



DEUTSCHE  
PFANDBRIEFBANK

SENDESPERRFRIST: Donnerstag, 07. März 2013, 10.00 Uhr

## **Jahrespressekonferenz**

07. März 2013

Manuela Better  
Vorsitzende des Vorstands

Alexander von Uslar  
Finanzvorstand

Deutsche Pfandbriefbank AG, München

Es gilt das gesprochene Wort.

## 1. Einleitung (Manuela Better)

Guten Morgen, sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur Jahrespressekonferenz der pbb Deutsche Pfandbriefbank. Wir freuen uns sehr, dass Sie heute hier sind.

Auch das Jahr 2012 war geprägt durch die europäische Staatsschuldenkrise, auch wenn sich das zweite Halbjahr positiver entwickelt hat. Die pbb Deutsche Pfandbriefbank blickt auf ein **erfolgreiches Geschäftsjahr zurück**: Das betrifft sowohl unser Neugeschäft und die Refinanzierung als auch die Ertragslage. Unser Geschäftsmodell ist **solide und ertragsreich** (*Schaubild 1*).

- Das **Vorsteuerergebnis** nach IFRS liegt mit 124 Mio. € voll im Rahmen unserer Erwartung. Die pbb ist damit seit 10 Quartalen und im zweiten vollen Jahr profitabel.
- Das **Neugeschäft** erreichte 5,6 Mrd. €. Wir haben insbesondere im vierten Quartal mit einem Volumen von 2,7 Mrd. € unsere nachhaltige Vertriebsstärke unter Beweis gestellt.
- Unsere Erwartungen bei der **Refinanzierung** wurden in jeder Hinsicht deutlich übertroffen. Wir haben mit 6,5 Mrd. € ein hohes Volumen erreicht mit Laufzeiten, die über den geplanten Zeitpunkt für die Reprivatisierung Ende 2015 hinausreichen. Wir deuten dies auch als Vertrauen des Kapitalmarktes, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Für das **Jahr 2013** haben wir uns eine deutliche Steigerung des Neugeschäftsvolumens vorgenommen. Wir konzentrieren uns auf unser Kerngeschäft als Spezialisten für europäische Immobilienfinanzierung und die Öffentliche Investitionsfinanzierung. Hier werden wir unsere Marktpräsenz verstärken. Zur Unterstützung unseres Geschäfts starten wir heute das Einlagengeschäft mit Privatanlegern auf unserer Online-Plattform [pbbdirekt.com](http://pbbdirekt.com).

Mein Kollege Alexander von Uslar wird Ihnen nun das vorläufige Ergebnis des Geschäftsjahres 2012 im Detail vorstellen und erläutern.

## 2. Ergebnis 2012 (Alexander von Uslar)

Guten Morgen und herzlich willkommen, sehr geehrte Damen und Herren.

Ich darf meinen Ausführungen zum Jahresabschluss folgende Aussagen vorweg stellen:

- Die pbb hat im Jahr 2012 ein Vorsteuerergebnis nach IFRS von 124 Mio. € erzielt. Manuela Better hat es bereits gesagt, wir liegen damit in dem Rahmen, den wir uns zum Jahresanfang gesteckt hatten.
- Bei unserer Prognose hatten wir seinerzeit eine Reihe von Faktoren berücksichtigt, die entweder das Jahr 2011 positiv beeinflusst hatten oder im Jahr 2012 belastend hinzukommen würden
  - Wir haben im Jahr 2012 bewusst Liquidität vorgehalten. Die gibt es, wie wir alle wissen nicht kostenlos, die Kosten dieser konservativen Liquiditätsstrategie reduzierten den Zinsüberschuss im Jahr 2012.  
  
Außerdem enthielt der **Zinsüberschuss** im Jahr 2011 auf Gesamtbankebene Sondereffekte in Höhe von 43 Mio. €. Diese resultierten zu großen Teilen aus der Rücknahme von Verbindlichkeiten. Im Jahr 2012 beliefen sich die vergleichbaren Sondereffekte auf 17 Mio. €.
  - Die **Bankenabgabe** machte im Jahr 2012 einen Betrag von -24 Mio. € aus, im Vorjahr hingegen lediglich -2 Mio. €
  - Weiterhin wirkt sich das gesunkene Anlagezinsniveau dahingehend aus, dass sich die Erträge aus Liquiditäts- und Eigenkapitaldisposition verringerten.

