

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI



**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Deutsche Bank PBC S.A.
za 2006 rok**

Spis treści

I.	Kalendarium znaczących dla Banku w 2006 roku wydarzeń	2
II.	Zewnętrzne warunki działania Banku	2
III.	Sytuacja finansowa	3
IV.	Kierunki rozwoju	5
	1. Strategia działania	5
	2. Główne kierunki rozwoju biznesu	6
	3. Nakłady inwestycyjne	8
	4. Kanały dystrybucyjne	8
	5. Zagadnienia ryzyka w Banku.....	9
	5.1. Ryzyko rynkowe	9
	5.2. Ryzyko kredytowe	10
	5.3. Ryzyko operacyjne	10
	6. Perspektywy rozwoju Banku w 2007 roku	11
V.	Struktura własnościowa i władze Banku	11
	1. Struktura własnościowa	11
	2. Władze Banku	13

I. Kalendarium znaczących dla Banku w 2006 roku wydarzeń

- ❑ W dniach 1-2 kwietnia przeprowadzono operację migracji danych z systemu operacyjnego Bankier do nowoczesnego systemu def3000
- ❑ W dniu 12 czerwca podpisano umowę z Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), której przedmiotem jest wsparcie finansowania małych i średnich przedsiębiorców w Polsce we współpracy z niemieckim bankiem KfW oraz Komisją Europejską. Umowa stanowi o udzieleniu przez KfW na rzecz Deutsche Bank PBC S.A. pożyczki w kwocie docelowej 50 mln EUR na okres 10 lat z przeznaczeniem na akcję kredytową dla małych i średnich przedsiębiorców. Za realizację projektu Bank otrzyma prowizję w wysokości 8% przyznanego i wykorzystanego kredytu, czyli max. 4 mln EUR, na pokrycie podwyższonego ryzyka związanego z tego typu finansowaniem
- ❑ W dniu 30 sierpnia Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Deutsche Bank PBC S.A., podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Banku w drodze emisji 121 951 219 imiennych akcji zwykłych o wartości nominalnej 1,00 zł i cenie emisyjnej 1,64 zł za akcję (XII Emisja) i objęciu całości nowej emisji akcji przez DB PGK AG, z wyłączeniem prawa poboru pozostałych akcjonariuszy
- ❑ W dniu 12 września na rachunek Deutsche Bank PBC S.A. w Narodowym Banku Polskim wpłynęła kwota 200 000 tys. zł z tytułu opłacenia XII emisji akcji przez inwestora strategicznego, tj. firmę Deutsche Bank PGK AG
- ❑ W dniu 1 grudnia wpłynęło postanowienie Sądu dotyczące rejestracji kapitału
- ❑ W dniu 20 grudnia dokonano rozliczenia emisji w księgach Banku, czego rezultatem był wzrost kapitału zakładowego o 121 951,2 tys. zł oraz kapitału zapasowego o 77 549,1 tys. zł (premia emisyjna pomniejszona o koszty emisji)
- ❑ Po dacie bilansowej, w dniu 7 lutego 2007 roku nastąpiło uruchomienie sieci db kredyt oferującej produkty na rynku usług Consumer Finance

II. Zewnętrzne warunki działania Banku

W roku 2006 sektor bankowy funkcjonował w stosunkowo korzystnych warunkach makroekonomicznych:

- ❑ Dynamika przyrostu PKB wynosiła 5,8%, przy 3,5% w 2005 roku
- ❑ Stopa bezrobocia obniżyła się z 17,6% w 2005 roku do 14,9% w 2006 roku (najniższa od 7 lat)
- ❑ Zanotowano wysokie realne tempo wzrostu płac w gospodarce narodowej (4,9% w skali roku)
- ❑ Nastroje w regionie oraz czynniki polityczne decydowały o kształtowaniu się kursów walut. Silne fundamenty polskiej gospodarki oraz poprawa sentymentów inwestorów w relacji do naszego regionu zapobiegły silniejszemu osłabieniu złotego w stosunku do euro (powyżej psychologicznej granicy 4,00 PLN/EUR). W październiku złoty powrócił na ścieżkę aprecjacji, co było pochodną oddalenia ryzyka wcześniejszych wyborów w kraju oraz poprawy nastrojów w regionie
- ❑ Kurs dolara w relacji do euro wahał się w rytm zmian oczekiwań na kolejną podwyżkę stóp w USA.

W połowie października rozpoczęła się przecena dolara związana z osłabieniem przekonania o możliwości jeszcze jednej podwyżki stóp procentowych w br.

