



DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

SENDESPERRFRIST: Freitag, 7. Juni 2019, 10.00 Uhr

Ordentliche Hauptversammlung 2019

Rede des Vorstands

7. Juni 2019

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 Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zu unserer Ordentlichen Hauptversammlung 2019 – auch im Namen meiner Vorstandskollegen Thomas Köntgen, Andreas Schenk und Marcus Schulte. Es freut mich, dass Sie an der Hauptversammlung teilnehmen, die ja das wichtigste Organ einer Aktiengesellschaft ist.

Ich möchte drei Kernaussagen an den Anfang meiner Ausführungen stellen, auf die ich dann im Folgenden weiter eingehe (SCHAUBILD 1).

1. In einem erneut herausfordernden Umfeld hat die pbb das Geschäftsjahr 2018 gut abgeschlossen. Wir können unseren Aktionären daher eine attraktive Dividende zahlen.
2. Für das Jahr 2019 erwarten wir keine Marktkorrektur im großen Stil, allerdings nimmt aus unserer Sicht das Instabilitätspotential zu. Wir werden deshalb den Fokus noch stärker auf Qualität legen.
3. Die Dynamik unseres Umfelds und unser Anspruch an eine nachhaltige Entwicklung der pbb erfordern Innovation und Investition. Daher werden wir im laufenden Jahr weiter in den Ausbau des US-Geschäfts sowie in Digitalisierung investieren. Diese Investitionen finanzieren wir über entsprechende Einsparungen an anderer Stelle.

2. Geschäftsjahr 2018

Ich beginne mit dem guten Geschäftsjahr 2018 und gehe in diesem Zusammenhang zuerst auf das operative Geschäft ein und danach auf das Finanzergebnis sowie auf den Dividendenvorschlag.

2.1 Operatives Geschäft

2.1.1 Märkte, Neugeschäft und Portfolio

Die **Immobilienmärkte** zeigten sich im Jahr 2018 erneut in solider Verfassung: Die Transaktionsvolumina waren weiterhin hoch, Preise und Mieten stabil, und die Leerstände blieben auf niedrigem Niveau.

Weiterhin sehr hoch war auch der **Wettbewerb** unter den Immobilienfinanzierern. Dies erschwerte es, Neugeschäft mit konservativem Risikoprofil und angemessener Rentabilität zu schreiben. Neugeschäftsmargen blieben generell unter Druck, und für die Finanzierer gewerblicher Immobilien war es zunehmend schwerer, absichernde Vertragskonditionen durchzusetzen.

Die pbb begegnete dieser Situation mit noch sorgfältigerer **Selektion des Neugeschäfts** und der klaren Maßgabe, ihre hohen Risikostandards zu halten, im Zweifelsfall zu Lasten des Neugeschäftsvolumens. Im Jahr 2018 war diese Strategie erneut erfolgreich (SCHAUBILD 2).

- Die pbb verzeichnete im Jahr 2018 Neugeschäft von insgesamt **10,5°Mrd.°€** (2017: 11,6 Mrd. €, inkl. Prolongationen >1 Jahr). Wir lagen damit genau in der Mitte der Spanne, die wir uns vorgenommen hatten.

Vom gesamten Neugeschäft entfielen, einschließlich Prolongationen länger als 1 Jahr, 9,5 Mrd. € auf die **gewerbliche Immobilienfinanzierung** (2017: 10,7 Mrd. €). Die durchschnittliche Bruttoneugeschäftsmarge konnten wir mit rund 155 Basispunkten weitgehend stabil halten (2017: >155 BP).

- Dank des guten Neugeschäfts und relativ geringer vorfälliger Rückzahlungen stieg das **strategische Portfolio** um mehr als 1 Mrd. € auf 33,2 Mrd. €.

Im Sinne der Portfoliosteuerung haben wir außerdem einzelne **Märkte untergewichtet**. Dies ist notwendig, weil Märkte über den Zyklus hinweg unterschiedliche Wertstabilität zeigen.