Die Zahlen, die wir Ihnen heute vorstellen, sind vorläufig und folglich auch noch nicht testiert. Den testierten Jahresabschluss und den Geschäftsbericht werden wir am 10. April 2013 veröffentlichen.

## 2.1 Ergebnis Konzern Deutsche Pfandbriefbank

Im Einzelnen stellt sich der IFRS-Konzernabschluss der pbb wie folgt dar. Ich werde mich im Folgenden allerdings nicht an der klassischen Staffelung der Gewinn- und Verlustrechnung orientieren, sondern die einzelnen Posten nach der Logik unseres Geschäft gliedern.

### 2.1.1 Ergebnis aus dem Kreditgeschäft

Die Erträge aus unserer Geschäftstätigkeit schlagen sich in zwei Positionen nieder, im Zinsüberschuss und im Provisionsüberschuss (*Schaubild 2*).

- Der **Zinsüberschuss** blieb mit 296 Mio. € (2011: 371 Mio. €) die wesentliche Ertragsquelle.
  - Der durchschnittliche Bestand zinstragender Vermögenswerte ging zurück. Der Rückgang resultierte aber unter anderem aus risikoreduzierenden Maßnahmen: Wir haben, zum Beispiel in Italien und Portugal, gezielt risikobehaftete Bestände abgebaut, die zum Teil hochverzinst waren.
  - Positiv haben sich dagegen die im Vergleich zum Bestandsgeschäft höheren Margen des Neugeschäfts ausgewirkt.
  - Belastet wurde der Zinsüberschuss, wie eingangs erläutert, durch die Ausweitung unserer Liquiditätsbestände, mit denen wir Risiken bei der Refinanzierung in der Zukunft vorbeugen. Hinzu kam das gesunkene Marktzinsniveau, das zu einem geringeren Zinsbeitrag aus den Eigenmitteln und der Liquiditätsposition führt, die wir anlegen.
- Der **Provisionsüberschuss** erreichte 23 Mio. € (2011: 32 Mio. €). Provisionen erzielen wir zum Beispiel in Form von Gebühren oder Syndizierungsentgelten.

Diesen Erträgen steht als Aufwand die **Kreditrisikoversorge** gegenüber. Die verbesserte wirtschaftliche Situation einzelner Finanzierungen und erfolgreiche Restrukturierungen von Kreditengagements erlaubte im Berichtsjahr – wie im Jahr 2011 - Kreditrisikoversorge netto in Höhe von 4 Mio. (2011: € 12 Mio. € Auflösung) aufzulösen. Wesentliche Veränderungen bei der Kreditrisikoversorge ergaben sich nur bei wenigen Einzelengagements. Die positive Entwicklung spiegelt sich auch im Rückgang der Problemkredite wider, die von 1,3 Mrd. € auf 1,1 Mrd. € gesunken sind.

### 2.1.2 Weiteres Ergebnis im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit

Den **Verwaltungsaufwand** haben wir im Berichtsjahr um 16 Mio. € auf 341 Mio. € reduziert (2011: 357 Mio. €) (*Schaubild 3*).

- Dabei haben wir insbesondere durch geringere IT-Aufwendungen, die aus dem erfolgreichen Abschluss eines mehrjährigen Konsolidierungsprojektes resultieren, den **Sachaufwand** auf 210 Mio. € gesenkt (2011: 228 Mio. €).

Wir haben in den letzten Jahren unsere IT-Anwendungen konsolidiert und auf Standardprogramme umgestellt. Wir erreichen so eine bessere Qualität zu geringeren Kosten.

- Der **Personalaufwand** blieb mit 131 Mio. € nahezu konstant (2011: 129 Mio. €).
- Die **Cost-Income-Ratio** stieg auf 73 Prozent, weil die operativen Erträge stärker sanken als der Verwaltungsaufwand. Allerdings ist diese Kennziffer nach wie vor verzerrt durch unsere Dienstleistungen für die FMS Wertmanagement, die die Cost-Income-Ratio nach oben treiben. Hier wird sich durch die Beendigung des Servicing bereits im Jahr 2013 eine Verbesserung zeigen, die dann im Jahr 2014 voll wirksam wird. Dann streben wir eine Cost-Income-Ratio unter 40 Prozent an.

Der **Saldo sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen** belief sich im Geschäftsjahr 2012 auf 131 Mio. € (2011: 184 Mio. €).