- W roku sprawozdawczym Rada Polityki Pieniężnej 2-krotnie obniżyła podstawowe stopy procentowe NBP - łącznie o 0,5 pkt. proc.
- Wskaźniki inflacji bazowej kształtowały się poniżej dolnej granicy dopuszczalnych odchyień od celu inflacyjnego NBP. Niskie wskaźniki inflacji bazowej świadczą o braku presji popytowej na rynku (inflacja w grudniu 2006 wynosiła 1,4%)¹

Wyniki gospodarki narodowej osiągnięte w 2006 roku, tworzą korzystną perspektywę dla wdrażanego programu inwestycyjnego Banku.

III. Sytuacja finansowa

Bank realizuje zadania określone w „Strategii działania Deutsche Bank PBC SA na lata 2004-2010. Głównym celem strategicznym działania Banku w tym okresie jest dynamiczny wzrost skali działania i zmiana struktury aktywów, na rzecz produktów o wyższej rentowności oraz rozwój usług finansowych skutkujący wzrostem wyniku z tytułu opłat i prowizji (sprzedaż funduszy inwestycyjnych, wzrost realizowanych transakcji, w tym kartami płatniczymi itp.).

Poprawa efektywności działania w 2006 roku (trzecim roku realizacji średnioterminowej strategii działania), wyraża się m.in. poprzez zmiany wielkości i struktury:

Aktywów pracujących:

- dynamiczny rozwój akcji kredytowej - w stosunku do stanu na 31 grudnia 2005 roku kredyty i pożyczki udzielone klientom wykazały przyrost o 1 646 479 tys. zł, tj. o 99,6%; równoległe w porównywanych okresach udział kredytów w strukturze aktywów (w warunkach porównywalnych, tj. bez przejściowych transakcji wzajemnych z Deutsche Bank Polska S.A. na rynku międzybankowym w 2005 roku z terminem zapadalności w styczniu 2006 roku) wzrósł z 53,0% do 65,8%; ożywienie działalności kredytowej nastąpiło dzięki rozwojowi kanałów dystrybucyjnych (30 nowych Oddziałów, z tego 21 uruchomionych w II poł. 2005 roku oraz 9 w I kw. 2006 roku), wprowadzeniu systemu motywacyjnego w rozliczaniu Oddziałów z wykonania budżetów, uproszczeniu procedur kredytowych (przy zachowaniu dbałości o poziom ryzyka) oraz poszerzeniu oferty produktowej
- relatywne zmniejszenie zaangażowania na rynku międzybankowym, w porównaniu do wzrostu skali działania (bez przejściowych transakcji wzajemnych z Deutsche Bank Polska S.A. z terminem zapadalności w styczniu 2006 roku) - wzrost o 41 923 tys. zł, tj. o 4,4%, przy zmniejszeniu udziału tej pozycji w strukturze aktywów z 30,3% na 31 grudnia 2005 roku do 19,7% na 31 grudnia 2006 roku

¹ Źródło: Przegląd Makroekonomiczny MF, nr 16 z XI 2006, Biuletyn Statystyczny GUS z II 2007 oraz Raport o inflacji NBP Warszawa IV 2007

- relatywne zmniejszenie portfela inwestycji w dłużnych papierach wartościowych, w porównaniu do wzrostu skali działania (bez przejściowych transakcji wzajemnych z Deutsche Bank Polska S.A. z terminem zapadalności w styczniu 2006 roku) – na przestrzeni 2006 roku inwestycje te wzrosły o 112 301 tys. zł, tj. o 36,1%, a udział tej pozycji w strukturze aktywów (bez przejściowych transakcji wzajemnych z Deutsche Bank Polska S.A. z terminem zapadalności w styczniu 2006 roku) zmniejszył się z 10,0% na 31 grudnia 2005 roku do 8,4% na 31 grudnia 2006 roku (postępujący spadek rentowności związany z redukcją stóp procentowych NBP)

Pozyskanych zasobów:

