

pbb Deutsche Pfandbriefbank

Debt Investor Update – Ergebnisse Q1/2023



Disclaimer



- This presentation is not an offer or invitation to subscribe for or purchase any securities in any jurisdiction, including any jurisdiction of the United States. Securities may not be offered or sold in the United States absent registration or pursuant to an available exemption from registration under the U.S. Securities Act. Deutsche Pfandbriefbank AG (pbb) does not intend to conduct a public offering of securities in the United States.
- No warranty is given as to the accuracy or completeness of the information in this presentation. You must make your own independent investigation and appraisal of the business and financial condition of pbb and its direct and indirect subsidiaries and their securities. Nothing in this presentation shall form the basis of any contract or commitment whatsoever.
- This presentation may only be made available, distributed or passed on to persons in the United Kingdom in circumstances in which section 21(1) of the Financial Services and Markets Act 2000 does not apply.
- This presentation may only be made available, distributed or passed on to persons in Australia who qualify as 'wholesale clients' as defined in section 761G of the Australian Corporations Act.
- This presentation is furnished to you solely for your information. You may not reproduce it or redistribute to any other person.
- This presentation contains forward-looking statements based on calculations, estimates and assumptions made by the company's top management and external advisors and are believed warranted. These statements may be identified by such words as 'may', 'plans', 'expects', 'believes' and similar expressions, or by their context and are made on the basis of current knowledge and assumptions. Various factors could cause actual future results, performance or events to differ materially from those described in these statements. Such factors include general economic conditions, the conditions of the financial markets in Germany, in Europe, in the United States and elsewhere, the performance of pbb's core markets and changes in laws and regulations. No obligation is assumed to update any forward-looking statements.
- By participating in this presentation or by accepting any copy of the slides presented, you agree to be bound by the noted limitations.

Geschäftsmodell und Strategie

Kerngeschäft

Refinanzierung

- Starke Kapitalmarktpräsenz (Benchmark-Emissionen/Privatplatzierungen)
 - **Pfandbrief** als resiliente Hauptrefinanzierungsquelle mit unbesicherten Anleihen als Ergänzung
 - Einer der aktivsten Emittenten **grüner Senior-Unsecured-Anleihen**
 - Euro und Fremdwährungen
- pbb direkt**
 - Skalierbare Onlineplattform für **Privatkundeneinlagen** (pbb direkt)
 - Tages- und Festgeld (EUR, USD)

on-balance sheet
Spezialfinanzierungen...



...basierend auf stabiler, gut diversifizierter Refinanzierungsbasis

pbb

Gewerbeimmobilienfinanzierung

- Pfandbrieffähige **Senior-Darlehen**, in begrenztem Maße ergänzt durch nachrangige Darlehen
- **Strukturierungsexpertise** für komplexe/großvolumige Transaktionen
 - ca. 150 Transaktionen jährlich
 - Transaktionsvolumen durchschnittlich ca. 50-70 Mio. €
- **Grüne Darlehen** als zentraler Baustein des Geschäftsmodells: **Partner der Transformation im Gewerbeimmobiliensektor**

Alleinstellungsmerkmale

- **Führender Gewerbeimmobilien Financier** mit konservativen Kreditvergabestandards und **hohe Risikokompetenz**
- **Starkes Franchise** mit langjährigen Kundenbeziehungen
- Regionale Präsenz in **europäischen Kernmärkten und den USA**
- **Pfandbrief** als **resiliente** Hauptrefinanzierungsquelle – plus skalierbarer Plattform für **Privatkundeneinlagen**

Neue Geschäftsfelder

RE Investmentmangement

- Auflegung **offener Immobilienfonds**
- **Kapitaleffiziente** und **skalierbare** Ertragsquelle

pbb Debt

- Bereitstellung von Formaten, die von **institutionellen Investoren** nachgefragt werden (z. B. Debt Funds)
- Nutzung unseres umfassenden **Marktzugangs**

Green Consulting

- Beratung zu den ganzheitlichen Lösungen für die **grüne Transformation des Immobiliensektors** (z. B. grüne Entwicklungskredite, grüne Investitionsfinanzierungen)

Strategie-Update

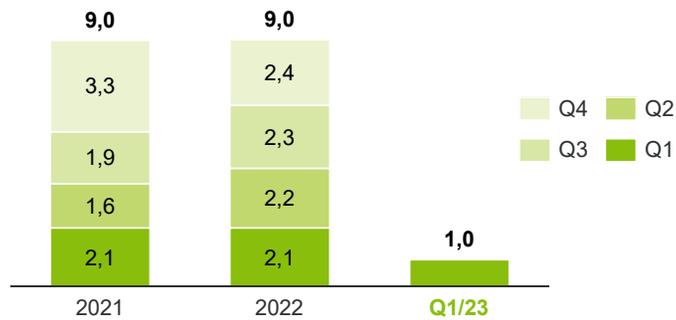
- **Risikoprofil bleibt konservativ, Kostendisziplin bleibt hoch**
- **Profitabilitätssteigerung durch Wachstum und wenig kapitalintensive strategische Initiativen**
- **Nachhaltige Finanzierungen mit zentralem Beitrag zu allen Wachstumsinitiativen**



Operativer und finanzieller Überblick

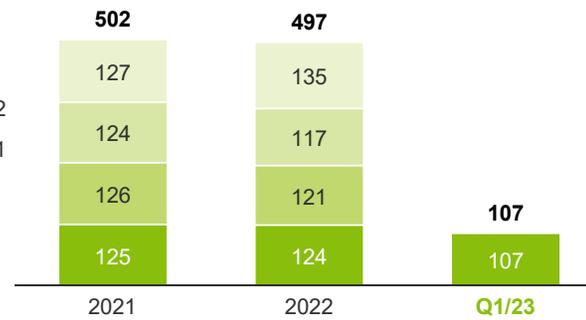
Neugeschäft

Mrd. € (Kreditzusagen, inkl. Prolongationen > 1 J.)



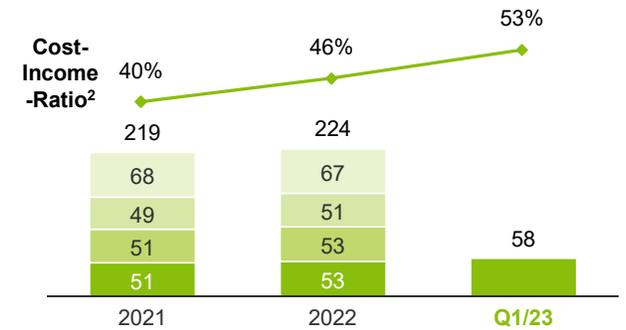
Zins- und Provisionsergebnis

Mrd. € (IFRS)



Verwaltungsaufwendungen

Mio. € (IFRS)



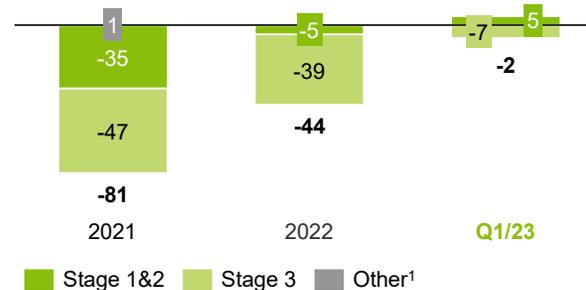
Portfolio

Mrd. € (Finanzierungsvolumen)



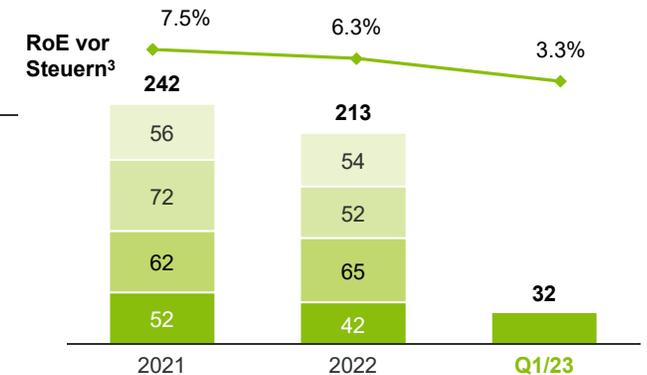
Risikovorsorgeergebnis

Mio. € (IFRS)



Ergebnis vor Steuern

Mio. € (IFRS)



Hinweis: Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben. 1. Einschl. Rückstellungen für außerbilanzielles Kreditgeschäft 2. CIR = (Verwaltungsaufwendungen + Ergebnis aus Abschreibungen und Zuschreibungen auf nichtfinanzielle Vermögenswerte)/Betriebsergebnis 3. Nach AT1-Kupon

REF: NEUGESCHÄFT & PORTFOLIO

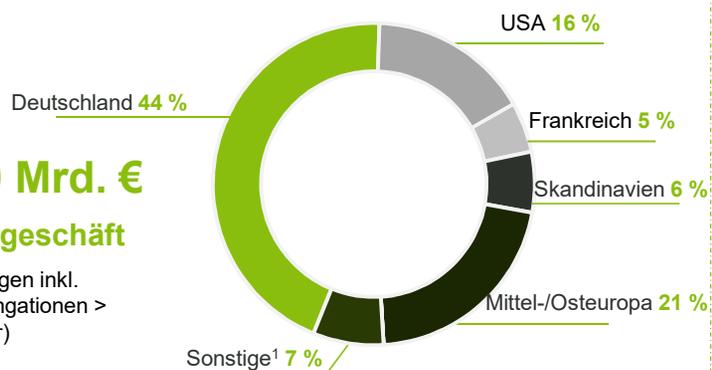
Diversifizierung nach Ländern und Objektarten schafft Flexibilität

1,0 Mrd. €

Neugeschäft

(Zusagen inkl. Prolongationen > 1 Jahr)

Regionen



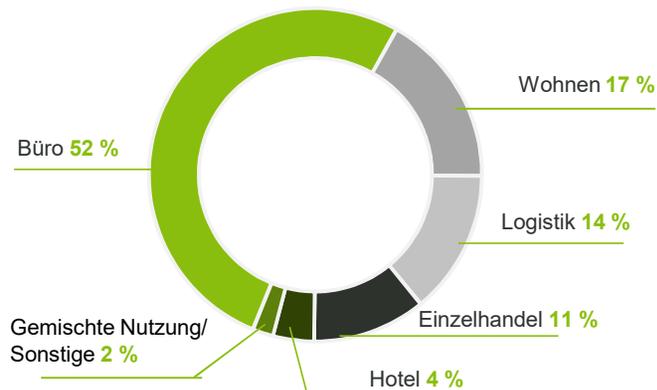
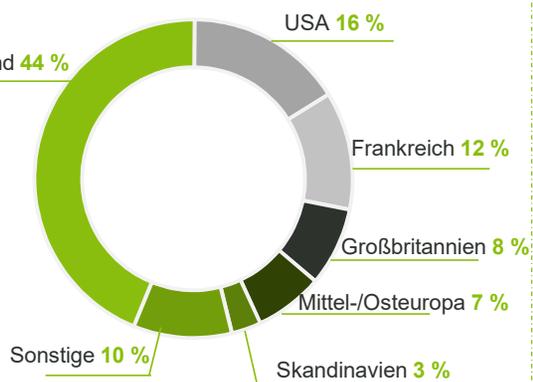
Objektarten



