



Raport roczny 2005

Sprawozdanie Zarządu z działalności Deutsche Bank PBC S.A. w 2005



Spis treści

I.	Kalendarium znaczących dla Banku w 2005 roku wydarzeń	2
II.	Zewnętrzne warunki działania Banku	3
III.	Sytuacja finansowa	3
IV.	Kierunki rozwoju	5
	1. Strategia działania	5
	2. Główne kierunki rozwoju biznesu	6
	3. Nakłady inwestycyjne	8
	4. Kanaly 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 2006 roku	11
V.	Struktura własnościowa i władze Banku	12
	1. Struktura własnościowa	12
	2. Władze Banku	13



I. Kalendarium znaczących dla Banku w 2005 roku wydarzeń

- ❑ Z dniem 1 stycznia, decyzją Przewodniczącego KNB z dnia 20 grudnia 2004 roku, DB PBC S.A otrzymał zgodę na zakończenie realizacji programu postępowania naprawczego (w związku z przejściem BWR S.A.), pod warunkiem utrzymania współczynnika wypłacalności na poziomie nie niższym od 12 % do końca 2006 r.
- ❑ Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy DB PBC S.A w dniu 30 marca podjęło uchwałę o wycofaniu wszystkich akcji Banku z publicznego obrotu papierami wartościowymi
- ❑ W realizacji powyższej uchwały Bank skierował w dniu 12 kwietnia do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd wniosek w sprawie wycofania wszystkich akcji DB PBC S.A. z publicznego obrotu papierami wartościowymi
- ❑ W dniu 12 kwietnia Bank podpisał ze spółką COMP Rzeszów S.A. (obecnie ASSECO S.A.) Umowę Ramową wraz z umowami szczegółowymi, tj. Umowę Implementacyjną oraz Umowę Licencyjną. Przedmiotem zawartej umowy była dostawa licencji i wdrożenie scentralizowanego systemu informatycznego def3000 i systemu i-Force1
- ❑ Na posiedzeniu w dniu 21 czerwca Komisja Papierów Wartościowych rozpatrzyła pozytywnie wniosek Banku o wycofaniu jego akcji z publicznego obrotu
- ❑ Zgodnie z Uchwałą Nr 12 Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Deutsche Bank PBC S.A. z dnia 27 czerwca 2005 r. roczne sprawozdanie finansowe Banku za rok 2005 sporządzone zostało zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości oraz Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej
- ❑ W dniu 28 czerwca Bank otrzymał decyzję Komisji Papierów Wartościowych o wycofaniu akcji Spółki z publicznego obrotu
- ❑ Postanowienia powyższej decyzji weszły w życie z dniem 13 lipca. Bank utracił status spółki publicznej, w związku z czym zaprzestał wypełniania ciężących na nim obowiązków informacyjnych jako spółki giełdowej
- ❑ W dniu 15 lipca Zarząd DB PBC S.A., zgodnie z upoważnieniem wynikającym z § 12 Statutu Banku, podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Banku w drodze emisji 89 000 000 imiennych akcji zwykłych o wartości nominalnej 1,00 zł i cenie emisyjnej 1,70 zł za akcję (XI Emisja) i objęciu całości nowej emisji akcji przez DB PGK AG, z wyłączeniem prawa poboru pozostałych akcjonariuszy
- ❑ W dniu 8 sierpnia na rachunek Deutsche Bank PBC S.A. w Narodowym Banku Polskim wpłynęła kwota 151 300 tys. zł z tytułu opłacenia XI emisji akcji przez inwestora strategicznego, tj. firmę Deutsche Bank PGK AG
- ❑ W dniu 24 sierpnia wpłynęło postanowienie Sądu dotyczące rejestracji kapitału
- ❑ W dniu 29 sierpnia dokonano rozliczenia emisji w księgach Banku, czego rezultatem był wzrost kapitału zakładowego o 89 000 tys. zł oraz kapitału zapasowego o 61 838 tys. zł (premia emisyjna pomniejszona o koszty emisji)



II. Zewnętrzne warunki działania Banku

W roku 2005 sektor bankowy funkcjonował w stosunkowo korzystnych warunkach makroekonomicznych:

