

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

Sprawozdanie Zarządu z działalności
Deutsche Bank PBC S.A.
w 2012 roku

Spis treści

I. KALENDARIUM WYDARZEŃ ISTOTNYCH DLA BANKU W 2012 ROKU	2
II. ZEWNĘTRZNE WARUNKI DZIAŁANIA BANKU.....	3
III. SYTUACJA FINANSOWA	4
IV. KIERUNKI ROZWOJU BANKU.....	8
4.1 Strategia działania	8
4.2 Główne kierunki rozwoju biznesu	9
4.3 Nakłady inwestycyjne	16
4.4 Kanały dystrybucji.....	18
V. PERSPEKTYWY ROZWOJU BANKU W 2013 ROKU	19
VI. ZAGADNIENIA ZWIĄZANE Z RYZYKIEM W BANKU	20
<i>Działalność Banku związana jest z następującymi rodzajami ryzyka:</i>	20
6.1. Ryzyko kredytowe.....	20
6.2. Ryzyko rynkowe i płynności.....	23
6.3. Ryzyko operacyjne.....	24
VII. STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA I WŁADZE BANKU.....	26
7.1 Struktura własnościowa	26
7.2 Władze Banku.....	27

I. KALENDARIUM WYDARZEŃ ISTOTNYCH DLA BANKU W 2012 ROKU

- ❑ W drugim kwartale 2012 Bank stopniowo ogranicza akwizycję kredytów mieszkaniowych denominowanych w EUR; na przełomie drugiego i trzeciego kwartału tegoż roku nowa akwizycja trwale stabilizuje się na poziomie poniżej 10% akwizycji kredytów mieszkaniowych ogółem.
- ❑ Bank dokonuje znacznego podwyższenia kapitałów własnych o 110 mln PLN w kwietniu 2012 oraz o 535 mln PLN w czerwcu 2012. Dodatkowo w marcu 2012 Bank wdraża kompleksową metodę rozpoznawania zabezpieczeń kredytowych, zatrzymuje całość zysku za rok 2011 oraz zalicza do kapitałów własnych zysk za pierwsze półrocze 2012 (na podstawie przeglądu sprawozdania finansowego dokonanego przez audytora). W efekcie tych działań współczynnik wypłacalności Banku osiąga wysokość 12,00% na koniec grudnia 2012 (współczynnik kapitałów podstawowych 11,04%), co oznacza znaczny wzrost w stosunku do 10,28% odnotowanego współczynnika wypłacalności na koniec roku 2011 (współczynnik kapitałów podstawowych w wysokości 9,04%).
- ❑ W trzecim kwartale 2012 w Banku rozpoczynają się prace nad wdrożeniem znaczących usprawnień, w tym automatyzacji, procesu zarządzania ryzykiem operacyjnym. Projekt, realizowany we współpracy z renomowaną firmą konsultingową specjalizującą się m.in. w doradztwie w zakresie zarządzania ryzykiem bankowym, ma na celu wprowadzenie w Banku standardów zarządzania ryzykiem operacyjnym zbliżonych do wymagań metody zaawansowanej (AMA).
- ❑ Na przełomie drugiego i trzeciego kwartału 2012 Bank przechodzi pozytywną weryfikację przez nadzorcę niemieckiego (BaFin) skuteczności i stabilności działania systemu zaawansowanego zarządzania ryzykiem kredytowym (IRB – metoda ratingów wewnętrznych). Tym samym portfele kredytowe zarządzane przez Bank uzyskują certyfikację, jako spełniające kryteria zastosowania preferencyjnych wag ryzyka przy kalkulacji wymogów kapitałowych na poziomie Grupy Deutsche Bank A.G. Z punktu widzenia wymogów lokalnych w Polsce Bank kontynuuje stosowanie metody standardowej (STA) do kalkulacji wymogów kapitałowych, jednocześnie przestrzegając standardów procesu oceny ryzyka oraz stosując modele jego wyceny daleko bardziej zaawansowane niż przewiduje to metoda standardowa (STA).
- ❑ W sierpniu 2012 Zarząd Grupy Deutsche Bank A.G. podejmuje decyzję o połączeniu spółek Deutsche Bank PBC S.A. oraz Deutsche Bank Polska S.A. We wrześniu tegoż roku na spotkaniu z przedstawicielami Komisji Nadzoru Finansowego przedstawiciele obu spółek uzgadniają horyzont czasowy fuzji (pierwszy kwartał 2014).
- ❑ W listopadzie 2012 roku Bank przedłożył Komisji Nadzoru Finansowego aktualizację strategii działania (plan naprawczy), zakładającą utrzymanie współczynnika wypłacalności na poziomie minimum 10% oraz wskaźnika funduszy podstawowych na poziomie 9% przy niezmienionych pozostałych kluczowych elementach przyjętych wcześniej założeń. Założenie planu, dotyczące obu tych współczynników, zostały osiągnięte przez Bank już na etapie jego przygotowywania.

- ❑ W 2012 roku zrealizowano znaczące fazy implementacji projektu PSP obejmującego migrację architektury technicznej Banku do IBM Data Centre. Celem projektu jest przejście na zaawansowaną infrastrukturę IT. W wyniku przeprowadzonych działań bieżąca praca systemów zanotuje wzrost efektywności o 20-30%, jak również da możliwość kolejnych zwiększeń wydajności operacyjnej i przepustowości systemów IT.

Wydarzenia po dniu bilansowym

- ❑ Strategia Banku zakładająca m.in. poprawę efektywności działania (plan naprawczy), została zatwierdzona przez Komisję Nadzoru Finansowego w dniu 6 lutego 2013 roku.
- ❑ W styczniu 2013 Bank wycofuje się z aktywnego oferowania klientom tzw. poliso lokat (produkt z kategorii bancassurance).
- ❑ W styczniu 2013 Bank, pod wpływem ukazania się rekomendacji dotyczącej dobrych praktyk w zarządzaniu ryzykiem operacyjnym Komisji Nadzoru Finansowego, podejmuje decyzję o przyspieszeniu wdrożenia niektórych założeń projektu usprawnień w procesach zarządzania ryzykiem operacyjnym (rozpoczętego w roku poprzednim).
- ❑ W dniu 22 marca 2013 r. Zarządy Deutsche Bank PBC S.A. oraz Deutsche Bank Polska S.A. podjęły uchwały w przedmiocie przyjęcia planu połączenia, po ich uprzednim zatwierdzeniu przez Radę Nadzorczą tego samego dnia, którego celem jest realizacja naturalnych synergii kapitałowych i płynnościowych pomiędzy jednostkami Grupy DB działającymi w Polsce.
W dniu 28 marca 2013 r. Deutsche Bank PBC S.A. oraz Deutsche Bank Polska S.A. złożyły do XII Wydziału Gospodarczego Krajowego Rejestru Sądowego plan połączenia banków sporządzony zgodnie z art. 499 §1 oraz § 2 ksh.
W dniu 29 marca 2013 r. Deutsche Bank PBC S.A. oraz Deutsche Bank Polska S.A. złożyły do Komisji Nadzoru Finansowego wnioski o wydanie zezwolenia na połączenie obu banków.

II. ZEWNĘTRZNE WARUNKI DZIAŁANIA BANKU

Polski sektor bankowy pozostaje fundamentalnie stabilny i bezpieczny. Banki nadal osiągają dobre wyniki, pomimo wyraźnego spowolnienia polskiej gospodarki w drugim półroczu 2012 roku. W porównaniu do ubiegłego roku wzrost gospodarczy był niższy, na co największy wpływ miała słaba kondycja sektora budowlanego i recesja w krajach strefy euro.

Dynamika wybranych danych i wskaźników makroekonomicznych:

- ❑ Produkt Krajowy Brutto wzrósł w 2012 roku o 2,0 proc. wobec 4,3 proc. wzrostu w 2011 roku.
- ❑ Stopa bezrobocia wzrosła w porównaniu do ubiegłego roku i na koniec grudnia wyniosła

13,4%. W nadchodzących miesiącach bezrobocie powinno nadal rosnąć, na co największy wpływ będzie miała słaba dynamika PKB w pierwszym półroczu 2013.

- Polski złoty w ubiegłym roku był walutą stabilną, przede wszystkim dzięki spadającej zmienności rynkowej, dużemu popytowi na polskie obligacje skarbowe, a także polepszeniu nastrojów w strefie euro w drugiej połowie roku. Obserwując ostatnie zachowanie polskiej waluty, na którą większy wpływ mają działania RPP czy krajowe dane makroekonomiczne niż kurs EUR/USD i rynek kapitałowy, można stwierdzić, że złoty staje się mniej podatny na czynniki globalne, a bardziej na fundamentalne, co przy obecnym poziomie kursu może okazać bardzo ważną składową dla działalności przedsiębiorstw. Złoty wydaje się być również odporny na zawirowania i zmienność związaną z obecną „wojną walutową”. Jedyne co może niepokoić to skala zaangażowania zagranicznych inwestorów w polskie papiery dłużne, co w przyszłości niekoniecznie musi służyć stabilności polskiej waluty.
- Rada Polityki Pieniężnej w 2012 roku raz podniosła i dwa razy obniżyła stopy procentowe. Bazując na teorii transmisji polityki pieniężnej na realną gospodarkę, która trwa zazwyczaj około trzech kwartałów, majowa podwyżka okazała się błędem, gdyż wpływ jej odczuwalny był dopiero pod koniec roku, co jeszcze bardziej stłumiło i tak już słaby wzrost gospodarczy. Od listopada RPP obniżała koszt pieniądza po 25 punktów bazowych, mając za cel pobudzenie konsumpcji i akcji kredytowej. Możliwość do dalszego luzowania polityki pieniężnej stwarza perspektywa kształtowania się inflacji w nadchodzących miesiącach. Tempo wzrostu poziomu cen, które w grudniu wyniosło 2,4%, może w najbliższych miesiącach osiągnąć dolną granicę celu inflacyjnego.

