



DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

SENDESPERRFRIST: Mittwoch, 2. März 2016, 10:00 Uhr

Jahrespressekonferenz

2. März 2016

Andreas Arndt
Co-Vorsitzender des Vorstands

Thomas Köntgen
Co-Vorsitzender des Vorstands

Deutsche Pfandbriefbank AG, München

Es gilt das gesprochene Wort.

1. Einleitung (Andreas Arndt)

Guten Morgen sehr geehrte Damen und Herren,
Thomas Köntgen und ich begrüßen Sie herzlich zur Jahrespressekonferenz der pbb Deutsche Pfandbriefbank.

Im März letzten Jahres haben wir bei gleicher Gelegenheit berichtet, dass wir die Voraussetzungen für die Privatisierung der pbb geschaffen haben. Mit Blick auf das **Jahr 2015** können wir feststellen: Wir haben unsere Agenda umgesetzt und geliefert, was wir in Aussicht gestellt haben (CHART 1).

1. **Operativ** haben wir unsere **Ziele erreicht**. 2015 war das bislang beste Jahr für die pbb seit dem Neustart im Jahr 2009.

- Wir haben das **Neugeschäftsvolumen** einschließlich Prolongationen um mehr als ein Jahr um fast 2 Mrd. € auf den neuen Rekordwert von 12 Mrd. € gesteigert.

Die pbb hat dabei an ihren hohen Risikostandards festgehalten.

- Wir haben das **Zinsergebnis** als unseren wichtigsten Ertragstreiber - trotz des Wettbewerbsdrucks - leicht auf 426 Mio. € gesteigert. Zins- und Provisionsergebnis zusammen sind auf 440 Mio. € angestiegen.
- Wir haben unser ambitioniertes mittelfristiges **Kostenziel** von 220 Mio. € im Jahr 2015 sogar noch unterschritten, das Aufwands-Ertrags-Verhältnis verbesserte sich von 57,3% weiter auf 51,8%.
- Das **Vorsteuerergebnis** erreichte 195 Mio. €. Dies übertrifft das normalisierte, um die Wertkorrektur auf Heta bereinigte Vorjahresergebnis von 174 Mio. € und somit unsere ursprüngliche Erwartung.
- Die **Eigenkapitalrentabilität** vor Steuern stieg von 5,0% im Vorjahr auf 6,2%.
- Die pbb ist unverändert sehr gut kapitalisiert und damit für zukünftiges Wachstum und steigende regulatorische Anforderungen gut gerüstet.

Die **CET 1-Quote** unter vollständiger Anwendung der Regeln nach Basel III verbesserte sich unter Berücksichtigung der Gewinnverwendung 2015 auf 18,2%.

Damit sind wir im Klassenvergleich und mit Blick auf mögliche regulatorische Imponderabilien gut gerüstet.

2. **Strategisch** haben wir die **Transformation** der pbb **abgeschlossen**. Die pbb ist erfolgreich privatisiert und gehört nun zu den wenigen börsennotierten Banken in Deutschland.
3. Vom Erfolg der pbb im Jahr 2015 werden unsere Aktionäre profitieren. Der Vorstand wird der Hauptversammlung die Ausschüttung einer **Dividende** von 0,43 € pro Aktie vorschlagen. Dies entspricht, hochgerechnet auf ein Jahr, mit 50% dem oberen Ende der in Aussicht gestellten Ausschüttungsquote.

Im **Jahr 2016** wollen wir den eingeschlagenen Weg fortsetzen und uns noch **weiter verbessern**.

- Wir sind eine europäisch ausgerichtete Bank mit einer führenden Position in der Finanzierung gewerblicher Immobilien und öffentlicher Investitionen. Für das Geschäftsjahr 2016 planen wir den **Ausbau unseres Kerngeschäfts** und gleichzeitig die weitere **Optimierung unserer Prozesse**. Mit Blick auf das Kerngeschäft haben wir uns Folgendes vorgenommen:
 - o Trotz des hohen Wettbewerbsdrucks gehen wir im Neugeschäft von nur geringfügig nachgebenden Margen aus. Unsere besondere Strukturierungsexpertise macht uns bei komplexeren Transaktionen zum gefragten Partner und erlaubt uns, solche Transaktionen risikokonservativ und dennoch zu für uns attraktiven Margen zu gestalten. Dies können wir weiter ausbauen.
 - o Unseren Produkt- und Ländermix werden wir im Rahmen unserer Risikostrategie moderat an die veränderten Rahmenbedingungen anpassen. Dabei prüfen wir zum Beispiel auch ein vorsichtiges Engagement in den USA.
 - o Außerdem wollen wir durch Syndizierung und Platzierung von Kredittranchen zusätzliche Erträge erzielen.

Auf diese Punkte wird mein Kollege Thomas Köntgen später eingehen, wenn er über Kunden und Märkte spricht.

- Die **gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen** sollten sich im Jahr 2016 weiterhin moderat positiv entwickeln. Insbesondere in der Immobilienfinanzierung schätzen wir die Grundvoraussetzungen an den Märkten nach wie vor als verhältnismäßig günstig ein. Wir erwarten allerdings, dass der Wettbewerbsdruck anhält.
- Zusätzlich erhöhen Veränderungen der **regulatorische Anforderungen** die Unsicherheit, vor allem mit Blick auf die seitens der Europäischen Zentralbank und des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht angestrebte Rekalibrierung der Risikomodelle und einen damit verbundenen Anstieg der Risikoaktiva.