- GUS ogłosił, iż PKB w 2005 roku wzrósł o 3,4%
- Stopa bezrobocia obniżyła się z 19% w 2004 roku do 17,6% w 2005 roku
- Realne tempo wzrostu wynagrodzeń w gospodarce wzrosło do 2,6%
- Po 3 latach nominalnej efektywnej deprecjacji w 2005 roku odnotowano znaczącą aprecjację złotego
- W roku 2005 kurs złotego do euro charakteryzował się dwukrotnie większą zmiennością niż pozostałych walut regionu
- W roku sprawozdawczym Rada Polityki Pieniężnej 5-krotnie obniżyła podstawowe stopy procentowe NBP - łącznie o 2,0 pkt. proc. (2,25 pkt. proc. dla stopy redyskonta weksli)
- Po wcześniejszym wzroście, spowodowanym m.in. akcesją do UE, nastąpiło wyraźne osłabienie dynamiki CPI (z 4,4% do 0,7% XII/XII) i PPI (z 5,2% do 0,5% XII/XII) w 2005 roku
- W okresie I-XII 2005 roku nominalny deficyt wyniósł 27,5 mld zł tj. 78,6% kwoty deficytu założonego w ustawie budżetowej na 2005 roku¹

Wyniki gospodarki narodowej osiągnięte w 2005 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 2005 roku (drugim roku realizacji średnioterminowej strategii działania), wyraża się m.in. poprzez zmiany wielkości i struktury:

Aktywów pracujących:

Właściciel akcji

- dynamiczny rozwój akcji kredytowej - w stosunku do stanu na 31 grudnia 2004 roku kredyty i pożyczki udzielone klientom wykazały przyrost o 776 339 tys. zł, tj. o 88,6%; równoległe w porównywanych okresach udział kredytów w strukturze aktywów (w warunkach

¹ Źródło: Przegląd Makroekonomiczny Ministerstwa Finansów, wydanie 12 z marca 2006 oraz Biuletyn Statystyczny GUS nr 4 z maja 2006



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 43,8% do 52,8%; ożywienie działalności kredytowej nastąpiło dzięki rozwojowi kanałów dystrybucyjnych (21 nowych Oddziałów), 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 263 386 tys. zł, tj. o 38,6%, przy zmniejszeniu udziału tej pozycji w strukturze aktywów z 34,1% na 31 grudnia 2004 roku do 30,3% na 31 grudnia 2005 roku
- ❑ zmniejszenie portfela inwestycji w dłużnych papierach wartościowych – na przestrzeni 2005 roku inwestycje te obniżyły się nieznacznie o 6 925 tys. zł, tj. o 2,2%, 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 15,9% na 31 grudnia 2004 roku do 9,9% na 31 grudnia 2005 roku (postępujący spadek rentowności związany z redukcją stóp procentowych NBP)

Pozyskanych zasobów:

- ❑ w głównej pozycji zasobowej na przestrzeni 2005 roku, tj. depozytach klientów, zanotowano wzrost o 476 916 tys. zł, tj. o 29,2%; również środki klientów pod zarządem Banku alokowane w produkty rynku kapitałowego wzrosły z 370 468 tys. zł na 31 grudnia 2004 roku do 699 069 tys. zł na 31 grudnia 2005 roku (przyrost o 88,7%); 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 2005 roku współpraca w tym zakresie została poszerzona o kolejne TFI, w tym zagraniczne: Merrill Lynch oraz Franklin Tempelton,
- ❑ depozyty z rynku międzybankowego wzrosły w 2005 roku o 472 254 tys. zł, tj. 4-krotnie (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)

Przychodów z działalności bankowej:

- ❑ skutkiem dynamicznego wzrostu aktywów pracujących oraz zmiany ich struktury na rzecz pozycji wyższej rentowności (kredyty), wynik odsetkowy 2005 roku wzrósł w porównaniu do roku ubiegłego o 17 210 tys. zł, tj. o 28,1%



- udział odsetek od klientów i sektora budżetowego w przychodach odsetkowych wzrósł z 43,8% w 2004 r. do 55,8% w 2005 roku
- przyrost wyniku z tytułu prowizji w 2005 roku wynosił 31,9% (o 8 207 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 2005 roku Bank wygenerował stratę netto w wysokości 6 699 tys. zł. Strata związana była głównie z realizacją programu inwestycyjnego, zgodnie z przyjętą strategią działania.

Nakłady inwestycyjne w 2005 roku wynosiły 43 737 tys. zł (dla porównania w 2004 roku była to kwota 6 008 tys. zł). Z całkowitej kwoty wydatków 4 362 tys. zł dotyczyło projektów informatycznych (w tym płatności dotyczące systemu def 3000 w kwocie 2 172 tys. zł, natomiast 39 375 tys. zł dotyczyło środków trwałych (w tym inwestycje rozpoczęte w Oddziałach 35 338 tys. zł). Realizacja projektów inwestycyjnych stanowi główną przyczynę wzrostu ogólnych kosztów administracyjnych w 2005 roku o 45 252 tys. zł, tj. o 47,6%.