- w głównej pozycji zasobowej na przestrzeni 2006 roku, tj. depozytach klientów, zanotowano wzrost o 1 063 924 tys. zł, tj. o 50,5%; również środki klientów pod zarządem Banku alokowane w produkty rynku kapitałowego wzrosły z 699 069 tys. zł na 31 grudnia 2005 roku do 1 820 807 tys. zł na 31 grudnia 2006 roku (przyrost o 160,5%); tradycyjne produkty depozytowe (zwłaszcza terminowe) są w coraz większym stopniu wypierane przez produkty lokacyjne mieszane (depozyt-fundusz inwestycyjny) bądź wprost przez inwestycje w funduszach inwestycyjnych (spadek rentowności depozytów dla klientów związany z redukcją stóp procentowych NBP); jest to proces postępujący wraz z rozwojem rynków finansowych; Bank wprowadził do oferty produktowej pośrednictwo w sprzedaży funduszy inwestycyjnych jeszcze w 2002 roku i był dobrze przygotowany na wystąpienie takiej tendencji; w 2006 roku współpraca w tym zakresie została poszerzona o kolejne TFI, m.in.: Super Fund, Fortis LFIX, DB Gwarancja Azja
- depozyty z rynku międzybankowego wzrosły w 2006 roku o 590 702 tys. zł, tj. o 93,7% (w warunkach porównywalnych, tj. bez przejściowych transakcji wzajemnych z Deutsche Bank Polska S.A. na rynku międzybankowym w 2005 roku); miały one charakter głównie walutowy (zabezpieczenie pozycji walutowej adekwatne do rosnącej skali obrotów, w tym także w walutach); w pozycji tej jest również ujęta pożyczka z KfW; jej wykorzystanie na 31 grudnia 2006 roku wynosiło 10 000 tys. EUR (38 312 tys. zł), co stanowiło 3,14% udziału w tej pozycji pasywów

Przychodów z działalności bankowej:

- skutkiem dynamicznego wzrostu aktywów pracujących oraz zmiany ich struktury na rzecz pozycji o wyższej rentowności (kredyty), wynik odsetkowy 2006 roku wzrósł w porównaniu do roku ubiegłego o 33 682 tys. zł, tj. o 43,0%
- udział odsetek od klientów i sektora budżetowego w przychodach odsetkowych wzrósł z 55,8% w 2005 r. do 71,4% w 2006 roku
- przyrost wyniku z tytułu prowizji w 2006 roku wynosił 88,3% (o 29 987 tys. zł); wynikało to głównie z dynamicznego wzrostu akcji kredytowej oraz sprzedaży jednostek funduszy inwestycyjnych, a także intensyfikacji transakcji na rachunkach bieżących/osobistych klientów

Wynik finansowy - uwarunkowania:

W 2006 roku Bank wygenerował zysk netto w wysokości 3 967 tys. zł. Wielkość wyniku finansowego była ściśle z realizacją programu inwestycyjnego, zgodnie z przyjętą strategią działania.

Nakłady inwestycyjne w 2006 roku wynosiły 41 099 tys. zł. Z całkowitej kwoty wydatków 9 114 tys. zł dotyczyło projektów informatycznych (w tym płatności dotyczące systemu def 3000 w kwocie 7 702 tys. zł, natomiast 31 985 tys. zł dotyczyło środków trwałych (w tym inwestycje rozpoczęte w Oddziałach 27 834 tys. zł). Realizacja projektów inwestycyjnych stanowi główną przyczynę wzrostu ogólnych kosztów administracyjnych w 2006 roku o 71 858 tys. zł, tj. o 51,2%.

IV. Kierunki rozwoju

1. Strategia działania

Zgodnie z założeniami realizowanej „Strategii działania Banku na lata 2004-2010”, głównym celem strategicznym działania Banku w latach 2004-2010 jest dynamiczny wzrost skali działania i zmiana struktury aktywów, na rzecz produktów o wyższej rentowności oraz rozwój usług finansowych skutkujący wzrostem wyniku z tytułu opłat i prowizji (sprzedaż funduszy inwestycyjnych, wzrost realizowanych transakcji, w tym kartami płatniczymi itp.).

Główne założenia nowej strategii, umożliwiającej realizację powyższych zadań, są następujące:

Model biznesowy:

Wprowadzenie nowego modelu działania, ukierunkowanego docelowo na segment zamożnych klientów indywidualnych oraz małych i średnich firm (affluents & SMEs). Model ten bazował początkowo na dostarczaniu klientom tych strategicznych segmentów trzech „kluczowych” produktów: kredytów hipotecznych, funduszy inwestycyjnych (w pełnej ofercie dostępnej na rynku) oraz programów finansowania małych i średnich przedsiębiorstw (z uwzględnieniem jasno określonej polityki zarządzania ryzykiem w tym zakresie). W 2006 roku rozszerzono docelowy model biznesowy Banku o segment klientów indywidualnych w zakresie masowej bankowości detalicznej, oferujący poprzez sieć db kredyt produkty kredytowe na rynku usług Consumer Finance, a do „kluczowych” produktów oferowanych przez Bank zostały włączone nowoczesne kredyty gotówkowe (docelowo przekrojowa gama rozwiązań kredytowych, w tym kredyty konsolidacyjne i karty kredytowe).