Problemy gospodarek strefy euro i spadek wzrostu polskiego PKB miały w 2012 roku wyraźnie negatywny wpływ na kształtowanie się czynników zewnętrznych. Obserwując jednak poprawienie się nastrojów na rynkach finansowych i prognozy europejskich instytucji, mówiące, iż gospodarka europejska zacznie się dźwigać w drugiej połowie bieżącego roku i najgorszy etap kryzysu już minął, perspektywy dla polskiego sektora bankowego mogą być umiarkowanie optymistyczne, pomimo tego, że rok 2013 może okazać się trudniejszy i jeszcze bardziej wymagający niż poprzedni.

III. SYTUACJA FINANSOWA

Ogólna sytuacja finansowa Banku w roku 2012 była stabilna i pozytywna. Z punktu widzenia bilansu i rachunku wyników – DB PBC S.A. cechuje się profilem organizacji funkcjonującej w fazie rozwoju organicznego biznesu doradczego (94% bazy przychodowej) z jednoczesną optymalizacją historycznego portfela consumer finance (6% bazy przychodowej), którego realizacja została wstrzymana w roku 2009. Biznes doradczy wypracował zysk przed opodatkowaniem w każdym miesiącu roku. Biznes consumer finance w pierwszej połowie roku generował straty, jednak w wyniku wysokiej efektywności działań windykacyjnych – od miesiąca sierpnia portfel ten osiągał do końca roku wynik pozytywny. Pozwoliło to na zamknięcie roku w portfelu historycznym z zyskiem (względem planowanej straty) i dodatkowo

wzmocniło wynik Banku w ujęciu całościowym.

Głównym wyzwaniem Banku w roku 2012 było osiągnięcie planu przychodowego, poprzez rozwój nowej sprzedaży oraz optymalizację wydajności portfeli bieżących. Wykonanie budżetu przychodowego na poziomie 88% było głównym czynnikiem osiągnięcia niższego niż planowany poziomu zysku (58% planu). Należy tu również zauważyć, że wypracowanie zysku było silnie wsparte przez osiągnięcia w obszarze maksymalizacji odzysku należności i prewencji rezerw kredytowych (budżet rezerw wykonany w 83%). Przyczyny niskiego wykonania planu przychodowego istniały zarówno w sferze zewnętrznej (np. nowe regulacje, m.in. dotyczące ograniczeń w oferowaniu kredytów walutowych) jak i wewnętrznej (efektywność sprzedaży własnej zbyt niska w stosunku do wsparcia przez kosztowne kanały zewnętrzne). W roku 2013 i w latach kolejnych Bank będzie intensyfikować działania zwiększające efektywność przychodową użytkowanych zasobów kapitałowych. Poszerzenie bazy przychodowej jest krytyczne dla osiągnięcia przez Bank wyższego poziomu zwrotu z kapitału oraz wypracowania zysków, które pozwolą na samofinansowanie kapitału potrzebnego na dalszy rozwój.

Przychody z tytułu produktów kredytowych wykonano w 89% planu, co przy wysokim udziale tych przychodów w całości (73%) oraz mocnym wpływie na sprzedaż powiązaną (cross-sell) innych linii przychodowych (rachunki, depozyty, ubezpieczenia, inwestycje) spowodowało silne obniżenie wyniku Banku. Głównymi obszarami problematycznymi było tu finansowanie poza-hipotecyjnych potrzeb kredytowych Klientów indywidualnych (19% deficytu w wykonaniu budżetu) oraz finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw (15% deficytu). Spadek wybranych sald kredytowych lub ich niewystarczający przyrost był tu połączony ze spadającymi marżami na nowej sprzedaży i odnowieniach. Negatywne efekty były kompensowane szeregiem działań portfelowych (w tym egzekucja przestrzegania warunków umownych gwarantujących Klientom najniższą marżę, przy określonych zachowaniach biznesowych) oraz sprzedażowych (nowe kanały sprzedaży i współpracy). Efekty tych działań wspierały realizację wyniku w roku 2012, a część z nich będzie nadal aktywna w kolejnych latach.

Przychody depozytowe wykonano w 79% planu, głównie ze względu na warunki rynkowe, które niezmiennie charakteryzują się wysoką konkurencyjnością oraz dynamiką innowacji produktowych i technologicznych. Pozytywne jest wysokie wykonanie przychodów z działalności rozliczeniowo-płatniczej (96%), potwierdzające słuszność realizowanego podejścia do zwiększania bazy Klientów transakcyjnych (rachunek dbNET i dbNET Biznes) oraz działań aktywizujących obecną bazę Klientów pod kątem realizacji transakcji.

Wyniki przychodowe oferty produktów inwestycyjnych są niezadowolające w odniesieniu do realizowanego przez DB PBC S.A. modelu bankowości doradczej. Udział produktów inwestycyjnych w przychodach na poziomie 6,6% oraz wykonanie budżetu na poziomie 74% pokazują skalę wyzwań, z jaką Bank miał do czynienia w roku 2012. Kategoria produktów inwestycyjnych pozostaje jednym z głównych obszarów optymalizacji, które następowały w roku 2012 i będą kontynuowane w kolejnych latach, w oparciu o lepsze wykorzystanie globalnej marki i kompetencji Grupy Deutsche Bank do

oferowania najlepszych rozwiązań inwestycyjnych dla zamożnych Klientów w Polsce.

W zakresie rezerw kredytowych Bank uzyskał pozytywny wynik znacząco przekraczający oczekiwania w produktach mieszkaniowych (54% wykonania budżetu i utrzymanie pozycji jednego z najlepszych portfeli hipotecznych w Polsce). Pozytywny wynik osiągnięto również w produktach finansowania pozamieszkaniowych potrzeb Klientów indywidualnych (70% wykonania budżetu rezerw). Rezerwy kredytowe dla portfela kredytowego małych i średnich przedsiębiorstw osiągnęły poziom o 20% wyższy niż planowany. Przyczyną takiego wyniku są tu jednak jednorazowe incydenty (wybrani Klienci), a nie pogorszenie całego portfela.

Pozycja kosztowa Banku w ujęciu nominalnym jest stabilna. Jednocześnie baza kosztowa była przedmiotem dynamicznych optymalizacji związanych z koniecznością absorpcji nieplanowanych kosztów, m.in. projektu wdrożenia zaawansowanej metody ratingów wewnętrznych (IRBA) oraz transferu infrastruktury IT do nowej lokalizacji. Kompensacja przekroczeń była realizowana poprzez optymalizację procesów (m.in. zmniejszenie obiegu dokumentacji papierowej, eliminacja zbędnych kroków) oraz oszczędności kosztowe (m.in. ograniczenie wydatków marketingowych, podróży, optymalizacje zatrudnienia).

W roku 2012 na sytuację finansową Banku miało wpływ szereg nieplanowanych wydarzeń jednorazowych, dotyczących każdego wymiaru rachunku wyników, w tym

- Ograniczenia możliwości generowania przychodów:
 - Regulacje eliminujące produkty hipoteczne w walutach obcych i ograniczające przychody z tytułu wymiany walutowej
 - Modyfikacja wewnętrznych zasad udzielania kredytów lombardowych
 - Regulacje eliminujące poliso-lokaty oraz produkty z kapitalizacją dzienną
- Znaczące rezerwy kredytowe na kilku wybranych Klientach indywidualnych i SME
- Dodatkowe koszty działalności (przekroczenia budżetów):
 - Projekt IRBA
 - Transfer infrastruktury technicznej do nowej lokalizacji
 - Komunikacja Klientcka związana z regulacjami PSD
 - Licencje bankowego systemu centralnego

Biorąc pod uwagę wymienione czynniki negatywnie wpływające na efektywność Banku należy podsumować, że podjęte działania kompensacyjne i optymalizacyjne zostały przeprowadzone sprawnie i umożliwiły utrzymanie stabilnej sytuacji finansowej oraz osiągnięcie dobrego wyniku końcowego.

Aktywa pracujące

- Rozwój akcji kredytowej - w stosunku do stanu na 31 grudnia 2011 roku kredyty i pożyczki udzielone klientom wykazały przyrost o 1.079.041 tys. zł, tj. o 4,8%; dalszy wzrost działalności kredytowej nastąpił głównie dzięki rozwojowi sieci dystrybucji oraz częściowej

automatyzacji procesów kredytowych;

w porównywanych okresach udział kredytów w strukturze aktywów nieznacznie spadł (86,2% za 2012, 88,8% za 2011).

- ❑ Spadek portfela inwestycji w dłużne papiery wartościowe – na przestrzeni roku zaangażowanie w tej pozycji aktywów zmniejszyło się o 699.643 tys. zł, tj. o 68,9% a jej udział w strukturze aktywów zmniejszył się z poziomu 4% na 31 grudnia 2011 r. do poziomu 1,1% na 31 grudnia 2012 r.
- ❑ Wzrost zaangażowania na rynku międzybankowym - o 867.826 tys. zł, tj. 28-krotnie w porównaniu do 2011 roku; udział tej pozycji w strukturze aktywów znacznie się zwiększył z poziomu 0,1% na 31 grudnia 2011 roku do poziomu 3,3% na 31 grudnia 2012 roku.

Pozyskanie zasobów

- ❑ W głównej pozycji zasobowej (depozytach klientów) na przestrzeni 2012 roku zanotowano wzrost o 1.261.555 tys. zł. Udział tej pozycji w sumie bilansowej zmienił się z 41,5% w roku 2011 do 43% w roku 2012.
- ❑ Depozyty z rynku międzybankowego nieznacznie wzrosły w 2012 roku o 149.407 tys. zł, Udział tej pozycji w sumie bilansowej spadł o 3% w porównaniu do roku 2011.

Wynik z działalności bankowej

- ❑ Skutkiem utrzymującego się wzrostu aktywów pracujących na rzecz pozycji o wyższej rentowności (kredyty, w tym w szczególności kredyty konsumenckie), wynik odsetkowy w 2012 roku wzrósł w porównaniu do roku ubiegłego o 21.908 tys. zł, tj. o ok.4%.
- ❑ Spadek wyniku z tytułu prowizji w 2012 roku wyniósł ok. 4% tj. o 6.128 tys. zł. w porównaniu do roku 2011.
- ❑ Wynik z instrumentów wycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat oraz z rewaluacji wyniósł w 2012 roku 222 mln zł. i był niższy o 44 mln zł. (16%) od wyniku za 2011 rok. Spadek ten jest wynikiem zmniejszenia akcji udzielania kredytów hipotecznych w walutach obcych w 2012 roku.

