausblick** auf das laufende Geschäftsjahr und seine Herausforderungen geben und in diesem Rahmen auch das Ergebnis für das 1. Quartal kommentieren.

2. Das Jahr 2017 – Operatives Geschäft und Finanzen

Die gewerbliche Immobilienfinanzierung war auch im Jahr 2017 von hohem Wettbewerbs- und Margendruck sowie fortschreitenden Regulierungsaktivitäten geprägt, während sich das makroökonomische Marktumfeld als weiterhin fundamental intakt erwies. Diese gemischte Ausgangslage hat selbstverständlich auch die letztjährige Entwicklung der pbb als einen der führenden Immobilienfinanzierer in Europa wesentlich beeinflusst. In diesem herausfordernden Umfeld haben wir dennoch beim **Neugeschäft zugelegt** und zudem **erneut ein gutes Ergebnis erzielt**, das im operativen Vergleich deutlich das Vorjahr übertrifft, das bekanntermaßen von Sondereffekten begünstigt war.

2.1 Neugeschäft und Portfolio

Das **Neugeschäft** erreichte einschließlich Prolongationen länger als ein Jahr ein Volumen von **11,6 Mrd. €** und lag damit über dem Niveau des Vorjahres mit 10,5 Mrd. € (SCHAUBILD 2). Der Anstieg entfiel ausschließlich auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung, die von 9,5 Mrd. € auf **10,7 Mrd. €** im Jahr 2017 anstieg. Dagegen war das Volumen in der öffentlichen Investitionsfinanzierung leicht rückläufig. Erneut war das vierte Quartal besonders umsatzstark und erreichte – bei Addition der beiden strategischen Geschäftsfelder Immobilienfinanzierung und öffentliche Investitionsfinanzierung – den Rekordwert von 4,2 Mrd. €. Weder im vierten Quartal noch in einem der anderen Quartale haben wir Kompromisse bei der Qualität des Neugeschäfts gemacht.

Dabei haben sowohl die Ausweitung unserer Geschäftsaktivitäten auf **neue Märkte und Kundengruppen** als auch die **Verbreiterung unseres Produktangebots** zum Wachstum in der gewerblichen Immobilienfinanzierung wesentlich beigetragen.

- Dies betrifft zum einen das **US-Geschäft**, das im Jahr 2017 bereits 8% des Neugeschäfts ausmachte.
- Zum anderen gewannen gewerbliche Immobilienfinanzierungen für **vermögende Privatkunden** an Bedeutung.
- Und schließlich entfiel deutlich mehr Neugeschäft auf das sogenannte „**Low Leverage Lending**“, also das Geschäft mit niedrigen Beleihungsausläufen.

Der Ansatz stärkt das risikokonservative Profil der Bank, schließlich wollen wir die pbb für mögliche Herausforderungen in der Zukunft wetterfest und stabil halten. Allerdings, und nicht überraschend, wirken sich konservative Finanzierungsprofile auf die erzielbare durchschnittliche Bruttozinsmarge aus – so auch hier. Jedoch hat die pbb ihre Position auf den Refinanzierungsmärkten in den letzten Jahren weiter gefestigt – nicht zuletzt dank stabiler Ergebnisse und Ratingverbesserungen. In der Folge konnten wir die Kosten bei der Mittelaufnahme deutlich reduzieren und so die **Nettoneugeschäftsmargen im Jahr 2017 weitgehend stabil** halten.

Getragen von der positiven Entwicklung des Neugeschäfts ist das **strategische Portfolio** im Jahr 2017 auf 31,9 Mrd. € gewachsen (31.12.2016: 31,5 Mrd. €; SCHAUBILD 3). Das entspricht im Kerngeschäft der gewerblichen Immobilienfinanzierungen einem Anstieg von immerhin rund 3%. Wir liegen damit klar besser als der Durchschnitt unserer relevanten Mitbewerber in Deutschland, die zum Teil sogar einen deutlichen Rückgang ihres Immobilienfinanzierungsportfolios verzeichneten. Nichtsdestotrotz: Das hohe Niveau des Neugeschäftsvolumens hätte einen stärkeren Anstieg im Portfolio vermuten lassen. Aber wie schon in den Vorjahren bremsen die weiterhin hohen vorfälligen Rückzahlungen einen deutlicheren Anstieg des strategischen Portfolios.