Dobór tych właśnie produktów jako filarów oferty sprzedażowej ma na celu (oprócz aspektu rentowności) związanie klienta z Bankiem na możliwie najdłuższy okres i sprzedaż jak najszerszej palety wysoko-rentownych produktów towarzyszących produktowi kluczowemu (cross-selling). Atutem Banku winna być w tym zakresie wysoka jakość świadczonych usług obejmująca umiejętność nawiązania kontaktu z klientem, rozpoznanie jego potrzeb i zaproponowanie mu konkretnych rozwiązań z oferty Banku spełniających jego oczekiwania. Jest to podstawowy czynnik warunkujący pozyskanie klienta

w zakresie kompleksowej obsługi jego finansów. Jednym z głównych zadań nowego modelu działania jest również rozwój sprzedaży bezpośredniej poprzez sieć agentów, komplementarną z siecią oddziałów.

Realizacja:

Metodą „pay-as-you-go”, tzn. środki niezbędne do wykonania poszczególnych zadań inwestycyjnych zostają uruchomione po udokumentowaniu pozytywnego wykonania celów krótkoterminowych danego etapu harmonogramu ich realizacji

Nakłady inwestycyjne wspierające realizację nowej strategii:

Są związane z rozwojem skali działania. Dotyczą one głównie rozszerzenia kanałów dystrybucyjnych (Oddziały DB PBC – inwestycje realizowane w 2005 do I kw. 2006 i placówki sieci db kredyt – inwestycja realizowana od II kw. 2006) oraz infrastruktury informatycznej (zmiana systemu w kwietniu 2006, oprogramowania z tym związanego oraz części sprzętu komputerowego). Nakłady inwestycyjne są realizowane opisaną powyżej metodą „pay-as-you-go”.

2. Główne kierunki rozwoju biznesu

Ważnym elementem strategii działania Banku jest strategia sprzedażowa obejmująca segment klientów indywidualnych (segment strategiczny klientów Banku) oraz małych i średnich przedsiębiorstw.

Segment klientów indywidualnych:

Produktami kluczowymi Banku są kredyt mieszkaniowy i fundusze inwestycyjne, a od lutego 2007 roku (uruchomienie sieci db kredyt), również kredyty gotówkowe dla masowych klientów detalicznych (docelowo kredyty konsolidacyjne oraz karty kredytowe). Inne produkty, są sprzedawane w ramach oferowania klientom kompleksowego pakietu usług (cross-selling).

Działania sprzedażowe w tej grupie klientów koncentrują się na pozyskiwaniu klientów z segmentów Personal Banking (grupa klientów indywidualnych „masowych”) oraz Private Banking (grupa klientów zamożnych). Klientom z segmentu Personal Banking oferowane są podstawowe usługi i doradztwo bankowe, natomiast klientom z segmentu Private Banking – usługi doradcze i produkty dostosowane do ich indywidualnych potrzeb.

Segment małych i średnich przedsiębiorstw (MSP):

Działania sprzedażowe koncentrują się na pozyskiwaniu dla Banku coraz większej grupy klientów. Ważnym elementem w tej dziedzinie jest nawiązywanie kontaktów z multiplikatorami rynków lokalnych, izbami przemysłowo-handlowymi i innymi organizacjami samorządu gospodarczego oraz firmami uzupełniającymi ofertę Banku (firmy doradcze i konsultingowe oraz leasingowe).

Głównymi produktami w segmencie MSP są:

- linia wielozadaniowa łącząca w sobie szereg produktów kredytowych o charakterze obrotowym
- kredyt na finansowanie nieruchomości komercyjnych, jako uzupełnienie oferty inwestycyjnej
- uzupełnienie oferty Banku o finansowanie sieci franczyzowych
- produkty służące finansowaniu handlu zagranicznego oraz zabezpieczaniu ryzyka kursowego
- produkty dodatkowe:
 - kredyt pomostowy pre- i współ-finansujący projekty dotowane przez fundusze unijne
 - db-collect (usługa bankowości elektronicznej służąca obsłudze masowych płatności przychodzących
 - kredyty inwestycyjne i uzupełniające obrotowe objęte Projektem KfW

Grupy docelowe klientów w ramach segmentu MSP to:

- Małe Firmy:**
 - Small Business - spółki osobowe i inne podmioty nie przekraczające granicy 800 tys. EUR obrotu rocznie i prowadzące tzw. uproszczoną księgowość
 - Wolne Zawody - osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, przynależące do następujących grup zawodowych:
 - lekarze z II stopniem specjalizacji,
 - stomatolodzy prowadzący własne gabinety,
 - adwokaci prowadzący własne kancelarie,
 - radcy prawni prowadzący własne kancelarie,
 - notariusze prowadzący własne kancelarie.
 - architekci prowadzący własne biura projektowe,
 - doradcy podatkowi prowadzący własne biura rachunkowe.
- Średnie Firmy:**
 - spółki, których obroty mieszczą się w przedziale 800 -15.000 tys. EUR rocznie, sporadycznie większe podmioty, o ile charakteryzują się prostą i przejrzystą strukturą prowadzonej działalności, a w szczególności:
 - firmy inwestujące w unowocześnianie własnej działalności, w tym z wykorzystaniem środków UE, działające w rozwojowych branżach gospodarki, kładące nacisk na nowoczesne technologie
 - spółki prowadzące obroty handlowe z zagranicą
 - spółki zależne firm zagranicznych, zwłaszcza obsługiwanych przez Deutsche Bank w innych krajach europejskich.

Ważną częścią strategii sprzedażowej jest projekt działań marketingowych, których zadaniem jest kreowanie zainteresowania produktami finansowymi Banku, w szczególności usługami strategicznymi oraz popularyzacja marki Banku wśród potencjalnych klientów z grup docelowych Banku.

Mając na uwadze powyższe cele oraz istniejące ograniczenia ich realizacji:

- segment zamożnych klientów (miesięczne dochody gospodarstwa domowego powyżej 1,5 tys. EUR) jest stosunkowo niewielki, wykazując jednak silną tendencję wzrostową,
- istniejący segment klientów zamożnych korzysta już z usług innych konkurencyjnych banków (konieczność ich „przechwycenia” dzięki skuteczniejszym zabiegom z dziedziny marketingu i sprzedaży oraz korzystnej ofercie),

strategia długoterminowa zakłada osiągnięcie docelowo w okresie 2008-2010 4-6% udziału w rynku sektora zamożnych klientów indywidualnych, 0,5-1,5% sektora klientów detalicznych (tzw. „masowych”) oraz 1-2% sektora małych i średnich przedsiębiorców.

3. Nakłady inwestycyjne

Osiągnięcie założeń strategii sprzedażowej w 2006 r. uwarunkowane było realizacją programu inwestycyjnego (II etap), który obejmował:

- zastąpienie systemu operacyjnego Bankier nowoczesnym systemem def3000, spełniającym wszelkie wymogi modelu biznesowego odnośnie zarządzania rentownością i ryzykiem (migracja danych do nowego systemu została przeprowadzona w dniach 1-2 kwietnia 2006 r.)
- zmiany infrastruktury techniczno – informatycznej oddziałów i centrali Banku (terminale informatyczne, łącza, serwery itp.)
- rozbudowę sieci oddziałów DB PBC w dużych aglomeracjach miejskich (9 nowych jednostek rozpoczęło działalność operacyjną w 2006 roku)
- budowę sieci placówek db kredyt

4. Kanały dystrybucyjne

Dystrybucja usług prowadzona jest poprzez dwa kanały dystrybucji: tradycyjny – placówkę (DB PBC oraz db kredyt) i sieć agentów oraz nowoczesny – obejmujący obsługę internetową i telefoniczną. Jednym z nadrzędnych celów sprzedaży jest skłanianie klientów do korzystania z nowoczesnych dróg dostępu do produktów Banku. Obsługa w placówce DB PBC jest nakierowana głównie na klientów zamożnych i doradztwo, a w placówkach db kredyt na indywidualnych klientów masowych w zakresie produktów kredytowych na rynku usług Consumer Finance.

Na koniec grudnia 2006 r. Deutsche Bank PBC S.A. prowadził działalność operacyjną za pośrednictwem 62 Oddziałów zlokalizowanych w dużych aglomeracjach miejskich na terenie całego kraju (w tym 9 jednostek rozpoczęło działalność operacyjną w okresie sprawozdawczym), Centra Doradztwa Firm w Warszawie i Krakowie oraz Biuro Międzynarodowe z siedzibą we Wrocławiu.

Po dacie bilansowej, 7 lutego 2007 roku, uruchomiono sieć db kredyt. W jej ramach do końca kwietnia rozpoczęło działalność operacyjną 35 placówek. Do końca II kw. br. liczba ta wzrosła do 60.

