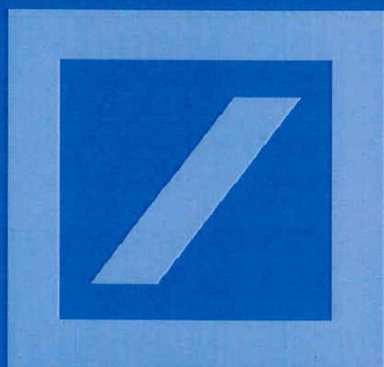




Financials 2007



Lagebericht für das Geschäftsjahr 2007

A. Wachstumskurs in 2007

1. Erfolgskurs konsequent fortgesetzt

Das global prägende Thema im Jahr 2007 war die Subprime-Krise in den USA. Zwar ist der Subprime-Hypothekenmarkt in den USA im Verhältnis zum internationalen Finanzsystem nicht als sehr groß zu bewerten, die Schwierigkeiten dort zeigten dennoch weitreichende Folgen auch in anderen Bereichen und beeinträchtigten sowohl das Anlegervertrauen als auch die Liquiditätssituation an den weltweiten Finanzmärkten. Die Auswirkungen der Subprime-Krise auf den Bankensektor und die Wirtschaft insgesamt sind bis heute spürbar.

Die Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG (nachfolgend Deutsche Bank PGK genannt) ist innerhalb des Deutsche Bank Konzerns als 100%ige Tochtergesellschaft die wesentliche Plattform für das Marktsegment **Privat- und Geschäftskunden** und zählt zu dem Unternehmensbereich Private & Business Clients (nachfolgend PBC genannt), der seit Jahren stabile und stetig steigende Ergebnisbeiträge erwirtschaftet. Aufgrund unseres Geschäftsmodells beeinflusste die Subprime-Krise nicht unmittelbar die Ergebnislage der Deutschen Bank PGK, da wir grundsätzlich keine Finanzierungen im US-Hypothekenmarkt vornehmen. Dessen ungeachtet wirkte sich die schwierige Marktlage mit zeitweise extrem volatilen Kursbewegungen auf das Anlageverhalten unserer Kunden und damit auch auf unser Dienstleistungsgeschäft, insbesondere die Wertpapier- und Anlageberatung, aus. Die Verunsicherung bei vielen Investoren war und ist erheblich. Eine flexible sowie ausgewogene Investmentstrategie ist in dieser Situation von fundamentaler Bedeutung. Darüber

hinaus ist Transparenz unerlässlich, damit Vertrauen und Zuversicht in die Finanzmärkte zurückkehren können.

Trotz dieses schwierigen Marktumfelds konnten wir im Geschäftsjahr 2007 konsequent und erfolgreich an unserem nachhaltigen **Wachstumskurs** festhalten. Auf Basis einer leicht gestiegenen Kreditnachfrage, signifikant höherer Einlagenvolumina sowie deutlich erhöhter Wertpapiertransaktionen konnten wir unseren Ertrag gegenüber dem bereits hohen Vorjahresniveau weiter steigern. Unser Ziel, in den drei Dimensionen Kunde, Mitarbeiter und Aktionär **balanciert** zu **wachsen**, wurde analog zu den Vorjahren systematisch weiterverfolgt und außerordentlich erfolgreich bewältigt.

Neues wagen – mit Innovationen Menschen und Märkte begeistern,

das ist die Herausforderung, die wir suchen. Das A und O unserer Geschäftsphilosophie ist es, eine überlegene Produktperformance zu erzielen sowie eine konsistent beste Beratungs- und Servicequalität zu leisten. Unser Leitmotiv ist: Wir wollen unsere **Kunden** für uns und unsere **Leistungen** begeistern – kurz, sie zu Fans machen. Mit unserer Kundencharta stellen wir ein einheitliches Verständnis von Kundenorientierung her und wollen unser Leistungsversprechen erlebbar machen. Der Erfolg bestätigt sich in den kontinuierlich durchgeführten Kundenbefragungen. Mit dem Wachstumsprogramm **PBC 2011** definieren wir unseren Anspruch für die Zukunft an den Unternehmensbereich PBC in unserem Heimatmarkt Deutschland, dessen tragende Säule die Deutsche Bank PGK ist.

