

pbb Deutsche Pfandbriefbank
Geschäftsjahresergebnisse 2022
Pressekonferenz



9. März 2023

Rechtlicher Hinweis/Disclaimer

- Diese Präsentation stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Wertpapieren in irgendeiner Rechtsordnung, einschließlich der Rechtsordnung der Vereinigten Staaten von Amerika, dar. Wertpapiere dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika nicht angeboten oder verkauft werden, es sei denn, sie sind registriert oder von der Registrierungspflicht gemäß dem U.S. Securities Act befreit. Die Deutsche Pfandbriefbank AG (pbb) beabsichtigt nicht, Wertpapiere in den Vereinigten Staaten von Amerika öffentlich anzubieten.
- Für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der in dieser Präsentation dargestellten Informationen wird keine Gewähr übernommen. Sie müssen Ihre eigene unabhängige Prüfung und Bewertung der geschäftlichen und finanziellen Lage der pbb und ihrer direkten und indirekten Tochtergesellschaften und deren Wertpapiere vornehmen. Nichts in dieser Präsentation dient als Grundlage für vertragliche Vereinbarungen oder andere verbindliche Verpflichtungen.
- Diese Präsentation darf nur unter solchen Umständen, unter denen Artikel 21(1) des britischen Financial Services and Markets Act 2000 keine Anwendung findet, an Personen im Vereinigten Königreich zur Verfügung gestellt, verteilt oder weitergegeben werden.
- Diese Präsentation darf in Australien nur solchen Personen zur Verfügung gestellt oder an solche Personen verteilt oder weitergegeben werden, die im Sinne von Artikel 761G des Australian Corporations Act als „Firmenkunden“ („Wholesale Clients“) gelten.
- Diese Präsentation wird Ihnen ausschließlich zu Ihrer Information zur Verfügung gestellt. Sie darf weder vervielfältigt noch an andere Personen verteilt werden.
- Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die auf Berechnungen, Schätzungen und Annahmen der Unternehmensleitung und externer Berater beruhen und als berechtigt erachtet werden. Diese Aussagen sind anhand von Formulierungen wie „kann“, „plant“, „erwartet“, „glaubt“ und ähnlichen Ausdrücken oder durch ihren Kontext erkennbar und basieren auf aktuellen Kenntnissen und Annahmen. Verschiedene Faktoren könnten dazu führen, dass die tatsächlichen zukünftigen Ergebnisse, Entwicklungen oder Ereignisse wesentlich von den in diesen Aussagen beschriebenen abweichen. Zu diesen Faktoren gehören etwa die gesamtwirtschaftliche Lage, die Verfassung der Finanzmärkte in Deutschland, Europa, den Vereinigten Staaten von Amerika und andernorts, sowie die Entwicklung der Kernmärkte der pbb sowie Gesetzesänderungen. Es besteht keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren.
- Durch die Teilnahme an dieser Präsentation oder Annahme einer Kopie der präsentierten Folien sind Sie an die Einhaltung dieser Einschränkungen gebunden.

Unsere Wachstumsstrategie

Wir bauen unsere Marktstellung als führende europäische Spezialbank für die gewerbliche Immobilienfinanzierung aus, um Mehrwert für alle Stakeholder zu schaffen



Wir wollen in unserem **Kerngeschäft** gewerbliche Immobilienfinanzierung **wachsen**

Wir **bauen** unser **Provisionsgeschäft** auf Basis unserer Kernkompetenzen **aus**

Wir **erweitern** unsere **Refinanzierungsaktivitäten**



Wir arbeiten stets daran,

- unsere **grünen Geschäftstätigkeiten zu erweitern** und unseren Fußabdruck zu verbessern,
- die **Digitalisierung unseres Geschäfts** sowie unserer Produkte und Dienstleistungen voranzutreiben und
- unsere **Mitarbeiterstrategie für die Talentgewinnung** umzusetzen.



Unser Ziel ist, **langfristig orientierten Investoren einen zuverlässigen und attraktiven Dividentitel** zu bieten. Dafür wollen wir aktiv dazu beitragen, den Immobiliensektor **grüner und widerstandsfähiger** zu machen.