- Bedingt durch die Unsicherheiten, die sich durch den Brexit ergeben, gehen wir in **Großbritannien** noch selektiver vor als in der Vergangenheit. Der Anteil des Neugeschäfts war daher geringer.

Angestiegen ist dagegen das Neugeschäft in den **USA**. Hier sind wir seit der zweiten Jahreshälfte 2016 in ausgewählten Teilmärkten aktiv.

- Wir steuern das Portfolio selbstverständlich nicht nur mit Blick auf Regionen, sondern auch auf **Immobilienarten**. In diesem Zusammenhang bewerten wir insbesondere Einzelhandelsimmobilien sehr vorsichtig. Deren Anteil haben wir im Jahr 2018 weiter reduziert. Aber: Einzelhandel ist nicht gleich Einzelhandel. In Subsegmenten sind - auch regional - sehr unterschiedliche Dynamiken zu beobachten, die wir berücksichtigen.

2.1.2 Refinanzierung

Das Kreditgeschäft des Jahres 2018 fand eine Entsprechung in den erfolgreichen **Refinanzierungsaktivitäten** (SCHAUBILD 3).

Durch einen geringen Bedarf konnte der **Zinsaufwand** der Refinanzierung deutlich reduziert werden. Gleichzeitig haben wir neue Emissionen zu niedrigeren Sätzen begeben als die fälligen Verbindlichkeiten. In Zahlen bedeutet das:

- Wir haben **neue langfristige Refinanzierungsmittel** in Höhe von 5,2 Mrd. € begeben, das ist fast 1 Mrd. € weniger als im Jahr (2017: 6,1 Mrd. €).

Pfandbriefe machten mit 3,6 Mrd. € strategiekonform den Löwenanteil aus (2017: 3,8 Mrd. €). Damit gehört die pbb weiterhin zu den führenden Pfandbriefemittenten.

Hinzu kamen **ungedeckte Emissionen** sowie **zusätzliches Kernkapital** (AT1-Kapital). Letzteres haben wir im April 2018 zur Optimierung der Kapitalstruktur in Form einer AT1-Anleihe über 300 Mio. € emittiert.

- Die Emissions-Spreads, also die für die Refinanzierungskosten maßgeblichen **Risikoaufschläge** auf den Referenzzinssatz 3-Monats-Euribor, sanken auf Jahressicht deutlich: Sie betragen zum Beispiel durchschnittlich 6 BP bei Hypothekendarlehen gegenüber 16 BP im Jahr 2017. Für ungedeckte Refinanzierung haben wir im Jahr 2018 durchschnittlich 42 BP Aufschlag gezahlt. Auch dies ist ein deutlicher Rückgang gegenüber dem Vorjahr mit 75 BP.

2.2 Finanzergebnis

Sehr geehrte Damen und Herren, soviel zum operativen Geschäft der pbb im Jahr 2018. Ich komme nunmehr zum Finanzergebnis nach IFRS für den pbb Konzern.

Die wichtigste Ertragsposition der pbb ist das **Zinsergebnis** (SCHAUBILD 4).

- Die gute Entwicklung des Neugeschäfts und der spürbare Anstieg des strategischen Portfolios, über die ich eingangs berichtete, führten zu einem spürbaren Anstieg der zinstragenden Vermögenswerte. Diese positive Entwicklung wurde gestützt von der – soeben erwähnten – relativ stabilen Bruttoneuumsatzmarge. Deshalb sind die **Zinserträge** gestiegen.
- Gleichzeitig sank der **Zinsaufwand** dank niedrigerem Refinanzierungsbedarf sowie Neuemissionen zu günstigeren Konditionen – auch das habe ich gerade erläutert.

Insgesamt stieg das **Zinsergebnis** im Berichtsjahr um 11% auf 450 Mio. €. Über diesen Erfolg sind wir sehr stolz.

Der Vollständigkeit halber sei das **Provisionsergebnis** erwähnt, das aber traditionell nicht wesentlich zum Erfolg der pbb beiträgt. Es betrug im Jahr 2018 6 Mio. €.