30,9 Mrd. €

Portfolio

(EaD, Basel III)



- In einem schwierigen Marktumfeld Neugeschäft auf niedrigem Niveau:
 - Durchschn. Bruttozinsmarge bleibt mit rund 200 BP hoch
 - Konservative und stabile Risikopositionierung mit durchschn. LTV³ von 54 %
 - Keine Neuzusagen für Objektarten Hotels und Einkaufszentren (außer Prolongationen)
- Anstieg der durchschn. Bruttoportfoliomarge stützt künftigen Zinsüberschuss

Neugeschäft	2021	2022	Q1/23
Anteil Prolongationen > 1Jahr (%)	29	30	34
Ø Bruttozinsmarge (BP) ⁴	~ 170	~ 170	~ 200
Durchschn. LTV ³ (%)	56	54	54
Durchschn. ⁵ Laufzeit (Jahre)	~ 4,8	~ 4,3	~ 3,4

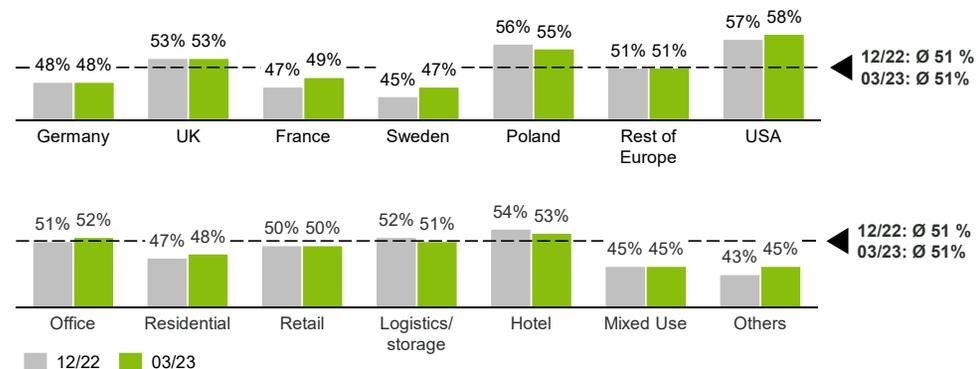
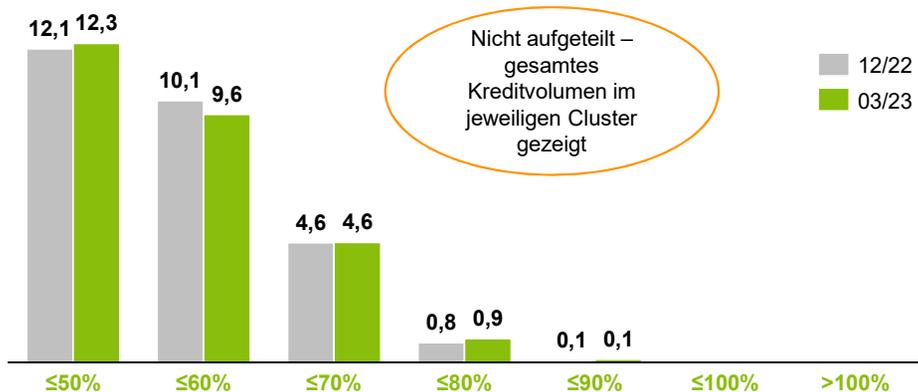
1. Niederlande 2. Land 3. Neuzusagen; durchschn. LTV (Prolongationen): 12M/22: 52 %; 12M/21: 54 % 4. währungsbereinigt; Bruttoertragsmarge: 2021: ca. 175 BP, 2022: ca. 190 BP, Q3/23: ca. 235 BP 5. Vertragliche Laufzeiten
Ergebnisse Q1/23 (nach IFRS, pbb Konzern, ungeprüft), 15. Mai 2023

REF: NEUGESCHÄFT & PORTFOLIO

Solide Portfolioqualität –
Niedriger durchschn. LTV von 51 % stabil

REF-Portfolio: LTV-Cluster¹

Mrd. €



Durchschn.
LTV¹
51 %

Durchschn.
Zinsdeckung²
>300%

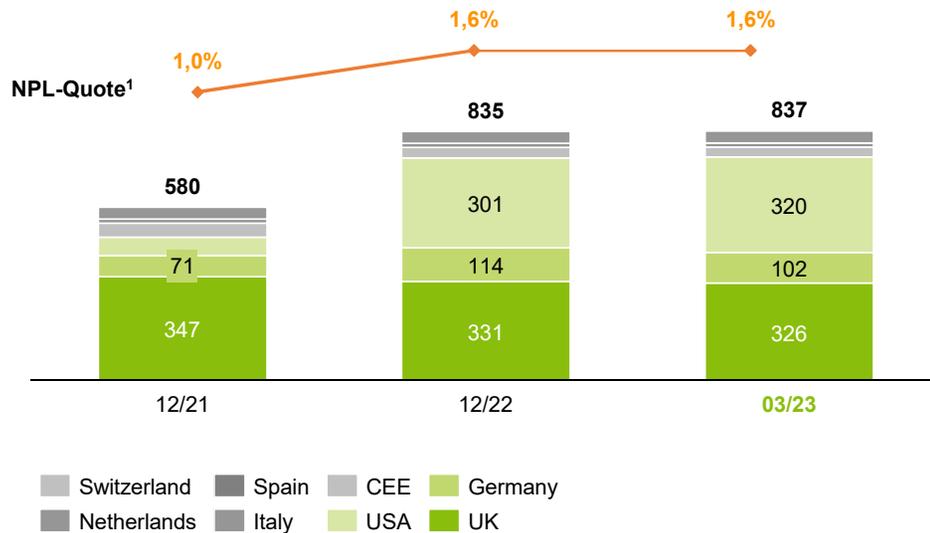
1. Ausschließlich auf Basis ordnungsgemäß bedienter Investitionskredite 2. Zinsdeckung auf Sicht der nächsten 12 Monate, keine Annahmen zur Wiedervermietung, Garantien/Rückgriffselemente nicht berücksichtigt Hinweis: Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben.

NPL-PORTFOLIO

NPL-Quote weiterhin auf niedrigem Niveau

Notleidende Kredite – nach Regionen

Mio. € (EaD, Basel III)



- Leistungsgestörte Kredite im Vergleich zum Vorquartal stabil – drei Zuführungen (US-Kredite, 137 Mio. €) weitgehend durch Abgänge einer US-Bürofinanzierung (116 Mio. €, in Nachbesserungsfrist) und einer Wohnimmobilienfinanzierung in Deutschland (3 Mio. €) kompensiert
- NPL-Quote (EaD)¹ von 1,6 % weiterhin auf niedrigem Niveau (Dez. 2022: 1,6 %)

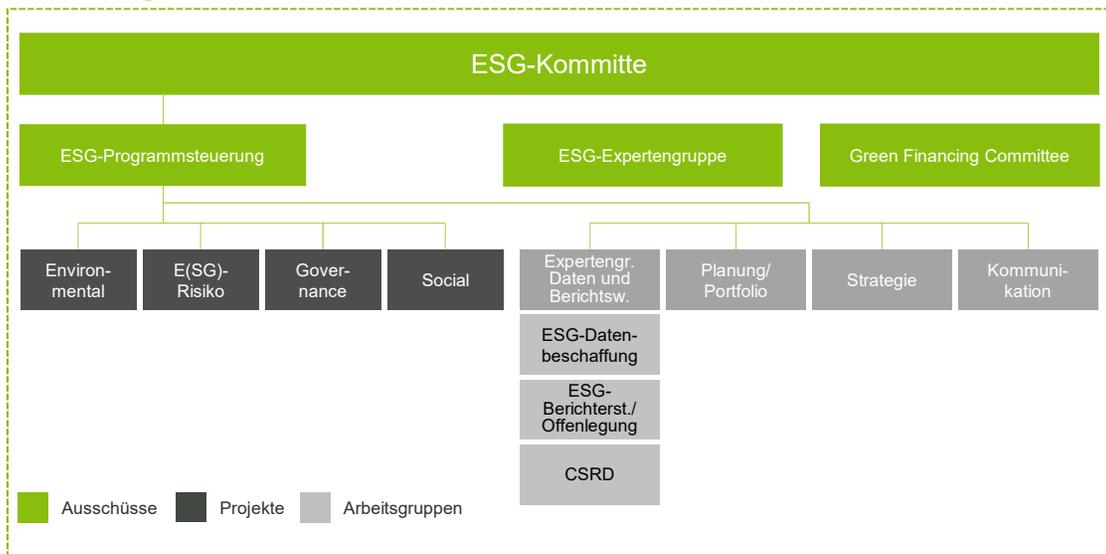
1. Quote leistungsgestörter Kredite = leistungsgestörte Kredite und Anleihen / Gesamtportfolio (EaD) / NPL-Quote (EBA-Definition) März 2023: 2,2 %, Dez. 2022: 1,9 % (NPL-Quote = Bruttobuchwert leistungsgestörter Kredite (einschließlich innerhalb der Nachbesserungsfrist) / Gesamtbruttobuchwert der Forderungen) Hinweis: Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben.