Wynik finansowy - uwarunkowania

W 2012 roku Bank osiągnął zysk netto w wysokości 163.207 tys. zł. Wynik finansowy netto utrzymał się na poziomie zbliżonym jak w roku poprzednim. Na osiągnięty wynik netto miał wpływ uzyskany wynik z działalności bankowej, spadek odpisów z tytułu utraty wartości oraz wzrost przychodów z tytułu odzyskanych należności spisanych w ciężar rezerw.

Działalność maklerska

Od 13 marca 2007 r. Bank prowadzi działalność maklerską. Działalność ta jest prowadzona w ramach wyodrębnionej w Banku jednostki organizacyjnej na podstawie decyzji Komisji Nadzoru Finansowego numer PW/DDM/M/4040/10/1/KNF26/2006 z dnia 13 października 2006 r.

Działalność maklerska Banku polega głównie na przyjmowaniu i przekazywaniu zleceń nabycia lub zbycia maklerskich instrumentów finansowych, oferowania maklerskich instrumentów finansowych, zawodowym doradztwie w zakresie obrotu papierami wartościowymi oraz zarządzaniu portfelami instrumentów finansowych na zlecenie.

IV. KIERUNKI ROZWOJU BANKU

4.1 Strategia działania

Bank utrzymuje zgodność z założeniami zainicjowanej w 2010 roku strategii „New Poland”, która w roku 2012 realizowana była pod projektowym hasłem „Consolidation Poland”. Pojęcie „konsolidacji” odzwierciedla oczekiwania Zarządu, iż inwestycje poczynione w latach ubiegłych w ludzi, procesy i technologie będą konsekwentnie stosowane do rozwoju Banku, w zakresie wzrostu przychodów, ograniczania kosztów, minimalizacji rezerw kredytowych oraz ulepszania pozycji kapitałowej.

W roku 2012 Bank utrzymał koncentrację na Klientach zamożnych oraz małych i średnich przedsiębiorstwach, realizując model bankowości doradczej, której podstawą jest aktywny dialog z Klientem. Współpraca z Klientami jest realizowana w całym cyklu życia Klientów, z uwzględnieniem krótkiego i długiego okresu planowania zarówno po stronie depozytowej jak i kredytowej. Nadrzędnym celem DB PBC S.A. jest zwiększanie zamożności Klientów, wspieranie ich planów rozwojowych oraz wzmocnienie stabilności przepływów finansowych. Budowanie długotrwałych relacji pomiędzy Klientami a Bankiem wymaga więc wspólnego stosowania koncepcji „sprawiedliwego udziału” („fair-share”) - w zyskach, ale również kosztach i ryzyku realizowanych strategii zarządzania finansami osób oraz przedsiębiorstw. W aspekcie produktowym Bank prowadził aktywność sprzedażową w pięciu głównych obszarach:

1. Finansowanie potrzeb mieszkaniowych (kredyty i pożyczki hipoteczne)
2. Bankowość przedsiębiorstw (małych i średnich)
3. Finansowanie potrzeb konsumpcyjnych (kredyty i pożyczki konsumpcyjne)
4. Depozyty i rachunki bankowe oraz produkty rozliczeniowo-transakcyjne
5. Inwestycje i ubezpieczenia, w tym produkty długoterminowego oszczędzania

W roku 2012 Bank kontynuował rozwój bankowości bezpośredniej (direct banking) zorientowanej na obsługę Klientów detalicznych poprzez kanały zdalne: Internet oraz centrum kontaktów (call center). Rachunek z obsługą internetową (dbNet), utrzymał wysokie zainteresowanie ze strony rynku, oferując korzystne warunki cenowe przy zachowaniu podstawowych wymogów aktywności Klienta. Dzięki właściwemu rozpoznaniu potrzeb Klientów i opracowaniu prostego, ale funkcjonalnego produktu - Bank utrzymał wysoką pozycję w rankingach na najlepszy rachunek internetowy. Bankowość bezpośrednia była w 2012 roku rozwijana pod kątem funkcjonalnym i wydajnościowym. W efekcie tych prac uruchomiono kolejną fazę projektu OBI (on-line banking), którego produkty (nowe funkcjonalności i optymalizacje) będą uruchamiane w roku 2013. Sprawna bankowość bezpośrednia jest krytyczna dla Klientów Banku i w kolejnych latach będzie podlegała dalszym procesom rozwojowym.

4.2 Główne kierunki rozwoju biznesu

Podstawowe planowanie rozwoju Banku jest realizowane według wymienionych w poprzednim rozdziale pięciu głównych ofert produktowych:

1. Finansowanie potrzeb mieszkaniowych

W roku 2012 DB PBC utrzymywał wysoką pozycję w rankingach banków finansujących potrzeby mieszkaniowe Klientów indywidualnych (pierwsza piątka). Krytyczną zmianą modelu produktowego było zmarginalizowanie produkcji kredytów w walutach obcych i przesunięcie w kierunku waluty lokalnej PLN. Dostępność kredytów w walutach obcych została ograniczona wyłącznie do specyficznych przypadków Klientów osiągających trwale dochody w walucie i/lub osiągających wysoce ponadprzeciętne dochody. Odejście od kredytów walutowych powoduje istotne obniżenie przychodów z nowej sprzedaży. Obniżenie to nie może być w pełni wyrównane poprzez zwiększoną produkcję kredytów w PLN, ponieważ wymagałoby to zaplanowania znaczącego wzrostu udziału Banku w całości rynku nowej sprzedaży, co jest sprzeczne z założeniem kierowania oferty wyłącznie do Klientów zamożnych. W roku 2013 Bank przewiduje kontynuację rozwoju portfela hipotecznego w stopniu umiarkowanym osiągając 3% przyrost salda (względem 6% przyrostu salda osiągniętego na koniec 2012) i całkowity poziom zaangażowania, który wyniesie 18,5 miliarda PLN.

Założenia strategiczne

- Utrzymanie w ofercie produktów hipotecznych, jako istotnego elementu zarządzania finansami Klientów indywidualnych, w szczególności zamożnych.
- Produkty walutowe, jako nisza, spełniająca wymagania niestandardowych Klientów (osiągających dochody w walucie obcej lub uzyskujących bardzo wysokie dochody).

- Utrzymanie najwyższej jakości portfela hipotecznego, poprzez kontynuowanie przyjętej konserwatywnej polityki oceny ryzyka kredytowego i stosowanie buforów bezpieczeństwa wykraczających poza standardy rynkowe.
- Poszerzenie relacji produktowych z Klientem kredytu hipotecznego, poprzez oferowanie produktów i usług z pełnej oferty Banku (cross-sell).
- Aktywne informowanie Klientów o dostępnych mechanizmach zmniejszających ryzyko walutowe, w tym możliwość zmiany waluty kredytu (dla Klientów, którzy mogą odnieść dodatkową korzyść w postaci różnicy między kursem wypłaty a kursem waluty kredytu w momencie przejścia na PLN), instrumenty zabezpieczające kursy walutowe oraz stopy procentowe, depozyty zabezpieczające.

Cele strategiczne

- Zmniejszenie całkowitej produkcji kredytów hipotecznych, w szczególności poprzez ograniczenie produkcji kredytów hipotecznych w EUR.
- Utrzymanie (jako kontynuacja działań z roku 2012) niskowego trendu w zmianach portfela walutowych kredytów hipotecznych, poprzez nadwyżkę spłat istniejących kredytów nad produkcją nowych.
- Osiągnięcie do końca roku 2013, 26% udziału kredytów hipotecznych w PLN, w całym portfelu kredytów hipotecznych Banku.

2. Bankowość przedsiębiorstw

DB PBC stawia sobie za cel osiągnięcie pozycji jednego z wiodących banków dla segmentu Małych i Średnich Przedsiębiorstw (MŚP). Zestaw produktów i usług dla Klientów z segmentu MŚP jest szeroki i podlega ciągłemu rozwojowi i modyfikacjom. W celu wsparcia działań sprzedażowych Bank udoskonala procesy kredytowe mając na uwadze mitygowanie ryzyka kredytowego. Dla realizacji wyznaczonych celów został podjęty szereg działań w zakresie dystrybucji, segmentacji oraz optymalizacji produktów kierowanych do przedsiębiorstw.

Polskie przedsiębiorstwa wykazują wysoką zdolność adaptacji do warunków makro i mikro ekonomicznych na poziomie kraju oraz w relacjach handlowych z osobami i podmiotami zagranicznymi. Wzmocnienie konkurencyjności firm MŚP jest również widoczne w stale rosnącym zapotrzebowaniu na zaawansowane produkty rozliczeniowe i zabezpieczające stabilność planów finansowych, szczególnie w odniesieniu do transakcji walutowych. Nadal istotną rolę w finansach MŚP odgrywa zapotrzebowanie na środki obrotowe i inwestycyjne. Bank planuje kontynuować oferowanie firmom segmentu MŚP elastycznych produktów kredytowych, przy czym niezbędnym warunkiem dla dalszego rozwoju segmentu MŚP jest utrzymanie wysokiej jakości portfela. Bank osiąga ten cel poprzez unikanie ryzyka koncentracji na jednej, bądź ograniczonej grupie branż lub określonym regionie. Stałemu monitoringowi podlega jakość portfela pozwalająca identyfikować na jak najwcześniejszym etapie ewentualne pogorszenie sytuacji Klienta. Proces ten jest realizowany zarówno na poziomie doradców jak i wysoko kwalifikowanego zespołu monitorującego po stronie ryzyka kredytowego.