Das **Value Portfolio** ist im Jahr 2017 auf 13,8 Mrd. € und damit um 2 Mrd. € gesunken. Dieses nicht-strategische Portfolio läuft damit weiterhin planmäßig auf der Bilanz der pbb ab.

2.2 Refinanzierung und Rating

Die Mittel für die Kredite, die wir ausreichen, beschaffen wir uns weit überwiegend am Kapitalmarkt. Die Kosten für die Refinanzierung haben wir im Jahr 2017 – wie gerade ausgeführt – sichtbar gesenkt. In Zahlen stellt sich das wie folgt dar:

- Die pbb hat im Jahr 2017 an den Kapitalmärkten **6,1 Mrd. €** langfristig neu refinanziert, das sind rund 8% mehr als im Vorjahr (SCHAUBILD 4). Davon entfielen mit 3,8 Mrd. € mehr als 60% auf Pfandbriefe und 2,3 Mrd. € auf ungedeckte Emissionen. Darüber hinaus haben wir Nachranginstrumente im Tier-2-Format in Höhe von 0,5 Mrd. € emittiert.
- Deutlich abgebaut haben wir hingegen die teure **Überschussliquidität**. Dies zeigt sich in der Bilanz in den Positionen Barreserve, Forderungen an Banken und Finanzanlagen. So konnte die Bilanzsumme reduziert und teurere Refinanzierungen aus den Vorjahren zurückgeführt werden.

Neben dem sich daraus ergebenden Effekt auf den laufenden Zinsaufwand waren insbesondere die weiter stark reduzierten **Risikoaufschläge** auf unsere neu emittierten Anleihen für den Rückgang des Refinanzierungsaufwandes maßgeblich.

Dies wird besonders deutlich beim Vergleich der Spreads am Anfang und am Ende des Jahres 2017. Im Startquartal 2017 betragen die Aufschläge gegenüber unserer Benchmark, dem 3-Monats-Euribor, 20 Basispunkte für Hypothekendarfandbriefe, 11 Basispunkte für öffentliche Pfandbriefe beziehungsweise 82 Basispunkte für ungedeckte Refinanzierungen, im vierten Quartal waren es nur noch 6 Basispunkte bei den Hypothekendarfandbriefen und 58 Basispunkte für ungedeckte Refinanzierungen; öffentliche Pfandbriefe haben wir im vierten Quartal nicht emittiert.

Die positive Entwicklung in der Refinanzierung wurde unterstützt durch die positive Ratingentwicklung der Bank, der wir im Hinblick auf unsere Wettbewerbsfähigkeit und – wenn Sie so wollen – mit Blick auf unsere „Einkaufskonditionen“ besondere Bedeutung beimessen. Wo stehen wir im Rating?

- Die Ratings für **ungedeckte Emissionen** der pbb wurden im Wesentlichen von Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen und den daraus folgenden Methodenänderungen der Ratingagenturen beeinflusst. Die Kreditwürdigkeit der pbb wird in diesem Zusammenhang vor allem von der Ratingagentur S&P bewertet.

S&P hat eine **Aufteilung der Ratingklasse** für „Senior Unsecured“-Verbindlichkeiten vorgenommen. Abhängig von der künftigen Rangfolge in einem Bail-in- oder Insolvenzscenario werden solche Verbindlichkeiten entweder der neuen Ratingklasse „Senior Subordinated“ zugeordnet oder in der bisherigen Ratingklasse „Senior Unsecured“ belassen. Das Langfrist-Rating der pbb für „**Senior Unsecured**“-Verbindlichkeiten hat S&P von „BBB“ gleich um zwei Stufen auf „**A-**“ (bei negativem Ausblick) hochgestuft. Dagegen wurde das Langfrist-Rating für „**Senior Subordinated**“-Verbindlichkeiten methodenbedingt um eine Stufe von „BBB“ auf „**BBB-**“ herabgestuft.