- Dieser Saldo enthält Erträge aus dem **Servicing für die FMS Wertmanagement** in Höhe von 106 Mio. € (2011: 109 Mio. €).

Wie Sie wissen, steht diesen Erträgen ein Verwaltungsaufwand in annähernd gleicher Höhe gegenüber, weil wir diese Dienstleistungen nach der „Cost plus-Methode“ berechnen und dabei nur einen geringen Aufschlag in Rechnung stellen. Im Laufe dieses Jahres werden wir das Servicing für die FMS Wertmanagement beenden.

- Aus IT-Dienstleistungen gegenüber unserem Schwesterkonzern DEPFA resultierten Nettoerträge von 40 Mio. € (2011: 35 Mio. €).
- Hinzu kam der Aufwand für die laufende und nachzuzahlende Bankenabgabe in Höhe von -24 Mio. € (2011: - 2 Mio. €).

Der **Saldo übrige Erträge/Aufwendungen** in Höhe von - 6 Mio. € (2011: 7 Mio. €) resultierte hauptsächlich aus Veränderungen der für den Umbau der pbb notwendigen Restrukturierungsrückstellungen.

### 2.1.3 Effekte aus der Bewertung von Finanzinstrumenten

Damit komme ich zu den Effekten, die aus der Bewertung von Finanzinstrumenten resultieren (*Schaubild 4*). Diese Effekte können wir nur sehr bedingt beeinflussen, sie sind durch Marktwertveränderungen bestimmt. Sie haben sich im Berichtsjahr positiv entwickelt,

- Das **Handelsergebnis**, das im Jahr 2011 mit -8 Mio. € negativ war, stieg im Jahr 2012 auf 10 Mio. €. Hier wirkten sich Effekte aus der Derivatebewertung aus. Portfolios mit kurzfristiger Gewinnerzielungsabsicht führen wir weiter nicht im Bestand, wir haben kein Handelsbuch.
- Das **Finanzanlageergebnis** legte zu auf 13 Mio. € (2011: 3 Mio. €). Es enthielt Nettoerträge von 20 Mio. € (2011: 5 Mio. €) aus dem Verkauf von Wertpapieren; hierbei wurden im Rahmen der Anpassungen des Liquiditätsbestands Kursgewinne realisiert. Dem standen Aufwendungen für portfoliobasierte Wertberichtigungen auf Wertpapiere der IFRS-Bewertungskategorie LaR in Höhe von netto – 6 Mio. € (2011: – 1 Mio. €) gegenüber.
- Das **Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen**, der englische Begriff Hedge Accounting ist hier geläufiger, verbesserte sich im Berichtsjahr deutlich auf – 6 Mio. € (2011: – 56 Mio. €). Dies ist auf folgende Entwicklungen zurückzuführen:
  - Ein positives Bewertungsergebnis in Höhe von 2 Mio. € (2011: – 37 Mio. €) ergab sich aus dFVTPL-Vermögenswerten in Verbindung mit deren Absicherungsgeschäften.

Wir haben im ersten Quartal 2012 drei von der Republik Portugal emittierte Wertpapiere der Bewertungskategorie dFVTPL verkauft. Durch die Veräußerungen hat sich die Volatilität dieser Position deutlich reduziert. Zum Bilanzstichtag hat der pbb Konzern nur noch ein Finanzinstrument dieser Bewertungskategorie im Bestand, welches im zweiten Quartal 2013 fällig wird.

- Zudem entstand aus Hedge-Ineffizienzen innerhalb der nach IAS 39 zulässigen Bandbreite von 80 % bis 125 % Aufwand in Höhe von – 8 Mio. € (2011: – 19 Mio. €) im Wesentlichen durch unterschiedliche Zins-Fixing-Termine.

### 2.2 Bilanzsumme

Die Bilanzsumme des pbb Konzerns betrug zum Bilanzstichtag 97 Mrd. € und war damit um 11 % niedriger als am Vorjahresende (2011: 109 Mrd. €) (*Schaubild 5*).

- Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus rückläufigen Effekten, die bei der Übertragung von Positionen auf die FMS Wertmanagement entstanden waren.
- Davon unabhängig sank die Bilanzsumme aufgrund des strategiekonformen Abschmelzens einiger Portfolios, zum Beispiel aus der Öffentlichen Budgetfinanzierung.