-  NPLs insgesamt weiterhin auf moderatem Niveau – dank konservativer Risikopositionierung weitgehend ohne zusätzliche Risikovorsorge
-  Die NPL-Deckungsquote unterstreicht regelmäßig die Sicherheitenposition: NPLs werden mit der Kreditsumme abzüglich aktueller Sicherheitenwerte angesetzt; damit beläuft sich der effektive Deckungsgrad auf 100 %
-  Insbesondere in den USA lösen NPLs nicht unbedingt Risikovorsorge aus; Impairment Tests zeigen häufig keinen oder nur geringfügigen Bedarf an Risikovorsorge – Beispiele:
 - Verletzung strenger (harter) Kreditauflagen zur FK-Rendite führt zum Ausfall (und damit zu NPL), doch werden weiter Zinsen gezahlt und der Sicherheitenwert könnte noch ausreichen
 - US-spezifische Prolongationsstrukturen (kurze Basislaufzeit plus Verlängerungsoptionen) erhöhen das Prolongationsrisiko, bei ausreichendem Cash flow für Zinsdeckung und Bewertung
-  Umfangreichere NPL-Zuführungen in den letzten Monaten waren insbesondere auf Engagements in US-Büroimmobilien zurückzuführen, wobei einige Kredite wieder in die Normalbetreuung übertragen werden konnten und nur geringfügige Risikovorsorge auslösten

ESG

ESG als Kernelement der pbb-Strategie und der Marke

ESG Programm



	2021	2022	03/23
ISS ESG	C Prime	C Prime	C Prime
MSCI	A	AA	AA
Moody's ESG Solutions	Score 43 („limited“)	Score 44 („limited“)	Score 50 („robust“)

- ESG als Kernelement der pbb-Strategie:
 - Die pbb kann einiges bewirken, indem sie den erheblichen CO₂-Fußabdruck des Immobiliensektors reduziert.
 - Grüner Finanzierer und Transformationspartner
 - Aktive Portfoliosteuerung – zunächst mit dem Ziel, das Gewerbeimmobilien-Finanzierungsportfolio bis 2045/2050 auf das Pariser 1,5-Grad-Ziel auszurichten
- Das ESG-Risiko ist strukturell in das Risikomanagement der Bank und die Gesamtgeschäftsstrategie eingebettet
 - Umfassende Überwachung physischer und Transition-risiken in der Immobilienfinanzierung – auf Portfolio- und Einzelengagement Ebene
 - ESG-Risikobeurteilung als integraler Bestandteil des Kreditprozesses
- Umfassendes ESG Programm umgesetzt
 - In der Verantwortung des Vorstands – ESG-Ziele vergütungsrelevant
 - Alle ESG-Dimensionen werden operativ abgedeckt; Zuweisung klarer Verantwortlichkeiten
- Fortschritte durch Aufsichtsbehörden, ESG-Ratingagenturen und vom Kapitalmarkt anerkannt

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 Capex
- Wir bauen eine umfassende ESG-Datensammlung auf – mit einer ganzheitlichen ESG-Datenbank

Grüne Anleihen (Green Bonds)

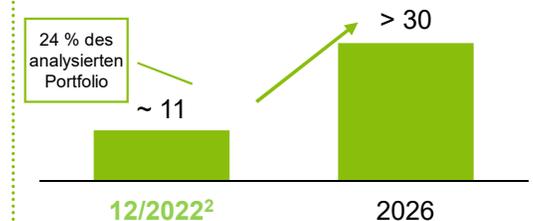
- Wir sind eine führende Emittentin grüner Senior-Unsecured-Anleihen

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

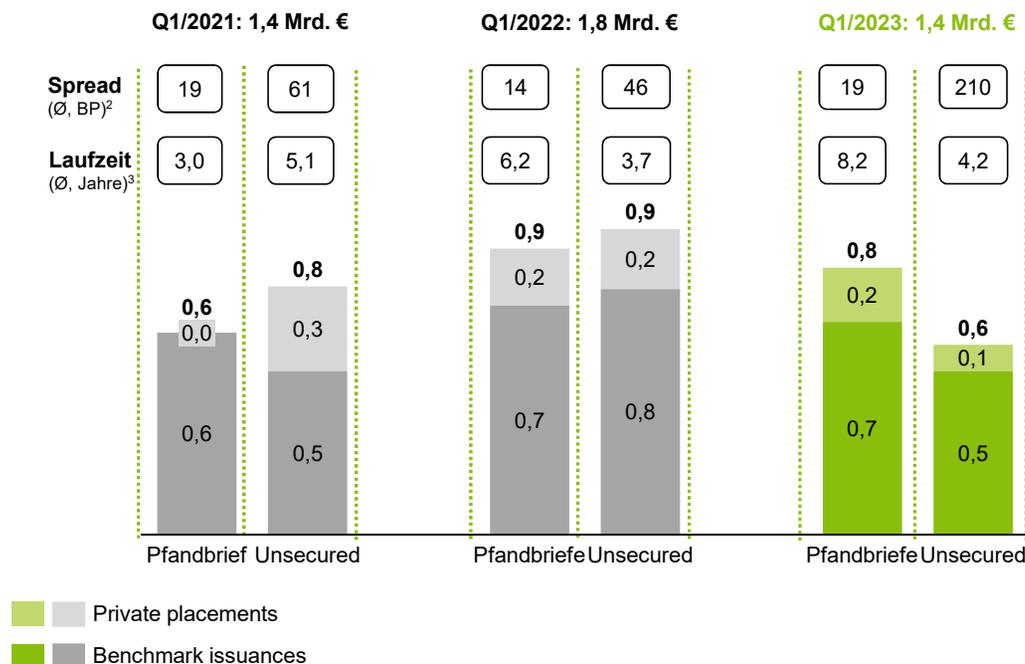


1. Grüne Vermögenswerte im Einklang mit dem Green Loan Framework der pbb (für grüne Kredite geeignete Vermögenswerte) 2. Basierend auf dem gesamten REF-Portfolio; 24 % basierend auf dem analysierten Anteil am REF-Portfolio von 45 % zum 31. Dezember 2022 / grüne Vermögenswerte im Einklang mit dem Green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

REFINANZIERUNG UND LIQUIDITÄT

Schwerpunkt auf resilienter und kosteneffizienter Refinanzierung über Pfandbriefe – unbesicherte Refinanzierung zunehmend auf Retail-Einlagen verlagert

Neue langfristige Refinanzierung¹ Mrd. €



- Fokus auf Benchmarkemissionen und grüne Refinanzierung
 - Pfandbrief-Refinanzierung: eine Benchmarkemission, zwei Aufstockungen
 - Unbesicherte Refinanzierung dominiert von grüner Senior-Preferred-Benchmarkemission (500 Mio. €) im Januar
- Wachsende Bedeutung von pbb direkt – Schwerpunkt auf Termingeldanlagen
- TLTRO: verbleibende 2,65 Mrd. € sollen 2023/24 zurückgezahlt werden

- Die pbb steuert ihre Liquidität auf Sechsmontatssicht: Der Liquiditätspuffer muss einem 6-Monate-Stresstest standhalten (regulatorisch vorgegeben ist nur ein Monat)
- Komfortable Liquiditätskennziffern: LCR 309 % / NSFR 117 %

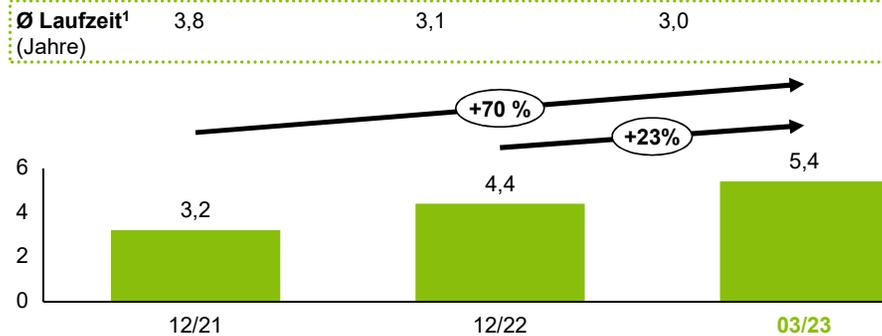
1. Ohne Privatkundeneinlagen und eigengenutzte Pfandbriefe 2. vs. 3M-Euribor 3. Ursprüngliche gewichtete durchschnittliche Laufzeit Hinweis: Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben.
Ergebnisse Q1/23 (nach IFRS, pbb Konzern, ungeprüft), 15. Mai 2023

pbb direkt – ENTWICKLUNG DER VOLUMINA

Privatkundeneinlagen steigen um 23 % auf 5,4 Mrd. €
- ~80 % Termingelder

Entwicklung der Volumina bei pbb direkt

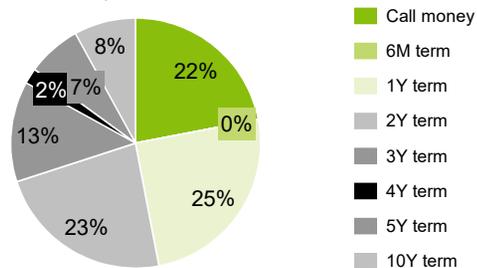
Mrd. €



- Anzahl der Kunden seit Dez. 2021 um über 80 % gestiegen (von 41.000 auf 75.000 im März 2023) – durchschnittliches Einlagevolumen: 72.000 € pro Kunde
- Einlagen bei pbb direkt zu fast 100 %² garantiert.

Fälligkeiten Profil Privatkundeneinlagen¹

31.03.2023: 5,4 Mrd. €

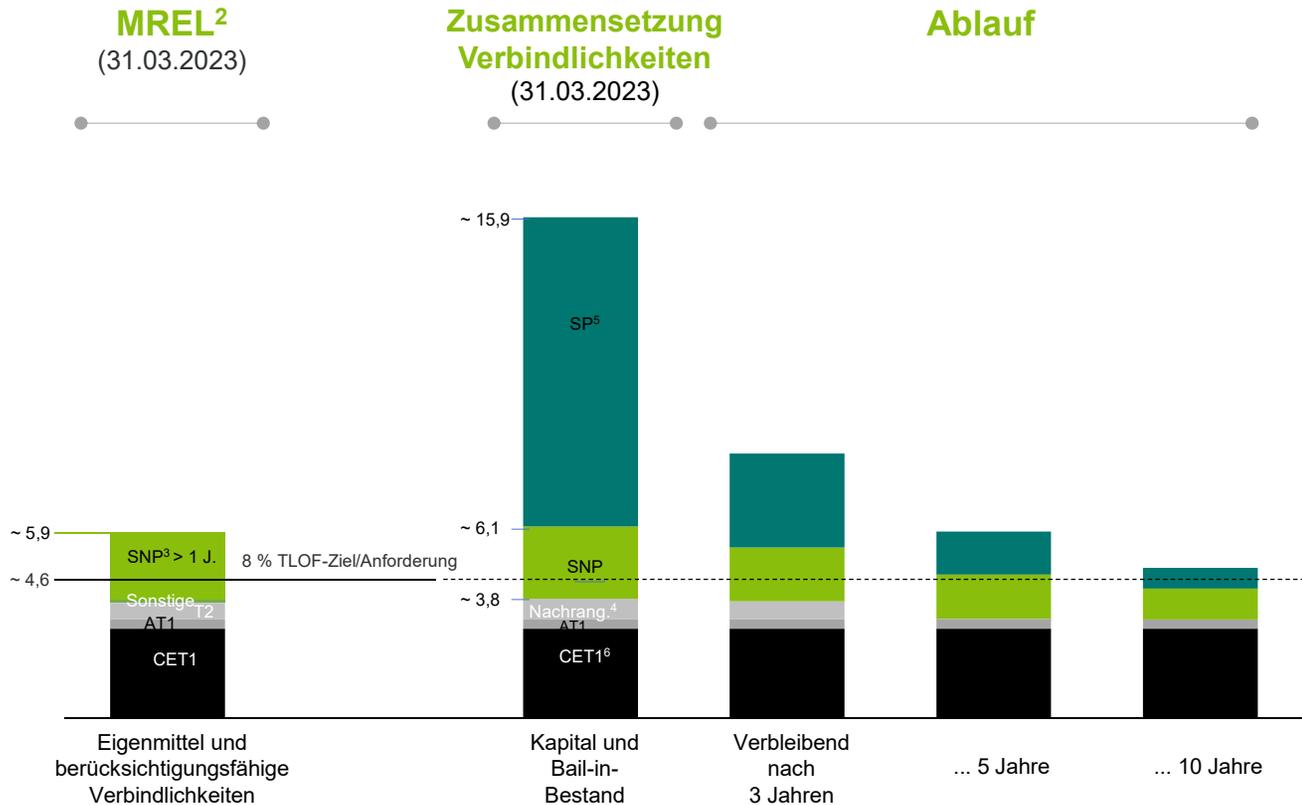


¹ Ursprüngliche gewichtete durchschnittliche Laufzeit ohne Tagesgelder ² Einlagensicherungsfonds in Verbindung mit der freiwilligen Entschädigungseinrichtung deutscher Banken **Hinweis:** Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben. **Hinweis:** Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben.