Skutki zastosowania MSR/MSSF:

W związku z wprowadzeniem w 2005 roku Międzynarodowych Standardów Rachunkowości oraz Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej w bilansie roku sprawozdawczego, Bank rozpoznał z tego tytułu stratę w kwocie 20 584 tys. zł, z czego 19 269 tys. zł, tj. 93,6% dotyczyło portfela kredytowego. Wielkość ta została ujawniona w pozycji „strata z lat ubiegłych” bilansu Banku na 31 grudnia 2005 roku.

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 bazuje 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). Dobór tych właśnie produktów jako filarów oferty sprzedażowej ma także 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 infrastruktury informatycznej (zmiana systemu, oprogramowania z tym związanego oraz części sprzętu komputerowego). Nakłady w tym zakresie realizowane będą 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. Inne produkty, są sprzedawane w ramach oferowania klientom kompleksowego pakietu usług (cross-selling).

Działania sprzedażowe w tej grupie klientów koncentrują się na pozyskiwaniu zamożnych klientów z segmentów Personal Banking (grupa klientów indywidualnych) 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
- intensyfikacja współpracy w zakresie sprzedaży usług leasingowych jako uzupełnienia oferty Banku dla podmiotów gospodarczych
- uzupełnienie oferty Banku o linię debetową (stosunkowo niewielki kwotowo limit udzielany na podstawie obrotów na rachunku)
- produkty służące finansowaniu handlu zagranicznego oraz zabezpieczaniu ryzyka kursowego
- kredyt pomostowy pre- i współ-finansujący projekty dotowane przez fundusze unijne
- db-collect (usługa bankowości elektronicznej służąca obsłudze masowych płatności przychodzących)
- kredyty inwestycyjne współfinansowane ze środków UE.

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 2005 r. uwarunkowane było realizacją programu inwestycyjnego (I 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 po dacie bilansowej, tj. w dniach 1-2 kwietnia 2006 r.)
- ❑ zmiany infrastruktury techniczno – informatycznej oddziałów i centrali Banku (terminale informatyczne, łącza, serwery itp.)
- ❑ rozbudowę sieci oddziałów w dużych aglomeracjach miejskich (Warszawa, Gdańsk, Szczecin, Wrocław itp.).

4. Kanały dystrybucyjne

Dystrybucja usług prowadzona jest poprzez dwa kanały dystrybucji: tradycyjny – placówkę 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 jest nakierowana głównie na klientów zamożnych i doradztwo.

Na koniec grudnia 2005 r. Deutsche Bank PBC S.A. prowadził działalność operacyjną za pośrednictwem 52 Oddziałów (w tym 21 uruchomionych w 2005 r.). Kolejnych 9 jednostek rozpoczęło działalność operacyjną po dacie bilansowej.

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:

Segment małych i średnich przedsiębiorstw (MSP):

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. Deutsche Bank PBC S.A. prowadzi działania mające na celu wdrożenie standardów zarządzania ryzykiem operacyjnym, zgodnych z wytycznymi Komitetu Bazylejskiego.

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 2005 rok.

6. Perspektywy rozwoju Banku w 2006 roku



W 2006 roku Bank zamierza kontynuować kierunki rozwoju określone w strategii działania na lata 2004-2010. Działania Banku będą się koncentrowały głównie na maksymalnym wykorzystaniu możliwości wzrostu uzyskanych w efekcie dotychczasowego procesu inwestowania, m.in. w zakresie:

- znaczącego przyrostu portfela kredytowego (o ca 70%),
- wzrostu depozytów klientów (o ca 30%),
- wzrostu przychodów z działalności bankowej (o ca 45%).

Z uwagi na pozytywną ocenę zakończonych projektów inwestycyjnych objętych I etapem programu inwestycyjnego (podwojenie sieci oddziałów), inwestor strategiczny pozytywnie rozważył dalszy rozwój działalności inwestycyjnej. Rozwój ten dotyczył będzie projektu rozszerzenia działalności w segmencie kredytów konsumenckich. Projekt o nazwie Consumer Finance znajduje się obecnie w fazie projektowania. Projekt dotyczy prostych produktów detalicznych, które będą oferowane przez wyspecjalizowane niewielkie oddziały Banku oraz dodatkowo poprzez sieć agentów. Sprzedaż produktów oraz działalność operacyjna w ramach projektu Consumer Finance będą następowały w oparciu o specjalny system scoringu i wspomagania procesu (workflow tools).

Wstępne kalkulacje finansowe wskazują, iż linia biznesowa Consumer Finance w latach 2006-2008 będzie generować (w następstwie procesu inwestycyjnego) straty operacyjne. Od 2009 r. oczekuje się rosnących zysków z tej działalności. Jednocześnie Bank z całości działalności winien osiągnąć pierwszy zysk operacyjny w roku 2008. Powyższe informacje mają charakter szacunkowy, gdyż proces projektowania nie został jeszcze zamknięty.