Unsere Ziele 2026

Wir bleiben unserem konservativen Risikoansatz treu, wollen aber unser Wachstum beschleunigen und bis 2026 einen RoE von mindestens 10 % vor Steuern erreichen

Profitabilitätssteigerung in unserem Kerngeschäft der gewerblichen Immobilienfinanzierung und Erschließung weniger kapitalintensiver Geschäftsfelder

RoE vor Steuern > 10 % vs. 6,3 % im Jahr 2022
Das entspricht > 9 % nach Steuern¹ vs. 6,0 % im Jahr 2022

Ertragswachstum zur Steigerung des Ergebnisses vor Steuern über die historische Zielmarke von ~ 200 Mio. € hinaus

Ergebnis vor Steuern > 300 Mio. € vs.
213 Mio. € im Jahr 2022

Weitere Digitalisierung und Kostendisziplin im Sinne einer anhaltend hohen Effizienz (inkl. Investitionen)

Cost-Income-Ratio von < 45 % vs. ~ 46 % im Jahr 2022 / ~ 40 % im Jahr 2021

Unverändert konservativer Risikoansatz und solide Kapitalbasis

CET1-Quote > 14 %² vs. 16,7 % im Jahr 2022

Aktionärsbeteiligung an unserem Erfolg durch weiterhin attraktive Dividendenpolitik (beschlossen für 2023 bis 2025)

Ausschüttungsquote von 50 % + 25 %³
50 % reguläre Dividende + 25 % Sonderdividende

1. Auf Basis des harten Kernkapitals (CET1) 2. Auf erwartetes Basel-IV-Niveau kalibriert (vollständige Umsetzung) 3. Auf Basis des den Aktionären zurechenbaren Konzernergebnisses nach Steuern (gemäß IFRS und nach AT1-Kupon)

Geschäftsjahresergebnisse 2022 (nach IFRS, für den pbb Konzern, geprüft, Genehmigung durch den Aufsichtsrat ausstehend), 9. März 2023

Ergebnisse 2022

Resiliente Geschäftsentwicklung dank robustem Geschäftsmodell



Ausgeprägte Ertragsresilienz
entgegen dem Markttrend:
REF-Portfolio wächst
um 6 % auf 29,3 Mrd. €, stabiles
Neugeschäft¹ von 9 Mrd. €.



pbb direkt wächst um
herausragende 38 % auf
4,4 Mrd. €



Starke operative Performance:
Vorsteuerergebnis von
213 Mio. € erfüllt Erwartungen



Aufbau des Geschäftsbereichs
Real Estate Investment
Management,
um zusätzliche kapitaleffiziente
Erträge zu erzielen



Starke Kapitalbasis:
CET1-Quote von 16,7 %
(auf Basel IV kalibriert)² bietet
Flexibilität für profitable
Wachstumschancen



Attraktive Rendite für Aktionäre:
Dividendenvorschlag von 0,95 €
je Aktie
(Ausschüttungsquote³ von 75 %)

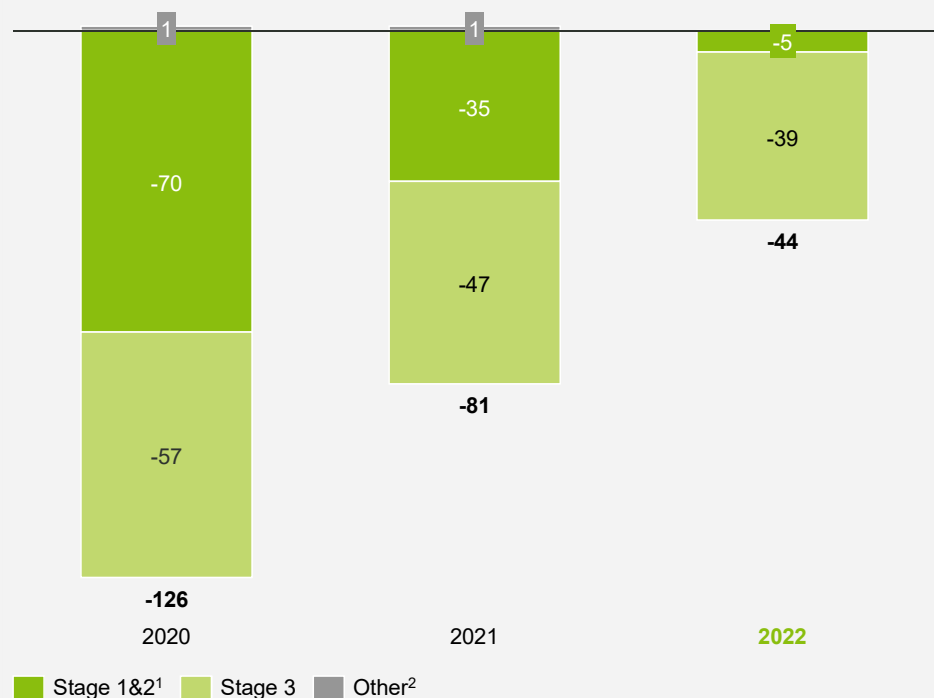
1. Inkl. Prolongationen > 1 Jahr 2. Auf erwartetes Basel-IV-Niveau kalibriert (vollständige Umsetzung) 3. Auf Basis des den Aktionären zurechenbaren Konzernergebnisses nach Steuern (gemäß IFRS und nach AT1-Kupon)