REFINANZIERUNG

Mrd. €

Mindestanforderung an Eigenmittel und berücksichtigungsfähige Verbindlichkeiten (TLOF von 8 %) deutlich übererfüllt



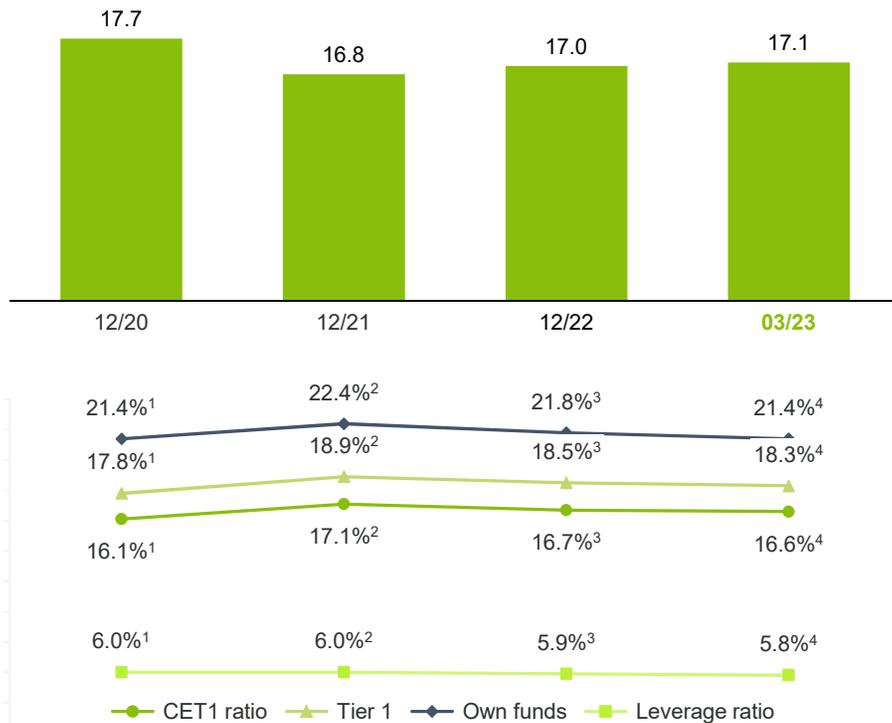
- Puffer für Senior-Preferred Investoren (SP-Investoren) aufgrund des hohen Volumens der Kapitalinstrumente und der Senior-Non-Preferred Verbindlichkeiten (SNP)
- Bestehende Senior-Non-Preferred Verbindlichkeiten mit langen Restlaufzeiten
- SP ist das derzeit vorherrschende Senior-Instrument, SNP bleibt jedoch Kernbestandteil der pbb-Refinanzierungsstrategie.
- MREL-Ziel eines TLOF von 8 %, gemäß verbindlicher regulatorischer Zielvorgaben
- Regulatorische Anforderungen (SREP, MREL usw.) werden erfüllt

1. Nach Bestätigung des Jahresabschlusses 2022, abzüglich der vorgeschlagenen Dividende 2. pbb visiert ein TLOF-Niveau von 8 % mit 100 % Nachrangigkeit an (d. h. Eigenmittel und Senior Non-Preferred), entsprechend den verbindlichen regulatorischen Zielvorgaben. Zum 31. März 2023 beliefen sich die MREL-berücksichtigungsfähigen Verbindlichkeiten auf ein TLOF von ca. 10,3 % (ohne GPP genehmigten Umfang), RWA von ~34,5 % und ein Leverage Exposure von ~10,9 % 3. MREL-berücksichtigungsfähige Senior-Non-Preferred Verbindlichkeiten > 1 J. gemäß vertraglicher Laufzeiten; ohne Vorabgenehmigungen für die vorzeitige Auflösung von Anlagen 4. Nominalbetrag der Tier-2-Instrumente; die Kapitalstruktur enthält eine AT1-Emission über 300 Mio. € 5. Senior Preferred, strukturierte unbesicherte Einlagen sowie Einlagen von Firmenkunden (ohne besicherte Einlagen) 6. Unter Annahme eines konstanten CET1

KAPITAL

Basel III: RWA

Mrd. € (IFRS)



1. Nach genehmigten Jahresabschluss, ohne Ergebnis 2020 2. Inkl. Gesamtjahresergebnis, nach Dividende 2021 3. Inkl. Gesamtjahresergebnis, nach vorgeschlagener Dividende 2022 4. Ohne Zwischenergebnis, nach vorgeschlagener Dividende 2022 Hinweis: Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben.

Ergebnisse Q1/23 (nach IFRS, pbb Konzern, ungeprüft), 15. Mai 2023

Starke Kapitalisierung ermöglicht die Nutzung profitabler Wachstumschancen

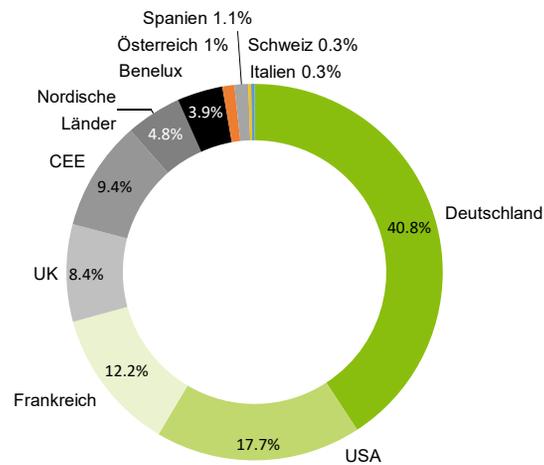
- **RWA** sind bereits auf erwartetes Basel-IV-Niveau kalibriert (fully loaded)
- Leichter RWA-Anstieg durch neue Immobilienfinanzierungszusagen und Verschlechterungen einzelner interner Ratings – im Wesentlichen ausgeglichen durch Fälligkeits-, Reklassifizierungs- und Währungseffekte
- Starke Kapitalisierung mit einer **CET1-Quote** von 16,6 %⁴ bietet einen komfortablen Puffer
 - für den erwarteten RWA-Anstieg aufgrund der in der Gesamtwirtschaft und im Immobiliensektor vorherrschenden Unsicherheit,
 - um profitable Wachstumschancen zu nutzen

- **SREP-Anforderungen** (inkl. antizipiertem antizyklischem Kapitalpuffer von 90 BP):
 - CET1-Quote: 9,31 %
 - Tier-1-Quote: 11,28 %
 - Eigenmittelquote 13,90 %

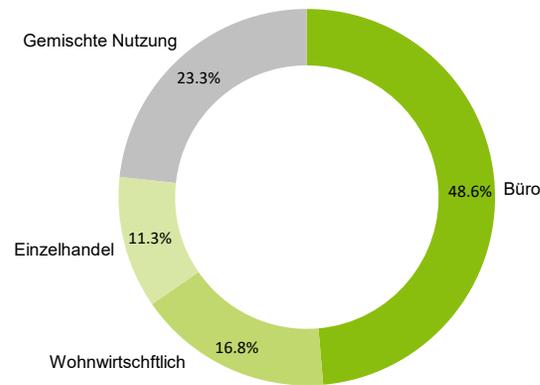
Refinanzierung - Hypothekendeckungsstock

Diversifizierung nach Ländern und Objektarten schafft Flexibilität

Regionen



Objektarten



Hypothekendeckungsstock (nominal)	31.03.2023
Pfandbriefe im Umlauf	15,2 Mrd. €
Deckungsmasse	19,3 Mrd. €
Überdeckung (Nominal/Barwert)	26,8% / 31,2%
Anzahl Einzelkredite	1.526
Anzahl der Objekte	3.107
Zahlungsrückstände ≥ 90 Tage	-
Gewichteter durchschn. LTV (basierend auf Marktwert)	32,4%

MANDATIERTE RATINGS

Bankratings	S&P
Langfristig	BBB+
Ausblick/Trend	Stabil
Kurzfristig	A-2
Stand-alone rating ¹	bbb
Langfristige Schuldtitelratings	
„Preferred“ senior unsecured debt ²	BBB+
„Non-preferred“ senior unsecured debt ³	BBB-
Subordinated Debt	BB+
Pfandbriefratings	Moody's
Hypothekendarlehen	Aa1
Öffentliche Pfandbriefe	Aa1

Rechtlicher Hinweis:

Die in dieser Präsentation und auf unserer Website veröffentlichten Ratinginformationen dienen als Service für unsere Investoren. Die Deutsche Pfandbriefbank AG macht sich diese Angaben nicht unbedingt zu eigen. Ratings sollten nicht als Ersatz für die eigene Analyse dienen. Die enthaltenen Angaben stellen keine Empfehlung für den Kauf, den Verkauf oder das Halten von Wertpapieren dar. Die Deutsche Pfandbriefbank AG haftet nicht für die Vollständigkeit, Aktualität, Richtigkeit und Auswahl der Informationen sowie für in Zusammenhang mit den Informationen gegebenenfalls entstehende Schäden.

Die Ratingagenturen können Ratings jederzeit ändern oder zurückziehen. Das Rating eines einzelnen, von der Deutsche Pfandbriefbank AG begebenen Wertpapiers kann von den oben aufgeführten Ratings abweichen, oder es kann für ein einzelnes Wertpapier gar kein Rating vorliegen. Bei der Bewertung und Nutzung der Ratinginformationen (inklusive der Ratingberichte) sind die jeweils geltenden Kriterien und Erläuterungen der Ratingagenturen heranzuziehen und die Nutzungsbedingungen, Urheberrechte und Haftungsbeschränkungen der jeweiligen Ratingagenturen zu beachten.