### **3. Regulatorische Kapitalquoten**

Die Deutsche Pfandbriefbank ist als Teilkonzern gemäß Kreditwesengesetz von der Berechnung eigener Kapitalquoten befreit. Ich werde Ihnen daher die Pro-Forma-Quoten nennen.

Die Deutsche Pfandbriefbank ist gut kapitalisiert. Die Kapitalquoten haben sich im Berichtsjahr verbessert,

- die Kernkapitalquote betrug 18,1% (31. Dezember 2011: 16,3%),
- die harte Kernkapitalquote 15,8% (31. Dezember 2011: 14,2%).

Hier wirkten sich insbesondere die von 17,0 Mrd. € auf 15,3 Mrd. € gesunkenen Risikoaktiva aus. Die Kapitalposition blieb stabil bei 2,8 Mrd. €. Das Jahresergebnis 2012 ist darin allerdings noch unberücksichtigt.

Auch unter Anwendung der zum heutigen Zeitpunkt bekannten Basel III-Effekte lägen die Kapitalquoten auf gutem Niveau. Die Kernkapitalquote läge bei 20,1%, die harte Kernkapitalquote bei 18,7%.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

## 4. Rückblick auf das Jahr 2012 (Manuela Better)

### 4.1 Neugeschäft

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich hatte eingangs gesagt, dass wir auf ein erfolgreiches Jahr mit solidem Geschäft zurückblicken. Der Verlauf des Jahres hat aber erneut die starke **Abhängigkeit des Neugeschäfts von der Refinanzierung** gezeigt.

Ende des Jahres 2011 und Anfang 2012 war für alle Akteure die Unsicherheit über die Aufnahmefähigkeit der Refinanzierungsmärkte sehr hoch. Wir haben uns deshalb zunächst mit unseren Vertriebsaktivitäten zurückgehalten und in der Folge ein relativ schwaches erstes Halbjahr gesehen. Wir geben **Liquidität klar den Vorzug vor dem Erreichen von Volumenszielen im Neugeschäft** und werden das auch weiterhin so handhaben.

Bereits im Laufe des ersten Quartals 2012 stellte sich heraus, dass die Refinanzierungsmärkte ausreichend aufnahmefähig waren. Entsprechend haben wir unsere Vertriebsaktivitäten wieder verstärkt und im zweiten Halbjahr unsere **Vertriebsstärke unter Beweis gestellt**.

Daraus ergibt sich folgendes Bild in konkreten Zahlen (*Schaubild 6*):

- Wir haben im Jahr 2012 inklusive Prolongationen von mehr als 12 Monaten **Neugeschäft im Volumen von 5,6 Mrd. €** getätigt. Der Großteil des Neugeschäfts entfiel mit 4,9 Mrd. € auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung. Unser zweites Geschäftsfeld, die Öffentliche Investitionsfinanzierung machte 0,7 Mrd. € aus.
- Wir haben **im Jahresverlauf deutlich zugelegt**:
  - Wir haben in den ersten beiden Quartalen 0,8 Mrd. € beziehungsweise 0,7 Mrd. € Neugeschäft getätigt.
  - Im dritten Quartal haben wir das Volumen auf Quartalssicht verdoppelt auf 1,4 Mrd. €.
  - Im vierten Quartal ist das Neugeschäft dann auf 2,7 Mrd. € gestiegen, dies entspricht einer Verdopplung gegenüber dem dritten Quartal. Das Schlussquartal lag damit noch über dem starken vierten Quartal des Vorjahres mit 2,3 Mrd. €.

Dieses Neugeschäft haben wir zu **höheren Margen bei geringerem Risiko** abgeschlossen als im Vorjahr.

Lassen Sie mich kurz auf die wichtigsten Aspekte des Neugeschäfts eingehen. Wir verfolgen weiter den Ansatz, einzelne Märkte überzugewichten, wenn sich dort besondere Chancen bieten. Dieser **Portfolioansatz** gilt sowohl in der Immobilienfinanzierung als auch in der Öffentlichen Investitionsfinanzierung.

- **Immobilienfinanzierung**

- Die Mehrzahl der Kredite in der Immobilienfinanzierung haben wir wie im Vorjahr in **Deutschland** ausgereicht mit einem Anteil von 32 Prozent. Skandinavien haben wir in diesem Jahr mit einem Anteil von 20 Prozent übergewichtet. Wir erachten den skandinavischen Markt als nachhaltig attraktiv. Deshalb haben wir im zweiten Halbjahr 2012 wie geplant ein neues Büro in Stockholm eröffnet.