Das Rating der pbb, das sich in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt hat, bedingt unter anderem eine entsprechende Kapitalausstattung. Nicht zuletzt deshalb dotieren wir das Kapital weiter konservativ und haben die Kapitalausstattung im Jahr 2018 durch eine Nachranganleihe weiter gestärkt. Auf diese Transaktion aus dem April 2018 werde ich später eingehen.

- Soweit zu den Ratings für unbesicherte Emissionen. Die **Pfandbriefratings** der pbb von Moody's stehen unverändert bei **Aa1**.

2.3 Gewinn- und Verlustrechnung

Damit, sehr geehrte Damen und Herren, komme ich zur Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns nach IFRS. Sie folgte für das Jahr 2017 noch dem bisherigen Rechnungslegungsstandard IAS 39, während wir zum 1. Januar 2018 auf IFRS 9 umgestellt haben. Damit wird sich die Struktur des Ausweises und der Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung ändern. Für 2017 war jedoch noch alles beim Alten, wie Sie es kennen.

Günstigere Refinanzierungskosten begünstigen nicht nur die Nettoneugeschäftsmargen der Bank. Sie begünstigen auch das laufende Zinsergebnis der pbb und damit die Gewinn- und Verlustrechnung der Bank (SCHAUBILD 5). Hier reduzierten günstigere Refinanzierungsbedingungen und der Ablauf höherverzinslicher Emissionen den Zinsaufwand merklich. Hinzu kam – auch das hatte ich bereits erwähnt – eine moderate Erhöhung der strategischen Bestände, sodass wir auf einen deutlich besseren Zinsüberschuss verweisen können. So stieg das **Zinsergebnis** im Jahr 2017 auf 435 Mio. € nach 404 Mio. € im Jahr 2016.

Gleichzeitig blieben die **Risikokosten** für den Kreditbestand mit einer Nettozuführung von 6 Mio. € auf einem sehr niedrigen Niveau, nachdem wir schon im Jahr 2016 der Risikovorsorge lediglich 1 Mio. € zuführen mussten (SCHAUBILD 6). Die Risikovorsorge im Jahr 2017 resultierte dabei wesentlich aus der veränderten Risikoeinschätzung einer südeuropäischen Region sowie aus Veränderungen von Ausfallwahrscheinlichkeiten und Ausfallquoten. Es waren also nicht einzelne Engagements, die hier eine Rolle spielten. Die niedrige Risikovorsorge spiegelt die konservative Risikopolitik der pbb ebenso wider wie das insgesamt unverändert freundliche Marktumfeld.

Allerdings stieg der **Verwaltungsaufwand**, unter anderem aufgrund weiter zunehmender regulatorischer Anforderungen sowie strategischer Maßnahmen und Projekte (SCHAUBILD 7).

- Maßgeblich war hier allerdings - trotz reduzierter Mitarbeiterzahl - der An-

stieg des **Personalaufwands** von 103 Mio. € im Jahr 2016 auf 119 Mio. € im Jahr 2017. Der Anstieg war insbesondere technisch bedingt: So war der Personalaufwand des Jahres 2016 durch den Verbrauch von Rückstellungen aus Vorperioden in der Größenordnung von 12 Mio. € begünstigt. Bereinigt um diesen Betrag errechnet sich eine Vergleichszahl von 115 Mio. € – mit anderen Worten: operativ ist der Personalaufwand im Jahr 2017 weitgehend stabil geblieben.

- Der **Sachaufwand** lag im Berichtsjahr mit 97 Mio. € in etwa auf Vorjahresniveau (2016: 95 Mio. €). Hier haben wir zusätzliche Aufwendungen, zum Beispiel für ein bankweites IT-Projekt, durch eine Vielzahl an Kosteneinsparungen in allen Bereichen weitgehend aufgefangen.