2. Ergebnis 2015

2.1 Ergebnis Konzern Deutsche Pfandbriefbank

Damit komme ich zum Jahresabschluss 2015. Ich darf drei Bemerkungen vorwegschicken:

- Alle Zahlen zum IFRS-Konzernjahresabschluss 2015 der pbb sind **vorläufig** dergestalt, dass sie noch nicht vom Aufsichtsrat festgestellt wurden, und sind noch **nicht testiert**. Den testierten Jahresabschluss und den Geschäftsbericht werden wir am 18. März veröffentlichen.
- Wir **vergleichen** das Ergebnis des Jahres 2015 mit dem **bereinigten Ergebnis des Jahres 2014**. Sie erinnern sich, dass wir im Vorjahr in der Wertaufhellungsperiode eine Wertkorrektur der Forderungen gegenüber Heta Asset Resolution in Höhe von 120 Mio. € vornehmen mussten, die das Vorsteuerergebnis auf 54 Mio. € gedrückt hat. Wir betrachten diese Wertkorrektur nach wie vor als außerordentlichen Effekt. Deshalb haben wir für 2014 ganz bewusst ein bereinigtes Ergebnis von 174 Mio. € ausgewiesen und ziehen für den Vorjahresvergleich diese bereinigten – und damit höheren – Zahlen heran.
- Der pbb Konzern hat auch **im Jahr 2015 signifikante Sondereffekte** innerhalb des Ergebnisses von 195 Mio. € verarbeitet, unter anderem eine weitere Wertkorrektur auf die Heta-Forderungen auf nunmehr rund 50 % des Nominalvolumens. Das sehr gute Ergebnis des Jahres 2015 unterstreicht somit die operative Stärke und die Widerstandskraft, die die pbb mittlerweile erreicht hat.

Ich werde im Folgenden nicht auf die gesamte Gewinn- und Verlustrechnung eingehen, sondern mich auf die wesentlichen Punkte beschränken. Detaillierte Aussagen finden Sie in unserer Pressemitteilung von heute Morgen. Im Jahr 2015 haben wir an die gute Entwicklung der Vorjahre angeknüpft. Alle relevanten Kenngrößen weisen unverändert in die richtige Richtung, und wir haben eine weitere **qualitative, strukturelle Verbesserung des Ergebnisses** erreicht.

- Wir haben das **Vorsteuerergebnis** (CHART 2) im Vergleich zum Vorjahr um 12% auf 195 Mio. € gesteigert. Damit liegen wir deutlich über unserer Erwartung vom Jahresanfang 2015.

Im vierten Quartal wirkten sich insbesondere eine höhere, aber immer noch sehr geringe, Risikovorsorge und zusätzlicher Verwaltungsaufwand auf das Ergebnis aus.

- Das **Zinsergebnis** ist leicht gestiegen von 421 auf 426 Mio. €.

Nach einem Rückgang im dritten Quartal mit einem Zinsergebnis von 95 Mio. € haben wir im vierten Quartal wieder zugelegt. Im dritten Quartal wirkten sich - neben Sonderfaktoren - hohe vorzeitige Ablösungen von höhermargigen Krediten aus, denen keine Vorfälligkeitsentschädigungen gegenüberstanden. Außerdem haben Kunden Kredite vorzeitig, aber zu niedrigeren Margen verlängert. Insofern hat sich der Margendruck weniger im eigentlichen Neugeschäft als vielmehr im Bestand durch vorzeitige Ablösungen manifestiert.

Bedingt durch diese Abflüsse, die generell im Markt zu beobachten waren, fällt der Nettoanstieg des Portfolios mit 10% auf 31,3 Mrd. € geringer aus, als das Bruttoneugeschäftsvolumen in Rekordhöhe von 12 Mrd. € nahelegen würde. Ein wesentlicher Teil des Neugeschäfts hat reguläre und vorfällige Abflüsse des Portfolios kompensiert. Anders als im dritten Quartal hat das Neugeschäft im vierten Quartal die Abflüsse überkompensiert (CHART 3).

- Wir haben im Jahr 2015 die **Kosten** erneut um 18 % gesenkt und liegen mit einem Verwaltungsaufwand von 207 Mio. € sogar noch unter der avisierten mittelfristigen Zielgröße von 220 Mio. €. (CHART 4)

Hier wirkte sich zum einen unsere Kostendisziplin aus. Wir profitieren aber auch von der Tatsache, dass unsere IT-Kosten nach der Beendigung des Servicing für die DEPFA gesunken sind. So konnten wir zum Beispiel einen neuen Rahmenvertrag mit unserem IT-Dienstleister zu geringeren Kosten abschließen. Außerdem war der Beratungsaufwand geringer, weil weniger regulatorische Projekte anstanden.

Letzteres gilt nur eingeschränkt für das vierte Quartal. Wir haben bereits Ende 2015 ein Projekt gestartet, das die Umsetzung der bis 2018 anstehenden bilanziellen und regulatorischen Veränderungen adressiert. Dies betrifft zum Beispiel die Umsetzung von IFRS 9 oder das europäische Kreditmeldewesen. Allerdings ist der Aufwand in Höhe von 57 Mio. € im vierten Quartal nicht eins zu eins fortzuschreiben. Unser mittelfristiges Ziel eines Verwaltungsaufwands von unter 220 Mio. € gilt unverändert.