Weitgehend stabil zeigte sich die **Risikovorsorge** für den Kreditbestand mit einer um 4 Mio. € auf 14 Mio. € erhöhten Nettozuführung. Wir lagen damit einmal mehr unter unserer Planung (SCHAUBILD 5):

Die **Verwaltungsaufwendungen** haben sich im Berichtsjahr 2018 mit 193 Mio. € leicht rückläufig entwickelt. Zu berücksichtigen ist hier, dass durch die Anwendung von IFRS 9 Abschreibungen eine eigene Position in der Gewinn-und-Verlustrechnung darstellen (Ergebnis aus Abschreibungen und Zuschreibungen). Wir haben den Wert für das Jahr 2017 rückwirkend angepasst, um Vergleichbarkeit herzustellen.

- Der **Personalaufwand** sank im Jahr 2018 gegenüber dem Vorjahr um 5 Mio. € auf 114 Mio. €. Zwar stieg die Mitarbeiterzahl (in Vollzeitäquivalenten) von 744 auf 750 an, aber das Vorjahr war durch Zuführungen zu Rückstellungen belastet.
- Der **Sachaufwand** lag mit 79 Mio. € annähernd auf dem Niveau des Vorjahres (2017: 80 Mio. €).

Das klingt zunächst wenig spektakulär. Wichtig ist in dem Zusammenhang aber die Feststellung, dass diese Position Aufwendungen für Investitionen enthielt. Darauf werde ich später eingehen.

Unter dem Strich steht ein **Vorsteuerergebnis** von 215 Mio. €, das das Vorjahr um rund 5% übertrifft (2017: 204 Mio. €, SCHaubILD 6).

Mit einem **Ergebnis nach Steuern** von 179 Mio. € liegt die pbb dennoch leicht unter dem Vorjahrswert von 182 Mio. €. Trotz eines höheren Vorsteuerergebnisses weisen wir im Jahresvergleich einen leicht geringeren Gewinn nach Steuern aus. Der Grund sind positive Effekte aus latenten Steuern im Jahr 2017, die sich in 2018 nicht wiederholten.

2.3 Dividendenvorschlag

Grundlage für den Dividendenvorschlag, auf den ich nun als letzten Aspekt mit Blick auf das Geschäftsjahr 2018 eingehe, ist der den **Stammaktionären zurechenbare Gewinn**. Er betrug im Jahr 2018 167 Mio. €. Die Differenz zum Nachsteuerergebnis von 179 Mio. € ergibt sich aus dem zeitanteiligen Kupon für zusätzliches Eigenkapital, also für die Inhaber der AT1-Anleihe, die wir im April 2018 emittiert haben.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, die Zahlung einer **Dividende von 1,00 € je dividendenberechtigter Aktie** vor. Wir würden damit 134,5 Mio. € oder 81% des den Aktionären zurechenbaren Gewinns ausschütten.)

- Der Vorschlag berücksichtigt eine **Dividende** von 50% plus eine **Sonderdividende** von 25%, in Summe also 75% bezogen auf die obere Bandbreite der ursprünglichen Guidance für das IFRS-Konzernvorsteuerergebnis von 170 Mio. €.
- Zusätzlich wollen wir den **Mehrertrag** über die ursprüngliche Guidance (nach verbleibenden Steuern) vollständig ausschütten.

Wie in den Vorjahren sollen Sie, unsere Aktionäre, in hohem Maße am Erfolg der pbb partizipieren. Für das Jahr 2018 erreichen wir mit unserem Dividendenvorschlag **eine Dividendenrendite** von 11,4% bezogen auf den Xetra-Jahresschlusskurs 2018. Stellt man diese Rechnung auf Basis des Xetra-Jahresdurchschnittskurses für 2018 (volumengewichtete Tagesschlusskurse) an, sind es immer noch 7,9%.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich hoffe, Sie stimmen mir zu, wenn ich meine Aussagen zum Geschäftsjahr 2018 wie folgt zusammenfasse: Ihre pbb hat erneut ein gutes Ergebnis abgeliefert, von dem Sie als Aktionäre über eine attraktive Dividende partizipieren.