Neben der Kundenfokussierung haben wir uns in 2007 auch auf unsere **Wachstumsinitiative** konzentriert, um so

unsere Marktstellung ungeachtet des harten Wettbewerbs nachhaltig auszubauen. In Berlin haben wir unsere Präsenz durch die Akquisition der **Berliner Bank** mit Wirkung vom Jahresbeginn 2007 erheblich verstärkt. Die Berliner Bank agiert nun mit ihren 60 Filialen als 100%ige Tochtergesellschaft der Deutschen Bank PGK am Standort Berlin. Die Übernahme der Filialen, der Marke und des Kundenportfolios der **norisbank** im 4. Quartal 2006 durch den Deutsche Bank Konzern ermöglichte dem Unternehmensbereich PBC den Einstieg in eine bundesweite Zwei-Marken-Strategie und gibt uns die Möglichkeit, unsere Angebote klarer und schärfer zu positionieren und dadurch differenzierter auf unsere Kunden zuzugehen. Differenzierung ist ein Kernelement unseres Wachstumsprogramms PBC 2011, denn nur die Bank, die das richtige Angebot für die unterschiedlichen Kundenwünsche hat, kann den Kunden langfristig gewinnen. Im Unternehmensbereich PBC tritt die Deutsche Bank PGK weiterhin als **Premiummarke** auf, bei der hoch qualifizierte Beratung, Kundenerlebnis und Spezial-Know-how an erster Stelle stehen. Die **norisbank** dagegen ist als ein leistungsstarker Qualitätsdiscounter mit eigenständiger Marke zu qualifizieren, der mit wenigen einfachen Produkten zum günstigen Preis punktet und sich dazu auf entsprechende Zielgruppen fokussiert. Damit stehen beide Marken klar und unverwechselbar für einen bestimmten Anspruch und ergänzen sich im Wettbewerb.

Daneben haben wir weiter erfolgreich in organisches Wachstum investiert. Im Geschäftsjahr 2007 haben wir durch zielgerichtete Investitionen in unsere Investment & FinanzCenter (IFC) und Finanzberaterbüros den Außenauftritt weiter verbessert und die Marktpräsenz gesteigert. Neue Kundengruppen haben wir mit exzellenten Produktoffensiven und auf unkonventionellen Wegen durch erfolgreiche Kooperationen bzw. strategische Maßnahmen erschlossen. Kontinuierlich werden neue produktive Strategien umgesetzt, um das vorhandene Akquisitionspotenzial besser ausschöpfen zu können. Neben z.B. der Etablierung von zielgruppenspezifischen Betreuungsansätzen, der Mittelstandsoffensive oder der 4- bis 4,5%-Sparaktion, ist

der Erfolg unseres Geschäftsmodells auf viele weitere Konzeptbausteine zurückzuführen. Dabei ist die Prämisse, **innovative Produkte zum fairen Preis** anzubieten, einer der Dreh- und Angelpunkte.

Nachdem wir in 2006 unsere Beteiligung am Grundkapital unserer Tochtergesellschaft, der **Deutschen Bank PBC Spółka Akcyjna, Warschau, Polen**, auf über 99 % ausbauen konnten, haben wir in 2007 nochmals 81 Mio € in eine weitere Kapitalerhöhung investiert. Polen zählt zu den wesentlichen Wachstumsmärkten in Osteuropa. Durch gezielte Maßnahmen wie beispielsweise die Eröffnung von sogenannten db kredyt Shops durch unsere Tochtergesellschaft wollen wir auch in diesem Markt expandieren und uns dort im hart umkämpften Marktsegment für Konsumentenfinanzierung gut positionieren.

Seit 2002 agiert der Unternehmensbereich PBC unter einer einheitlichen Führung und unter der **Dachmarke Deutsche Bank**. Mit der Bündelung der Bankleistungen für Privat- und Geschäftskunden im Unternehmensbereich PBC wurden die Weichen für unseren heutigen Wachstumskurs, den Erfolg der Deutschen Bank PGK und des Unternehmensbereichs PBC gestellt. Mit einem **Gewinn vor Steuern von 723 Mio €** hat die Deutsche Bank PGK das beste Ergebnis ihrer Unternehmensgeschichte erzielt. Als wesentliche Säule des Unternehmensbereichs PBC hat die Deutsche Bank PGK mit ihrem Ergebnis auch in 2007 wieder maßgeblich zur Profitabilität des gesamten Unternehmensbereichs PBC beigetragen. PBC ist damit ein bedeutender Ergebnisproduzent des Deutsche Bank Konzerns und unterstreicht diese Funktion eindrucksvoll durch den Ergebnisausbau auf **1.146 Mio € vor Steuern** (Pre-Tax-Profit nach internationaler Rechnungslegung IFRS).