- Im Geschäftsjahr 2015 haben wir **Kreditrisikoversorge** von netto 1 Mio. € aufgelöst. Im vierten Quartal hatten wir eine Nettozuführung von 7 Mio. €, die auf wenige Einzelfälle zurückzuführen ist.
 - o Grund für die niedrige Risikoversorge ist zum einen das insgesamt weiterhin sehr positive **Immobilienmarktumfeld**.
 - o Zum anderen ist die Risikoversorge ein Beleg für unsere Risikopolitik. Unser Kreditportfolio ist konservativ mit Blick auf die Immobilienarten und die regionale Zusammensetzung, und wir legen strenge Maßstäbe bei der Kreditvergabe an. Basis unserer Analyse ist immer der Business Case für die Immobilie bzw. das Immobilienportfolio. Wir stellen also nicht in erster Linie auf die Sicherheit ab, die die Realsicherheit auf die Immobilie bietet, sondern auf die Cash Flows aus der Immobilie. Nur wenn sich der Business Case aus unserer Sicht rechnet, finanzieren wir die Transaktionen unserer Kunden.

Wir weisen die Kreditrisikoversorge **netto** aus. Insofern haben wir im Jahr 2015 sehr wohl Risikoversorge gebildet, konnten aber gleichzeitig bei anderen Engagements Risikoversorge auflösen, die wir in der Vergangenheit gebildet hatten.

Dieses Muster wird sich in Zukunft nicht unbedingt wiederholen lassen. Zum einen ist unser Bestand an Problemkrediten – durch die gute Arbeit der Kollegen – mittlerweile relativ gering. Zum anderen müssen wir marktbedingt mit **steigenden Risikokosten** rechnen. Das werde ich später beim Ausblick noch einmal ausführen.

- Abschließend darf ich wegen der besonderen Konstellation im Jahr 2015 kurz auf das Thema Steuern und das **Nachsteuerergebnis** eingehen (CHART 5).
 - o Das Ergebnis nach Steuern belief sich im Jahr 2015 auf **230 Mio. €** und liegt damit 35 Mio. € über dem Vorsteuerergebnis.

Auf dieser höheren Zahl setzt auch die Berechnung der Ausschüttungsquote der Dividende auf, die wie eingangs gesagt annualisiert 50% beträgt.
 - o Die **Rückführung der stillen Einlage** des Finanzmarktstabilisierungsfonds-FMS im Juli 2015 stellt steuerlich einen Aufwand dar, ist also abzugsfähig für die Körperschaftssteuer. Deshalb zahlte die pbb im Jahr 2015 keine Körperschaftssteuer in Deutschland.
 - o Angefallen sind effektiv gezahlte Steuern in Form von vorausbezahlter **Gewerbesteuer** und **ausländischer Steuer** in Höhe von 21 Mio. €. Hinzu kam eine **Steuerrückstellung** für vergangene Jahre in Höhe von 27 Mio. €.
 - o Dem steht ein positiver Effekt aus nicht cash-wirksamen **latenten Steuern** in Höhe von 83 Mio. € gegenüber.

Das Ergebnis nach Steuern erhöht sich um das **Delta von 35 Mio. €** gegenüber dem Vorsteuerergebnis, so dass das Ergebnis nach Steuern wie gesagt **230 Mio. €** beträgt. Diesen im Wesentlichen technischen Effekt erwarten wir für 2016 nicht.

2.2 Bankenaufsichtsrechtliche Kennzahlen

Die Quoten berücksichtigen bereits das Jahresergebnis 2015 unter Abzug der vorgeschlagenen Dividende, also den thesaurierten Gewinn (CHART 6). Ich beziehe mich ausschließlich auf die Quoten bei vollständiger Anwendung der Basel III-Regeln (fully phased in). Der guten Ordnung halber darf ich darauf hinweisen, dass die pbb bis Anfang Juli aufgrund der Waiver-Regelung (§ 2c KWG (alt) bzw. Art. 7 CRR (neu) von der Berechnung von Kapitalquoten aufsichtsrechtlich befreit war. Die Quoten für 2014 wurden freiwillig als Pro-forma-Quoten veröffentlicht. Bitte beachten Sie außerdem, dass die Quoten für das Jahr 2014 nicht auf Basis des bereinigten Ergebnisses 2014 ermittelt wurden, sondern auf Basis des tatsächlichen Ergebnisses einschließlich der Wertkorrektur auf Heta.

- Die Deutsche Pfandbriefbank ist besser kapitalisiert als jemals zuvor. Die **CET-1-Quote** stieg zum Jahresende 2015 auf 18,2% (12/2014: 13,8%). Die Verbesserung resultierte insbesondere aus einer deutlichen Reduzierung der risikogewichteten Aktiva von 15,2 auf 13,4 Mrd. €, die im Wesentlichen auf den Ablauf bzw. den Abbau des Value-Portfolios sowie auf Ratingverbesserungen zurückgeht.
- Bei der Tier-1-Ratio und bei der Own-Funds-Ratio, die jeweils zurückgegangen sind, wirkt sich die Rückzahlung der stillen Einlage im Juli 2015 aus.

Die **Tier-1-Ratio** sank auf 18,2% (Ende 2014: 20,3%).

Die **Own-Funds-Ratio** lag per Ende 2015 bei 19,9% (Ende 2014: 22,5%).

Einige Marktbeobachter würden die pbb mit Blick auf die CET-1-Quote sogar als sehr hoch kapitalisiert bezeichnen. Auf den ersten Blick mag das zutreffend sein. Allerdings sind zwei Aspekte zu berücksichtigen:

- Wir planen für die pbb **weiteres Wachstum der strategischen Portfolios**, so dass die RWA weiter ansteigen werden.
- Wir gehen außerdem davon aus, dass in Zukunft von Seiten der Aufsicht erneut schärfere **regulatorische Anforderungen** gestellt werden, die möglicherweise einen Anstieg der RWA zum Ergebnis haben könnten.