Risikovorsorge

Niveau der Risikovorsorge bestätigt konservative Risikopositionierung in jeder Phase des Zyklus

Risikovorsorgeergebnis

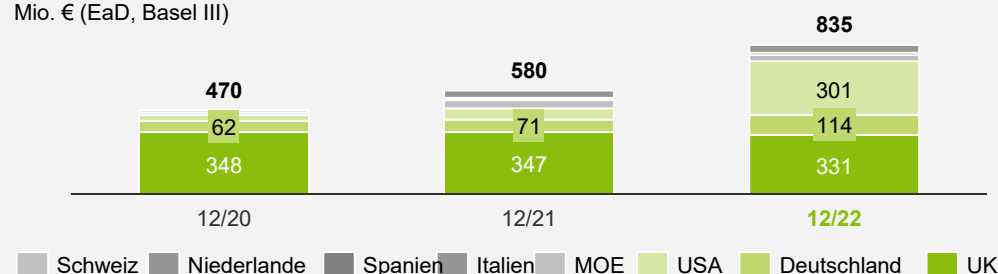
Mio. € (IFRS)



- Stage 1 & 2: Nettozugänge von 5 Mio. € (Q4/22: Nettoauflösung von 7 Mio. €) – verbesserte Makro- und Modell-Parameter kompensieren Umschichtungen zwischen den Stufen und Erhöhung des Management Overlay (69 Mio. € zur Berücksichtigung möglicher Risiken auf dem Büromarkt, inkl. ESG-Transformation sowie möglicher Abwärts- und Stagflationsrisiken)
- Stage 3: Nettozugänge von 39 Mio. € (Q4/22: 13 Mio. €), hauptsächlich aufgrund von Einkaufszentren (insb. in Großbritannien in H1/2022)
- Notleidende Kredite (NPL) steigen von 255 Mio. € im Vj. auf 835 Mio. €. Grund dafür waren neue notleidende Kredite (hauptsächlich bei US-Büroimmobilien in Q4/2022), wobei keine wesentliche Erhöhung der Risikovorsorge nötig war
- NPL-Quote³ von 1,6 % weiterhin auf niedrigem Niveau (09/2022: 1,1 %; 12/2021: 1,0 %)

Notleidende Kredite – nach Regionen

Mio. € (EaD, Basel III)