**Großbritannien** war mit einem Anteil von rund 17 Prozent unser Neugeschäfts der dritt wichtigste Markt, gefolgt von Frankreich (15 Prozent) und Mittel- und Osteuropa (12 Prozent).

- Das Neugeschäft entfällt zu fast gleichen Teilen auf die vier **Immobilienarten** Büros, Logistik, Wohnen und Einzelhandel, die unsere Schwerpunkte in der Immobilienfinanzierung ausmachen. Auch hier ergibt sich für das Jahr 2012 innerhalb dieser vier Gruppen eine Verschiebung gegenüber dem Vorjahr – unser Portfolio-Ansatz gilt nicht nur mit Blick auf Länder sondern auch Immobilienarten.
- Der durchschnittliche **Beleihungsauslauf** (Loan to Value) für neue Engagements reduzierte sich deutlich auf 56 Prozent (2011: 65 Prozent).

Hier zeigt sich, dass die Banken – nicht nur die pbb – von den Immobilieninvestoren höhere Eigenkapitalanteile bei Finanzierungen verlangen und die Investoren dieses Eigenkapital auch einbringen. Viele Investoren setzen diesen zusätzlichen Puffer bewusst ein, um mögliche Wertschwankungen von Immobilien von vornherein abzudecken.

- **Öffentliche Investitionsfinanzierung**

- In der öffentlichen Investitionsfinanzierung waren wir fast ausschließlich in unseren Kernmärkten **Frankreich** (77 Prozent) und **Deutschland** (20 Prozent) aktiv. Auch hier hat der Portfolioansatz zu einer Verschiebung geführt, im Jahr 2011 lag der Großteil des Neugeschäfts noch mit 55 Prozent in Deutschland.
- **Kontrahenten** in der Öffentlichen Investitionsfinanzierung waren Gebietskörperschaften oder öffentliche Unternehmen bzw. die Kredite wurden auf Basis einer staatlichen Garantie vergeben, etwa im Rahmen der Exportfinanzierung.
- Die durchschnittliche Laufzeit lag im Jahr 2012 mit rund 7 Jahren unter dem Vorjahr (2011: 10,3 Jahre). Das erleichtert uns die Refinanzierung der Kredite.

## 4.2 Portfolio

Das **Gesamtportfolio** der pbb Deutsche Pfandbriefbank ist im Berichtszeitraum um 6,7 Mrd. € auf 75,3 Mrd. € gesunken (dargestellt in der Basel-II-konformen Größe als „Exposure at Default“ EaD). Um das tatsächliche wirtschaftliche Risiko adäquat abzubilden, sind darin die nicht als Kernexposure betrachteten EaDs aus Back-to-back-Geschäften mit der FMS Wertmanagement sowie die von der FMS Wertmanagement garantierten Positionen nicht enthalten. Der Rückgang resultierte – wie im Vorjahr - insbesondere aus Fälligkeiten im Ablaufportfolio. Dieses Portfolio umfasst Assets im Geschäftsfeld Budgetfinanzierung, das ohne Neugeschäft auf der Bilanz ausläuft.

Unser Exposure zu Schuldnern in den **europäischen Staaten im Fokus** haben wir aktiv abgebaut (*Schaubild 7*). Es beträgt ohne Immobilienexposure in Spanien, Portugal und Italien insgesamt 8,8 Mrd. €, das sind rund 25 Prozent weniger als Ende 2011. Gegenüber Griechenland und Zypern besteht keinerlei Exposure. Vom Gesamtexposure entfällt nur der deutlich kleinere Teil auf die jeweiligen Staaten, es überwiegen Schuldner unterhalb der staatlichen Ebene. Wir managen diese Portfolios sehr aktiv, allein durch Abläufe wird sich das Portfolio in diesen Ländern im Laufe des Jahres 2013 schon um weitere 0,5 Mrd. € reduzieren.