1. S&P: Stand-alone-Bonitätsprofil 2. S&P: „Senior Unsecured Debt“ 3. S&P: „Senior Subordinated Debt“

ZUSAMMENFASSUNG

Die pbb ist gut aufgestellt, um die aktuellen Herausforderungen der Märkte zu meistern



2023 als Investitionsjahr

- Zügige Umsetzung strategischer Initiativen
- Aus Risikosicht zunehmend schwierige Märkte werden beherrscht
- Operativ auf Kurs



Gesamtjahresprognose 2023: pbb nach Q1 auf Kurs



Signifikante Steigerung der Privatkundeneinlagen werden den Zinsüberschuss insbesondere im zweiten Halbjahr 2023 stützen



Höhere durchschnittliche Bruttoportfoliomarge wird gehalten und weiter erhöht



Stage-1&2-Risikovorsorge auf herausforderndes Marktumfeld 2023 kalibriert – damit dürfte zusätzlicher Vorsorgebedarf niedrig bleiben

APPENDIX



WICHTIGE KENNZAHLEN

pbb-Konzern

Gewinn- und Verlustrechnung (Mio. €)	2020	2021	Q1/22	Q2/22	Q3/22	Q4/22	2022	Q1/23
Zinsergebnis	476 ⁵	494	122	120	116	131	489	106
Provisionsergebnis	6	8	2	1	1	4	8	1
Fair-Value-Bewertungsergebnis	-8	10	9	5	7	-1	20	1
Realisationsergebnis	26	81	5	5	-	5	15	14
Ergebnis aus Sicherungsbeziehungen	4	-	1	-2	8	-7	-	-2
Sonstiges betriebliches Ergebnis	22	-2	10	-6	-4	-1	-1	-1
Betriebsergebnis	526	591	149	123	128	131	531	119
Risikovorsorgeergebnis	-126	-81	-18	-1	-19	-6	-44	-2
Verwaltungsaufwendungen	-204	-219	-53	-53	-51	-67	-224	-58
Aufwendungen für Bankenabgaben und ähnliche Abgaben	-26	-29	-31	-	-1	-	-32	-22
Ergebnis aus Abschreibungen und Zuschreibungen auf nichtfinanzielle Vermögenswerte	-19	-20	-5	-4	-5	-4	-18	-5
Ergebnis vor Steuern	151	242	42	65	52	54	213	32
Ertragsteuern	-30 ⁵	-14	-6	-10	-8	-2	-26	-5
Ergebnis nach Steuern	121	228	36	55	44	52	187	27

Kennziffern (%)	2020	2021	Q1/22	Q2/22	Q3/22	Q4/22	2022	Q1/23
Cost-Income-Ratio ¹	42,4 ⁵	40,4	38,9	46,3	43,8	54,2	45,6	52,9
Eigenkapitalrendite vor Steuern	4,65	7,5	4,8	7,9	6,1	6,3	6,3	3,3
Eigenkapitalrendite nach Steuern	3,65	7,0	4,1	6,7	5,1	6,0	5,5	2,7
RoCET1 nach Steuern	k. A.	k. A.	4,5	7,3	5,6	6,7	6,0	3,0

Bilanzzahlen (Mrd. €)	12/20	12/21	03/2022	06/2022	09/2022	12/2022	03/23
Bilanzsumme	58,9	58,4	56,3	55,1	55,9	53,0	53,7
Eigenkapital	3,3	3,4	3,4	3,3	3,4	3,4	3,5
Finanzierungsvolumen	44,2	43,7	43,8	43,3	44,3	43,7	43,5

Aufsichtsrechtliche Eigenkapitalquoten ²	12/20	12/21	03/2022	06/2022	09/2022	12/2022	03/23
Risikogewichtete Aktiva (RWA, Mrd. €)	17,7	16,8	16,7	16,5	17,3	17,0	17,1
CET1-Quote (phase-in, %)	16,1 ³	17,1 ⁴	16,9 ⁶	17,2 ⁸	16,3 ⁷	16,7 ⁹	16,6 ¹⁰

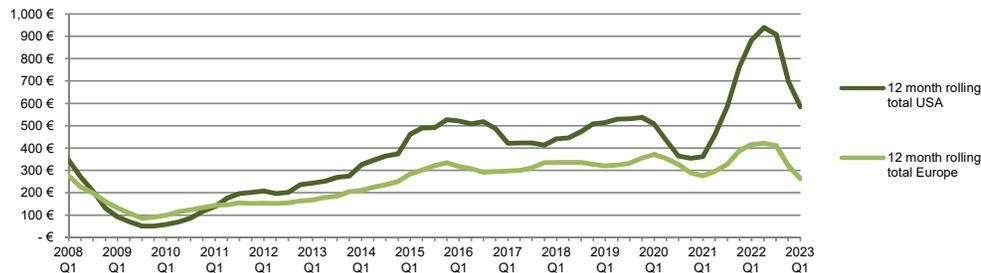
Personal	12/20	12/21	03/2022	06/2022	09/2022	12/2022	03/23
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (VZÄ)	782	784	780	777	776	791	800

1. CIR = (Verwaltungsaufwendungen + Ergebnis aus Abschreibungen und Zuschreibungen auf nichtfinanzielle Vermögenswerte)/Betriebsergebnis 2. Übergangsregelung für Basel III 3. Nach genehmigtem Jahresabschluss 4. Inkl. Gesamtjahresergebnis, nach vorgeschlagener Dividende 2021 5. Nachträgliche Anpassung der Zahlen für 2020 gemäß IAS 8.42 6. Ohne Zwischenergebnis, nach vorgeschlagener Dividende 2021 7. Ohne Zwischenergebnis 8. Nachträgliche Anpassung (AT1-Kupon war zuvor vom harten Kernkapital (CET 1) abgezogen worden) 9. Inkl. Gesamtjahresergebnis, nach vorgeschlagener Dividende 2022 10. Ohne Zwischenergebnis, nach vorgeschlagener Dividende 2022 Hinweis: Jahresergebnisse geprüft, Zwischenergebnisse Q1/2022, Q3/2022 und Q1/2023 ungeprüft, Zwischenergebnisse Q2/2022 ungeprüft, aber prüferische Durchsicht erfolgt

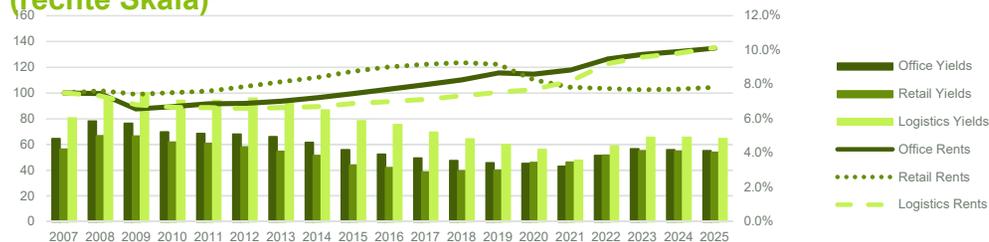
GEWERBEIMMOBILIENMÄRKTE

Herausforderndes Marktumfeld – weiterer Rückgang der CRE-Investitionsvolumina in Q1/2023

Investitionsvolumen in Europa und den USA¹ (Mrd. €)



Europäische Spitzenmieten (2007=100; linke Skala) und -renditen (rechte Skala)²



- Investitionsvolumina auf den Gewerbeimmobilienmärkten in Europa und den USA blieben im ersten Quartal 2023 weiterhin auf sehr niedrigem Niveau.
- Weiter schwieriges Investitionsumfeld – Preise dürften in Q4/2023 oder Anfang 2024 die Talsohle durchschreiten.
- Europa:
 - Preise sind bei allen Objektarten rückläufig – hier zeigt sich die schwache Investitionsnachfrage.
 - Renditen für Spitzen-Büroobjekte haben bereits angezogen und werden voraussichtlich in allen Märkten weiter steigen.
 - Bei Logistikobjekten wird mit einem relativ starken Preisverfall gerechnet, während die Marktwerte von Wohnimmobilien weniger deutlich nachlassen dürften.
 - Bei Hotels und Einzelhandelsimmobilien kommt es allmählich – und nach deutlichen Preisanpassungen – zu ersten Transaktionen bei erstklassigen Objekten.
- USA:
 - Herausfordernde Kombination aus höheren Zinsen, strukturellen Leerständen aufgrund der Arbeit im Home Office und allgemeinen Turbulenzen im Zusammenhang mit Regionalbanken und der Schuldenobergrenze
 - Sehr selektives Underwriting mit Prime-Sponsoren bei niedrigen Beleihungsausläufen und auskömmlichen FK-Renditen

1. Alle Objektarten. Basierend auf unabhängigen Berichten zu Objekten und Portfolios mit einem Wert von mehr als 5 Mio. € (> 2,5 Mio. USD für die USA), USD/EUR = Wechselkurs per Jahresultimo Quelle: Real Capital Analytics (RCA) 2. Quelle: Immobilienmarktanalyse (PMA) der pbb vom April 2023