Banken müssen die **Risiken aus dem Aktivgeschäft mit Kapital unterlegen**. Für die Ermittlung der Kapitalunterlegung können die Banken entweder den Standardansatz wählen oder auf internen Ratings aufsetzen, dem so genannten Internal Rating Based Approach (IRBA). Die EZB und der Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht streben eine Rekalibrierung der Risikomodelle an.

Ziel ist die begrüßenswerte Schaffung von Transparenz und Vergleichbarkeit. Der Standardansatz – das steckt schon im Namen – unterscheidet aber nicht ausreichend nach dem tatsächlichen Risiko einzelner Portfolios. Aus unserer Sicht begünstigt der Standardansatz daher risikoreichere Portfolios, was nicht im Sinne der Regulierung sein sollte. Genau diese Differenzierung zeichnet Basel III und die IRBA-Modelle aus.

Angesichts all dessen ziehen wir es vor, mit einem Kapitalpuffer in die nächsten Jahre zu gehen, um auch bei veränderten Anforderungen der Regulatoren noch ausreichend kapitalisiert zu sein. Mit der gegenwärtigen Kapitalausstattung verfügt die pbb über einen Puffer von mehr als 7 Prozentpunkten gegenüber der SREP-Quote, die die EZB als Ergebnis der aufsichtlichen Prüfung im Rahmen des sogenannten Supervisory Review and Evaluation Process (SREP) für die pbb mit 10,75% festgelegt hat.

3. Die Aktie

Die pbb ist jetzt seit 7,5 Monaten börsennotiert. Bevor mein Kollege Thomas Köntgen auf unser operatives Geschäft eingeht, darf ich noch auf unser Aktionariat und die Entwicklung des Aktienkurses eingehen.

Zur Erinnerung: Der **Ausgabepreis** der pbb-Aktie betrug 10,75 €. Zu dem Preis wurden – einschließlich der vollständig ausgeübten Mehrzuteilungsoption – rund 107,6 Mio. Aktien aus dem mittelbaren Bestand des Bundes zugeteilt.

Der **Bund** hat sich im Rahmen einer Haltevereinbarung – vorbehaltlich bestimmter Ausnahmen – grundsätzlich verpflichtet, 20% der Anteile für zwei Jahre, also bis Mitte Juli 2017 zu halten.

Damit befinden sich 80 % der Anteile im **Streubesitz**.

- Diese Aktien liegen nach unserer Kenntnis primär bei institutionellen Investoren. Hier macht Deutschland rund die Hälfte aus, die andere Hälfte verteilt sich annähernd gleich auf Großbritannien und die USA. Ein kleiner Teil entfällt auf Investoren in anderen europäischen Ländern.
- Wir haben einige bekannte Namen im Aktionariat. Die folgenden Adressen sind aufgrund der regulatorischen Meldungen öffentlich: Deutsche Asset & Wealth Management, MainFirst, UBS Group, Maverick Capital, ETHENEA Independent Investors, Allan & Gill Gray Foundation, President and Fellows of Harvard College sowie Credit Suisse Group.

Die Aktie hat relativ zum Prime Banks Performance Index, mit dem wir uns vergleichen, gut abgeschnitten. Sie konnte sich aber dem allgemeinen **negativen Markttrend nicht entziehen**, der Druck auf Bankentitel war besonders groß.

4. Entwicklung des operativen Geschäfts und Initiativen (Thomas Köntgen)

Guten Morgen sehr geehrte Damen und Herren. Auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer Jahrespressekonferenz.

Ich möchte Ihnen nachfolgend einen **Überblick über unser operatives Geschäft** geben und dabei auch auf die **schon von Andreas Arndt angesprochenen Initiativen** eingehen, die wir uns für das Jahr 2016 vorgenommen haben:

- Wir wollen auf Basis unseres exzellenten Franchise die Neugeschäftsmargen gegenüber dem Vorjahr halten, wenngleich unsere Planung einen leichten Rückgang berücksichtigt.
- Wir planen die moderate Adjustierung unseres Produkt- und Ländermix und wollen
- durch die teilweise Platzierung von Krediten zusätzliche Erträge erzielen.

Diese Initiativen zielen auf die notwendige **kontinuierliche Weiterentwicklung** unseres Geschäfts. Die pbb ist im europäischen Markt einer der großen Finanzierer für Gewerbeimmobilien und öffentliche Investitionen. Deshalb ist es unser Anspruch, Trends und Änderungen des Marktes zu antizipieren. Nur so behalten wir unsere Position als einer der Marktführer in unserer Branche.

4.1 Neugeschäft

Wir haben das Neugeschäft im dritten Jahr in Folge um rund 2 Mrd. € gesteigert – ohne Kompromisse bei unseren hohen Risikostandards. Im Jahr 2015 waren es einschließlich Prolongationen um mehr als ein Jahr **12 Mrd. €**. Der Anteil der Prolongationen ist dabei mit gut 20% relativ konstant. Wir haben keine Präferenz für echtes Neugeschäft oder Prolongationen, wir müssen uns in beiden Fällen gegen den Wettbewerb behaupten.

Das Neugeschäftsvolumen in den **ersten beiden Monaten des Jahres 2016** lag im Rahmen unserer Erwartung.