Dynamiczny rozwój skali działania - znacznie korzystniejszy od poziomu oczekiwań określonego w strategii rozwoju - oraz dalszy rozwój działalności inwestycyjnej wiążą się z koniecznością dokapitalizowania Banku przez inwestora strategicznego jeszcze w 2006 r. Skala dokapitalizowania winna zapewnić utrzymanie wskaźnika wypłacalności do końca 2006 r. na poziomie nie niższym od 12% (zgodnie z zobowiązaniem wobec KNB) oraz zapewnić odpowiedni poziom adekwatności kapitałowej przez okres kolejnych lat realizacji strategii działania. Z tego też względu, jak również w kontekście przygotowań do wdrożenia postanowień Nowej Umowy Kapitałowej, Bank oszacował wysokość zapotrzebowania na kapitały własne na lata 2006-2010. Będą one przedmiotem prezentacji na kolejnej Radzie Nadzorczej Banku, która zadecyduje czy i w jakim ostatecznym kształcie propozycja rozwoju funduszy własnych przedstawiona zostanie do akceptacji akcjonariuszy.

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 2004 rok posiadał 93,46 % udziału w kapitale zakładowym i głosach na WZA Banku

Właściciel akcji	Liczba posiadanych akcji	Udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG	173 560 269	93,46%	173 560 269	93,46%

- na dzień 31 grudnia 2005 roku posiadał 95,58 % udziału w kapitale zakładowym i głosach na WZA Banku

Właściciel akcji	Liczba posiadanych akcji	Udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG	262 575 169	95,58%	262 575 169	95,58%

Mające miejsce w okresie 2005 roku zmiany w strukturze własności akcji były efektem objęcia przez inwestora strategicznego tj. Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG 89 000 000 akcji imiennych XI emisji. Podwyższenie kapitału o kwotę 89 000 000 zł w drodze XI emisji akcji zostało przeprowadzone na podstawie Uchwały nr 1/24/2005 Zarządu Deutsche Bank PBC S.A. z dnia 15 lipca 2005 roku w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w granicach statutowego upoważnienia (kapitału docelowego) z wyłączeniem dotychczasowych akcjonariuszy od prawa poboru. Wszystkie akcje XI emisji zostały zaoferowane w drodze subskrypcji prywatnej inwestorowi strategicznemu. Zarejestrowanie podwyższenia kapitału zakładowego z wysokości 185 704 333 zł do wysokości 274 704 333 zł nastąpiło na mocy postanowienia Sądu Rejonowego dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 17 sierpnia 2005 roku.

Zmiany po dniu bilansowym:

W wyniku zawartych od początku roku transakcji zakupu akcji, Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG odkupił od zainteresowanych akcjonariuszy łącznie 10 025 937 akcji. W związku z powyższym na dzień sporządzenia raportu rocznego Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG posiada łącznie 272 601 106 akcji, które stanowią 99,23% kapitału zakładowego oraz uprawniają do 99,23% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Deutsche Bank PBC S.A.



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

2. Władze Banku

Rada Nadzorcza Deutsche Bank PBC S.A.

Na dzień 31 grudnia 2005 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	Krzysztof Kalicki
Członek Rady Nadzorczej	Holger Lindner
Członek Rady Nadzorczej	Michael Berendes
Członek Rady Nadzorczej	Alexander Bergé

W porównaniu ze stanem z końca grudnia 2004 roku w składzie Rady Nadzorczej Deutsche Bank PBC S.A. miały miejsce następujące zmiany personalne.

29 lipca 2004 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Banku podjęło uchwałę w sprawie odwołania z dniem 29 lipca 2004 roku ze składu Rady Nadzorczej Deutsche Bank PBC S.A. Pana Olivera Bortza - członka Rady Nadzorczej Banku (zgodnie ze złożoną rezygnacją) oraz uchwałę w sprawie powołania z dniem 29 lipca 2004 roku w skład Rady Nadzorczej Banku Pana Michaela Berendesa.

W dniu 7 czerwca 2005 roku Pan Peter Schedl - Członek Rady Nadzorczej Banku złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Banku z dniem 27 czerwca 2005 roku, tj. z dniem Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Deutsche Bank PBC S.A.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło w dniu 27 czerwca 2005 roku uchwałę w sprawie powołania z dniem 27 czerwca 2005 roku w skład Rady Nadzorczej Banku Pana dr Alexandra Bergé.

Zarząd Deutsche Bank PBC S.A.

Na dzień 31 grudnia 2005 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 2005 roku skład Zarządu nie ulegał zmianie.

Prokurenci:

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

Marek Kulczycki – Prezes Zarządu

Leszek Niemycki – Wiceprezes Zarządu

Marko Wenthin – Członek Zarządu

Warszawa, 5 czerwca 2006 r.