Nebenbei bemerkt: Kosten der IT-Projekte sind im Wesentlichen entweder regulatorisch initiiert oder innovationsbedingt. Die Kosten für die Modernisierung unserer Systeme halten sich in engen Grenzen, da unsere Basis-Systeme bereits durchweg auf neue Technologien umgestellt wurden. Dies ist ein erheblicher Wettbewerbsvorteil, sowohl in der Umsetzung so komplexer regulatorischer Anforderungen wie der Harmonisierung der finanzwirtschaftlichen und der Risikodatenhaushalte, der Datensicherheit als auch in der Realisierung von Innovationen.

Unter Innovationskosten zählen wir auch die Anlaufkosten für CAPVERIANT, eine Plattform für die Vermittlung von öffentlichen Finanzierungen. Und schließlich waren auch die Anlaufkosten für die Eröffnung unserer Repräsentanz in New York im laufenden Sachaufwand verarbeitet. Darauf werde ich gleich noch eingehen.

Unter dem Strich steht für das Jahr 2017 ein gutes **Vorsteuerergebnis** von 204 Mio. € (SCHAUBILD 8). Es liegt deutlich über dem bereinigten Vorjahresergebnis des Jahres 2016 von 169 Mio. €. Das Ergebnis für das Jahr 2017 ist nicht nur höher als das bereinigte Vorjahresergebnis, es ist auch qualitativ besser, weil von zwei positiven operativen Grundtendenzen statt Sondereffekten geprägt: besserer Zinsüberschuss und weiterhin niedrige Risikokosten. Das **Ergebnis nach Steuern** belief sich auf 182 Mio. € beziehungsweise 1,35 € je Aktie. Hier wirkt sich eine im Jahr 2017 besonders niedrige Steuerquote von rund 9% aus.

2.4 Dividende und Kapitalausstattung

Auf dieser Basis schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, die Zahlung einer **Dividende** von **1,07 € je Aktie** vor (SCHAUBILD 9). Daraus errechnet sich eine Gesamtausschüttungsquote von 79% des IFRS-Konzernergebnisses nach Steuern. Unser Dividendenvorschlag übertrifft die Vorjahresdividende, als wir 1,05 € je Aktie auf Basis eines guten, aber auch von Sondereffekten begünstigten Ergebnisses ausgeschüttet haben. Vorstand und Aufsichtsrat haben außerdem bereits beschlossen, auch für die Geschäftsjahre 2018 und 2019 eine Regeldividende von 50% plus einer Sonderdividende von 25%, also einer Ausschüttung von insgesamt 75% des jeweiligen IFRS-Konzernergebnisses nach Steuern, vorschlagen zu wollen.

Der Dividendenvorschlag spiegelt zum einen die unverändert gute Kapitalausstattung der pbb wider. Er berücksichtigt zum anderen die notwendigen **Kapitalpuffer**, die wir für verschiedene **zukünftige Steigerungen der Risikoaktiva** – kurz RWA – in Rechnung stellen (SCHAUBILD 10):

- Dies können zum Beispiel RWA-Inflationierungen sein, die aus aktuellen **Regulierungsinitiativen** resultieren. Dies betrifft sowohl Veränderungen wie die Basel-4-Einführung als auch den laufenden aufsichtlichen Überprüfungsprozess der Risikomodelle durch die EZB bei allen EZB-beaufsichtigten Banken. So hat sich für die pbb bereits im dritten Quartal

2017 aus der europaweiten und bankindividuellen Harmonisierung ein Anstieg der Risikoaktiva um rund 2 Mrd. € ergeben. Der Review der EZB dauert an, der Abschluss ist unlängst auf 2019 verschoben worden. Insofern ist eine abschließende Bewertung der Auswirkungen auf die RWA der pbb noch nicht möglich.

- Darüber hinaus halten wir ausreichend Puffer für **zyklische Schwankungen**, für geplantes **Portfoliowachstum** oder ggf. für **strategische Maßnahmen** vor.

Auch unter Berücksichtigung dieser Aspekte zeigt sich die pbb als **sehr gut kapitalisiert** und gewappnet und übertraf zum Jahresende alle regulatorischen Anforderungen. Die harte Kernkapitalquote (CET1-Quote) unter vollständiger Berücksichtigung der Basel III-Regeln lag beispielsweise per Ende Dezember 2017 bei 17,6% gegenüber einer Anforderung gemäß des aufsichtlichen Überprüfungs- und Bewertungsprozesses (SREP) von 9,325% beziehungsweise 9,95% unter vorgezogener vollständiger Berücksichtigung der Basel III-Regeln.