3. TRENDS UND AUSBLICK

Damit komme ich zum zweiten Themenblock, dem Ausblick auf das Geschäftsjahr 2019. Auch hier unterscheide ich zwischen dem operativen Geschäft und den Finanzkennzahlen. Ich werde außerdem auf das Thema Regulierung eingehen.

3.1 Trends im Operativen Geschäft

Ich beginne mit den Trends im operativen Geschäft, also der Kreditvergabe und der Refinanzierung.

Die **Stimmung an den Immobilienmärkten** und der Status des Immobilienzyklus werden von vielen Seiten und seit geraumer Zeit mit dem Bild beschrieben, jemand habe die Uhr bei „fünf vor zwölf“ angehalten. Will man bei diesem Bild bleiben, so hat die EZB zuletzt die Uhr sogar noch etwas zurückgestellt, als sie Zinserhöhungen kurzfristig eine Absage erteilt hat.

Viele Volkswirte gehen mittlerweile davon aus, dass wir bis ins Jahr 2021 hinein keine signifikanten Zinserhöhungen sehen werden. Und immer mehr Beobachter sehen **Europa vor japanischen Verhältnissen** – also in einem dauerhaften Niedrigzinsumfeld.

Für das Jahr 2019 erwarten wir jedenfalls keine Marktkorrektur im großen Stil, auch wenn aus unserer Sicht das **Instabilitätspotential** zunimmt. Hier weisen insbesondere einzelne Teilsegmente eine eigene Dynamik auf (SCHAUBILD 7).

- Das gilt zum Beispiel für UK, wo vom **Brexit** eine große Unsicherheit ausgeht.
- Auch **Einzelhandelsimmobilien** sind in bestimmten Subsegmenten kritisch zu sehen.
- Wir betrachten die **Büromärkte** in den großen Städten im Großen und Ganzen als stabil. Aber auch hier fallen besondere Entwicklungen auf. So spielen die Anbieter von Co-Working-Offices mittlerweile als Nachfrager eine sehr große Rolle. Diese Flächen werden im Rahmen einer Untervermietung in der Regel zu deutlich kürzeren Mietlaufzeiten weitergegeben. Dies ist problematisch, weil diese Flächen auch in der Krise tatsächlich weitervermietet werden müssen.

Für uns bedeutet das, dass wir beim Neugeschäft den **Fokus noch stärker auf die Qualität** legen.

- Dies gilt zum einen mit Blick auf die zu finanzierenden **Immobilien**, bei denen die **Wertstabilität** im Vordergrund steht.
- Wir achten zum anderen auf die Qualität der **Investoren**, die **nachfinanzieren** können müssen und zykluserprobt sein sollten.
- Schließlich legen wir unverändert großen Wert auf vertragliche Vorkehrungen, sogenannte Covenants, da sie unserer **Absicherung** dienen.

Bei der **Refinanzierung** unseres Kreditgeschäfts wollen wir im Jahr 2019 von einer neuen Fremdkapitalklasse profitieren, die uns seit der Schaffung der gesetzlichen Voraussetzungen Mitte 2018 offensteht. Sogenannte **Senior-Preferred Bonds** rangieren in der Haftungskaskade zwischen Pfandbriefen und Senior-Non-Preferred; sie haben deshalb strukturell ein besseres Rating und entsprechend geringere Risikoaufschläge, erlauben uns also eine günstigere Refinanzierung als bei der Emission von Senior-Non-Preferred Bonds.

3.2 Finanzkennzahlen

3.2.1 Abschluss für das 1. Quartal 2019

Der **Start in das neue Geschäftsjahr** ist uns schon einmal gut gelungen (SCHAU-BILD 8):

- In der gewerblichen Immobilienfinanzierung stieg das **Neugeschäftsvolumen** im 1. Quartal auf 1,9 Mrd. €, das sind 12% mehr als im gleichen Vorjahresquartal (1Q18: 1,7 Mrd. €, jeweils inkl. Prolongationen länger 1 Jahr).