5. Zagadnienia związane z ryzykiem w Banku

5.1. Ryzyko rynkowe

Prowadzona przez Bank polityka w obszarze ryzyka rynkowego polega na ograniczeniu wpływu zmienności stóp procentowych oraz kursów walutowych na rentowność i wartość rynkową Banku, jak również na maksymalizacji wartości rynkowej kapitału w ramach ściśle określonych parametrów ryzyka oraz zapewnieniu płynności Banku.

Zarządzanie ryzykiem rynkowym obejmuje:

- ryzyka płynności,
- ryzyka stopy procentowej,
- ryzyka kursu walutowego.

Zarządzanie ryzykiem płynności polega na zabezpieczeniu przed potencjalnym zagrożeniem nie wywiązania się Banku z zaciągniętych zobowiązań, zgodnie z obowiązującą w tym zakresie polityką płynności. Bank posiada opracowany i zatwierdzony przez Zarząd plan działań awaryjnych na wypadek wystąpienia niespodziewanych trudności płynnościowych.

Ryzyko stopy procentowej oraz ryzyko kursu walutowego opiera się głównie na ryzyku cenowym, które definiowane jest jako negatywny wpływ na wynik Banku zmian poziomów rynkowych oraz parametrów zmienności stóp procentowych i kursów walutowych. W monitorowaniu ryzyka stopy procentowej oraz kursu walutowego, Bank wykorzystuje metodologię wartości zagrożonej VaR (Value at Risk).

Zgodnie z zaleceniami Nadzoru Bankowego w Banku obowiązuje zasada rozdziału funkcjonalnego kontroli ryzyka od bieżącego nim zarządzania:

Monitorowanie ryzyka:

Prowadzone jest, w ramach ustalonych procedur i przy wykorzystaniu odpowiednich narzędzi, przez Zespół Kontroli Ryzyka i Dochodowości Departamentu Controllingu

Zarządzanie ryzykiem:

Bieżące zarządzanie poszczególnymi składowymi ryzyka rynkowego, w ramach ustalonych procedur i limitów, odbywa się w Departamencie Skarbu

Nadzór nad ryzykiem:

Bieżący nadzór nad systemem zarządzania ryzykiem rynkowym sprawowany przez Komitet Zarządzania Aktywami i Pasywami (ALCO).

5.2. Ryzyko kredytowe

Zarządzanie ryzykiem kredytowym w odniesieniu do kredytów i pożyczek udzielanych przez Bank ma na celu utrzymanie odpowiedniej jakości portfela kredytowego oraz ograniczanie ryzyka kredytowego do akceptowalnego poziomu.

Zarządzanie ryzykiem w skali makro (tj. w odniesieniu do całego portfela kredytowego) odbywa się poprzez kształtowanie procedur związanych z działalnością kredytową, w tym określanie dopuszczalnych parametrów ryzyka dla poszczególnych klientów i produktów kredytowych, zasad badania wiarygodności klientów przed udzieleniem kredytu oraz ustalanie limitów koncentracji wierzytelności.

Zarządzanie ryzykiem kredytowym w skali mikro (tj. w odniesieniu do pojedynczego zaangażowania) odbywa się w drodze akceptacji jedynie tych zaangażowań, dla których wskaźnik ryzyka - wyznaczany zgodnie z obowiązującymi procedurami - kształtuje się w zdefiniowanych przedziałach oraz poprzez monitoring poszczególnych zaangażowań i ich przeglądy wewnętrzne w trakcie okresu kredytowania.

Zarządzaniu ryzykiem służą:

- scentralizowany proces decyzyjny,
- strategia kredytowania w stosunku do branż (lista branż, których Bank nie kredytuje),
- wewnętrzne limity koncentracji wierzytelności,
- przyjmowanie zabezpieczeń,
- bieżący monitoring,
- wewnętrzny przegląd należności,
- dywersyfikacja portfela,
- rygorystyczne zasady tworzenia rezerw (ostrożnościowe procedury wyceny zabezpieczeń prawnych),
- centralizacja działalności windykacyjnej.

5.3. Ryzyko operacyjne

Ryzyko operacyjne obejmuje zagrożenie stratami wynikającymi z nieodpowiednich procesów wewnętrznych, systemów, błędów ludzkich lub czynników zewnętrznych.

W kwestiach zarządzania tym ryzykiem Bank stosuje się do regulacji zawartych w „Rekomendacji M” dotyczącej zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach oraz „Rzetelnych praktykach zarządzania i nadzorowania ryzyka operacyjnego”.