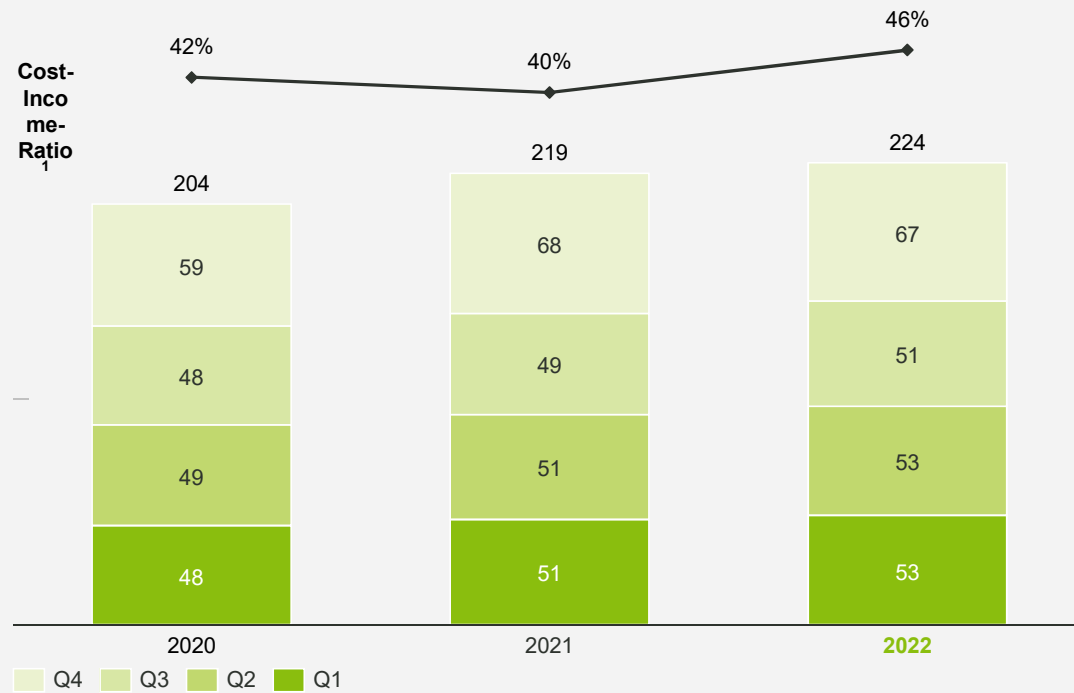


1. Einschl. Rückstellungen für außerbilanzielles Kreditgeschäft 2. Eingänge auf abgeschriebene finanzielle Vermögenswerte 3. NPL-Quote = NPL-Volumen/Bilanzsumme
Hinweis: Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben.

Verwaltungsaufwendungen

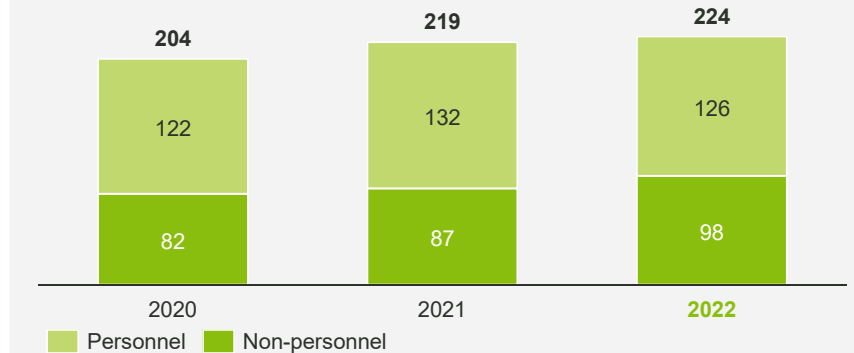
Kosten unter Kontrolle – bei Investitionen in die strategische Entwicklung

Verwaltungsaufwendungen
Mio. € (IFRS)



- Kostendisziplin bleibt integraler Bestandteil der Strategie
- Cost-Income-Ratio auf konkurrenzfähigem Niveau
- Investitionen in strategische Projekte werden auch in schwierigen Zeiten fortgesetzt, z. B. Kundenportal, digitaler Kreditarbeitsplatz, ESG-Programme, Real Estate Investment Management

Personal- und Sachaufwendungen
Mio. € (IFRS)



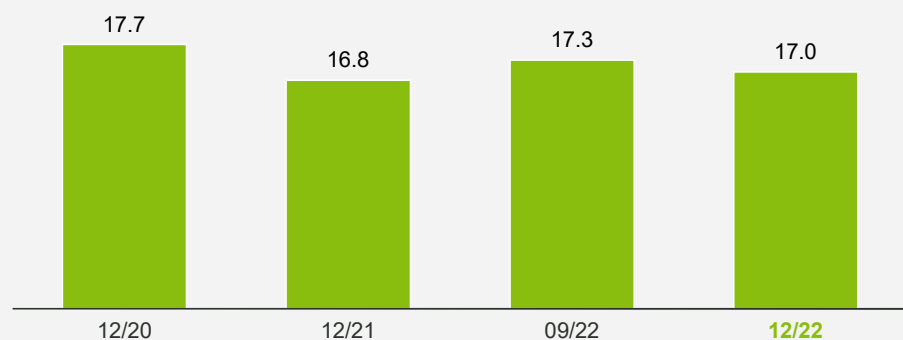
1. CIR = (Verwaltungsaufwendungen + Ergebnis aus Abschreibungen und Zuschreibungen auf nichtfinanzielle Vermögenswerte)/Betriebsergebnis Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben.