4.1.1 Immobilienfinanzierung

In der Immobilienfinanzierung, die etwas mehr als 85% unseres Neugeschäfts ausmachte, haben wir auf Jahressicht **16% zugelegt auf 10,4 Mrd. €** (CHART 7). Das Volumen war in den einzelnen Quartalen fast gleich hoch, in den letzten Jahren haben wir häufig eine Steigerung zum Jahresende beobachtet. Diese Verstetigung stützt unsere Meinung, dass die Transaktionsvolumina in 2016 nicht mehr nennenswert wachsen werden.

Wir haben insgesamt **180 Transaktionen** getätigt. Dies zeigt ein weiteres Charakteristikum unseres Geschäfts: Jeder Deal wird individuell strukturiert und einer genauen Analyse nicht zuletzt der Risiken unterzogen.

Die durchschnittliche **Laufzeit** der neu vergebenen Kredite stieg leicht auf 5,7 Jahre (2014: 5,1 Jahre). Der durchschnittliche Beleihungsauslauf als ein wichtiger Gradmesser für das Risiko, das wir als Bank nehmen, blieb mit 63% auf konstant niedrigem Niveau (2014: 64%).

Die **Bruttomarge** sank im Jahr 2015 auf rund 170 Basispunkte (BP), verglichen mit mehr als 200 BP im Vorjahr. Die Margen waren aber über das Jahr gesehen stabil, was wir als großen Erfolg werten. Wir führen dies wesentlich darauf zurück, dass unsere Kunden unsere hohe Expertise für „maßgeschneiderte“ Lösungen und Strukturen schätzen und bereit sind, uns dafür mehr zu zahlen.

Wir haben uns für 2016 (und natürlich die Zukunft) vorgenommen, diese Fertigkeiten noch auszubauen und uns weiter mit Leidenschaft **individuellen Lösungen** zu widmen. Das Geschäft mit hochprofessionellen Immobilienkunden erfordert es, Marktentwicklung stets auf Augenhöhe zu begleiten, die Strategien der Kunden zu analysieren und nicht nur die Sicherheit, sprich die Immobilie, zu bewerten.

Die **Verteilung des Neugeschäfts** entspricht weitgehend der unseres Bestandsportfolios mit 47% in Deutschland, knapp unter 20% in Großbritannien und jeweils rund 10% in Frankreich, Mittel- und Osteuropa sowie den nordischen Ländern. Das gilt auch für die Verteilung nach Immobilienarten mit einem Drittel Büro, rund einem Viertel Einzelhandel, rund 20% Wohnen und rund 10% Logistik. Darüber hinaus haben wir Neugeschäft in gemischt genutzten Immobilien und Hotels getätigt, die sich auch im Bestandsportfolio befinden.

Diese Deckungsgleichheit ist kein Zufall, denn wir wollen die Zusammensetzung unseres Portfolios im Großen und Ganzen konstant halten. Wir werden allerdings unsere **regionalen Finanzierungsaktivitäten** im Rahmen unserer bestehenden, konservativen Standards **ergänzen**.

- Als eine der angesprochenen Initiativen denken wir dabei an sehr selektives Neugeschäft in der **Slowakei** und in **Italien** sowie eventuell in **Rumänien**. Wir werden uns hierbei ausschließlich auf etablierte Nutzungsarten und erstklassige Objekte konzentrieren und erachten diese Märkte als interessant im Sinne einer Portfoliobeimischung. Wir streben in Summe in 2016 deutlich weniger als 5% unseres Neugeschäftsvolumens in diesen Ländern an.
Wir sehen hier Potenzial bei unseren **international** tätigen Kunden, die wir auch in anderen Märkten begleiten. Oft sind außerdem einzelne Objekte in diesen Ländern Teil von Portfolios. Bislang haben wir die entsprechenden Portfolios nicht finanziert, jetzt können wir unseren Kunden auch dafür Finanzierungen anbieten.
- Wir prüfen außerdem ein Engagement in den **USA**, das wir im Falle einer positiven Entscheidung allerdings sehr vorsichtig und zur richtigen Zeit angehen werden. Dies bedeutet zum Beispiel, dass wir derzeit nicht planen, in den USA eine Niederlassung zu eröffnen.

4.1.2 Öffentliche Investitionsfinanzierung

In der Öffentlichen Investitionsfinanzierung stieg das Neugeschäft um **33% auf 1,6 Mrd. €** (CHART 8).

Dieses Volumen verteilte sich auf **48 Transaktionen**, die durchschnittliche Größe der Kredite betrug rund 33 Mio. € und war damit etwas höher als im Vorjahr. Auch die durchschnittliche **Laufzeit** der Kredite nahm zu und lag im Jahr 2015 bei 8,4 Jahren (2014: 6,7 Jahre).

Fast 70% des Neugeschäfts haben wir in Frankreich getätigt, rund 20 % in Deutschland und 10 % in Spanien. Damit unterscheidet sich die **regionale Verteilung** des Neugeschäfts von der des Bestandsportfolios, wo Deutschland rund 35% ausmacht – im Neugeschäft wirkte sich der Wettbewerb im Inland mit entsprechend geringen Margen aus. Deshalb zielen wir mehr auf Geschäft in Frankreich und Großbritannien.

In diesem Geschäftsfeld bieten wir unseren Kunden drei **Produkte** an:

- die **klassische öffentliche Investitionsfinanzierung** mit konkretem Projekt- bzw. Objekthintergrund, die von der Budgetfinanzierung „alten Stils“ abzugrenzen ist, sowie
- die **Exportfinanzierung**, soweit sie durch Exportkreditversicherungen gedeckt ist.