3. Ausblick

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, soweit der Blick auf 2017 – nun folgt der Blick nach vorne (SCHAUBILD 11).

3.1 Herausforderungen und Initiativen

Wer unsere Branche verfolgt, wie Sie es als unsere Aktionäre tun, erkennt mehrere Aspekte, die sich wie ein roter Faden durch die letzten Jahre ziehen. Dies sind insbesondere Wettbewerb und Regulierung sowie das Thema Digitalisierung, das an Dynamik und Bedeutung gewinnt.

Die **Wettbewerbsdichte** bleibt hoch und der resultierende Margendruck hält an.

- Der **Margendruck** findet sich nicht nur beim Neugeschäft und den Prolongationen wieder, sondern reflektiert sich auch in den vorfälligen Ablösungen. Ein Kreditvertrag ist üblicherweise nur in den ersten Jahren seiner Laufzeit durch Vorfälligkeitsentschädigungen geschützt, die in der Regel nach drei oder vier Jahren vollständig entfallen. Spätestens dann beginnt der Wettbewerb um bestehende Finanzierungen – zum Teil werden Finanzierungen trotz Vorfälligkeitsentschädigungen gekündigt, wenn die Konditionen eines anderen Finanzierers das vorteilhaft erscheinen lassen.

Dieser Margendruck im Neugeschäft und im Bestand führt tendenziell zu niedrigeren Zinserträgen, während gleichzeitig veränderte regulatorische Anforderungen die Kosten für die Kapitalunterlegung steigen lassen. Margendruck und Regulierung werden auch in 2018 die dominanten Themen bleiben.

- Darüber hinaus beschäftigen uns die **Verfassung der Immobilienfinanzierungsmärkte** und der **Immobilienzyklus**.

Wir beobachten an manchen Stellen die Bereitschaft anderer Finanzierer, **Covenants** aufzuweichen, also auf restriktive Vertragsklauseln zu verzichten, und weniger stabile Finanzierungsstrukturen zu akzeptieren. Diese Bereitschaft ist unterschiedlich stark ausgeprägt. Dabei wird gelegentlich übersehen, dass Covenants eine Langzeitwirkung haben: Sie schützen den Kreditgeber in schwierigen Situationen über die Laufzeit eines Kredites hinweg und sie schaffen Klarheit für den Kreditnehmer.

Gleichzeitig sehen wir, dass sowohl auf Seiten der Kreditgeber als auch der Kreditnehmer **Transaktionen** eingegangen werden, die **nicht zum angestammten Geschäft** gehören. Das kann sich als problematisch herausstellen, insbesondere wenn sich die Märkte drehen.

Außerdem bleibt festzuhalten, dass – gemessen an der fortgesetzt positiven Preisentwicklung gewerblicher Immobilien in Europa – der **Immobilienzyklus** als weit fortgeschritten einzuwerten ist, wenngleich angesichts der immer noch ordentlichen gesamtwirtschaftlichen Daten schwer absehbar ist, wann der Zyklus dreht.

Dennoch, dem Wettbewerb stellen wir uns. Und mit Blick auf die unbestimmte Zykluslage halten wir an unseren **Risikostandards und Rentabilitätsanforderungen** fest. Wir verzichten auf Geschäft, das nicht unseren Anforderungen entspricht und stellen im Zweifel die Qualität des Neugeschäfts über die Erreichung von Neugeschäftszielen. Wir haben bewusst eine zurückhaltende Geschäftsplanung angelegt und rechnen für 2018 mit einem geringeren Neugeschäftsvolumen – darauf komme ich gleich noch zu sprechen.

In diesem Zusammenhang haben die **USA** für uns eine große Bedeutung ob des Potentials, das dieser Markt bietet. Wir erweitern damit – vorsichtig – den Lösungsraum, um das richtige Geschäft für die pbb zu selektieren.