- In **Italien** hat sich das Volumen im Laufe des Jahres 2012 planmäßig durch Rückzahlung um fast 40 Prozent auf jetzt 3,1 Mrd. € reduziert, die Hälfte davon sind Schuldner unterhalb der staatlichen Ebene.
- Unsere Ausleihungen gegenüber Schuldnern in **Portugal** sind im Berichtsjahr um 20 Prozent gesunken und betragen jetzt noch 1,6 Mrd. €, davon 0,2 Mrd. € gegenüber dem portugiesischen Staat.
- Das größte Exposure in den europäischen Staaten in Fokus liegt nunmehr in **Spanien**. Hier ging das Exposure um rund 10 Prozent zurück auf 4,1 Mrd. €. Es besteht ausschließlich gegenüber Finanzinstitutionen, im Wesentlichen in Form besicherter Wertpapiere, und Gebietskörperschaften, aber nicht gegenüber dem spanischen Staat.

### 4.3 Refinanzierung des Aktivgeschäfts

Die Refinanzierungsmärkte haben sich im Jahr 2012 auf Jahressicht sehr freundlich gezeigt, trotz der Unsicherheit am Jahresanfang. Die pbb war mit ihren Refinanzierungsaktivitäten sehr erfolgreich (*Schaubild 8*). Wir waren **regelmäßig am Emissionsmarkt aktiv**, haben in signifikantem Umfang ungedeckte Refinanzierung mit mittlerer bis langer Laufzeit eingeworben und insgesamt niedrigere, über das Jahr kontinuierlich abnehmende Risikoaufschläge realisiert.

Das gesamte neue langfristige **Refinanzierungsvolumen** betrug 6,5 Mrd. € mit einer durchschnittlichen Laufzeit von 6,4 Jahren.

- Davon entfielen mit 4,2 Mrd. € rund zwei Drittel auf **Pfandbriefe**. Wir haben drei in Euro denominated Hypothekendarlehen im Benchmarkformat öffentlich begeben und jeweils erfolgreich aufgestockt. Außerdem haben wir erstmalig seit dem Sommer 2007 wieder einen Pfandbrief in Pfund Sterling emittiert – das ist wichtig für unser Neugeschäft im britischen Markt.
- Die verbleibenden 2,3 Mrd. € haben wir ungedeckt über **Schuldscheindarlehen und Inhaberschuldverschreibungen** aufgenommen. Hier betrug die durchschnittliche Laufzeit 4,5 Jahre.

Sowohl das Volumen der ungedeckten Refinanzierung als auch die Laufzeit bewerten wir sehr positiv. Dies belegt das Vertrauen der Investoren in die pbb Deutsche Pfandbriefbank über den geplanten Zeitpunkt der Reprivatisierung hinaus.

Der **Start in das Emissionsjahr 2013** ist ebenfalls sehr gut geglückt. Wir haben bereits jeweils einen **Hypothekendarlehen** und eine **Inhaberschuldverschreibung** öffentlich im Benchmarkformat begeben und letztere bereits um 360 Mio. € aufgestockt.

Die pbb hatte sich an den Tendern der Europäischen Zentralbank vom Dezember 2011 und März 2012 beteiligt. Wir haben bereits die ersten Termine für Teilrückzahlungen genutzt und mittlerweile die aufgenommenen Mittel vollständig zurückgeführt.

Die Verbreiterung der Refinanzierungsbasis muss weiterhin unser Ziel sein. Daher haben wir heute das **Einlagengeschäft für Privatanleger** gestartet – darauf werde ich gleich beim Ausblick eingehen.

## 5. Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren,

damit komme ich zu den Prioritäten für das Jahr 2013.

Als wichtigsten Einzelschritt in der Restrukturierung und Neuausrichtung der pbb Deutsche Pfandbriefbank haben wir im Jahr 2010 die nicht strategischen Vermögenswerte an die Abwicklungsanstalt FMS Wertmanagement übertragen. Seitdem managen wir diese Portfolios als Dienstleister der FMS Wertmanagement. Stichtag für die Beendigung des Servicing ist der 30. September 2013. Dann übergeben wir diese Aufgabe an die Servicegesellschaft der FMS Wertmanagement.

Die pbb muss das Servicing abgeben, weil die EU-Kommission dies in ihrer Beihilfeentscheidung im Jahr 2011 zur Auflage gemacht hat. Wir wollen das Servicing aber auch abgeben, denn Portfoliomanagement ausschließlich für Dritte ist nicht Teil unseres Geschäftsmodells.

Insofern können wir uns nach der Beendigung des Servicing ausschließlich auf unser **Kerngeschäft konzentrieren**. Wir wollen das Jahr 2013 außerdem nutzen, um die pbb noch stärker auf die **Durchdringung der relevanten Märkte** auszurichten und unsere **Refinanzierungsbasis zu verbreitern**.