- Ein drittes Produkt ist im Jahr 2015 hinzugekommen, das aus unserer Sicht sehr attraktiv ist: das **Finanzleasing**. Ich darf dies an einem konkreten Beispiel erläutern. Wir haben zusammen mit einer französischen Bank die Finanzierung eines großen Büroobjektes in Paris dargestellt. Nutzer sind zwei französische Ministerien. Der französische Staat bindet sich über einen zwanzigjährigen Leasingvertrag, der zu einer Vollamortisation des Kredits führt.

Für die **pbb** war diese Transaktion aus zwei Gründen attraktiv: Wir konnten erstens die Synergien zwischen unseren beiden Geschäftsfeldern nutzen. Zweitens nehmen wir faktisch französisches Staatsrisiko auf die Bücher, erzielen aber eine attraktivere Rendite als bei der klassischen Budgetfinanzierung der öffentlichen Hand.

Für **öffentliche Körperschaften** gewinnt Finanzleasing zunehmend an Bedeutung, weil sie mit dieser Struktur ihre Liquidität für andere Zwecke einsetzen können. Wir sehen deshalb in diesem Produkt weiteres Potential.

Die öffentliche Investitionsfinanzierung ist ein **komplementärer Geschäftsbereich** zur Immobilienfinanzierung. Der Markt zeigt eine hohe Dynamik, und wir sind hier gut positioniert. Außerdem erlauben die beiden Geschäftsbereiche unter einem Dach, Skalen- und Verbundeffekte zu nutzen – das zeigt auch das oben genannte Beispiel. Zu guter Letzt verstetigt die öffentliche Investitionsfinanzierung die Erträge der pbb, weil der Markt weniger zyklisch ist als die gewerbliche Immobilienfinanzierung.

4.2 Syndizierung und Platzierung als geschäftsbereichsübergreifende Initiative

Die Syndizierung von Geschäft, also die Weitergabe von Kreditteilen, die wir zunächst vollständig auf die Bücher genommen haben, ist originärer Bestandteil unseres Geschäftsmodells – beispielsweise zum Management von Klumpenrisiken.

Zukünftig wollen wir diesen Aspekt des Geschäfts ganz bewusst verstärken, um zusätzliche Erträge zu generieren beziehungsweise die Profitabilität von Einzeldeals zu erhöhen. Auch dies ist einer unserer definierten Initiativen.

- Wir sehen im Markt Nachfragepotenzial für Kredite, die wir mit unserem Knowhow strukturiert haben und die unseren strengen Risikostandards genügen.

Als Partner sehen wir hier insbesondere institutionelle Investoren, die Interesse an den Anlageklassen Gewerbeimmobilien und öffentliche Infrastruktur haben, aber selbst nicht über die erforderlichen Ressourcen oder den Marktzugang verfügen.

- Wir behalten von jedem Kredit einen signifikanten Teil auf der Bilanz. Durch die Weitergabe von Tranchen vereinnahmen wir Provisionen, ohne die eigene Bilanz zu belasten.
- Da einzelne Marktteilnehmer aufgrund der Besonderheiten ihres Geschäfts auch geringere Margen akzeptieren können, erschließen wir uns zusätzliches Marktpotenzial. Hier kommt uns zugute, dass der Markt heute breiter diversifiziert ist als in der Vergangenheit, es also mehr potentielle Partner mit komplementären Ansätzen zu unserem Geschäftsmodell gibt.

4.3 Portfolio

Damit komme ich zu unserem Portfolio. Auf einzelne Aspekte unserer beiden strategischen Portfolios bin ich bereits eingegangen. Ich werde daher an dieser Stelle eher übergeordnete Punkte ansprechen. Das Portfolio des Segments Consolidation & Adjustments klammere ich aus; hierbei handelt es sich grundsätzlich um Vermögenspositionen für die Aktiv- und Passivsteuerung.

Unser **gesamtes Finanzierungsvolumen** (CHART 9) ist im Jahr 2015 um 1,1 Mrd. € auf genau 50 Mrd. € gesunken.

- Dieser Rückgang resultiert wesentlich aus dem Ablauf des nicht strategischen **Value Portfolios**.

Zusätzlich haben wir aktiv ein Teilportfolio im Volumen von 0,8 Mrd. € verkauft, um die Reduzierung des Non-Core-Buches zu forcieren und dort gebundenes Kapital vorzeitig freizusetzen.

So ging das Value Portfolio um 4 Mrd. € zurück auf 18,7 Mrd. €.

- Beide **strategischen Portfolios** sind jeweils um rund 10% gewachsen: Das Immobilienfinanzierungsportfolio beträgt jetzt 24 Mrd. €, das Portfolio in der öffentlichen Investitionsfinanzierung 7,3 Mrd. €. Diese Portfolios machen damit mittlerweile mehr als 60% des Gesamtportfolios aus.

Die strategischen Portfolios sind aber weniger stark gewachsen, als das Neugeschäftsvolumen nahelegen würde. Den Grund hat Andreas Arndt bereits genannt: Wir haben in größerem Umfang vorfällige Ablösungen von Krediten gesehen, die oftmals aus den Jahren 2010 bis 2012 stammten und mit höheren Margen versehen waren. Im Kontext der Immobilienmarkt- und Zinsentwicklung glauben wir aber, diesen Trend weitgehend hinter uns gelassen zu haben. Zudem werden wir gemeinsam mit unseren Kunden verstärkt an Anschlussfinanzierungen arbeiten, sofern die Strategie der Kunden dies notwendig erscheinen lässt.

Die **Qualität des Portfolios** ist unverändert sehr hoch.