- Wie es unserem Naturell entspricht, haben wir den Markteintritt umsichtig und zurückhaltend gestaltet. Die Aktivitäten bestanden zunächst aus **Beteiligungen an Finanzierungen** von strategischen Partnern.
- Der erfolgreiche Verlauf unserer Geschäftsaktivitäten im US-Markt bestärkt uns darin, unser **Engagement vorsichtig auszuweiten**.

Dafür ist **Präsenz vor Ort** aus unserer Sicht unerlässlich. Mit der lokalen Präsenz schaffen wir die Voraussetzung, **Neugeschäft direkt** anzubahnen und das Geschäft moderat über den jetzigen **regionalen Fokus** der Ostküstenmetropolen New York, Boston und Washington hinaus auszuweiten.

Wir treiben außerdem die **Digitalisierung** voran:

- Im April 2018 haben wir ein **Portal für den effizienten Daten- und Informationsaustausch** mit Kunden in der gewerblichen Immobilienfinanzierung an den Markt gebracht. In der aktuellen Ausbaustufe digitalisieren wir den Prozess rund um die Einreichung, Prüfung und Freigabe von Rechnungen im Bauträger-/Developer-Geschäft. Wir erreichen damit einen optimierten elektronischen Workflow zwischen unseren Kunden und uns und binden außerdem externe Stellen, wie Projektmonitoring, nach Bedarf ein. Damit reduzieren wir manuelle Tätigkeiten und stellen Informationen zeitnäher bereit. Wir wollen dieses Portal ausbauen.
- Wir haben im Mai unsere **elektronische Plattform CAPVERIANT** gestartet, die Kreditnehmer und -geber im Kommunalkreditgeschäft zusammenbringt. Die Plattform ist seit Mitte Mai online. Jetzt können sich Kunden bei CAPVERIANT registrieren lassen und die Plattform nutzen. Eine Reihe von Kommunen und Investoren hat Interesse angemeldet, die Vertriebsaktivitäten laufen auf Hochtouren. In der ersten Ausbaustufe zielen wir auf den deutschen Markt, wollen aber auch andere Märkte angehen.

3.2 Ziele 2018 und 1. Quartal 2018

Das ist der Rahmen, in dem wir uns 2018 bewegen. Vor diesem Hintergrund haben wir uns Anfang des Jahres Folgendes vorgenommen:

- Einschließlich Prolongation länger als 1 Jahr streben wir ein **Neugeschäftsvolumen** zwischen 10 und 11 Mrd. € an. Wir lägen damit unter dem Niveau des Jahres 2017 – dennoch erscheint uns diese vorsichtige Herangehensweise mit Blick auf den weit fortgeschrittenen Immobilienzyklus geboten.

Dies geht einher mit einer (noch) vorsichtigeren Selektion des Neugeschäftes mit Blick auf Marge und Risiko. Unter der Maßgabe verzeichneten wir im 1. Quartal inklusive Prolongationen länger als 1 Jahr ein Neugeschäft von 1,8 Mrd. €.

- Wir erwarten, dass das strategische **Finanzierungsvolumen** in den Geschäftsfeldern gewerbliche Immobilienfinanzierung und öffentliche Investitionsfinanzierung leicht steigen wird, weil wir von geringeren vorfälligen Rückzahlungen ausgehen. Bei den **Margen** unterstellen wir eine Stabilisierung der Bestandsmargen und nur eine leichte, weitere Absenkung bei den Bruttonegeschäftsmargen.

Diese Erwartung wird durch die Zahlen für das 1. Quartal bestätigt: Das Finanzierungsvolumen der strategischen Portfolios stieg seit Jahresende um fast 3% auf 32,7 Mrd. € per Ende März 2018. Die durchschnittliche Bruttoneugeschäftsmarge haben wir auf über 170 Basispunkte gesteigert, verglichen mit über 155 Basispunkten im Gesamtjahr 2017. Das ist eine erfreuliche Entwicklung, aber leider noch keine Trendumkehr.