Rozwój biznesu

W roku 2012 Bank koncentrował się na obsłudze firm Średnich (10-60 milionów PLN rocznych obrotów) i Dużych (60-250 milionów PLN obrotów). W roku 2013 i latach kolejnych strategicznym zadaniem będzie dalsza dywersyfikacja portfela i zwiększenie udziału segmentu firm Małych (1-10 milionów PLN obrotów) oraz Mikro (do 1 miliona PLN obrotów). Oferując innowacyjną i odpowiednią do potrzeb Klientów paletę produktów po cenach adekwatnych do możliwości rynku Bank generuje dodatkową wartość i jakość dla Klientów. W ten sposób Bank uzyska lepszy dostęp do segmentu Klientów MŚP, jako podstawowej grupy docelowej. Realizacja planów sprzedażowych jest wspierana wewnątrznie poprzez sprawny proces decyzji kredytowych oparty o zaawansowane metody zarządzania ryzykiem. Zarówno proces jak i narzędzia decyzyjne (wykorzystujące dane aplikacyjne oraz analizę zachowań klienta) uzyskał pozytywną ocenę niemieckiej Komisji Nadzoru Finansowego (BaFin) dzięki czemu - na poziomie grupy kapitałowej DB - został uznany jako spełniający wymogi stawiane przed zaawansowaną metodą ratingów wewnętrznych.

Założenia strategiczne

- Zajęcie i utrzymanie pozycji wiodącej instytucji finansowej obsługującej małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP).
- Utrzymanie najwyższej jakości portfela kredytów dla przedsiębiorstw, poprzez zachowanie konserwatywnej polityki oceny ryzyka kredytowego.

Cele strategiczne

- Wzrost liczby Klientów w segmentach docelowych.
- Zwiększenie udziałów w rynku nowej sprzedaży produktów dla przedsiębiorstw, szczególnie w odniesieniu do firm małych i mikro w roku 2013 – w efekcie osiągnięcie 2% udziału w rynku, określonego liczbą obsługiwanych podmiotów.
- Zwiększenie proporcji przychodów transakcyjnych w stosunku do kredytowych, poprzez rozwój produktów trade finance, factoringu oraz wymiany walutowej.
- Rozwój bazy depozytowej podążający za rozwojem portfela kredytowego (samofinansowanie na poziomie linii biznesowej).

3. Finansowanie potrzeb konsumpcyjnych

W 2009 roku Bank zrezygnował ze strategii ukierunkowanej na aktywne zdobywanie rynku klienta masowego (model „consumer finance”) i koncentracji na relacji mono-produktowej w ramach linii biznesowej DBkredyt. Doświadczenia zdobyte w trakcie wdrażania modelu consumer finance stanowiły dobrą podstawę do relatywnie szybkiego przejścia w kierunku oferowania kredytów konsumpcyjnych osobom posiadającym wysoką i stabilną zdolność do regulowania zobowiązań. Obecną docelową grupą Klientów, do których Bank kieruje ofertę kredytów konsumenckich, jest segment Klientów zamożnych, korzystających z szerokiej oferty produktów bankowych. W odróżnieniu od portfela historycznego (linii

biznesowej DBkredyt) nowa sprzedaż charakteryzuje się bardzo niską szkodowością, stąd ryzyko kredytowe wyrażone poziomem realizowanych i zakładanych rezerw na straty kredytowe jest na bardzo niskim i kontrolowanym poziomie oraz utrzymuje się w założonym przez Bank przedziale apetytu na ryzyko. W obszarze kredytów konsumpcyjnych wyróżniamy trzy grupy produktów o charakterze strategicznym dla Banku:

- kredyty gotówkowe - niezabezpieczone (62% portfela kredytów konsumpcyjnych na koniec 2011 roku), z przeznaczeniem na dowolny cel konsumpcyjny i fakultatywną opcją ubezpieczenia na życie oraz od następstw utraty pracy,
- karty kredytowe (4% portfela) - w segmencie silver, gold i platinum oraz karty partnerskie,
- pożyczki lombardowe¹ (24% portfela) - produkty zabezpieczone na aktywach płynnych Klienta tj. w szczególności lokatach terminowych, jednostkach funduszy inwestycyjnych oraz wybranych papierach wartościowych, notowanych na GPW i charakteryzujących się wysoką płynnością.

Wszystkie wymienione produkty są istotne dla stabilności finansowej Klientów, realizujących swoje życiowe potrzeby i aspiracje, zarówno po stronie konsumpcyjnej (kredyty gotówkowe), transakcyjno-płynnościowej (karty kredytowe) jak również inwestycyjnej (pożyczki lombardowe).

W realizacji założeń planistycznych DB PBC zamierza korzystać z szeregu źródeł przewagi konkurencyjnej, takich jak:

- szeroki wachlarz produktów kredytowych z możliwości dopasowania oferty do wymagań Klientów z segmentu docelowego,
- wielokanałowa sieć dystrybucji z istotnym udziałem wykwalifikowanych doradców bezpośrednich, których celem jest „wyjście do Klienta”, czyli umożliwianie kontaktu z Bankiem w porach i lokalizacjach wygodnych dla Klientów,
- preferencyjne warunki cenowe dla Klientów posiadających rozbudowaną relację z Bankiem,
- konkurencyjne parametry oferty produktowej w zakresie kredytów gotówkowych i pożyczek lombardowych,
- oferta cenowa oparta o segmentację Klienta pod względem zakresu relacji z Bankiem i profilu ryzyka,
- zaawansowany proces monitoringu i windykacji zapewniający wysoką wydajność działań zabezpieczania portfela.

Realizacja wyznaczonej strategii jest wspierana przez kluczowe zmiany realizowane w zakresie oferty produktowej, procesów sprzedaży, i sieci dystrybucji, w tym:

¹ Uwaga: pożyczki lombardowe są realizowane w specjalistycznym procesie oceny ryzyka kredytowego uwzględniającym np. wypełnienie Profilu Inwestycyjnego Klienta (PIK) oraz szczegółową analizę wartości i jakości zabezpieczenia (elementy nieobecne przy klasycznej pożyczce niezabezpieczonej)

1. Rozwój kanałów sprzedaży (sieć agentów własnych, bezpośrednich i partnerów zewnętrznych, zwiększenie liczby doradców specjalistycznych).
2. Rozwój produktu (zmiana strategii cenowych, optymalizacja oferty ubezpieczeń, weryfikacja listy zabezpieczeń dla kredytów lombardowych, sprzedaż krzyżowa/ wielo-produktowa (cross-sell)).
3. Optymalizacja procesów kredytowych (dostosowanie czynności procesowych do profilu Klienta i zakresu relacji Klienta z Bankiem, centralizacja procesów, optymalizowanie systemu IT, centralna koordynacja działań cross-sell).

Założenia strategiczne

- Utrzymanie najwyższej jakości portfela kredytów konsumpcyjnych, poprzez zachowanie konserwatywnej polityki oceny ryzyka kredytowego i koncentrację na Klientach zamożnych (zablokowanie ofert dla Klientów masowych).
- Konkurowanie indywidualnym doradztwem i procesem, a nie warunkami cenowymi, przy jednoczesnym stosowaniu praktyki wyceny opartej o ryzyko (ang. risk based pricing).

Cele strategiczne

- Osiągnięcie miesięcznych poziomów sprzedaży kredytów konsumpcyjnych na poziomie 100M PLN.
- Rozbudowa sieci sprzedaży - zwiększenie liczby partnerów Banku oraz zasięgu penetracji geograficznej sieci dystrybucji.
- Zapewnienie, że Klienci kredytów konsumpcyjnych traktują Deutsche Bank jako główny bank transakcyjny (wyrażone poprzez otwarte rachunki z wpływem wynagrodzenia).
- Zwiększenie sprzedaży kredytów lombardowych dla nowych Klientów, przy jednoczesnym zmniejszeniu średniego poziomu zaangażowań.

4. Depozyty i rachunki bankowe oraz produkty rozliczeniowo-transakcyjne

Rynek bankowy w Polsce od czasu kryzysu zapoczątkowanego upadkiem Banku Lehman Brothers wykazuje zwiększone zapotrzebowanie na płynność, szczególnie w zakresie płynności długoterminowej, związanej z niedopasowaniem struktur bilansów banków. Niedopasowanie to wynika głównie z niskiej skłonności Klientów do długookresowego oszczędzania, jak również z problemów w finansowaniu długoterminowych kredytów walutowych - w sytuacji wysokiej zmienności kursów walutowych i ograniczonego zaufania pomiędzy światowymi instytucjami finansowymi. Utrzymująca się relatywnie wysoka inflacja (w tym oczekiwana poparta przez dokonane przez Radę Polityki Pieniężnej obniżki bazowych stóp procentowych w 4 kwartale br.), wywołuje dodatkową presję na wysokość stóp zwrotu dla Klientów powierzających swoje depozyty bankom w Polsce i tym samym rosnące koszty odsetkowe. Równoległe zmiany wprowadzone od 31.03.2012 r. w sposobie naliczania podatku od

przychodów kapitałowych powodują, iż rynek produktów depozytowych ulega w ostatnim okresie bardzo dynamicznym przemianom. Sytuacja PBC w zakresie kształtowania się bazy depozytowej i dostępu do źródeł finansowania jest dobra i stabilna. PBC konsekwentnie realizuje politykę finansowania długoterminowych aktywów poprzez odpowiednie depozyty międzybankowe w walutach obcych, o relatywnie długim terminie wymagalności (średnio powyżej 4 lat), dopasowując tym samym strukturę bilansu zarówno pod względem walut jak i terminów wymagalności. Niska dynamika akcji kredytowej w PLN w latach 2010-2011 dodatkowo powodowała, iż strukturalna nadpłynność w PLN utrzymywała się na wysokim poziomie. W roku 2012 Bank dokonał istotnego przeglądu strategii zarówno w kontekście dalszej akcji kredytowej w walutach obcych jak również zwiększenia dynamiki finansowania przedsiębiorstw. Zmiany te stawiają przed Bankiem nowe wyzwania w zakresie zwiększania bazy depozytowej w PLN i poszerzaniu źródeł jej pozyskiwania.