REF-PORTFOLIO

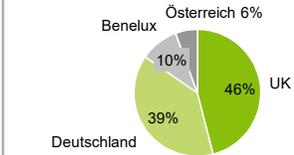
Teilsegmente

Objektart	Regionen	Einschätzung der aktuellen Situation	Herausforderungen	Risikopositionierung
Bürogebäude 16,0 Mrd. € (52 %)		<ul style="list-style-type: none"> Überdurchschnittlich steigende Leerstände (wenn auch in vielen Märkten noch auf relativ niedrigem Niveau) bei Büroimmobilien, die nicht den aktuellen Anforderungen entsprechen. Investitionsvolumina bei Büroobjekten auf historischen Tiefstständen; nur einige wenige langfristig vermietete 1a-Immobilien mit guten Mietern wechseln noch den Eigentümer. Es kommt zu erheblichen Preisanpassungen – Renditen haben bereits angezogen und werden voraussichtlich weiter steigen. Wichtiger ist, ob ein Objekt die ESG-Kriterien erfüllt – ein Hauptargument im Verkaufsprozess. Ohne eine Einstufung als „grün“ bzw. eine sehr gute Energiebilanz werden Bürogebäude künftig keinen Markt finden. 	<ul style="list-style-type: none"> Vor dem Hintergrund der allgemeinen Konjunkturentwicklung kühlt sich der Mietermarkt ab; zudem verlagert sich die Nachfrage auf moderne, grüne, zentral gelegene Entwicklungen. Dies verstärkt Wiedervermietungs-/Prolongationsrisiken; in Sekundärlagen und bei älteren Gebäuden kommt das Mietniveau unter Druck. Gute Standorte bleiben wettbewerbsfähig – dabei nehmen „grüne“ Faktoren eine sehr zentrale Rolle ein. Strukturelle Veränderungen: <ul style="list-style-type: none"> – Homeoffice – Fokus auf grüne Gebäude – Fokus auf flexible und moderne Grundrisse 	<ul style="list-style-type: none"> Fokus auf gute Lagen Konservative Risikopositionierung: Ø LTV von 52 %¹ bietet ein auskömmliches Polster und fördert das Engagement von Investoren/Kapitalgebern. Ausgewogen diversifiziertes Portfolio mit Schwerpunkt auf Deutschland, den wichtigsten US-Städten (z. B. New York, Boston, Washington) und Frankreich (nahezu ausschließlich Paris bzw. die Region Île-de-France) Im Neugeschäft und anlässlich (jährlicher) Bonitätsberichte werden detaillierte Analysen des „grünen Profils“ von Immobilien vorgenommen, einschließlich des damit verbundenen Risikos.
Wohngebäude 5,4 Mrd. € (17 %)		<ul style="list-style-type: none"> Der Markt für Mehrfamilienhäuser scheint derzeit stabil zu sein, besonders in Ländern mit starkem Sozialstaat. Der Anstieg der Mietpreise dürfte angesichts steigender Energiekosten etwas gebremst werden. Dennoch werden Indexmieten, die an die Inflation gekoppelt sind, zu höheren Mieten führen. Bei Eigentumswohnungen dürfte sich der Markt aufgrund steigender Finanzierungskosten abkühlen. Verkäufe könnten sich länger hinziehen. 	<ul style="list-style-type: none"> Bewertungen kommen durch steigende Zinsen unter Druck, im Vergleich zu vielen anderen (Unter-) Assetklassen jedoch noch in moderatem Ausmaß. Cashflows kommen durch zahlreiche Faktoren unter Druck: Zinsen, Energiekosten, Investitionsanforderungen – dies wird durch steigende Mieten zu einem gewissen Maß abgefedert. Insbesondere kapitalmarktorientierte Eigentümer müssen häufig mit herausfordernden Refinanzierungskonditionen umgehen. 	<ul style="list-style-type: none"> Konservative Risikopositionierung Das Portfoliovolumen von 5,4 Mrd. € mit einem konservativen Ø LTV von 48 %¹ bietet ein auskömmliches Polster und fördert das Engagement von Investoren/Kapitalgebern. Ausgewogen diversifiziertes Portfolio mit starkem Fokus auf Deutschland
Logistik 4,4 Mrd. € (14 %)		<ul style="list-style-type: none"> Logistikimmobilien waren bei Investoren sehr beliebt. Die Preise waren vom Gesamttrend entkoppelt und sind in den letzten Jahren gestiegen. Man geht nunmehr davon aus, dass die Renditen um mindestens 50 BP zulegen werden. Da der Onlinehandel weiter an Bedeutung gewinnt und Bedarf an widerstandsfähigeren Lieferketten besteht, dürften die Mieten weiter steigen. Die erwarteten deutlichen Wertverluste sind renditegetrieben, während Mietzuwächse die rückläufigen Kapitalwerte immer noch beinahe kompensieren. 	<ul style="list-style-type: none"> Der Sektor profitiert aktuell nach wie vor von folgenden strategischen Entwicklungen: <ul style="list-style-type: none"> – Online-Shopping – Bedarf an widerstandsfähigeren Lieferketten in der Industrie – Professionalisierung der gesamten Branche Monoline-Logistikzentren Begrenzte Verfügbarkeit von neuen Flächen in einigen Ländern Aufgrund teilweise überhitzter Preise ist auf der Investorenseite eine Marktkorrektur zu beobachten. Mieten sind weiterhin stabil und steigen teilweise weiter an. 	<ul style="list-style-type: none"> Strategischer Ansatz; Expertenteam seit 2014; Steigerung des Anteils seit 2013 von 8 % auf 14 %. Fokus auf Lage: gute Infrastruktur, Anbindung an viele verschiedene Transportwege Konservative Risikopositionierung: Ø LTV von 51 %¹ bietet ein auskömmliches Polster und fördert das Engagement von Investoren/Kapitalgebern. Ausgewogen diversifiziertes Portfolio Hohe Qualität der Eigenkapitalgeber

1. Ausschließlich auf Basis ordnungsgemäß bedienter Investitionskredite

REF-PORTFOLIO

Teilsegmente

Objektart	Regionen	Einschätzung der aktuellen Situation	Herausforderungen	Risikopositionierung
<p>Einzelhandel</p> <p>3,3 Mrd. € (11 %)</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einkaufszentren: verstärkt unter Druck, Einkaufszentren mit Modeschwerpunkt am meisten betroffen (Mietrückgang, kürzere Vertragslaufzeiten usw.); Umwandlungen durch Eigentümer und Betreiber sind geplant. ▪ Große Einkaufszentren/Discounter: weitgehend stabil dank starker lokaler Nachfrage ▪ Einzelhandelsobjekte in Spitzenlagen: Mietrückgang und höhere Renditen ▪ Der rückläufige Trend bei Sekundärlagen und kleineren Städten dürfte sich intensivieren. ▪ Fachmarktzentren: so gut wie vor Corona ▪ Steigende Rohstoffpreise dämpfen das Verbrauchervertrauen und die Kaufkraft. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kurzfristig: Risiken für die Ertragsstabilität und Risiko rückläufiger Konsumausgaben bzw. eines schwindenden Verbrauchervertrauens (Ukrainekrieg führt u. a. zu einem starken Anstieg der Energiekosten) werden teilweise durch Erholungseffekte nach der Corona Pandemie kompensiert. Daher wird die Entwicklung von Einzelhandelsobjekten vom aktuellen Abschwung weniger stark getroffen als andere (Teil-) Assetklassen. ▪ Mittelfristig: Strukturelle Änderungen (Online-Shopping, Änderung der Mieterstruktur in Spitzenlagen von kleineren regionalen Ketten und eigentümergenutzten Ladenflächen hin zu nationalen/internationalen Ketten/Marken) üben anhaltenden Druck auf die Mieten aus und führen zu einem erheblichen Überangebot an Flächen außerhalb von Toplagen. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Selektiver Ansatz mit vorausschauender Reduzierung des Einzelhandelsportfolios seit 2016 um ca. 55 % bzw. 3,8 Mrd. € (März 2023: 3,3 Mrd. €; Dez. 2016: 7,1 Mrd. €) ▪ Nur Investitionsdarlehen, fast keine Entwicklungsdarlehen ▪ Konservative Risikopositionierung: Ø LTV von 50 %¹ bietet ein auskömmliches Polster und fördert das Engagement von Investoren/Kapitalgebern. ▪ Ausgewogen diversifiziertes Portfolio ▪ Aktueller Ansatz: keine Neuzusagen für Einkaufszentren
<p>Hotels (nur Business-Hotels)</p> <p>1,1 Mrd. € (4 %)</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wachsender Konkurrenzdruck führte zu Insolvenzen von Betreibern und Lizenznehmern; sekundäre Hotelstandorte wurden für andere Zwecke umgebaut (Übergangsbüroräume, Langzeitunterkünfte usw.). ▪ Hotels, die auf ausländische Touristen und Geschäftsreisende ausgerichtet sind, dürften sich kurz-/mittelfristig immer noch nicht vollständig erholen. ▪ Aufgrund von Aufholeffekten („Revenge Travel“) haben Cityhotels in guten Lagen inzwischen fast wieder das Vorpandemieniveau bei der Belegung erreicht. ▪ Freizeithotels mit Schwerpunkt auf einheimischen Gästen und guter Erreichbarkeit werden sich schneller erholen. ▪ Die Erholung wird durch die wirtschaftliche Unsicherheit im Zusammenhang mit dem Ukrainekrieg und die niedrigeren verfügbaren Einkommen verzögert. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ An manchen Standorten zeigt sich eine Erholung bei Belegung und Zimmerpreisen auf die vor der Pandemie gesehenen Niveaus – oder sogar darüber hinaus. ▪ Flughafen-/Messehotels haben den Erholungskurs erst spät eingeschlagen, u. a. aufgrund geänderter Reisegewohnheiten und dem vom Vorkrisenniveau weit entfernten Messeangebot. ▪ Bei Business-Hotels konzentriert sich die Erholung zunächst auf zentrale Standorte, während sich Standorte in Randlagen vermutlich ebenfalls verzögert erholen. ▪ Mangel an qualifiziertem Personal in Teilen der Branche; darüber hinaus kommen die Margen durch steigende Betriebskosten unter Druck, was den Erholungstrend oftmals weitgehend neutralisiert. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Selektiver Ansatz und strenge Beachtung konservativer Underwriting-Standards, insbesondere in der Hochphase des Hotelinvestitionsmarktes 2018/19; Portfolio mit 1,1 Mrd. € folglich relativ klein ▪ Der Fokus auf Spitzenlagen sichert den Basiswert der Objekte. ▪ Konservative Risikopositionierung: Ø LTV von 53 %¹ bietet ein auskömmliches Polster und fördert das Engagement von Investoren/Kapitalgebern. ▪ Fokus auf starken Kapitalgebern, die noch Kapital nachschießen können

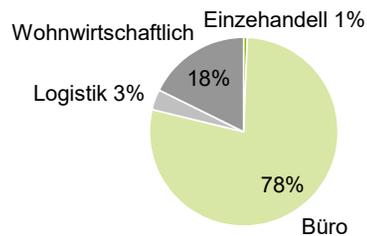
1. Ausschließlich auf Basis ordnungsgemäß bedienter Investitionskredite

IM FOKUS: DAS US-PORTFOLIO

Risikoprofil wird eng überwacht und gesteuert – nur geringfügiger Risikovorsorgebedarf

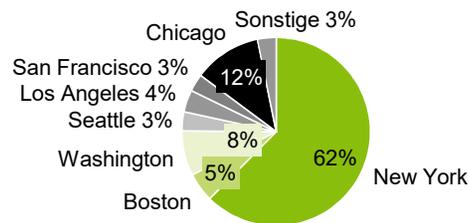
US-Portfolio: Objektarten

31.03.2023: 4,9 Mrd. € (EaD, Basel III)



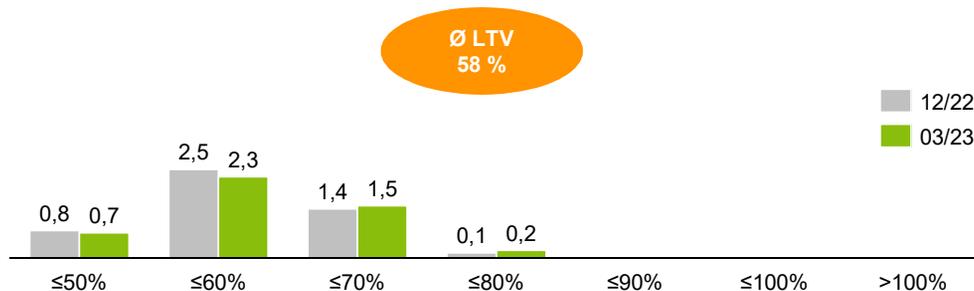
US-Portfolio: Regionen

31.03.2023: 4,9 Mrd. € (EaD, Basel III)



US-Portfolio¹: Beleihungsauslauf

31.03.2023: 4,7 Mrd. € (Finanzierungsvolumen gem. Basel III, Auslauf nicht aufgeteilt)



- Schwache Fundamentaldaten insbesondere bei US-Büroimmobilien mit hohen Leerständen – aber erhebliche Abweichungen zwischen Regionalmärkten und Teilssegmenten
 - Hochwertige Objekte in Top-Lagen sind im Büromarkt weiterhin deutlich besser positioniert und profitieren von unterdurchschnittlichen strukturellen Leerständen
 - Primäre fundamentale Einflussfaktoren: Zinsentwicklung, Homeoffice-Anteil, ESG-Compliance und Standort
- Beim Bewertungsniveau von Büro- und (in geringerem Maße) Logistikimmobilien sind zurzeit erhebliche Korrekturen zu beobachten – mit regionalen und strukturellen Unterschieden
- Zwar bestehen weiterhin Bedenken im Hinblick auf die US-Immobilienmärkte, doch dürften sich die Märkte in den USA schneller erholen als die meisten europäischen Märkte

NPL-Portfolio USA

31.03.2023: 320 Mio. € (EaD, Basel III)

- 6 leistungsgestörte Kredite
- Gesamtvolumen 320 Mio. €
- Nur geringfügiger Risikovorsorgebedarf von 7 Mio. €
- Alles Mehrmieter-Büroobjekte

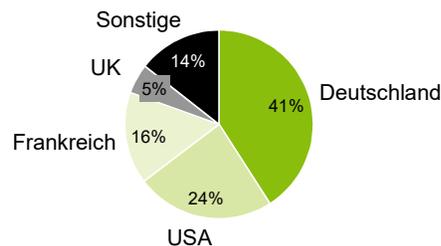
1. Ausschließlich auf Basis ordnungsgemäß bedienter Investitionskredite Hinweis: Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben.