- Durch den neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 9 ergeben sich seit dem 1. Quartal 2018 Veränderungen bei den einzelnen Positionen der **Gewinn- und Verlustrechnung**. Deshalb wird die Vergleichbarkeit der Einzelpositionen zum Vorjahr nur bedingt gegeben sein.
 - Wir rechnen auf dieser (adjustierten) Basis mit einem leicht sinkenden **Zins- und Provisionsergebnis** im Jahr 2018. Zwar haben wir das Zinsergebnis von 97 Mio. € in der Vorjahresperiode auf 107 Mio. € im 1. Quartal 2018 steigern können; wir gehen jedoch davon aus, dass infolge des anhaltenden Bruttomargendrucks und des im Jahresablauf sich verflachenden Refinanzierungsvorteils das Zinsergebnis leicht sinkt.
 - Trotz vorsichtiger Selektion des Neugeschäfts gehen wir davon aus, dass bereits im Jahr 2018 eine gewisse Annäherung der tatsächlichen und der aus historischen Daten abgeleiteten, erwarteten Risikokosten stattfinden wird. Für die **Kreditrisikovorsorge** haben wir deshalb als vorsichtige Kaufleute in unserer Planung eine Steigerung gegenüber dem niedrigen, tatsächlichen Niveau des Jahres 2017 berücksichtigt. Wir setzen Risikokosten in Höhe von 10-15 Basispunkten auf das Immobilienfinanzierungsportfolio an – ohne auf Einzelereignisse zu rekurrieren oder einzelnen Bedarf zu insinuieren. Dies scheint nicht zuletzt vor dem Hintergrund der IFRS 9-Umstellung und der im Zuge dessen erwarteten höheren Volatilität im Ausweis der Risikokosten der richtige Weg.

Im 1. Quartal 2018 hat sich diese Risikovorsorge nicht materialisiert, wir konnten netto sogar Risikovorsorge in Höhe von 4 Mio. € auflösen.

- Beim **Verwaltungsaufwand** wollen wir – trotz höherer regulatorischer Kosten – auch im Jahr 2018 unter unserer mittelfristigen Guidance von 220 Mio. € bleiben. Im ersten Quartal haben wir hier einen Wert von 44 Mio. € erreicht, der leicht unter dem Vorjahresvergleichsquartal liegt.
- In Summe streben wir für das Jahr 2018 ein **Ergebnis vor Steuern** zwischen 150 und 170 Mio. € an. Im 1. Quartal haben wir bereits 48 Mio. € erreicht.

Wir stellen damit ein stabiles Ergebnis in Aussicht, das den bereinigten Ergebnissen der Vorjahre entspricht. Nach dem 1. Quartal sehen wir uns in diesem Ausblick bestätigt.

4. Aktuelle Entwicklungen

Bevor ich meine Ausführungen abschließend zusammenfasse, darf ich kurz auf zwei aktuelle Ereignisse eingehen.

- Die **Bundesrepublik Deutschland als Aktionärin** der pbb hielt nach dem Börsengang im Sommer 2015 mittelbar über den Finanzmarktstabilisierungsfonds und die Hypo Real Estate Holding GmbH 20% der Anteile. Sie hat ihren Anteil Mitte Mai deutlich auf nunmehr 3,5% des Grundkapitals reduziert. Der Bund hatte in der Vergangenheit mehrfach betont, nicht dauerhaft in der Bank investiert bleiben zu wollen. Insofern war dieser Schritt nachvollziehbar – unabhängig von der Tatsache, dass der Bund ein geschätzter Aktionär war und ist. Den verbliebenen Anteil will der Bund nach eigenen Aussagen nun mittel- bis langfristig halten.

Die Aktien wurden institutionellen Investoren im Rahmen eines sogenannten beschleunigten Bookbuilding mit einer verkürzten Angebotsfrist angeboten. Die Aktienmärkte haben am Folgetag mit einem vergleichsweise geringen Abschlag auf den Aktienkurs von rund 4% reagiert, die die Aktie in den Folgetagen wieder aufgeholt hat. Die Ratingagentur S&P hat den Verkauf als ratingneutral eingestuft und der pbb ein weiterhin starkes Profil in der Refinanzierung attestiert.