Kapital

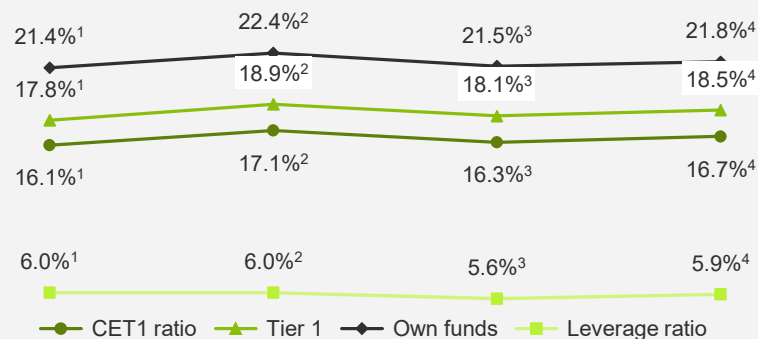
Starke Kapitalisierung lässt zu, dass profitable Wachstumschancen auch im aktuellen Marktumfeld genutzt werden können

Basel III: RWA

Mrd. € (IFRS)



- RWA sind bereits auf erwartetes Basel-IV-Niveau kalibriert (vollständige Umsetzung)
- Folgende Effekte führten im Jahresvergleich zu einem Anstieg der RWA:
 - Ausbau des REF-Portfolios und Währungseffekte
 - nur teilweise kompensiert durch Fälligkeiten, Zinsbewegungen, Reklassifizierungen und Syndizierungseffekte
 - Keine wesentlichen RWA-Effekte aus individuellen Ratingverschlechterungen



- CET1-Quote von 16,7 %⁴ unter Vorjahresniveau aufgrund höherer RWA und leicht niedrigerem aufsichtsrechtlichen Eigenkapital
- Starke Kapitalisierung bietet komfortablen Puffer...
 - für den erwarteten RWA-Anstieg aufgrund der in der Gesamtwirtschaft und im Immobiliensektor vorherrschenden Unsicherheit,
 - um profitable Wachstumschancen zu nutzen

1. Nach genehmigten Jahresabschluss, ohne Ergebnis 2020 2. Inkl. Gesamtjahresergebnis, nach Dividende 2021 3. Ohne Zwischenergebnis 4. Inkl. Gesamtjahresergebnis, nach vorgeschlagener Dividende 2022 5. CRR = Kapitaladäquanzverordnung (Capital Requirements Regulation)
Hinweis: Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben.

Der Weg der pbb zu einem RoE von mindestens 9 % nach Steuern¹ bis 2026

Wir haben konkrete Initiativen eingeleitet, um den Wachstumspfad der pbb weiter zu stärken und unsere strategische Ausrichtung an veränderte Marktbedingungen anzupassen



Mitarbeiterstrategie und Talentgewinnung

Wir haben eine klar definierte Mitarbeiterstrategie und Initiativen für die Gewinnung talentierter Nachwuchskräfte, um den Wandel hin zu unseren Zielen zu ermöglichen

¹. Auf Basis des harten Kernkapitals (CET1)

1 Profitables Wachstum

Wir beschleunigen profitables organisches Wachstum in unserem Kerngeschäft

Strategischer Hintergrund

Wir bauen unser Kerngeschäft der gewerblichen Immobilienfinanzierung in zwei Dimensionen aus: Volumen und Marge – wobei die durchschnittliche Risikogewichtung gleich bleiben soll

Wir nutzen ausgewählte Marktchancen in unterschiedlichen Assetklassen aus und behalten unseren konservativen Risikoansatz bei

Maßnahmen

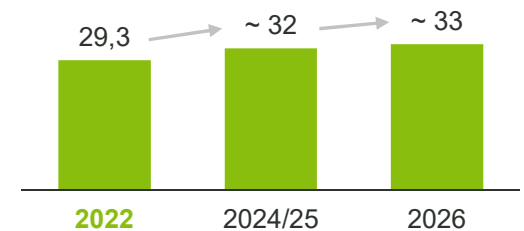
Wir **schichten Portfolios um**, um unsere Margen auf Basis aktueller Marktchancen in den betreuten Assetklassen weiter zu steigern

- **Objektarten:** Wir überdenken die vorsichtige Schwerpunktsetzung im Hinblick auf das Assetklassenspektrum (vergleichbar mit dem strategischen Rahmen der pbb vor der Krise)
- **Objektstandorte:** weitere Diversifizierung und geografische Expansion in attraktive Märkte (wie die USA, Großbritannien und ausgewählte MOE-Märkte)
- **Produktarten:** selektiver Ausbau margenstärkerer Produktarten in Verbindung mit grünen Produkten/ESG-Initiativen (z.B. Projektentwicklungen – auch außerhalb Deutschlands, grüne Investitionsfinanzierungen)