IM FOKUS: BÜROIMMOBILIENPORTFOLIO

Risikoprofil wird eng überwacht und gesteuert – solide Risikoparameter

Büroimmobilienportfolio: Regionen

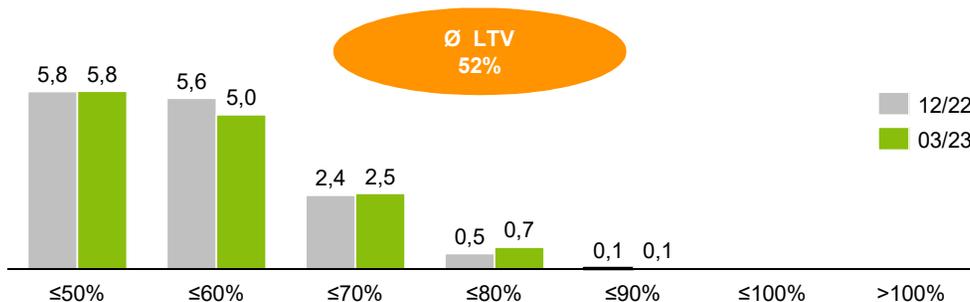
31.03.2023: 16,0 Mrd. € (EaD, Basel III)



- Investitionsvolumina bei Büroimmobilien sind auf historische Tiefststände gefallen – Transaktionen sind nur bei einigen wenigen Spitzenobjekte mit langfristigen Mietverträgen und guten Mietern zu verzeichnen.
- Überdurchschnittlich steigende Leerstände (wenn auch in vielen Märkten noch auf relativ niedrigem Niveau) bei Büroimmobilien, die nicht den aktuellen Anforderungen (Top-Lage, grüne Immobilie) entsprechen.
- Es kommt zu Preisanpassungen.

Büroimmobilienportfolio¹: Auslauf

31.03.2023: 14,4 Mrd. € (in %, Finanzierungsvolumen gem. Basel III, Auslauf nicht geschichtet)



NPL-Portfolio Büroimmobilien: Regionen

31.03.2023: 395 Mio. € (EaD, Basel III)

- 9 leistungsgestörte Kredite
- Gesamtvolumen 395 Mio. € (davon 320 Mio. € US-Kredite)
- Nur geringfügiger Risikovorsorgebedarf von 18 Mio. €

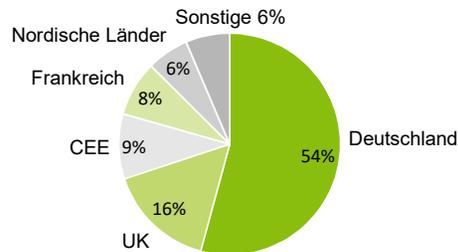
1. Ausschließlich auf Basis ordnungsgemäß bedienter Investitionskredite Hinweis: Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben.

REF-PORTFOLIO

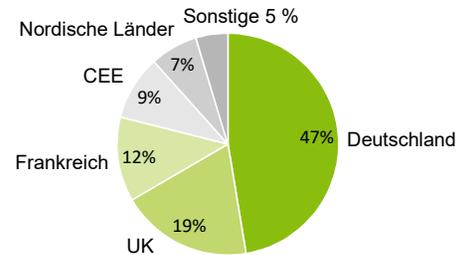
Veränderung in der Zusammensetzung des Portfolios über die Jahre belegt den konservativen Risikoansatz der pbb

Regionen

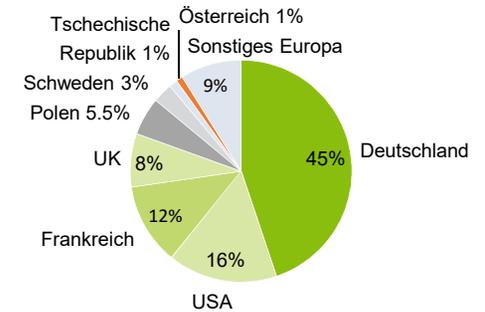
31.12.2013 / Gesamt:
22,2 Mrd. €¹



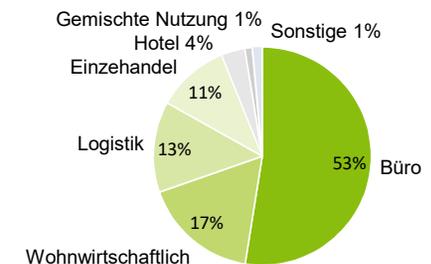
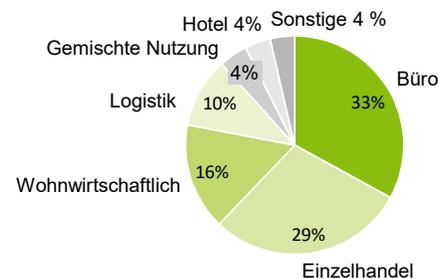
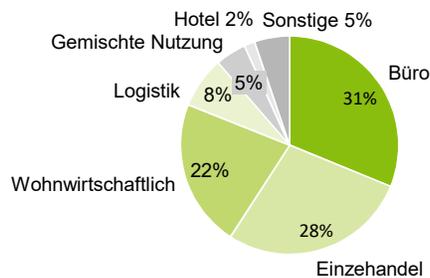
31.12.2015 ² / Gesamt:
25,8 Mrd. €¹



31.12.2022 / Gesamt:
31,0 Mrd. €¹

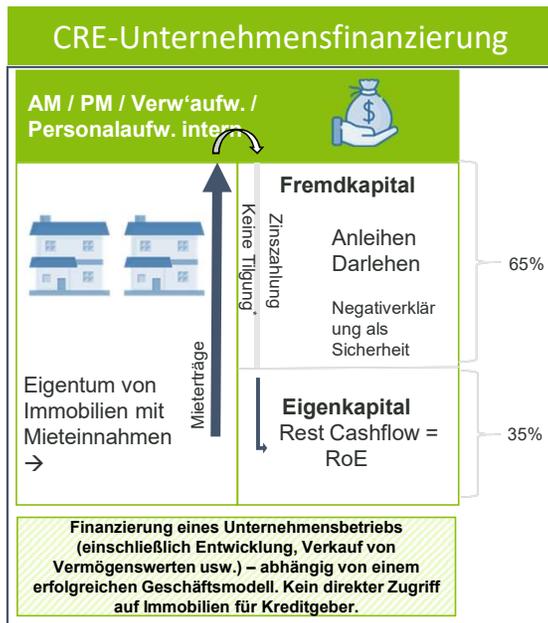


Objektarten

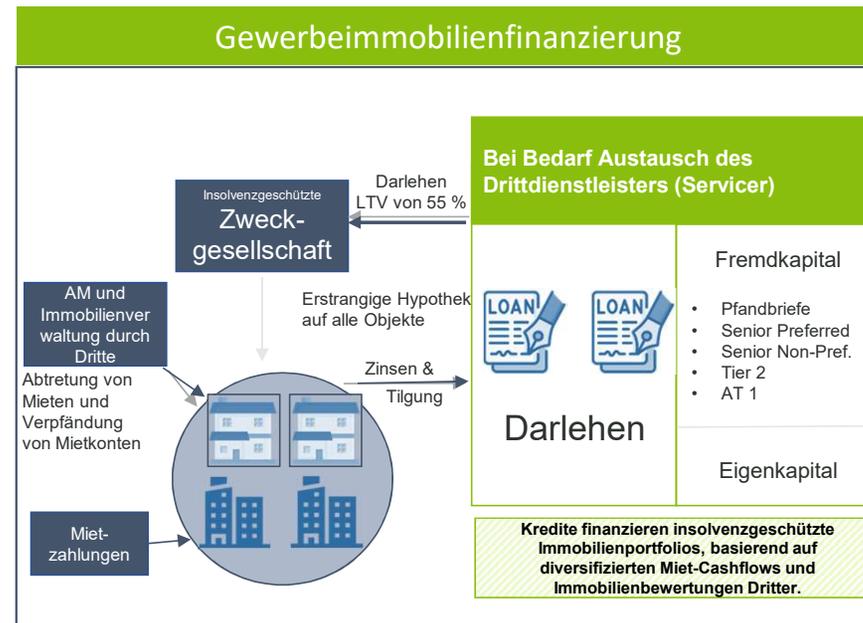


Hinweis: Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben. ¹ EaD, Basel III ² Vor dem Brexit-Referendum 2016

Vereinfachte Darstellung der Geschäftsmodelle im Gewerbeimmobiliensektor (CRE)