W kolejnych latach PBC planuje skoncentrować się na zwiększeniu dywersyfikacji i poprawie stabilności szerokiej bazy klientów detalicznych i biznesowych poprzez dalszą akwizycję nowych rachunków. Planowany wzrost liczby klientów detalicznych do końca 2013 roku szacowany jest na 120 tys., a klientów biznesowych na 10 tys. W celu zapewnienia realizacji tego zadania Bank planuje poszerzyć ofertę i aktywnie promować nowe produkty depozytowe premiujące lojalność klienta oraz długoterminowe oszczędzanie. W związku z powyższym, już w 2 kwartale 2012 roku został wprowadzony pakiet dbNET Biznes, a dla klientów detalicznych została przygotowana nowa oferta depozytów zakładanych drogą elektroniczną z premią za wykorzystanie produktów Banku. W pierwszym kwartale 2013 roku planowane jest wprowadzenie nowej oferty kredytowo-depozytowej „DB Wita” dla nowych klientów z sektora przedsiębiorstw (pakiet z promocyjną marżą i oprocentowaniem, wsparty szybkim procesem otwarcia rachunku). PBC wraz z rozwojem elektronicznych kanałów dostępu, sukcesywnej promocji przelewu wynagrodzenia na konto oraz poszerzaniu dostępnej palety produktów liczy na zwiększenie udziału klientów transakcyjnych, dla których DB będzie „bankiem pierwszego wyboru”. Wzrost bazy klientów transakcyjnych powinien przełożyć się na zwiększenie salda na rachunkach bieżących i oszczędnościowych, co z jednej strony gwarantuje niższe koszty pozyskania, a z drugiej wykazuje wyższą ogólną stabilność niż wysoko oprocentowane terminowe lokaty promocyjne, należące do Klientów poszukujących najwyższej ceny na rynku i cechujących się brakiem lojalności depozytowej.

Założenia strategiczne

- Udzielanie kredytów powiązane z umieszczeniem całości obsługi finansowej Klienta w Banku, głównie poprzez lokalizację w DB PBC S.A. rachunku, na który dokonywany jest przelew wynagrodzenia, oraz z którego Klient regularnie realizuje płatności i transakcje.
- Rozwój kanałów elektronicznych i zdalnych, jako kluczowego elementu rozwoju transakcyjności Klientów Banku oraz stymulowania wzrostu bazy depozytowej, w tym głównie w sieci Internet oraz z zastosowaniem centrum kontaktów (call center).

Cele strategiczne

- Dywersyfikacja bazy depozytowej, głównie poprzez dalsze zwiększenie liczby deponentów oraz ich różnorodności.
- Zwiększenie bazy depozytowej, przy utrzymaniu założonych planów przychodowych.
- Zwiększenie liczby Klientów, w tym posiadających osady na rachunkach bieżących, wykorzystywane w regularnych transakcjach rozliczeniowych, ze szczególnym uwzględnieniem Klientów firmowych.
- Do końca 2013 roku pozyskanie 120 000 kont Klientów Indywidualnych i 10 000 kont Klientów Biznesowych.
- Dywersyfikacja źródeł depozytów podmiotów regulowanych poprzez zmniejszenie zależności od podmiotów Grupy DB i zwiększenie wykorzystania rynku międzybankowego w Polsce.

5. Inwestycje i ubezpieczenia

Produkty inwestycyjne pozostają głównym elementem strategii PBC i realizowanego przez Bank modelu bankowości doradczej. W połączeniu z tradycyjnymi produktami depozytowo-oszczędnościowymi – inwestycje oraz programy emerytalne stanowią kluczowe mechanizmy zwiększania zamożności Klientów Banku oraz dostosowywania przepływów finansowych do stylu życia i wynikających z niego potrzeb Klientów. Dystrybucja produktów inwestycyjnych jest jednym z priorytetów działań sprzedażowych Banku, realizowanych głównie przez własne, wysoko kwalifikowane kadry. Dokonując rozwoju oferty produktów inwestycyjnych DB PBC kieruje się podstawowymi zasadami obowiązującymi w grupie DB:

1. Podejście „sprawiedliwego udziału” (fair share approach) – produkty inwestycyjne powinny generować wartość dodaną zarówno dla Banku jak i dla Klienta.
2. Przejrzystość i niska złożoność produktów – produkty powinny być zrozumiałe dla Klienta i łatwe dla Doradcy - w przekazie, w procesie sprzedaży.
3. Związek z realną gospodarką – produkty powinny odzwierciedlać realne zjawiska gospodarcze, a nie korzystać z krótkoterminowych baniek spekulacyjnych.
4. Etyka i branże zakazane – produkty w generowaniu wartości dodanej dla Klienta nie mogą korzystać z branż nieetycznych (przykładowo: zajmujących się handlem bronią, wykorzystujących pracę nieletnich, związanych z niewypłacalnością instytucji prywatnych i państw).

Grupa DB jest dla PBC źródłem kompetencji i doświadczenia w opracowywaniu produktów zgodnie z przedstawionymi zasadami, w dostosowaniu do wymogów Regulacyjnych i oczekiwań rynku polskiego.

Rozwój biznesu

W kolejnych latach Bank będzie rozwijać ofertę produktów inwestycyjnych opartą na pięciu głównych grupach produktów i usług:

1. Fundusze inwestycyjne (otwarte i zamknięte),
2. Ubezpieczeniowe produkty systematycznego oszczędzania,
3. Produkty strukturyzowane w formie ubezpieczeniowej oraz papierów wartościowych emitowanych przez DB AG,
4. Usługi maklerskie - usługa przyjmowania i przekazywania zleceń,
5. Doradztwo inwestycyjne.

Założenia strategiczne

- Produkty inwestycyjne, jako obowiązkowy element oferty w modelu bankowości doradczej,
- Rynek produktów inwestycyjnych w Polsce jest nadal w fazie intensywnego rozwoju. a w porównaniu z krajami Europy Zachodniej cechuje się zdecydowanie wyższym udziałem produktów depozytowych w długoterminowych strategiach oszczędnościowych obywateli.

Cele strategiczne

- Zwiększenie bazy aktywów jednostek funduszy inwestycyjnych - osiągnięcie poziomu co najmniej 2% udziału w rynku (+90%).
- Intensywny udział w rozwoju rynku długoterminowych planów systematycznego oszczędzania - osiągnięcie poziomu co najmniej 1% udziału w rynku (podwojenie).
- Zwiększenie liczby Klientów korzystających z usług maklerskich za pośrednictwem DB PBC - osiągnięcie poziomu 1% udziału w liczbie rachunków na rynku polskim.

4.3 Nakłady inwestycyjne

W roku 2012 realizowano zadania maksymalizacji wykorzystania istniejących zasobów infrastrukturalnych, ludzkich i kapitałowych do osiągania celów finansowych i pozafinansowych. Infrastruktura kanałów dystrybucji, w szczególności oddziałów Banku, była poddawana ulepszeniom, polegającym przykładowo na zwiększaniu powierzchni dostępnej do obsługi Klientów oraz pracy doradców i współpracujących agentów i pośredników. Nie prowadzono działań rozbudowy sieci oddziałów, a jedynie optymalizacji przestrzeni. Istotnym osiągnięciem jest przeprowadzenie szeregu usprawnień procesowych, związanych z przyspieszeniem obsługi Klientów (wnioski kredytowe Klientów indywidualnych i przedsiębiorstw), jak również ograniczeniem przepływu dokumentacji papierowej i zmniejszeniem kosztów działań.

Obszarem rozwoju, który tradycyjnie posiada bardzo szeroki wpływ na działalność Banku są projekty informatyczne, związane z uruchamianiem i/lub aktualizacją produktów i usług. W roku 2012 prowadzono

projekty informatyczne we wszystkich głównych jednostkach organizacyjnych Banku. Strategiczne inicjatywy obejmowały:

1. IRBA, czyli uzyskanie zgodności organizacji z Grupowym wymogiem stosowania zaawansowanej metody ocen Klientów, według wytycznych Basel II (metoda IRBA). Projekt ten obejmował wdrożenie zautomatyzowanych procesów oceny Klienta, opartych o nowe narzędzia gromadzenia i przetwarzania informacji, w tym workflow, hurtownię danych oraz szereg interfejsów z systemami decyzyjnymi, wspierającymi i raportowymi:
 - a. Pierwszą fazę projektu (Step 1), obejmującą portfel hipoteczny, lombardowy oraz bankowość przedsiębiorstw zakończono przeprowadzonym z sukcesem audytem niemieckiej komisji nadzoru finansowego (BaFin),
 - b. W roku 2012 uruchomiono również drugą fazę projektu (Step 2), obejmującą produkty finansowania potrzeb Klientów indywidualnych (kredyty gotówkowe, karty kredytowe), która będzie prowadzona do roku 2015.
2. PSP obejmuje migrację architektury technicznej Banku z lokalizacji własnych do zaawansowanej infrastruktury IT zapewnianej przez firmę IBM. Celem prac jest zwiększenie niezawodności i bezpieczeństwa architektury IT, co jest krytyczne przy rosnącej skali biznesu.
3. ABC – Activity Based Costing jest inicjatywą uruchomioną produkcyjnie w 2012 roku i służącą do przetwarzania informacji o kosztach działania Banku w ujęciu produktowym. Projekt ABC stanowi fundament do zwiększenia przejrzystości kosztów produktów i ustalania ich rzeczywistej dochodowości.
4. FAB 3 (Fostering Activities In the Branches) to kontynuacja inicjatywy mającej na celu zwiększenie sprawności działań sprzedażowych oraz obsługi Klienta. W roku 2012 FAB koncentrował się na budowie portalu sprzedażowego oraz rozwoju hurtowni danych i systemów raportowania dla sprzedaży oparciu o platformę SAS.
5. DWH Growth jest projektem rozwoju hurtowni danych Banku oraz przenoszenia rozwiązań historycznych na środowisko Oracle + SAS. W ramach projektu wypracowano podejście do rozwoju hurtowni (DWH Roadmap), które w sposób całościowy opisuje kolejne kroki ewolucji hurtowni i data martów, celem zapewnienia pełnej obsługi bazo-danowej i potrzeb raportowych Banku.
6. OLB (On-Line-Banking) to inicjatywa rozwoju kanału elektronicznego - aplikacje easyNet oraz powerNet pozwalające na dostęp do usług Banku z poziomu sieci Internet. W ramach tej inicjatywy opracowano nowe funkcjonalności oraz mechanizmy techniczne usprawniające

działanie interfejsów Klienta. W roku 2012 uruchomiono pełną funkcjonalność rachunków maklerskich – wraz z integracją z rachunkami oraz systemem notowań giełdowych. Całość pakietu zmian OLB zostanie zakończona w roku 2013.