Allerdings sank die durchschnittliche **Bruttomarge** im gleichen Zeitraum auf rund 130 Basispunkte verglichen mit rund 155 BP im Gesamtjahr 2018. Diese Veränderung resultiert aus einem hohen Anteil von Transaktionen mit sehr konservativem Risikoprofil und entsprechend niedrigeren Margen.

Ich hatte die **Zusammensetzung des Neugeschäfts** bereits erwähnt. Der Anteil von Geschäft aus Deutschland und Frankreich sowie für Büro- und Wohnimmobilien war im 1. Quartal relativ hoch. Niedriger fiel dagegen insbesondere das Geschäft in UK und Mittel- und Osteuropa sowie in Logistikimmobilien aus. Zudem lag der durchschnittliche Beleihungsauslauf der Neuzusagen mit 58% unter den Wert des Jahres 2018, und die pbb erreichte weniger Development-Finanzierungen aus.

- Das **Vorsteuerergebnis** lag im 1. Quartal 2019 mit 48 Mio. € (IFRS, Konzern, ungeprüft) auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahreszeitraum.

Das **Zinsergebnis** stieg um mehr als 8% auf 116 Mio. € (1Q18: 107 Mio. €). Grund waren höhere Zinserträge aus dem weiter gewachsenen strategischen Portfolio sowie weiterhin niedrigere Refinanzierungskosten.

Gleichzeitig haben wir den **Verwaltungsaufwand** mit 46 Mio. € (1Q18: 44 Mio. €) auf niedrigem Niveau gehalten. Die **Risikovorsorge** belief sich auf eine Nettozuführung von 1 Mio. € (1Q18: Nettoauflösung von 4 Mio. €).

Belastet wurde das Ergebnis durch die **Bankenabgabe** in Höhe von 20 Mio. €, die vollständig im 1. Quartal erfasst wird (1Q18: 20 Mio. €, jeweils unter Berücksichtigung einer 15%igen Barsicherheit).

3.2.2 Ausblick/Guidance

Aber die Bäume wachsen nicht in den Himmel, und wir bleiben angesichts der Markt- und Wettbewerbsbedingungen in der gewerblichen Immobilienfinanzierung weiter risikokonservativ:

- Wir streben in der gewerblichen Immobilienfinanzierung im Jahr 2019 ein **Neugeschäftsvolumen** von 8,5-9,5 Mrd. € (einschl. Prolongationen >1 Jahr) an. Führt man sich das Volumen von 9,5 Mrd. € im Jahr 2018 vor Augen, ist das angesichts des weit fortgeschrittenen Immobilienzyklus immer noch ambitioniert. Wir rechnen außerdem mit leicht rückläufigen **Bruttoneugeschäftsmargen**.
- Für das **Vorsteuerergebnis** haben wir uns eine Größenordnung von 170-190 Mio. € vorgenommen.

3.3 Regulierung und Kapital

Zu den verlässlichen Konstanten unseres Bankgeschäfts gehört die weiter zunehmende Komplizierung der Regulierungsthemen. Ich darf diesen Teil meines Berichts mit einigen Aussagen zum diesem Thema beschließen.

Im Kern schreiben wir hier die Themen der letzten Jahre fort: TRIM, EBA-Guidelines und Basel IV. Die Wirkrichtung dieser Regulierungsinitiativen ist klar: Sie haben bereits – und werden weiter – zu einem **Anstieg der risikogewichteten Aktiva** führen und damit eine höhere Kapitalunterlegung im Bankgeschäft erfordern.

Die pbb ist, wie Sie wissen, **gut kapitalisiert**. Unsere harte Kernkapitalquote lag per Ende 2018 bei 18,5%. Wir halten hier bewusst einen Puffer vor, um so nicht nur den regulatorischen Anforderungen, sondern auch möglichen zyklischen Aussteuerungen oder strategischen Anforderungen begegnen zu können.

Als Zusammenfassung zum Thema Trends und Ausblick darf ich an dieser Stelle sagen. Wir bleiben angesichts der Markt- und Wettbewerbsbedingungen in der gewerblichen Immobilienfinanzierung risikokonservativ, haben uns aber für das Jahr **2019** wieder ein gutes Ergebnis vorgenommen. Den Anfang haben wir mit einem guten 1. Quartal im Rahmen unserer Erwartung bereits gemacht.