- Der Anteil des Portfolios, der nach Definition der pbb als **Investment Grade** einzustufen ist, lag Ende 2015 unverändert bei 96%.
- Der Bestand der **Problemkredite** ist von 1,14 Mrd. € auf 0,78 Mrd. € gesunken; davon machen die Forderungen auf Heta in Höhe von 241 Mio. € fast ein Drittel aus.

Nach wie vor gilt, dass es sich nur bei einem Bruchteil dieses Portfolios – per Jahresende lediglich 3 Mio. € – um **Workout Loans** beziehungsweise fallierte Kredite handelt.

Der weit überwiegende Teil der Problemkredite sind dagegen Kredite, bei denen wir uns in Verhandlungen mit Kunden über notwendige **Restrukturierungen** befinden. Dies kann – und ist – oft bereits dann der Fall, wenn vertragliche Zusicherungen, sogenannte Covenants, nicht mehr eingehalten werden. Diese Situation ist aber eben kein Kreditausfall im traditionellen Sinn. Hier zeigt sich klar unser Anspruch, frühzeitig bei außerplanmäßigen Entwicklungen, zum Beispiel in der Vermietung, eingebunden zu werden und es möglichst gar nicht erst zu einem Kreditausfall kommen zu lassen.

4.4 Refinanzierung

Bei der Refinanzierung gibt es für uns einige Konstanten: Wir finanzieren uns weitestgehend fristenkongruent und setzen schwerpunktmäßig auf den deutschen **Pfandbrief**, ergänzt durch die notwendige unbesicherte Refinanzierung. Wir wollen uns aber im Jahr 2016 auch bei der Refinanzierung noch besser aufstellen und haben deshalb zur Optimierung der Passivseite Initiativen gestartet.

Aufgrund der gerade erläuterten Portfolioentwicklung auf der Aktivseite war der Refinanzierungsbedarf im Jahr 2015 insgesamt geringer als im Jahr 2014. Die pbb hat im Jahr 2015 an den Kapitalmärkten **4,5 Mrd. € langfristig refinanziert**, im Jahr 2014 waren es 6 Mrd. € (CHART 10).

- Wir haben **1,9 Mrd. € an Pfandbriefen** begeben nach 3,9 Mrd. € im Vorjahr.

Insbesondere die **Hypothekendarfbriefe** waren mit einem Volumen von 1,1 Mrd. € (2014: 3,6 Mrd. €) deutlich rückläufig. Hier wirken sich die vorfälligen Rückzahlungen auf der Aktivseite aus.

Bei **öffentlichen Pfandbriefen** haben wir das Volumen von 0,3 auf 0,8 Mrd. € gesteigert, passend zum Anstieg des Neugeschäfts.

- Auch bei der **unbesicherten Refinanzierung** haben wir zugelegt von 2,1 auf 2,6 Mrd. €. Darüber hinaus haben wir das Einlagevolumen bei unserem Privatanlegerangebot pbb direkt deutlich von 1,5 auf 2,6 Mrd. € gesteigert.
- **Privatplatzierungen** haben bei Hypothekendarfbriefen und der unbesicherten Refinanzierung jeweils rund 55 % ausgemacht. Privatplatzierungen, die wir den individuellen Bedürfnissen der Investoren anpassen können, zeichnen sich für uns durch geringere Refinanzierungskosten aus als breit am Markt platzierte sogenannte Benchmark-Emissionen im Volumen von mindestens 500 Mio. €.

Aus unserer Sicht waren wir somit im Jahr 2015 auch bei der Refinanzierung sehr erfolgreich - in einem, vor allem im zweiten Halbjahr, sehr volatilen Kapitalmarktumfeld und parallel zu unserer Privatisierung. So haben wir im vierten Quartal 2015 **nach der Privatisierung erste Benchmarkemissionen** sowohl unbesichert als auch im Pfandbrief erfolgreich platziert. Das war ein Meilenstein für uns.

Wir sind mit Schwung in das Jahr 2016 gestartet. Neben Privatplatzierungen haben wir bereits zwei Hypothekendarfbriefe und eine unbesicherte Emission jeweils im Benchmark Format erfolgreich an den Markt gebracht. Wir wollen unsere **Refinanzierungsbasis** allerdings auch weiterhin **verbreitern**. Deshalb ergänzen entsprechende Initiativen auf der Passivseite die Maßnahmen auf der Aktivseite.

- Wir wollen unsere **Investorenbasis** im Ausland verbreitern, und zwar sowohl bei Benchmarkemissionen als auch bei Privatplatzierungen. Auch die laufende Investorenbetreuung werden wir weiter intensivieren. Unsere Kunden und Bankpartner auf der Passivseite haben für uns den gleichen hohen Stellenwert wie die Kreditkunden.
- Parallel dazu wollen wir das schon bisher erfolgreich betriebene **Einlagengeschäft** mit Privatkunden weiter ausbauen und so unseren Refinanzierungsmix optimieren.

Andreas Arndt hat seiner Einleitung die Aussage vorweggestellt, dass die pbb im Jahr 2015 geliefert hat, was wir versprochen haben. Diese Aussage gilt auch mit Blick auf unsere Kreditkunden und unsere Kunden auf der Passivseite, denen wir ein starker und zuverlässiger Partner waren und sein werden.

Ich danke Ihnen herzlich für Ihre Aufmerksamkeit und darf das Wort an Andreas Arndt weitergeben.