2. Vertriebsnetze nachhaltig weiterentwickelt

Die Deutsche Bank PGK betreut ihre Privat- und Geschäftskunden per Ende Dezember 2007 in 774 **Investment & FinanzCentern**, der **Filiale der Zukunft Q110** und 395

Selbstbedienungs-(SB-)Banking-Einheiten. Insgesamt 1.170 Vertriebsseinheiten bieten unseren Kunden ein breites SB-Banking-Angebot, besten Service, umfangreiche Betreuung und eine hervorragende Beratung mit einem umfassenden erstklassigen Produktangebot. Dieses auch gegenüber unseren Mitbewerbern gut positionierte Vertriebsnetz ist eine solide Ausgangsbasis zur weiteren Steigerung der Kundenzufriedenheit.

Das Konzept der Filiale „Q110 – die Deutsche Bank der Zukunft“ ist ein außergewöhnliches Beispiel für Kreativität und Innovationskraft. Hier werden neue Konzepte unter realen Bedingungen ausprobiert. Erfolgreich getestete Elemente wurden auch in 2007 sukzessiv in unser stationäres Vertriebsnetz übertragen, das bereits seit 2003 systematisch und konsequent modernisiert wird. Im Rahmen dieses **Modernisierungsprogramms** sind mittlerweile 280 Standorte mit umfangreichen Investitionen von Grund auf erneuert worden. Kunden und Mitarbeiter bestätigen uns gleichermaßen, dass damit eine deutlich angenehmere Service- und Beratungsatmosphäre geschaffen wird. Verbesserte Arbeitsbedingungen in einer modernen Arbeitsumgebung wirken sich positiv auf die Kundenzufriedenheit aus. Kontinuierlich werden wir auch in Zukunft weiter in unser stationäres Vertriebsnetz investieren und IFCs bei Bedarf modernisieren oder auch bewährte Elemente aus Q110 in der Fläche platzieren.

Der in den vergangenen Jahren vorangetriebene starke Ausbau unseres **Mobilen Vertriebs** mit heute 200 Finanzberater-Büros hat in 2007 das Netz unserer IFCs und SB-Banking-Einheiten ideal ergänzt und zu noch mehr Kunden Nähe beigetragen. Die Anzahl unserer selbständigen Finanzberater konnte mit rund 1.500 stabil gehalten werden. Durch die Akquisition von Neukunden liefert der Mobile Vertrieb einen wichtigen Beitrag zur Erweiterung unserer Kundenbasis, sei es in den Finanzberater-Büros, unterstützend in den IFCs oder auch durch Beratung beim Kunden zu Hause. Unsere Finanzberater stehen unseren Neu- und Bestandskunden unabhängig von den Banköffnungszeiten flächendeckend in ganz Deutschland als qualifizierte An-

sprechpartner zur Verfügung. Der Mobile Vertrieb ist als integrierter Vertriebskanal ein wesentlicher Bestandteil unserer Wertschöpfungskette. In dieser Funktion optimiert er Cross-Selling-Potenziale und akquiriert neue Kapitalanlagen bzw. Kredite. Um den Service für unsere Kunden vor Ort in den Finanzberater-Büros für tägliche Bankgeschäfte zu verbessern, wurden in 2007 50 ausgewählte Finanzberater-Büros mit Bankingterminals ausgestattet. Die kostenfreie Bargeldversorgung der Kunden war bereits durch nahe gelegene Geldautomaten der Cash Group sichergestellt.