4. STRATEGISCHE INITIATIVEN - INNOVATION UND INVESTITIONEN

Als letzten großen Punkt meines Berichts möchte ich nun auf unsere strategischen Initiativen eingehen. Es ist zum einen unser Anspruch an eine nachhaltige Entwicklung der pbb und zum anderen die Dynamik unseres Umfelds, die fortwährende **Innovation erfordert**. Wir entwickeln die pbb konsequent weiter und konzentrieren uns derzeit auf zwei wesentliche Initiativen: den weiteren Ausbau unseres US-Geschäfts und die Digitalisierung. Den zusätzlichen investiven Aufwand finanzieren wir durch Einsparungen an anderer Stelle.

Ich gehe zunächst auf die beiden Initiativen ein (SCHAUBILD 9). Danach erläutere ich, wie wir diese Investitionen innenfinanzieren.

4.1 Initiativen

4.1.1 USA-Geschäft

Wir haben die **personellen Ressourcen** aufgebaut, um das Immobilienfinanzierungsgeschäft in den USA weiter auszubauen. Im Sommer 2018 haben wir unser Büro in New York eröffnet und sind mit einer kleinen Mannschaft gestartet. Aktuell stellen wir weitere Kollegen ein und nähern uns der Zielgröße. Die Kollegen in New York werden umfassend durch zusätzliche, dedizierte Mitarbeiter in Unterschleißheim und London unterstützt – insbesondere aus dem Bereich Risk Management.

So aufgestellt sind wir nunmehr in der Lage, unsere **Aktivitäten - natürlich moderat und vorsichtig - auszuweiten**.

- Wir wollen an unseren Ostküsten-Zielmärkten New York, Boston und Washington nun auch **Primärgeschäft** betreiben, statt uns ausschließlich im Sekundärmarkt an Syndizierungen zu beteiligen.
- Wir dehnen außerdem unsere Reichweite aus und bedienen mit Chicago, Los Angeles, San Francisco und Seattle **neue Teilmärkte**. Dort werden wir uns zunächst – analog zu unserem bisherigen Ansatz an der Ostküste – ausschließlich mit Syndizierungsgeschäft engagieren. Erste Syndizierungen in Los Angeles und San Francisco haben wir bereits getätigt.

4.1.2 Digitalisierung

Neben dem Thema USA beschäftigen wir uns im Rahmen der strategischen Initiativen auch mit der Digitalisierung der pbb. Wir tun das, weil wir für uns **Chancen** sehen, noch besser zu werden – und wir wollen selbstverständlich keine wichtigen Entwicklungen verpassen.

Insgesamt **erwartet die Immobilienfinanzierungsbranche wesentliche Veränderungen** durch die Digitalisierung. Die Hauptveränderungen im bestehenden Geschäft werden sich in den Bereichen Kundenschnittstelle und Prozesse im Allgemeinen sowie dem Kreditprozess im Besonderen ergeben. Außerdem dürfte die Bedeutung von Plattform-Lösungen steigen. Damit ist am Markt auch eine Veränderung der Arbeitsweisen erkennbar.

Unsere **Stoßrichtungen haben wir festgelegt**: wir wollen die Schnittstellen zu unseren Kunden verbessern, die Effizienz unserer internen Prozesse erhöhen und neue Ertragsquellen erschließen.

Wir gehen beim Thema Digitalisierung gewissermaßen agil vor, denn wir haben **erste Initiativen bereits umgesetzt**, während wir parallel an dem großen Zielbild einer digitalisierten pbb arbeiten.