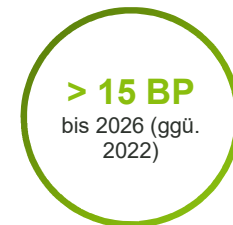
In jedem unserer Portfolios richten wir die Steuerung des Neugeschäfts auf die weitere **Steigerung der Profitabilität** aus

Kennzahlen

REF-Portfolio (Mrd. €)



Steigerung der Bruttoertragsmarge¹ im REF-Neugeschäft



1. Basierend auf 3-Monats-EURIBOR und inkl. der Effekte im laufenden Geschäftsjahr

2 Green Finance

Der führende Finanzierungspartner für die Transformation des europäischen Gewerbeimmobiliensektors werden

Strategischer Hintergrund

Wir haben die pbb mit einem umfassenden ESG-Programm als nachhaltigen Finanzierer und als Transformationspartner für die Immobilienbranche aufgestellt

ESG ist gleichzeitig Verantwortung und Chance

Wir gestalten Nachhaltigkeitsexpertise und -profil der pbb über das Kreditgeschäft hinaus

Maßnahmen

Grüne Finanzierungen (Green Lending)

- Wir steigern den Anteil finanziert grüner Immobilien in unserem REF-Portfolio mit klar definierten Geschäftszielen
- Wir legen den Schwerpunkt auf grüne (Projektentwicklungs-) Kredite und grüne Investitionsfinanzierungen
- Wir bauen eine umfassende ESG-Datensammlung auf – mit einer ganzheitlichen ESG-Datenbank

Grüne Anleihen (Green Bonds)

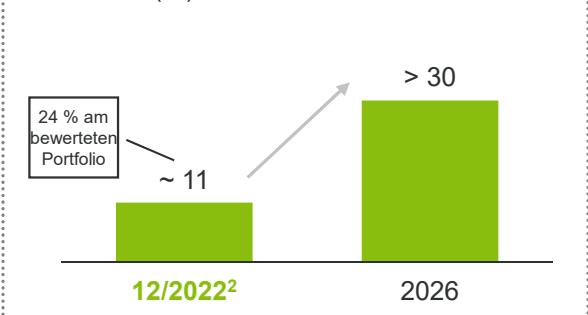
- Wir sind eine führende Emittentin grüner Senior-Unsecured-Anleihen

Grüne Beratung (Green Consulting)

- Wir wollen unseren Kunden unabhängige und freiwillige Beratungsdienstleistungen für ganzheitliche Lösungen zur Transformation der gewerblichen Immobilienfinanzierung anbieten
- Wir kooperieren mit ESG-orientierten Immobilienentwicklern (Groß & Partner) bei Beratungsdienstleistungen
- Wir identifizieren grüne Geschäftsansätze mithilfe hauseigener Datentools und schaffen Transparenz im Hinblick auf die ESG-Qualität des pbb-Kreditportfolios

Kennzahlen

Anteil grüner Finanzierungen im REF-Portfolio¹ (%)



Erfolge bei Green Bonds



3,3 Mrd. €
emittierte Green Bonds
(seit 2021)

1. Grüne Vermögenswerte im Einklang mit dem Green Loan Framework der pbb (für grüne Kredite geeignete Vermögenswerte) 2. Basierend auf dem gesamten REF-Portfolio; 24 % basierend auf dem bewerteten Anteil am REF-Portfolio von 45 % zum 31. Dezember 2022 / grüne Vermögenswerte im Einklang mit dem Green Loan Framework der pbb (für grüne Kredite geeignete Vermögenswerte)

3 Ertragsdiversifizierung

Wir nutzen unsere Kernkompetenzen im Bereich der Gewerbeimmobilien, um unsere Einkommensströme kapitaleffizient zu diversifizieren

Strategischer Hintergrund

Wir treiben die Diversifizierung unseres Geschäftsmodells weiter voran und bauen unser außerbilanzielles Geschäft aus

Wir nutzen unsere Expertise bei Gewerbeimmobilien sowie unsere Marktpositionierung, um ein Immobilieninvestmentmanagement aufzubauen und die Geschäftsanbahnung für unsere institutionellen Investoren zu erweitern