7. Reorganizacja obszaru bankowości przedsiębiorstw – w wyniku zmiany zarządczej (powołanie Wiceprezesa Zarządu, odpowiedzialnego za bankowość przedsiębiorstw) Bank przeprowadził zmianę struktury organizacyjnej obejmującą m.in.:
- a. Ujednoczenie jednostek biznesowych Banku i przyjęcie Centrum Doradztwa dla Firm, jako głównej komórki organizacyjnej sprzedaży i obsługi przedsiębiorstw,
 - b. Optymalizację jednostek sprzedaży centralnej,
 - c. Optymalizację jednostek wsparcia sprzedaży,
 - d. Przeniesienie całości personelu doradczego z oddziałów detalicznych (Obszar Klienta Detalicznego - OKD) do Obszaru Klienta Biznesowego (OKB).

Wszystkie wymienione powyżej projekty strategiczne z roku 2012 będą kontynuowane w roku 2013. Główne nakłady inwestycyjne będą ukierunkowane na dalsze podnoszenie efektywności i wydajności procesów sprzedaży oraz obsługi posprzedażowej, poprzez wdrożenia zaawansowanych narzędzi IT i usystematyzowanych metod pracy. Znacząca część wydatków na oprogramowanie i systemy informatyczne w 2013 obejmuje rozwój hurtowni danych oraz systemów raportowania, opartych o wiodące na rynku rozwiązanie SAS. W dodatku do inicjatyw rozwojowych, środki inwestycyjne w obszarze IT będą również przeznaczone na utrzymanie zgodności ze zmieniającymi się uwarunkowaniami prawnymi i wymaganiami regulacyjnymi.

Infrastruktura fizyczna sieci oddziałów będzie podlegała dalszej optymalizacji, pod kątem najlepszego skonfigurowania obsługi Klientów oraz wykorzystania potencjału biznesowego lokalnych rynków. W ramach tych działań przewiduje się relokację i/lub konsolidację wybranych placówek.

4.4 Kanały dystrybucji

Dystrybucja usług w 2013 roku będzie prowadzona poprzez istniejące kanały dystrybucji:

- Oddziały bankowości doradczej (164) oraz Regionalne Centra Inwestycyjne (5)
- 19 Centrów Doradztwa dla Firm (CDF)
- Sieć agentów dla Klientów Indywidualnych
- Sieć agentów dla Klientów Biznesowych
- Sieć pośredników
- Internet (systemy easyNet oraz powerNet)
- Centrum Kontaktów (Call Center)

V. PERSPEKTYWY ROZWOJU BANKU W 2013 ROKU

Strategia na lata 2013-2015 stanowi kontynuację idei „Consolidation Poland” i zawiera następujące główne założenia:

- utrzymaną koncentrację na średniozamożnych i zamożnych Klientach indywidualnych oraz dalsze zmniejszanie zaangażowań w obszarze Consumer Finance
- koncentrację na małych i średnich przedsiębiorstwach
- rozwój biznesu bankowości przedsiębiorstw
- rozwój bankowości bezpośredniej, opartej o kanały elektroniczne/zdalne
- dalszą, ale umiarkowaną budowę portfela kredytów hipotecznych
- zdecydowane ożywienie sprzedaży produktów inwestycyjnych oraz emerytalnych
- optymalizację sieci sprzedaży poprzez segmentację i specjalizację

W roku 2013 oraz latach kolejnych oczekuje się wyraźnego zwrotu z inwestycji poczynionych w obszarze zarządzania sprzedażą, gdzie wprowadzono zestaw metod i narzędzi wspierających zarządzanie relacjami z Klientami (projekt FAB) oraz w obszarze procesów kredytowych (projekt IRBA). Kluczowym zadaniem Banku jest zwiększanie skali działalności w wymiarze przychodów, bez zwiększania bazy kosztowej. Posiadane zasoby kapitałowe, ludzkie i infrastrukturalne są wystarczające dla osiągnięcia wyższych poziomów efektywności, co jest jednak najbardziej uzależnione od zwiększenia przychodów i poszerzenia ilości i wartości relacji z Klientami. Priorytetem w rozwoju sprzedaży jest zmniejszenie zależności Banku od kosztownych kanałów zewnętrznych poprzez wykonywanie większej liczby czynności przez własnych pracowników.

DB PBC stawia sobie za cel, w kolejnych latach, przeprowadzenie zdecydowanej zmiany struktury bilansu i przychodów poprzez:

- zmniejszenie udziału portfela hipotecznego w bilansie Banku na rzecz portfeli bankowości przedsiębiorstw oraz produktów kredytowych dla Klienta indywidualnego
- zwiększanie udziału przychodów prowizyjnych i transakcyjnych
- zwiększanie aktywów produktów inwestycyjnych
- poszerzanie bazy Klientów, szczególnie w segmencie Klientów zamożnych (affluent)
- ożywienie relacji Klientów nieaktywnych, szczególnie posiadających wysokie zaangażowanie kredytowe i niski udział produktów transakcyjnych, inwestycyjnych i depozytowych

VI. ZAGADNIENIA ZWIĄZANE Z RYZYKIEM W BANKU

Działalność Banku związana jest z następującymi rodzajami ryzyka:

- ryzyko kredytowe
- ryzyko rynkowe
- ryzyko płynności
- ryzyko operacyjne

6.1. Ryzyko kredytowe

Głównym celem zarządzania ryzykiem kredytowym jest ochrona kapitału Banku poprzez utrzymanie, jakości portfela kredytowego zgodnej z apetytem na ryzyko, przy zapewnieniu odpowiedniej dochodowości i optymalnej alokacji kapitału. W podejmowanych działaniach Bank uwzględnia rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego jak również wymogi regulatora Grupy Deutsche Bank – BAFIN - korzystając z bogatego doświadczenia i know-how Grupy.

Zarządzaniu ryzykiem kredytowym służą m.in. przejrzysty proces kredytowy, narzędzia identyfikacji, pomiaru, kontroli oraz akceptacji ryzyka, system kompetencji kredytowych oparty o zasadę „dwóch par oczu”, z jednoczesnym skoncentrowaniem większości kompetencji kredytowych w jednostkach Ryzyka Kredytowego, oddzielenie funkcji sprzedażowych od funkcji analizy i oceny ryzyka kredytowego, wewnętrzne limity koncentracji wierzytelności oraz bieżący monitoring portfela kredytowego i efektywne zarządzanie ekspozycjami kredytowymi o podwyższonym ryzyku. W powyższym zakresie zarządzanie ekspozycjami na etapie udzielania nowych zaangażowań oraz zmian istniejących wspierane jest poprzez wdrożoną w Banku aplikację SMOK 2.0, której sposób działania w zakresie parametrów ryzyka, algorytmów, zasad wyceny zabezpieczeń oraz zarządzania kompetencjami do podejmowania decyzji kredytowych jest nadzorowany przez Ryzyko Kredytowe.

Zarządzanie ryzykiem portfelowym odbywa się poprzez kształtowanie procedur związanych z działalnością kredytową, w tym określanie dopuszczalnych parametrów ryzyka dla poszczególnych Klientów, produktów i ekspozycji kredytowych, zasad oceny wiarygodności Klientów zarówno przed udzieleniem kredytu jak i w trakcie kredytowania, przypisania ich do właściwej klasy ryzyka oraz ustalanie limitów koncentracji wierzytelności i przeprowadzanie stress-testów portfela ekspozycji kredytowych.

W Banku dla większości portfeli wdrożono proces ratingowy oceniający wiarygodność klienta, zdolność do spłaty oraz parametry transakcji w celu wsparcia procesu podejmowania decyzji kredytowych i oceny ryzyka w przypadku akceptacji nowej transakcji, weryfikacji istniejącego zaangażowania. W konsekwencji wdrożony został również proces re-ratingowy pozwalający na comiesięczną aktualizację oceny ratingowej klienta i wykorzystywanie jej wyników do bieżącego zarządzania portfelem kredytowym, jego

monitoring oraz kalkulację parametrów ryzyka dla celów kalkulacji wymogów kapitałowych na poziomie Grupy Deutsche Bank.

Zarządzanie portfelem kredytowych uzależnione jest zarówno od profilu ryzyka, sposobu wyceny jak również od wielkości ekspozycji kredytowej. W zakresie wyceny ekspozycji kredytowych w Banku funkcjonuje podział na ekspozycje wyceniane kolektywnie tzw. portfel homogeniczny oraz wyceniany indywidualnie tzw. portfel niehomogeniczny. Portfel ekspozycji homogenicznych wyceniany jest za pomocą modeli statystycznych. Indywidualnie istotne ekspozycje kredytowe (portfel niehomogeniczny) z przesłankami utraty wartości podlegają indywidualnej wycenie eksperckiej dokonywanej, co najmniej w okresach kwartalnych metodą dyskontowania przyszłych przepływów pieniężnych.

Zarządzanie ryzykiem kredytowym w zakresie indywidualnych ekspozycji kredytowych odbywa się w drodze akceptacji jedynie tych zaangażowań, dla których wskaźniki ryzyka - wyznaczone zgodnie z obowiązującymi procedurami - kształtują się w zdefiniowanych przedziałach oraz poprzez monitoring poszczególnych zaangażowań i ich przeglądy wewnętrzne w trakcie okresu kredytowania. W Banku wdrożono proces automatycznych przeglądów ekspozycji kredytowych korzystający m.in. z wyników procesu re-ratingowego umożliwiającego cykliczną aktualizację oceny ratingowej w oparciu o zgromadzone w systemach informacje. Celem monitorowania jest wczesna identyfikacja zagrożeń w celu podjęcia działań zapobiegawczych oraz minimalizowanie następstw ryzyka kredytowego.