Zur stetigen Erhöhung von Servicequalität und -umfang haben wir in 2007 in unsere **SB-Banking-Einheiten** weiter investiert. Bundesweit standen unseren Kunden Ende 2007 rund 3.100 Bankingterminals, davon fast 1.600 mit Belegleser, und 2.000 Geldautomaten, davon 630 mit Einzahlungsfunktion, zur Verfügung. Dies war mit rund 260 Millionen Kundenkontakten der von den Kunden meistgenutzte Zugangsweg zu unseren Kontoservices. Als Mitglied der Cash Group bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, an über 7.000 Geldautomaten in Deutschland und rund 35.000 Geldautomaten in weltweit 32 Ländern kostenlos Bargeld abzuheben. Daneben haben wir an ausgewählten Standorten in unserem Heimatmarkt Deutschland die Öffnungszeiten unserer IFCs teilweise durch Öffnung an Samstagen oder am späten Nachmittag kundenfreundlich gestaltet.

3. Online Brokerage:

Mit maxblue online handeln wie die Profis

Unser **Online-Brokerage-Angebot maxblue** setzte im Geschäftsjahr 2007 die positive Entwicklung der Vorjahre fort. In einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld konnte maxblue das Geschäftsvolumen in 2007 erneut um 6 % auf 10,3 Mrd € erhöhen. Wesentlicher Erfolgstreiber war hierbei die positive Volumensentwicklung im Privatanleger-Geschäft. Das Online-Brokerage-Geschäft profitierte nach Einführung des neuen Preismodells im zurückliegenden Jahr vor allem von der konsequenten Weiterentwicklung

des umfassenden Service- und Leistungsangebots. Mit der Optimierung der Broschüren und der Vereinfachung der Formularwelt, weiteren Verbesserungen der Website sowie vieler kundenrelevanter Prozesse konnte die Attraktivität des maxblue-Angebots für Kunden nochmals erhöht werden. Mit der Umsetzung der europaweit eingeführten Finanzmarktrichtlinie MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) wurden dazu auch die zuvor bereits hohen Qualitätsstandards bei maxblue durch noch mehr Transparenz und zusätzliche Kundeninformation weiter ausgebaut.

4. Wachstumsintensive Kooperationen und Drittvertriebe

Die Deutsche Bank PGK konnte auch in 2007 mittels ihrer Kooperationspartner das Privatkundengeschäft signifikant positiv beeinflussen und so ihre Position als führende Privatkundenbank nachhaltig stärken. Die guten Erfahrungen der Vorjahre bestätigen uns in dem Vorhaben, weitere **strategische Partnerschaften** einzugehen. Im Folgenden werden ausgewählte Kooperationen dargestellt:

Die **Deutsche Vermögensberatung AG** (DVAG) erweitert seit 2001 die mobile Vertriebskraft der Deutschen Bank PGK. Mit mehr als 33.000 Vermögensberatern ist die DVAG weltweit die Nr. 1 der eigenständigen Finanzvertriebe. Unsere strategische Vertriebspartnerschaft eröffnet den mehr als 4 Millionen Kunden der DVAG die attraktive Produktpalette der Deutschen Bank PGK, das umfangreiche Investmentfondsangebot der DWS Investment GmbH (nachfolgend DWS genannt) sowie bei Bedarf den Zugang zum gesamten Beratungs-Know-how der Deutschen Bank Gruppe. Unsere Investment- und Bankprodukte sind heute essenzieller Bestandteil der ganzheitlichen Allfinanzberatung der DVAG. Innovative und zielgruppengerechte Produktlösungen – wie zuletzt das Zinskonto Plus als ein attraktiv verzinstes Gehaltskonto für Depotkunden – erweitern am Bedarf des Kunden ausgerichtet die Angebotspalette.

Die Vertriebskooperation mit der DVAG ist ein bedeutender, profitabler Absatzkanal, den wir auch in Zukunft mit

neuen innovativen Exklusivangeboten dynamisch ausbauen werden. Insgesamt wurden seit Bestehen der Kooperation 530 Tsd aktive Kundenverbindungen gewonnen.

Seit Oktober 2005 kooperiert die Deutsche Bank PGK mit dem größten europäischen **Automobilclub ADAC** beim Vertrieb von exklusiven Sparprodukten. Unter den ADAC-Mitgliedern wird das Produktangebot nach wie vor sehr positiv aufgenommen, da die Kompetenz der Deutschen Bank PGK sich mit den Markenwerten des ADAC optimal ergänzt. Im Fokus der Nachfrage steht dabei das ADAC-FlexSparen, ein flexibles Sparkonto mit einer SparCard, die neben einer sehr attraktiven Zinsgestaltung auch die Möglichkeit beinhaltet, kostenlos an rund 35.000 Geldautomaten weltweit über Bargeld verfügen zu können. Ergänzend bietet der ADAC seinen rund 16 Millionen Mitgliedern das den Vermögensaufbau unterstützende ADAC-ZielSparen, jeweils mittel- bis langfristig ausgestaltete Sparverträge sowie das ADAC-Führerscheinsparen an. Insgesamt konnten wir mit fast 100.000 Neukunden im gesamten Kooperationszeitraum rund 136.000 Produktabschlüsse erzielen.