- Wir haben die erste Stufe eines **Kundenportals** gestartet. Aktuell vereinfachen wir damit den Datenaustausch mit unserer Kundengruppe Bauträger. Wir wollen dieses Portal im laufenden Jahr auf andere Funktionen in der Immobilienfinanzierung deutlich ausweiten.
- Unsere Plattform für die Kommunalfinanzierung, **CAPVERIANT**, ist im Mai 2018 gestartet. Durch die Zusammenführung von Kreditangebot und –nachfrage wollen wir die Markt- und Preiseffizienz der Kommunalfinanzierung auf paneuropäischer Ebene verbessern und Prozesse vereinfachen. CAPVERIANT wird außerdem Zusatzdienstleistungen sowohl für die öffentliche Hand als auch für institutionelle Investoren bieten.

Im April dieses Jahres ist CAPVERIANT nun auch in Frankreich gestartet.

4.2 Innenfinanzierung von Investitionen durch Fokussierung

Innovationen bedingen Investitionen. Wir haben uns vorgenommen, den Investitionen soweit möglich Kosteneinsparungen gegenüberzustellen. Wir betreiben hier also **Innenfinanzierung**.

In diesem Sinne **verlagern wir Aufgaben** von den dezentralen Standorten nach Unterschleißheim bzw. Garching. Zum anderen passen wir das **Geschäft in der Öffentlichen Investitionsfinanzierung** den Marktgegebenheiten an. Über 90 Prozent der mit diesen Veränderungen einhergehenden Personalmaßnahmen sind bereits umgesetzt oder auf den Weg gebracht. Wir legen Wert darauf, die Interessen der betroffenen Kolleginnen und Kollegen ebenso zu wahren wie die Interessen der Bank und ihrer Aktionäre.

In Summe bleibt die **Zahl der Kolleginnen und Kollegen in der Bank weitestgehend konstant** – Stellen, die wir an einem Ort oder in einer Funktion abbauen, bauen wir anderswo wieder auf. Dabei ist es uns ein Anliegen, dass Kolleginnen und Kollegen den Standort und/oder die Funktion wechseln können, sie also bei der pbb bleiben können.

Mit dem Ausbau unseres US-Geschäfts erschließen wir uns weiteres Geschäftspotential im Rahmen unserer risikokonservativen Strategie, und mit unserer Digitalisierungsstrategie stellen wir die pbb für eine digitale Zukunft auf. Die anfallenden Kosten kompensieren wir durch Einsparungen.

5. ZUSAMMENFASSUNG

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich darf meine Ausführungen wie folgt zusammenfassen (SCHAUBILD 10):

- Die pbb hat im Jahr 2018 ein **gutes Ergebnis** erzielt. Dies ist ein Zeichen unserer **operativen Stärke**.
 - Wir haben das **Zins- und Provisionsergebnis**, unsere wichtigste Ertragsposition, um 10% gesteigert. Wir lagen außerdem sowohl bei den **Risikokosten** für das Kreditgeschäft als auch beim **Verwaltungsaufwand** besser als geplant.
 - Dank der guten Leistung wollen wir Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, eine **attraktive Dividende von 1 € je Aktie zahlen**. Die pbb hat sich damit seit dem Börsengang als Dividendentitel etabliert.
- Wir sind und bleiben **vorsichtig und risikokonservativ**, um die Risiken der Zyklizität abzufedern. Dazu gehören eine starke Kapitaldecke und eine stabile Refinanzierung sowie ein stabiles Rating.
 - Wir werden insbesondere im Jahr 2019 im **Neugeschäft weiter vorsichtig** agieren, weil wir den Immobilienzyklus für weit fortgeschritten halten.
 - Diese Herangehensweise sollte sich im Ergebnis zeigen. Mit einem für dieses Jahr angestrebten Vorsteuerergebnis von 170-190 Mio. € (IFRS, Konzern) peilen wir wieder ein **gutes Ergebnis** an.
- Wir **investieren in die Zukunft** der pbb und finanzieren diese Investitionen durch weitere Fokussierung.
 - Wir bauen unser Geschäft in Teilmärkten der **USA** aus.
 - Wir sehen die **Digitalisierung** als Chance und Herausforderung, um die Schnittstellen zu unseren Kunden zu verbessern, die Effizienz unserer Prozesse zu erhöhen und zusätzliche Erträge zu erzielen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.