Maßnahmen

pbb Real Estate Investment Management (IM)

- Wir befinden uns in der **finalen Phase des Aufbaus** unseres neuen Geschäftsmodells
- Der Vorstand wurde bereits **um ein erfahrenes Mitglied erweitert**¹, weitere Neueinstellungen führender IM-Experten stehen noch aus
- Aufbau einer **Vertriebspartnerschaft** mit einem Branchenführer
- Ein **Partner aus der Fondsverwaltung (Universal Investment)** ergänzt hauseigene Kompetenzen
- Aufbau der eigenen Marke „**pbb invest**“ und mittelfristig einer IM-Tochtergesellschaft
- Wir bauen eine breite **Produktpalette für Gewerbeimmobilien** auf – einschließlich Eigenkapitalinvestitionen in Gewerbeimmobilien sowie Investitionen in Schuldtitel

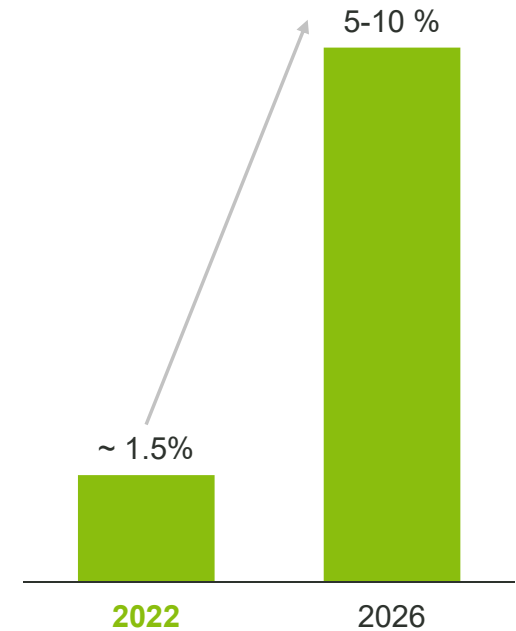


pbb-Fremdkapitalprodukte

- Wir erweitern und **intensivieren die Betreuung unserer institutionellen Anlegerbasis** und verstehen ihre Investitionsbedürfnisse
- Wir **setzen unseren weitreichenden Marktzugang ein**, um Anlegern ihre bevorzugten Fremdkapitalarten für Immobilienfinanzierungen anzubieten
- Wir weiten **unser Produktangebot** aus, um maßgeschneiderte Formate anbieten zu können (z. B. Fremdkapitalfonds)

Kennzahlen

pbb Group: Anteil des Provisionsüberschusses an den betrieblichen Erträgen



¹ Anfänglich als Generalbevollmächtigte der pbb; die Ernennung als Vorstandsmitglied steht unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch die EZB

4/5 Fokus auf Kerngeschäft und Diversifizierung der Refinanzierung

Diversifizierung der Refinanzierungsbasis zur Kosteneinsparung und Bilanzoptimierung im Kerngeschäft

4 Fokus auf das Kerngeschäft Maßnahmen

Wir optimieren unsere Bilanzstruktur im Kerngeschäft

- Fokus auf das REF-Kerngeschäft und **Zusammenschluss der Segmente PIF und VP in eine Non-Core Unit**
- Im Zuge der Neuallokation im Kerngeschäft **minimieren wir die Übersicherung des öffentlichen Deckungsstocks** und senken somit die Refinanzierungskosten
- Wir verfolgen einen **wertschonenden Ansatz** und ziehen **opportunistische Möglichkeiten zur Wachstumsbeschleunigung** in Betracht

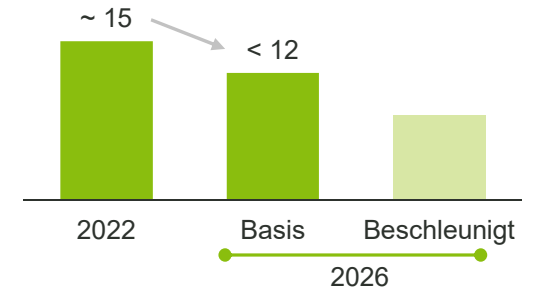
5 Diversifizierung der Refinanzierung

Wir treiben das Wachstum bei Privatkundeneinlagen weiter voran, um eine diversifizierte und kosteneffiziente Refinanzierungsbasis zu schaffen