W 2012 roku Bank konsekwentnie realizował swoją strategię kredytową koncentrując się na Klientach z wyższego segmentu rynku o ponadprzeciętnych dochodach i stabilnej sytuacji finansowej. Reagując na niestabilność otoczenia makroekonomicznego Bank optymalizował akceptowalne ryzyko kredytowe utrzymując ścisły poziom apetytu na ryzyko.

W zakresie zarządzania ekspozycjami dla Klientów Indywidualnych, Bank prowadził konsekwentną politykę ścisłego monitoringu portfela oraz restrukturyzacji i windykacji należności skutkującą utrzymaniem stabilnego portfela kredytowego oraz profilu ryzyka zgodnego z założonym, niskim apetytem na ryzyko. Działania w tym zakresie były prowadzone głównie przez specjalistyczną jednostkę, jaką jest Departament Windykacji Należności. Jednostka ta wyposażona jest w narzędzia, systemy i pracowników, którzy dbają o terminową obsługę zadłużenia przez Klientów Indywidualnych Banku. W procesie restrukturyzacji i windykacji klientów indywidualnych uczestniczy również Departament Restrukturyzacji. Koncentruje się na klientach, których łączne zaangażowanie kredytowe z uwagi na kwotę lub charakter finansowania generują wyższy poziom ryzyka, przez co wymaga zindywidualizowanego podejścia.

W zakresie portfela kredytowego udzielonego Klientom Biznesowym Bank kontynuował indywidualne podejście do Klienta mające na celu wczesne zidentyfikowanie zagrożeń i restrukturyzację ekspozycji Klienta w przypadku wystąpienia zdarzeń negatywnych. Powyższe działania znajdują się w całości kompetencjach Departamentu Restrukturyzacji funkcjonującego w strukturach Ryzyka Kredytowego Banku. Jednocześnie rozpoczęto pracę zmierzającą do wdrożenia w Banku nowego narzędzia wspierającego proces restrukturyzacji i windykacji ekspozycji kredytowych nadzorowanych przez

Departament Restrukturyzacji.

Rok 2012 był rokiem, w którym z sukcesem zakończono trwający od kilku lat projekt mający na celu wdrożenie zasad zarządzania ryzykiem kredytowym, procesów, metodologii i infrastruktury informatycznej niezbędnych do stosowania metody zaawansowanej wewnętrznych ratingów do szacowania wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka kredytowego na poziomie skonsolidowanym. Ukoronowaniem tych prac było uzyskanie po przeprowadzonym w połowie 2012 roku audycie, certyfikacji Nadzorca Grupy Deutsche Bank (BAFIN) pozwalającej na stosowanie metody zaawansowanej wewnętrznych ratingów do wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka kredytowego na szczeblu Grupy DB dla większości portfeli kredytowych Banku. Otrzymana certyfikacja jest uznaniem dla wdrożonego systemu zarządzania ryzykiem kredytowym, włączając wdrożone metodologie i procesy ratingowe, i pozwala na bardziej precyzyjne dopasowanie wymogów kapitałowych do skali ponoszonego ryzyka kredytowego na szczeblu Grupy. Wdrożona koncepcja oceny ratingowej oparta jest na zastosowaniu modularnego podejścia do oceny klienta umożliwiające przeprowadzanie precyzyjnego pomiaru ryzyka oraz osiągnięcie wysokiej elastyczności łączenia komponentów ratingowych.

W 2012 roku wdrożono również nową aplikację służącą do wyliczania wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego na poziomie lokalnym tj. wg metody standardowej. Wdrożenie aplikacji było poprzedzone optymalizacją metodologii wyliczania wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego, w tym m.in. zmianą sposobu kalkulacji w zakresie ujmowania zabezpieczeń w szacunku wymogów kapitałowych poprzez wdrożenie metody kompleksowej.

W 2012 roku opracowano i wdrożono metodologię ustalania i przeglądu wysokości obniżek wartości przyjmowanych przez Bank zabezpieczeń ekspozycji kredytowych oraz zasady uznawania zabezpieczeń w kalkulacji wymogu kapitałowego zarówno dla celów kalkulacji wymogów zgodnie z metodą standardową oraz wewnętrznych ratingów. Kontynuowano proces cyklicznej aktualizacji wartości przyjmowanych przez Bank zabezpieczeń zarówno przy wykorzystaniu metod statystycznych jak również wyceny indywidualnej.

W 2012 roku dokonano również kompleksowego przeglądu i aktualizacji polityk i procedur kredytowych dostosowując je zarówno do zmian zachodzących w otoczeniu regulacyjnym jak i wdrożonych w Banku zmian w procesach i metodach szacowania ryzyka kredytowego.

W ostatnim kwartale 2012 roku został rozpoczęty projekt zmierzający do wdrożenia w przyszłości metody zaawansowanej wewnętrznych ratingów do szacowania wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka kredytowego na szczeblu Grupy Deutsche Bank dla pozostałych portfeli kredytowych Banku.

6.2. Ryzyko rynkowe i płynności

W Deutsche Bank PBC S.A. ryzyko rynkowe i ryzyko płynności są dwoma głównymi rodzajami ryzyka zarządzanymi, mierzonymi i monitorowanymi w ramach procesu zarządzania aktywami i pasywami. Strategia Banku oparta jest w głównej mierze na zarządzaniu księgą bankową, mimo, iż w związku z rozwojem oferty produktowej, w czerwcu 2008 roku, Bank spełnił warunek opisany w pkt. 2 §3.2 Uchwały nr 76/2010 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 10 marca 2010 roku (z późniejszymi zmianami) i od lipca 2008 roku uznaje skalę działalności handlowej za znaczącą. Ze względu na wymogi Uchwały, Bank, na potrzeby wyznaczania adekwatności kapitałowej, zalicza do portfela handlowego następujące transakcje: fx forward zawarte z klientami, opcje walutowe oraz private placement. Opcje walutowe oraz transakcje private placement należą do transakcji niegenerujących otwartych pozycji – transakcje zawierane z klientami są zamykane back-to-back na rynku międzybankowym. Dlatego też nie występuje ryzyko rynkowe z tytułu tych transakcji. W konsekwencji jedynymi instrumentami zaliczonymi do portfela handlowego, które generują ryzyko rynkowe, są transakcje fx forward zawierane z klientami oraz zabezpieczające je międzybankowe transakcje fx swap. Ze względu na bardzo ograniczoną skalę tych transakcji oraz sposób zarządzania, Bank nie wydzielił specjalnego procesu do zarządzania ryzykiem z tytułu fx forward – transakcje te są uwzględniane i zarządzane w ramach pozycji całego Banku.

W Banku ustanowiony jest pełny proces zarządzania oraz kontroli ryzyka oparty na standardach Grupy Deutsche Bank. W procesie tym najważniejszą funkcję pełni Rada Nadzorcza oraz Zarząd Banku, natomiast bezpośredni nadzór sprawowany jest przez Komitet ds. Aktywów i Pasywów Banku (ALCO). Operacyjnym zarządzaniem aktywami i pasywami zajmuje się Departament Skarbu. Jednostką odpowiedzialną za pomiar, monitorowanie i raportowanie ryzyka jest Departament Analiz Finansowych (jednostka całkowicie niezależna od jednostek biznesowych).

Ryzyko rynkowe

Ponieważ Bank działa na rynkach kapitałowych oraz towarowych wyłącznie na zasadach pośrednictwa lub w ogóle nie dokonuje transakcji, narażony jest tylko na dwa rodzaje ryzyka rynkowego: ryzyko stopy procentowej oraz ryzyko walutowe. Podstawową miarą ryzyka stosowaną do kontroli ryzyka rynkowego jest wartość zagrożona (VaR) liczona metodą parametryczną na poziomie ufności 99%, w horyzoncie czasowym równym 1 dzień, przy uwzględnieniu danych rynkowych z ostatnich 250 dni. Stąd też najważniejszym limitem ograniczającym ryzyko rynkowe jest limit na wielkość VaR liczony łącznie dla pozycji stopy procentowej i pozycji walutowej oraz dla każdej z tych pozycji osobno. Dodatkowo w Banku obowiązują limity na wartość bieżącą jednego punktu bazowego stopy procentowej (PV01) dla poszczególnych punktów czasowych w poszczególnych walutach oraz limity na otwarte pozycje walutowe. Ponadto ryzyko stopy procentowej monitorowane jest za pomocą luki stopy procentowej.

Ryzyko płynności

Zapewnienie płynności polega na zapewnieniu zdolności do wywiązywania się z bieżących i przyszłych zobowiązań finansowych. W tym celu Deutsche Bank PBC S.A. m.in. analizuje zapotrzebowanie na środki pieniężne oraz źródła jego pokrycia, w odpowiedni sposób kształtuje strukturę terminową pozycji Banku, utrzymuje odpowiednią ilość aktywów płynnych oraz posiada zdywersyfikowaną bazę depozytową. Na wypadek wystąpienia niespodziewanych problemów z płynnością, Bank posiada opracowane plany awaryjne oraz na bieżąco przeprowadza analizy scenariuszowe sytuacji kryzysowych. Wsparcie Grupy Deutsche Bank jest bardzo ważnym czynnikiem wpływającym na bezpieczeństwo działania Banku.

Oprócz nadzorczych miar płynności, które są najważniejszymi miarami ryzyka płynności, w Banku obowiązują wewnętrzne miary ryzyka oraz limity ograniczające poziom ryzyka w różnych horyzontach czasowych. Dodatkowe miary ryzyka mają na celu ułatwienie monitorowania i zarządzania ryzykiem płynności.

Zgodnie z planami pozyskiwania źródeł finansowania opracowanymi i zaakceptowanymi w Banku, w celu zmniejszenia ryzyka płynności w okresie długoterminowym, Bank w 2012 roku kontynuował zaciąganie długoterminowych pożyczek u inwestora strategicznego (Deutsche Bank PGK AG) oraz innych podmiotów Grupy Deutsche Bank. Stąd, w 2012 roku Bank zawarł długoterminowe depozyty (powyżej 1 roku) na kwoty 425 mln CHF oraz 30 mln EUR, zaś w ramach pożyczek od innych podmiotów Grupy (Norisbank, DB Malta oraz DB Polska) Bank pozyskał długoterminowe depozyty w kwocie 225 mln CHF oraz 200,5 mln EUR; jednocześnie kapitał akcyjny został podniesiony o 217 mln PLN.