Im Rahmen dieser Transaktion ist die RAG-Stiftung als Aktionär der pbb hinzugekommen und hält nun 4,5% der Anteile.

- Die pbb hat im April ihre Kapitalausstattung weiter verbessert und die Kapitalstruktur optimiert. Sie hat dazu über eine **Nachrangleihe** zusätzliches Kernkapital – sogenanntes AT1-Kapital – in Höhe von 300 Mio. Euro aufgenommen. Es war die erste Emission dieser Art für die pbb, die außerdem sehr erfolgreich verlief.

Die Emission erfolgte auf Basis der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 10. Juni 2015 ohne Bezugsrecht. Dies war insbesondere aufgrund der Transaktionsstruktur sowie der hohen, wenngleich marktüblichen Stückelung von 200.000 € angeraten.

5. Zusammenfassung

Meine sehr geehrten Damen und Herren, kurz zusammengefasst bedeutet das:

- Die pbb ist auch im Jahr 2017 in der **Erfolgsspur geblieben** – mit neuerlich gesteigerter Anstrengung um die Selektion des „richtigen“ Neugeschäfts.
 - Wir sind beim Neugeschäft mit 11,6 Mrd. € nur knapp unter dem guten Jahr 2015 geblieben und haben das Jahr 2016 übertroffen.
 - Mit 204 Mio. € haben wir das zweitbeste Vorsteuerergebnis in der Geschichte der pbb erreicht.
 - Schließlich wollen wir mit 1,07 € je Aktie unsere bislang höchste Dividende an Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, ausschütten. Auch für die nächsten beiden Jahre haben wir unsere Dividendenstrategie angepasst und wollen eine Regeldividende von 50% sowie eine Sonderdividende von 25% des IFRS-Konzernergebnisses nach Steuern zahlen.
- Auf dem Erreichten können und werden wir uns **nicht ausruhen**, weil unser Kerngeschäft auf absehbare Zeit nicht einfacher wird.
 - Wir wollen mit Augenmaß vorgehen und unser konservatives Profil angesichts des weit fortgeschrittenen Immobilienzyklus beibehalten.
 - Mit einem breiteren Antritt in den USA und durch die weitere Digitalisierung sehen wir weitere Chancen.
- Wir gehen mit einer zurückhaltenden, aber nichtsdestoweniger **ambitionierten Guidance in das Jahr 2018**, die strukturell und vor Risikokosten an das gute Ergebnis des Jahres 2017 anknüpft. Sie berücksichtigt, dass
 - die Immobilienmärkte unverändert sehr kompetitiv sind und auf Sicht bleiben werden, was entsprechenden Druck auf Neugeschäftsvolumen und Margen und in der Konsequenz auf das Zinsergebnis ausübt, und die Unterstützung, die wir durch günstigere Refinanzierung haben, endlich ist.

Wir tun dies mit einer **motivierten und hochqualifizierten Mitarbeiterschaft**, die auch die gesteigerten Herausforderungen in 2018 mit Verve, großer Marktkenntnis und dem richtigen Blick für das richtige Risiko angeht. An die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den herzlichen Dank des gesamten Vorstands.

An dieser Stelle sei auch ein Dank an den Aufsichtsrat gerichtet. Er gilt – stellvertretend für das gesamte Gremium – insbesondere dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats Dr. Günther Bräunig, der unseren Weg stets konstruktiv unterstützend, kritisch herausfordernd und mit hoher Sachkenntnis und Gespür für das Richtige und Mögliche begleitet. Ein besonderer Dank aus gegebenem Anlass sei aber – ergänzend zu den Worten des Aufsichtsratsvorsitzenden – auch dem Vorstand erlaubt: Sehr geehrte Frau Dr. von Wedel, Sie waren uns, der Bank, mit Ihrer Verlässlichkeit, der kritischen und zielgenauen Pointiertheit Ihrer Stellungnahmen und Ihrem unbedingten Fokus auf das Wohl der Bank eine immer verlässliche Stütze und Hilfe – großen Dank dafür.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.