Bank posiada zatwierdzoną przez Zarząd listę zdarzeń mogących generować ryzyko operacyjne (zgodną z wytycznymi Komitetu Bazylejskiego). Wdrożona została również procedura zarządzania tym ryzykiem.

W ocenie Zarządu Banku system zarządzania ryzykiem jest adekwatny do rodzaju oraz skali prowadzonej działalności.

Szczegółowe omówienie metodologii zarządzania ryzykiem zawiera Sprawozdanie finansowe Deutsche Bank PBC S.A. za 2006 rok.

6. Perspektywy rozwoju Banku w 2007 roku

W 2007 roku Bank zamierza kontynuować kierunki rozwoju określone w strategii działania na lata 2004-2010. Działania Banku będą się koncentrowały z jednej strony na maksymalnym wykorzystaniu możliwości wzrostu uzyskanych w efekcie dotychczasowego procesu inwestowania (sieć nowych Oddziałów DB PBC), a z drugiej na wdrożeniu i rozwoju nowej linii biznesowej Consumer Finance, w ramach sieci db kredyt.

Zgodnie ze zaktualizowaną - w związku z realizacją projektu Consumer Finance - strategią działania Banku (zatwierdzoną uchwałą Rady Nadzorczej dnia 3 listopada 2006), w 2007 roku oczekuje się m.in.:

- znaczącego przyrostu portfela kredytowego (o ca 70%),
- wzrostu depozytów klientów (o ca 20%),
- wzrostu przychodów z działalności bankowej (o ca 45%).

Ponadto strategia ta zakłada, iż linia biznesowa Consumer Finance w latach 2006-2008 będzie generować (w następstwie procesu inwestycyjnego, do osiągnięcia odpowiedniego zwrotu z inwestycji) straty operacyjne. Od 2009 r. oczekuje się rosnących zysków z tej działalności. Jednocześnie Bank z całości działalności winien osiągnąć dodatni wynik finansowy w 2008 roku.

Dynamiczny rozwój skali działania - znacznie korzystniejszy od poziomu oczekiwań określonego w strategii rozwoju - oraz dalszy rozwój działalności inwestycyjnej (Consumer Finance), wiązały się z koniecznością dokapitalizowania Banku przez inwestora strategicznego. W 2006 roku zrealizowano kolejną XII emisję akcji o wartości 200.000 tys. zł. Współczynnik adekwatności kapitałowej na 31 grudnia 2006 roku wynosił 13,95% i zgodnie z zobowiązaniem wobec KNB był nie niższy od 12%.

V. Struktura własnościowa i władze Banku

1. Struktura własnościowa

Jedynym akcjonariuszem posiadającym, co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Deutsche Bank PBC S.A jest Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG z siedzibą we Frankfurcie nad Menem, który zgodnie z posiadanymi przez Bank informacjami według stanu:

- na dzień przekazania raportu rocznego za 2005 rok posiadał 99,23 % udziału w kapitale zakładowym i głosach na WZA Banku

<i>Właściciel akcji</i>	<i>Liczba posiadanych akcji</i>	<i>Udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym</i>	<i>Liczba głosów na WZA</i>	<i>Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA</i>
Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG	272 601 106	99,23%	272 601 106	99,23%

- na dzień 31 grudnia 2006 roku posiadał 99,54 % udziału w kapitale zakładowym i głosach na WZA Banku

<i>Właściciel akcji</i>	<i>Liczba posiadanych akcji</i>	<i>Udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym</i>	<i>Liczba głosów na WZA</i>	<i>Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA</i>
Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG	394 849 017	99,54%	394 849 017	99,54%

Mające miejsce w okresie 2006 roku zmiany w strukturze własności akcji były efektem przeprowadzanego odkupu akcji od zainteresowanych akcjonariuszy oraz objęcia przez inwestora strategicznego tj. Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG 121 951 219 akcji imiennych XII emisji. Podwyższenie kapitału o kwotę 121 951 tys. zł w drodze XII emisji akcji zostało przeprowadzone na podstawie Uchwały nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Deutsche Bank PBC S.A. z dnia 30 sierpnia 2006 roku w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Banku w drodze subskrypcji prywatnej skierowanej do Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG (akcjonariusza większościowego), z wyłączeniem dotychczasowych akcjonariuszy od prawa poboru. Zarejestrowanie podwyższenia kapitału zakładowego z wysokości 274 704 tys. zł do wysokości 396 655 tys. zł nastąpiło na mocy postanowienia Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 28 listopada 2006 roku.