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

6.3. Ryzyko operacyjne

Deutsche Bank PBC S.A. definiuje ryzyko operacyjne, jako ryzyko poniesienia straty wynikającej z niedostosowania lub zawodności pracowników, specyfikacji umownych i dokumentacji, technologii, infrastruktury i klęsk żywiołowych, wpływów zewnętrznych oraz stosunków z klientami. W zakres ryzyka operacyjnego wchodzi ryzyko prawne, natomiast wyłącza się z niego ryzyko biznesowe, strategiczne i reputacji (dobrego imienia firmy).

W kwestiach zarządzania ryzykiem operacyjnym Bank stosuje się do wymogów zawartych w Rekomendacji M oraz uchwałach Komisji Nadzoru Finansowego.

W celu dopasowania zarządzania ryzykiem do rodzaju oraz skali prowadzonej działalności, został wdrożony w Banku proces zarządzania ryzykiem operacyjnym obejmujący standardowe etapy identyfikacji, szacowania, monitorowania i raportowania. W związku z tym wdrożone zostały procedury zarządzania ryzykiem operacyjnym, które są systematycznie aktualizowane w celu zapewnienia zgodności z obowiązującymi regulacjami nadzorczymi dot. tego obszaru oraz standardami Grupy DB.

Na podstawie procedur przeprowadzana jest identyfikacja oraz szacowanie ryzyka operacyjnego

w produktach, procesach bankowych oraz czynnościach zleczanych na zewnątrz polegająca na tym, że zanim nowe produkty, procesy oraz systemy zostaną przedstawione lub wdrożone w struktury Banku, oceniane jest wynikające z nich ryzyko operacyjne. W identyfikacji obszarów podwyższonego ryzyka operacyjnego pomaga także gromadzenie informacji o stratach operacyjnych (Bank rejestruje zdarzenia mogące generować ryzyko operacyjne wg standardu raportowania ORX), które zaszły w Banku, kluczowe wskaźniki ryzyka stanowiące instrument wczesnego ostrzegania, a także inne elementy procesu, pozwalające na sprawne zarządzanie tym ryzykiem.

Wszystkie zidentyfikowane w Banku obszary ryzyka operacyjnego są przez Bank szacowane pod względem potencjalnej wartości/dotkliwości i częstotliwości wystąpienia. Wyniki identyfikacji i oceny ryzyka operacyjnego są monitorowane i obserwowane w czasie oraz podlegają cyklicznemu raportowaniu do naczelných organów Banku.

Ponadto Bank wylicza apetyt na ryzyko operacyjne, stanowiący wielkość ryzyka, która może być przez Bank zaakceptowana biorąc pod uwagę jego strukturę. Na podstawie skalkulowanego apetytu na ryzyko operacyjne określone są limity, których przekroczenie podlega okresowemu monitoringowi i raportowaniu.

Od 2011 roku Deutsche Bank wylicza, wymóg na ryzyko operacyjne stosując metodę standardową (STA - Standardized Approach).

Bank, w celu zapewnienia efektywnego zarządzania ryzykiem operacyjnym, zarządza nim poprzez dwie dedykowane do tego celu komórki: Biuro Zarządzania Ryzykiem Operacyjnym, którego głównym zadaniem jest centralne tworzenie, koordynacja oraz kontrola podstawowych procesów związanych z zarządzaniem ryzykiem operacyjnym, opracowywanie i wdrażanie narzędzi, procedur i zasad zarządzania ryzykiem operacyjnym, oraz Biuro Wsparcia Biznesu w Zakresie Ryzyka Operacyjnego, którego głównym zadaniem jest bezpośrednie wspieranie jednostek organizacyjnych Banku w rozwiązywaniu wszystkich problemów z zakresu ryzyka operacyjnego pojawiających się w codziennej pracy, takich jak błędy ludzkie, uszkodzenie mienia, podejrzenia defraudacji itp., jak również przeprowadzanie kontroli jednostek Banku pod kątem ryzyka operacyjnego.

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

VII. STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA I WŁADZE BANKU

7.1 Struktura własnościowa

Jedynym Akcjonariuszem 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 zarówno na dzień 31 grudnia 2012 roku, jak i na dzień przekazania sprawozdania finansowego za 2012 posiadał 100,00% udziału w kapitale zakładowym i głosach na Walnym Zgromadzeniu 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	1.837.529.524	100%	1.837.529. 524	100%

Na koniec 2012 roku Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG posiadał 1.837.529.524 akcji Deutsche Bank PBC S.A. (co stanowiło 100 % udziału w kapitale zakładowym i głosach na walnym zgromadzeniu).

Mające miejsce w 2012 roku zmiany w zakresie liczby akcji posiadanych przez jedynego akcjonariusza tj. Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG, były efektem przeprowadzonych dwóch emisji akcji.

W ramach XIX emisji, przeprowadzonej na podstawie Uchwały Nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Deutsche Bank PBC S.A. z dnia 29 marca 2012 roku, nastąpiło podwyższenie kapitału zakładowego w drodze subskrypcji zamkniętej o kwotę 110.000.000 PLN, w drodze emisji 110.000.000 akcji imiennych zwykłych. Zarejestrowanie podwyższenia kapitału zakładowego z wysokości 1.620.529.524 PLN do wysokości 1.730.529.524 PLN nastąpiło na mocy postanowienia Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 27 kwietnia 2012 roku.

Z kolei w ramach XX emisji, przeprowadzonej na podstawie Uchwały Nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Deutsche Bank PBC S.A. z dnia 29 maja 2012 roku, nastąpiło podwyższenie kapitału zakładowego w drodze subskrypcji zamkniętej o kwotę 107.000.000 PLN, w drodze emisji 107.000.000 akcji imiennych zwykłych. Zarejestrowanie podwyższenia kapitału zakładowego z wysokości 1.730.529.524 PLN do wysokości 1.837.529.524 PLN nastąpiło na mocy postanowienia Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 22.06.2012 roku.

Wszystkie akcje XIX i XX emisji przydzielone zostały spółce Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG z siedzibą we Frankfurcie nad Menem, Niemcy.

7.2 Władze Banku

Rada Nadzorcza Deutsche Bank PBC S.A.

Na dzień 31 grudnia 2012 roku skład Rady Nadzorczej Deutsche Bank PBC S.A. był następujący:

Funkcja w Radzie Nadzorczej	Skład
Przewodniczący Rady Nadzorczej	Guido Heuveloop
Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	Hubert Janiszewski
Członek Rady Nadzorczej	Pedro Larena
Członek Rady Nadzorczej	Michael Berendes
Członek Rady Nadzorczej	Krzysztof Kalicki
Członek Rady Nadzorczej	Alexander Schuetz
Członek Rady Nadzorczej	Marek Kulczycki

W porównaniu ze stanem z końca grudnia 2011 roku, w składzie Rady Nadzorczej Deutsche Bank PBC S.A. w 2012 roku nastąpiła zmiana personalna polegająca na powołaniu do składu Rady Nadzorczej pana Alexandra Schuetz, mocą Uchwały nr 6 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Deutsche Bank PBC S.A. z dnia 11 czerwca 2012 r., w związku z rezygnacją dotychczasowego Członka Rady Nadzorczej – pana Christiana Rickena.

Zarząd Deutsche Bank PBC S.A.

Na dzień 31 grudnia 2012 roku Zarząd Deutsche Bank PBC S.A. działał w następującym składzie:

Funkcja w Zarządzie	Skład
Prezes Zarządu	Leszek Niemycki
Wiceprezes Zarządu	Andrzej Krzemiński
Członek Zarządu	Tomasz Kowalski
Członek Zarządu	Piotr Gemra
Członek Zarządu	Kamil Kuźmiński


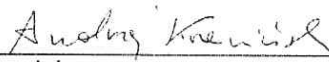
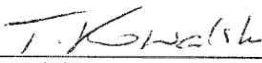

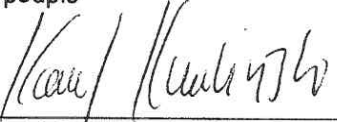

W porównaniu ze stanem z końca grudnia 2011 roku, w składzie Zarządu Deutsche Bank PBC S.A. w 2012 roku wystąpiła zmiana personalna, polegająca na powołaniu przez Radę Nadzorczą Uchwałą nr 1 z dnia 25 lipca 2012 roku pana Andrzeja Krzemińskiego do składu Zarządu Deutsche Bank PBC S.A. jako Wiceprezesa Zarządu.

Prokurenci:

Na dzień 31 grudnia 2012 roku prokurentami Deutsche Bank PBC S.A. byli:

- 1) pan Adam Świrski,
- 2) pan Adam Podlewski,
- 3) pani Elżbieta Rucińska.

W porównaniu ze stanem z końca grudnia 2011 roku, w roku 2012 w zakresie prokury miała miejsce zmiana polegająca na udzieleniu w dniu 11 kwietnia 2012 roku przez Zarząd Deutsche Bank PBC S.A. prokury łącznej pani Elżbiecie Rucińskiej.

Podpisy wszystkich Członków Zarządu		
Leszek Niemycki	Prezes Zarządu	
imię i nazwisko	stanowisko/ funkcja	podpis
Andrzej Krzemiński	Wiceprezes Zarządu	
imię i nazwisko	stanowisko/ funkcja	podpis
Tomasz Kowalski	Członek Zarządu	
imię i nazwisko	stanowisko/ funkcja	podpis
Piotr Gemra	Członek Zarządu	
imię i nazwisko	stanowisko/ funkcja	podpis
Kamil Kuźmiński	Członek Zarządu	
imię i nazwisko	stanowisko/ funkcja	podpis
Podpis osoby, której powierzono prowadzenie ksiąg rachunkowych Banku		
	Dyrektor Zarządzający Finansami – Członek Zarządu	
Piotr Gemra	stanowisko/ funkcja	podpis
imię i nazwisko		

Warszawa, dnia 7 maja 2013 roku.