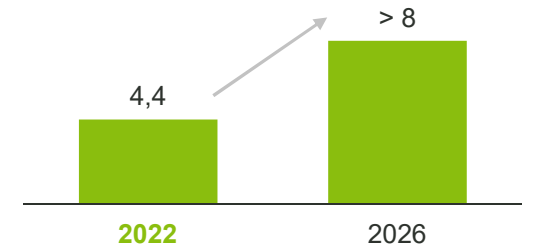
- Weitere **Stärkung des pbb direkt-Kanals**, aufbauend auf dem starken Wachstum 2022 (+38 % auf 4,4 Mrd. €), durch Markenbildung und Optimierung des Onlinekanals
- Diversifizierung der Einlagequellen und Aufbau **strategischer Partnerschaften** (z. B. mit Vermittlungsplattformen für Einlagen)

Kennzahlen

Bilanzsumme PIF & VP (Mrd. €)



Privatkundeneinlagen (Mrd. €)



6 Digitalisierung & operative Modernisierung

Katalysator für profitables Wachstum: Digitale Prozesse und standhafte Kostendisziplin kompensieren Investitionen in strategische Initiativen

Digitalisierung

Wir setzen unsere Digitalisierungsinitiativen zur Steigerung der Qualität, Geschwindigkeit und Effizienz fort

Maßnahmen

Wir forcieren die erfolgreiche Einführung unseres digitalen Kundenportals weiter und profitieren von den Vorteilen

Wir setzen weiter auf Prozessdigitalisierung (z.B. KI-gestützte Transaktionspipeline und Ressourcenzuordnung), und wollen damit weiterhin

- Komplexität reduzieren
- Kundenloyalität und -zufriedenheit erhöhen
- Raum für profitables Wachstum schaffen

Kostendisziplin

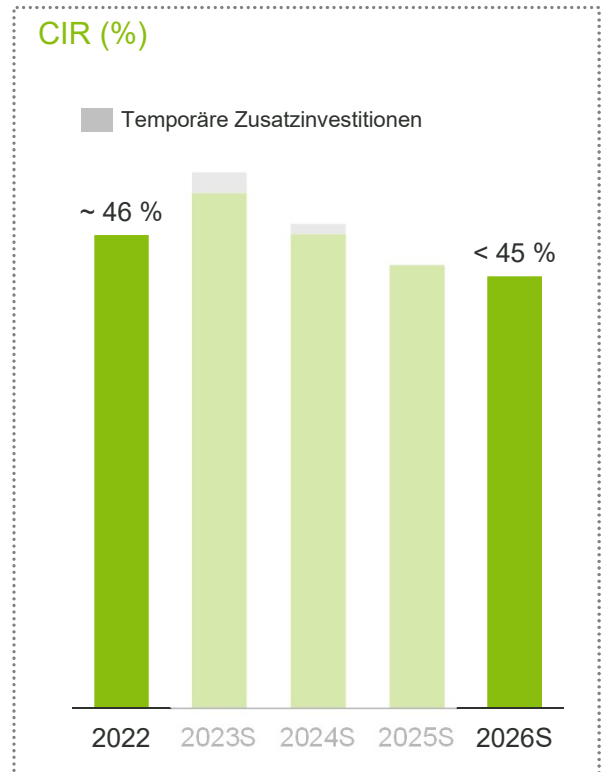
Wir behalten unsere Kostendisziplin bei und allokiere Kosten mit Bedacht für wertschaffende Aktivitäten

Wir greifen auf **selektive Kostenmaßnahmen** zurück, um **Investitionen in Wachstumschancen** zu finanzieren

Wir bauen auf unsere **starke Erfolgsbilanz** bei der Einhaltung der **Kostendisziplin** – trotz laufender Investitionen in strategische Initiativen und Digitalisierung sowie Inflationsdruck

Kennzahlen

CIR (%)



Der weitere Weg

Wir wollen unseren Plan bis 2026 in drei Phasen umsetzen

2023

Investitionen in unser Geschäft

Mit ersten Investitionen legen wir den Grundstein für Wachstum und navigieren sicher durch schwierige Märkte

2024 & 2025

Beschleunigung unserer Entwicklung

Wir ernten erste Erträge und steigern unseren Gewinn über das historische Niveau hinaus

ab 2026

Entfaltung unseres vollen Potenzials

Weitere Wachstumsinitiativen über 2026 hinaus

Über unsere Fortschritte erstatten wir kontinuierlich Bericht