Zmiany po dniu bilansowym:

W wyniku zawartych od początku roku transakcji zakupu akcji od zainteresowanych akcjonariuszy w ramach przeprowadzanego odkupu akcji, Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG na dzień sporządzenia raportu rocznego posiada łącznie 395 020 961 akcje, które stanowią 99,59% kapitału zakładowego oraz uprawniają do 99,59% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Deutsche Bank PBC S.A.

<i>Właściciel akcji</i>	<i>Liczba posiadanych akcji</i>	<i>Udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym</i>	<i>Liczba głosów na WZA</i>	<i>Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA</i>
Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG	395 020 961	99,59%	395 020 961	99,59%

2. Władze Banku

Rada Nadzorcza Deutsche Bank PBC S.A.

Na dzień 31 grudnia 2006 roku skład Rady Nadzorczej Deutsche Bank PBC S.A. był następujący:

Funkcja w Radzie Nadzorczej	Skład
Przewodniczący Rady Nadzorczej	Ulrich Kissing
Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	Hubert Janiszewski
Członek Rady Nadzorczej	Michael Berendes
Członek Rady Nadzorczej	Krzysztof Kalicki
Członek Rady Nadzorczej	Jürgen Sonnenberg

W porównaniu ze stanem z końca grudnia 2005 roku w składzie Rady Nadzorczej Deutsche Bank PBC S.A. miały miejsce następujące zmiany personalne:

- w związku ze złożoną przez Pana Holgera Lindnera rezygnacją z dniem najbliższego walnego zgromadzenia akcjonariuszy Banku, jego mandat do pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej wygasł w dniu 29 czerwca 2006 roku, tj. w dniu odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Deutsche Bank PBC S.A.
- w dniu 29 czerwca 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Deutsche Bank PBC S.A. powołało w skład Rady Nadzorczej Pana Jürgena Sonnenberga,
- w dniu 20 grudnia 2006 roku Pan Alexander E.P. Bergé złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Deutsche Bank PBC S.A., ze skutkiem natychmiastowym.

Zarząd Deutsche Bank PBC S.A.

Na dzień 31 grudnia 2006 roku Zarząd Deutsche Bank PBC S.A. działał w następującym składzie:

Funkcja w Zarządzie	Skład
Prezes Zarządu	Marek Kulczycki
Wiceprezes Zarządu	Leszek Niemycki
Członek Zarządu	Marko Wenthin

Na przestrzeni 2006 roku skład Zarządu nie ulegał zmianie.

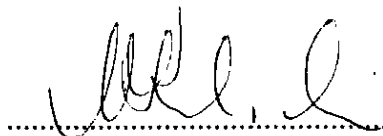
Prokurenci:

Prokurentem jest Pan Jens Otte powołany uchwałą Zarządu Banku podjętą w dniu 29 sierpnia 2001 roku.

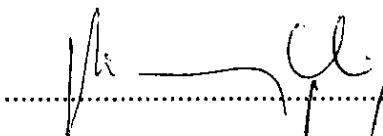
Zmiany po dniu bilansowym:

Rada Nadzorcza Deutsche Bank PBC S.A. na swoim posiedzeniu w dniu 2 maja 2007 roku przyjęła złożoną w tym samym dniu przez Pana Marko Wenthina rezygnację ze skutkiem natychmiastowym z pełnienia funkcji Członka Zarządu Deutsche Bank PBC S.A. Jednocześnie Rada Nadzorcza podjęła uchwałę o powołaniu z dniem 2 maja 2007 roku Pana Piotra Królikowskiego na Członka Zarządu Deutsche Bank PBC S.A. - na pięcioletnią kadencję.

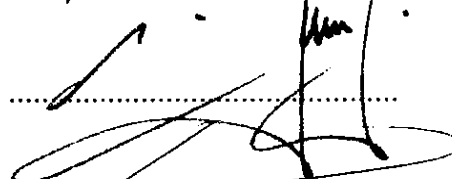
Marek Kulczycki – Prezes Zarządu



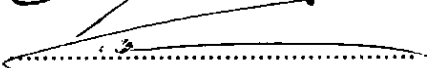
Leszek Niemycki – Wiceprezes Zarządu



Marko Wenthin – Członek Zarządu
(do dnia 2 maja 2007 roku)



Piotr Królikowski – Członek Zarządu
(od dnia 2 maja 2007 roku)



Warszawa, 11 maja 2007 roku