### 5.1 Übergabe des Servicing

Der letzte technische Schritt für die Übergabe des Servicing ist die **Trennung der IT-Systeme**. Dazu duplizieren wir unsere Software-Systeme und geben eine voll betriebsfähige Version an die FMS Wertmanagement (*Schaubild 9*).

Wir arbeiten außerdem darauf hin, dass die **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**, die heute im Servicing tätig sind, in die Servicegesellschaft der FMS Wertmanagement wechseln können.

- So erreichen wir zum einen, dass die Servicegesellschaft über Mitarbeiter verfügt, die mit dem Portfolio vertraut sind..
- Gleichzeitig bieten sich unseren Mitarbeitern Weiterbeschäftigungsmöglichkeiten in der Servicegesellschaft, die die pbb dann nicht mehr bieten kann. Bei der pbb betrifft dies rund 190 von rund 990 Vollzeitstellen im In- und Ausland.

## 5.2 Marktdurchdringung stärken

Mit der Beendigung des Servicing erreicht die pbb bezüglich ihrer Geschäftstätigkeit ihr **Zielmodell** (*Schaubild 10*). Wir sind eine Spezialbank mit den Geschäftsfeldern Immobilienfinanzierung und Öffentliche Investitionsfinanzierung und refinanzieren uns vorrangig über Pfandbriefe. Wir sind in Europa breiter aufgestellt als die meisten Wettbewerber, die oft auf ihren Heimatmarkt begrenzt sind.

Wir bieten eine **umfassende Palette an Produkten und Dienstleistungen**:

- Im Kreditgeschäft sind wir entweder als alleiniger **Kreditgeber** aktiv oder arbeiten – insbesondere in Transaktionen mit hohem Finanzierungsvolumen - mit Partnern. Hier verfügen wir über ein breites Netzwerk aus Bankenpartnern und anderen Finanzierungsquellen wie Mezzanine- oder Private Equity-Partnern, mit denen wir individuelle Finanzierungslösungen für unsere Kunden zusammenstellen.
- In solchen Fällen können wir zusätzliche Funktionen übernehmen als **Arranger**, der für einen Kunden aus einer Gruppe von Finanzierern ein Konsortium zusammenstellt, und als **Agent**, der Finanzierungen für Konsortien verwaltet.

Darüber hinaus treten wir als **Underwriter** auf. Wir stellen Finanzierungen in erster Instanz allein zur Verfügung und verkaufen dann Teile dieser Darlehens im Rahmen der Syndizierung an interessierte Partner.

Sowohl als Arranger, Agent oder Underwriter ergeben sich **zusätzliche Ertragschancen**.

Folgende Maßnahmen wollen wir im Jahr 2013 umsetzen, um die **Marktdurchdringung zu erhöhen und unsere Aufstellung zu optimieren**.

- Wir werden unsere **Marktteams** über alle Funktionen hinweg mittelfristig um rund 50 Mitarbeiter ausbauen. Die Zahl der Mitarbeiter in anderen Funktionen wird sich reduzieren.
- Wir haben unsere **lokale Vertriebspräsenz** mit zusätzlichen Büros in Stockholm, Berlin, Düsseldorf und Hamburg gestärkt. Jetzt werden wir diese Märkte auch stärker bedienen.
- Wir entwickeln unsere **Prozesse** weiter, um schneller zu werden und damit ein zentrales Kundenbedürfnis noch besser zu erfüllen. Die geänderten Prozesse möchte ich anhand von zwei Beispielen erläutern.
  - Neben strukturierten und komplexen Finanzierungen bieten wir unseren Kunden standardisierte Produkte an. Hier wollen wir mit dem **Fastrack** erreichen, unseren Kunden schnell einen standardisierten Kreditvertrag vorlegen zu können. In einem ersten Schritt haben wir diesen Prozess seit Oktober 2012 für Finanzierungen in Deutschland implementiert, die Märkte UK und Frankreich werden folgen.
  - Wir werden auch den **Neugeschäftsprozess** verändern mit dem Ziel, insgesamt die Qualität und Geschwindigkeit von Kreditentscheidungen zu beschleunigen.

### 5.3 Aufbau des Einlagengeschäfts in der pbb

Sehr geehrte Damen und Herren,

damit komme ich zu einer weiteren Initiative für das Jahr 2013: Wir starten heute das Einlagengeschäfts in der pbb. Die **Online-Plattform pbbdirekt.com** läuft seit heute morgen. pbb direkt ist keine eigenständige Bank, sondern ein Angebot der pbb Deutsche Pfandbriefbank (*Schaubild 11*).