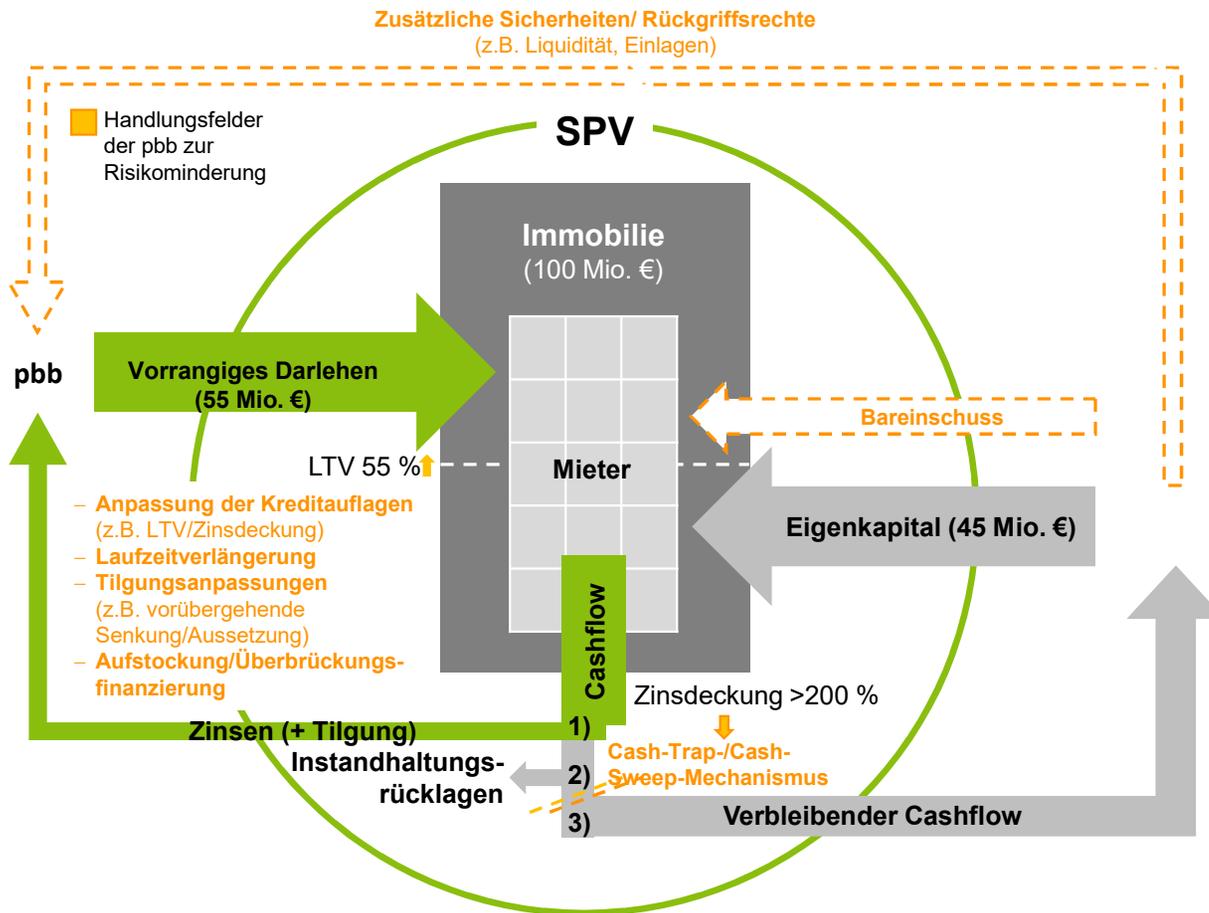


Gewerbeimmobilienfinanzierung vs. CRE-Unternehmensfinanzierung



RISIKOMANAGEMENT

Handlungsfelder der pbb zur Risikominderung im einer sich verschlechternden Bonitätslage



- **Konservative Risikopositionierung**, starke **Covenant-Strukturen**, engmaschige **Überwachung** und ein intensiver **Kundendialog** ermöglichen frühzeitiges Eingreifen bei einer Verschlechterung der Bonität
 - Als Senior Lender steht die pbb **immer in erstrangiger Position** (Cashflow/ Hypothek)
 - abgesichert durch die SPV-Struktur
 - **Umfangreiche Handlungsmöglichkeiten** zur Risikominderung
- **Fokus auf individuelle, fallspezifische Lösungen**
 - Häufig Vereinbarungen zur **Unterstützung durch den Sponsor**
 - Zentrale Voraussetzung: **keine negativen Auswirkungen auf den Barwert**

Deckungsstöcke

Zinsdeckungsquote und der Effekt des Beleihungswertes – stark vereinfachte Modellrechnung!

Zinsdeckungsquote

4,0 Mio. € Mieterträge p.a. bei 4 % Immobilienrendite ergeben einen Marktwert von 100 Mio. €

minus

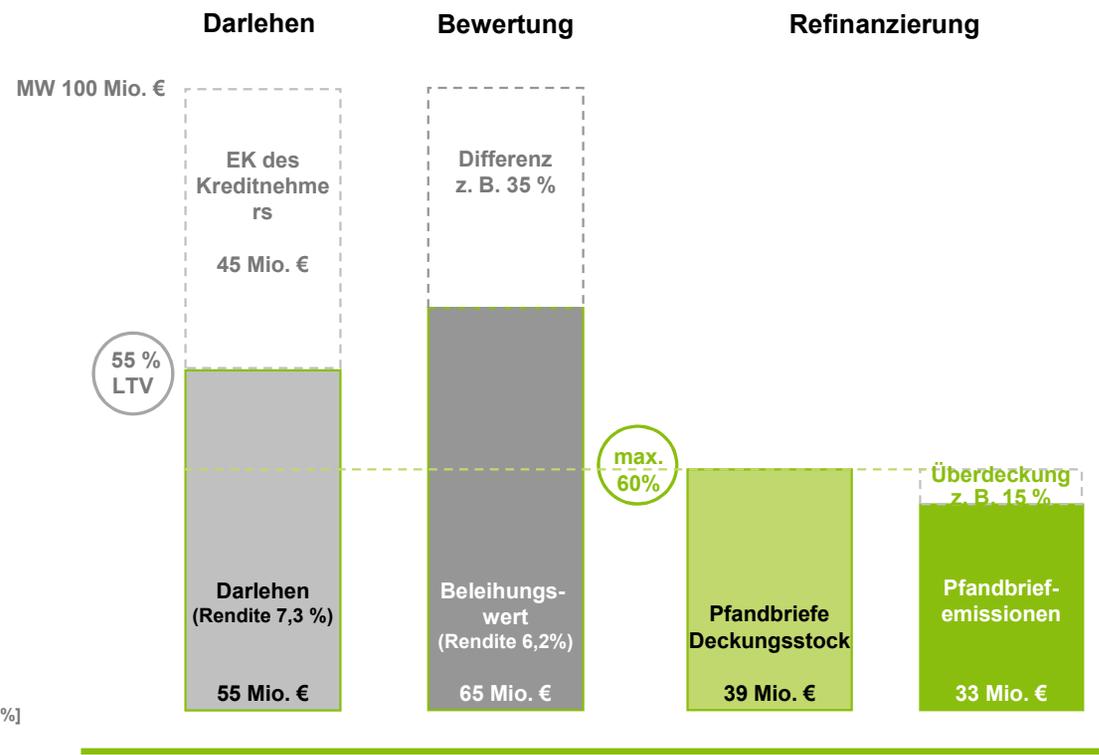
1,1 Mio. € Zinsaufwendungen p.a. für ein Darlehen von 55 Mio. € bei einem Zinssatz von 2 %

2,9 Mio. € Überschuss

4,0 Mio. € Mieterträge
= ~ Zinsdeckungsquote von 360 %
1,1 Mio. € Zinsaufwendungen

[bei aktuellen Zinssätzen von ca. 3 % fällt die Zinsdeckungsquote auf ~ 240 %]

Beleihungsauslauf



ÜBERWACHUNGSPROZESS

Mehrstufiger Prozess zur Bewertungsprüfung



- ▼ **Regelmäßige jährliche Überprüfung** (Stufe 1/2) – verpflichtende Neubewertung bei signifikanten Änderungen (Stufe 3/4)
- ▼ **Verpflichtende Neubewertung** (Stufe 3) **nach drei Jahren**

Zusätzlich laufende Überprüfung:

- **Ereignisgetriebene Überprüfung** – verpflichtende Neubewertung bei signifikanten Änderungen (wie z.B. besondere Ereignisse/Gründe, extreme Marktschwankungen, Überleitung auf Watchlist, Ausfall)
- **Bonitätsprüfung** (z.B. Prüfung von Kreditauflagen, Überwachung von Kreditratings, Mietermonitoring, Frühwarnsignale, zukunftsorientierte Einschätzung)

Prozess der Bewertungsüberprüfung (vereinfachte Darstellung)

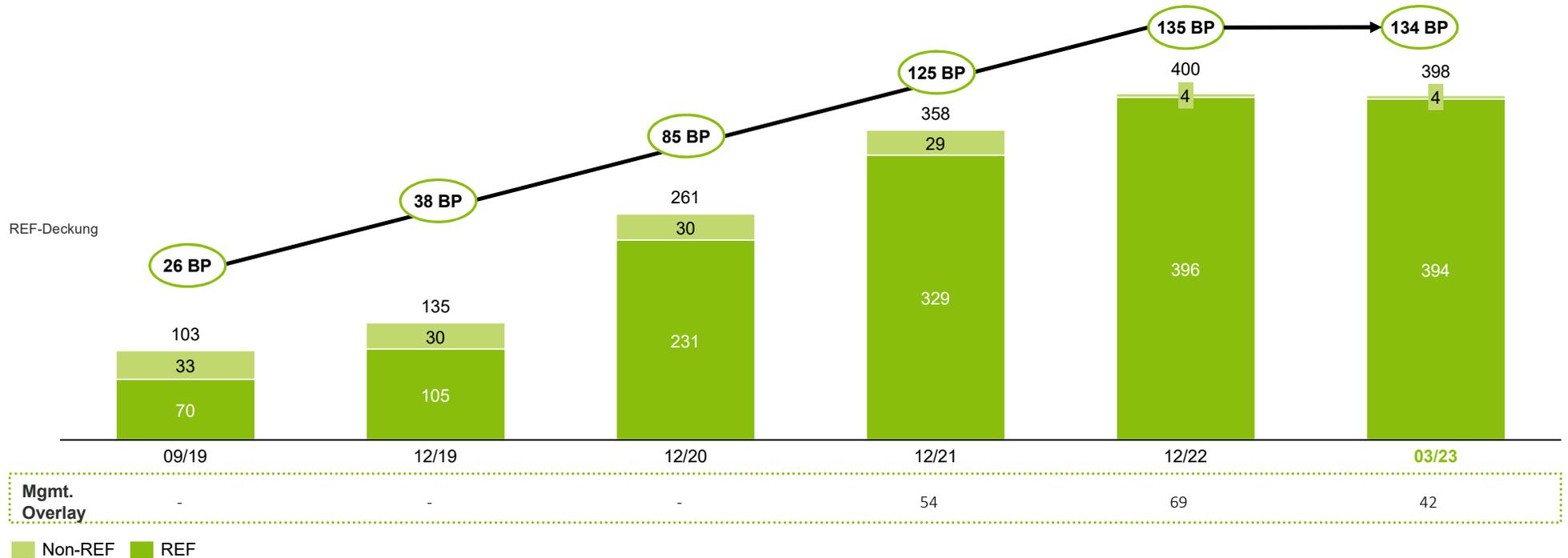


RISIKOVORSORGE

Konservatives Risikoprofil zielt auf langfristig nachhaltiges Risikovorsorge-Niveau von 40-80 BP für das REF-Portfolio im gesamten Zyklus ab

Bilanzielle Kreditrisikovorsorge

Mio. €



Hinweis: Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen Abweichungen ergeben.

Ergebnisse Q1/23 (nach IFRS, pbb Konzern, ungeprüft), 15. Mai 2023

ANSPRECHPARTNER



Götz Michl

Head of Funding & Debt Investor Relations

 +49 6196 9990-2931

 goetz.michl@pfandbriefbank.com

Silvio Bardeschi

Funding & Debt Investor Relations

 +49 (0)6196 9990 2934

 silvio.bardeschi@pfandbriefbank.com

Website

 www.pfandbriefbank.com/investor-relations.html

© Deutsche Pfandbriefbank AG
Parking 28
85748 Garching
+49 89 2880-0
www.pfandbriefbank.com