5. Ausblick (Andreas Arndt)

Abschließend darf ich einen Ausblick auf das Jahr 2016 geben. Ich werde dabei sowohl auf die operativen Trends als auch auf unsere Ziele bezüglich der Finanzkennzahlen eingehen und mit Herausforderungen und Initiativen schließen.

5.1 Operative Trends

Ich beginne mit den **operativen Trends** (CHART 11):

- Wir erwarten, dass der Wettbewerbsdruck in einem insgesamt intakten Marktumfeld anhält. Wir haben deshalb in unserer Planung leicht sinkende **Margen** unterstellt, werden uns aber - wie in der Vergangenheit - im Rahmen unserer Risikostrategie gegen den Margendruck stellen.
- In Anbetracht dieses Umfelds und im Lichte des hohen Neugeschäfts im Jahr 2015 planen wir ein stabiles **Neugeschäftsvolumen**, wir wollen das Niveau halten.
- Bei gleichem Neugeschäftsvolumen wie im Jahr 2015, erwarten wir, dass unsere **strategischen Portfolios** deutlich wachsen. Denn wir gehen davon aus, dass die Rückzahlungen im laufenden Jahr geringer sein werden als im Vorjahr.

Das nicht strategische Value Portfolio wird dagegen weiter abschmelzen. Der Rückgang ergibt sich aus den Abläufen. Diese Entwicklung wollen wir – wenn möglich und sinnvoll – durch aktiven Abbau beschleunigen.

- Wir gehen davon aus, dass wir im Jahr 2016 mehr **Ausplatzierungen** von Kredittranchen realisieren können als in der Vergangenheit.

5.2 Ziele 2016

Ausgehend von einem sehr starken Jahr 2015 haben wir uns für 2016 folgende **Ziele** gesetzt (CHART 12):

- Wir erwarten, dass das **Vorsteuerergebnis** leicht unterhalb des guten Vorjahreswertes (195 Mio. €) liegen wird.

Dabei dürfte das Startquartal im Verhältnis schwächer ausfallen, weil die Bankenabgabe für das Gesamtjahr bereits im ersten Quartal anfällt.

- Beim Vorsteuerergebnis 2016 unterstellen wir eine normalisierte **Kreditrisikovorsorge** in Höhe des Expected Loss von 10-12 Basispunkten auf das Immobilienfinanzierungsportfolio - im Geschäftsjahr 2015 war dagegen keine Nettozuführung zur Kreditrisikovorsorge notwendig.

Das heißt nicht, dass wir einen konkreten Anlass für eine höhere Kreditrisikovorsorge sehen. Aber als vorsichtige Kaufleute dürfen wir nicht davon ausgehen, dass wir entweder netto keine Risikovorsorge haben oder gar netto Risikovorsorge auflösen können.

- Beim **Zinsergebnis** erwarten wir einen leichten Rückgang gegenüber dem Jahr 2015, wollen aber ein stabiles Provisionsergebnis erzielen. Dabei sollen die zusätzlichen Ausplatzierungen, die ich bei den operativen Trends angesprochen habe, die positiven Einmaleffekte des Vorjahres ausgleichen; operativ streben wir also einen Anstieg des Provisionsergebnisses an.
- Wir wollen mit fortgesetzter Kostendisziplin dafür sorgen, dass der **Verwaltungsaufwand** trotz höherer Projektkosten nur leicht steigt. In jedem Fall wollen wir - wie schon im Jahr 2015 - unter unserem mittelfristigen Kostenziel von 220 Mio. € bleiben.

- Die **Eigenkapitalrentabilität vor Steuern**, die im Jahr 2015 bei 6,2% lag, wollen wir stabil halten.
- Die **CET 1-Quote** wird im Jahr 2016 voraussichtlich deutlich über der in der CRR geforderten Quote von 5,125 % und deutlich über der angestrebten CET1 Ratio von 12,5 % liegen. Basierend auf den aktuellen Kapitalquoten verfügt der pbb Konzern mit einer CET 1-Quote von 18,2% (fully phased-in, einschließlich Gewinnverwendung 2015) über einen Puffer für den Fall höherer Anforderungen an die Risikogewichte.

5.3 Initiativen 2016

Sehr geehrte Damen und Herren,

Ein wichtiger Schwerpunkt lag im Jahr 2015 auf der Privatisierung der pbb, die wir mit dem Börsengang erreicht und damit die **Transformation der pbb abgeschlossen** haben. Zugleich hat die pbb im Jahr 2015 ihr bislang **bestes operatives Ergebnis** abgeliefert.

Das Jahr 2016 steht im Zeichen besonderer regulatorischer und marktseitiger Herausforderungen. Denen wollen wir mit **vier Initiativen** begegnen (CHART 13):

- Wir sind für Immobilieninvestoren insbesondere dann ein gefragter Partner, wenn es um komplexere Transaktionen geht. In solchen Fällen können wir unsere **Strukturierungsexpertise** in besonderem Maße einbringen. Dies wollen wir weiter ausbauen.
- Unsere Risikostrategie erlaubt uns, den **Produkt- und Ländermix** moderat anzupassen. Das wollen wir tun.
- Wir haben uns vorgenommen, durch **Syndizierung und Platzierung** zusätzliche Erträge zu erzielen.
- Schließlich wollen wir uns auch bei der **Refinanzierung** breiter aufstellen.

Wir erwarten deshalb trotz der Herausforderungen an den Märkten und durch die Regulierung ein gutes Vorsteuerergebnis, dass aber leicht unter dem Wert des sehr guten Vorjahres liegen wird.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Wir stehen jetzt gerne für Ihre Fragen zur Verfügung.