Privatanleger können ab sofort **Festgelder** mit Laufzeiten von 6 Monaten, 1, 2 oder 3 Jahren und **Tagesgelder** bei der pbb Deutsche Pfandbriefbank anlegen. Wir bieten Privatanlegern attraktive Zinsen bei geringen Gebühren.

Warum steigt die pbb ins Einlagengeschäft ein? Wir sehen im Einlagengeschäft mit Privatanlegern eine Chance, unsere **Refinanzierungsbasis** zu **verbreitern**. Einlagen werden hier lediglich eine Ergänzung darstellen.

Wir orientieren uns bei den Zinssätzen, die wir Privatanlegern bieten, an den Kosten für unsere ungedeckte Refinanzierung. Vor diesem Hintergrund erwarten wir, dass wir beim Einlagengeschäft **konkurrenzfähige Zinsen** bieten können.

Der Einlagenmarkt ist, wie Sie alle wissen, auf der einen Seite sehr groß und war in der jüngeren Vergangenheit durch den Markteintritt neuer Wettbewerber gekennzeichnet. Wir unterstellen deshalb, dass wir Einlagen in einem Umfang einwerben können, der unser Funding nachhaltig verbreitert. Trotzdem dürften wir uns bei einem Anteil am deutschen Einlagenmarkt deutlich unter 0,5 Prozent bewegen, die **Wettbewerbssituation ändert sich also nicht wesentlich**.

#### 5.4 Einschätzung für das Jahr 2013

Die Ausgangssituation für die pbb Deutsche Pfandbriefbank im Jahr 2013 gestaltet sich aus Sicht des Vorstands wie folgt. Die Aufnahmefähigkeit der **Refinanzierungsmärkte** wird, wie in den vergangenen Jahren, das Neugeschäft bestimmen. Eine Situation wie zu Beginn des Jahres 2012, in der die gesamte Branche die Refinanzierungsmärkte als unsicher bewertet hat, zeichnet sich aktuell nicht ab.

Wir erwarten in unseren beiden Geschäftsfeldern Immobilienfinanzierung und Öffentliche Investitionsfinanzierung eine deutliche Steigerung des **Neugeschäftsvolumen** (inklusive Prolongationen um mehr als ein Jahr) gegenüber dem Jahr 2012. Wie in der Vergangenheit wird der überwiegende Teil des Neugeschäfts aus der Immobilienfinanzierung kommen.

Bei der **Ertragslage** rechnen wir für das Jahr 2013 mit folgenden Entwicklungen:

- Wir wollen den **Zinsüberschuss** deutlich steigern.

Wir haben eine normalisierte **Kreditrisikovorsorge** eingeplant. Sofern wir - wie zuletzt - keine signifikanten Nettozuführungen zur Risikovorsorge vornehmen müssen, wird dies das Ergebnis stärken.

- Der **Saldo sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen** wird mit der Beendigung des Servicing sinken. Während die Erträge sofort vollständig wegfallen, werden die Kostensenkungen im Verwaltungsaufwand bedingt durch Fixkosten und Dis-Synergien nicht sofort vollständig wirksam werden.

Wir werden trotzdem den **Verwaltungsaufwand** deutlich reduzieren.

- In Summe dieser Faktoren erwarten wir für das Jahr 2013 wieder ein **positives Vorsteuerergebnis über 100 Mio. €**
- Effekte aus der **Bewertung von Finanzinstrumenten** sind schwer abzusehen. Allerdings wird die gesamte Branche im Jahr 2013 im Einklang mit den Vorgaben der Wirtschaftsprüfer den Ansatz zur Bewertung von Derivaten umstellen müssen, weil sich hier die Marktkonvention verändert hat. Mögliche Auswirkungen aus dieser Umstellung können wir heute noch nicht abschätzen. Diese Effekte könnten je nach Marktentwicklung das Ergebnis des Jahres 2013 aber spürbar beeinflussen; kompensierende Effekte treten erst in den Folgejahren auf.

\*\*\*

Sehr geehrte Damen und Herren,

damit komme ich zum Schluss und danke Ihnen herzlich für Ihre Aufmerksamkeit. Wir stehen jetzt gern für Ihre Fragen zur Verfügung.