Beim **Partnership Banking** bieten wir den Mitarbeitern von Unternehmen attraktive Banking-Angebote (z.B. Konto, Karte, Depot, Privatkredit), Stock-Option-Pläne, Belegschaftsaktienprogramme oder innovative Lösungen zur betrieblichen Altersversorgung an. Mit diesem Geschäftsfeld bewegen wir uns im Zeitgeist der zunehmenden Forderung nach verstärkter Mitarbeiterbeteiligung und der Etablierung von Investivlöhnen. Hierbei konnten wir die Mandate zahlreicher börsennotierter Unternehmen gewinnen. Insgesamt kooperieren wir in diesem Bereich inzwischen mit über 100 Partnerunternehmen und haben dabei seit unserem Start im August 2006 rund 300.000 neue Kunden gewonnen.

Nach dem Marktstart für **Absatzfinanzierung** (Point-of-Sale-Geschäft) im April 2005 ist es uns gelungen, in diesem hart umkämpften Segment von null aus mittlerweile den dritten Platz zu erobern und dabei starke Mitbewerber, die bereits seit Jahren in diesem Markt aktiv sind, deutlich hinter uns zu lassen. Zwischenzeitlich wurden Koopera-

tionsverträge mit zahlreichen Händlern vornehmlich aus den Bereichen Unterhaltungselektronik, Möbel, Baumärkte und Optik geschlossen.

Mit dem Leitgedanken „Starke Makler haben starke Partner“ wurde im Geschäftsjahr 2007 die bundesweite exklusive Kooperation mit der größten Maklerorganisation Deutschlands, dem **Immobilienverband Deutschland** (IVD), gestartet. Mit über 6.000 IVD-Immobilienmaklern und -unternehmen hat die Deutsche Bank PGK damit Zugang zu über 50 % der Käufer und Verkäufer der vermarkteten Immobilien in Deutschland. Ziel der Kooperation sind die Intensivierung bestehender und der Ausbau neuer Zuführerkontakte – insbesondere im Baufinanzierungsbereich.

Mit dem Aufsetzen der strategischen Partnerschaft **db Investment StarPartner** in 2003 wurden in puncto aktiver Vertrieb von Drittfonds neue Maßstäbe und Akzente gesetzt. Wir sind StarPartner-Kooperationen mit neun ausgewählten global tätigen Fondsgesellschaften eingegangen. Neben den leistungsstarken und prämierten Fondsprodukten der DWS erhalten unsere Kunden auch eine qualifizierte und ganzheitliche Beratung zu Spitzenprodukten von ausgesuchten und renommierten Drittfondsgesellschaften. Wir unterstreichen damit unseren „Best in Class“-Ansatz und offerieren auch hochwertige Produkte ausgesuchter Drittanbieter. Die Fonds unserer StarPartner sind integraler Bestandteil unseres Beratungs- und Serviceprogramms „db Finanz & VermögensPlanung“. Durch den Erwerb der Berliner Bank ergab sich die Möglichkeit, als weiteren Partner die LBB-Invest mit in unsere Angebotspalette zu integrieren. Insbesondere der Investmentfonds Lingohr Systematic-LBB-Invest wurde von unseren Kunden interessiert und erfolgreich aufgenommen.

5. Differenzierte Nutzung von Wachstumspotenzialen

Seit Jahresanfang 2007 ist Berlin der größte Standort im Privat- und Geschäftskundengeschäft der Deutschen Bank

Gruppe im Heimatmarkt Deutschland. Durch den Erwerb der Berliner Bank stärken wir den Unternehmensbereich PBC nachhaltig. Neben 60 zusätzlichen Filialen am Standort Berlin, ca. 320.000 Kunden und rund 1.100 Mitarbeitern brachte die Berliner Bank eine gut eingeführte Marke mit. Die Berliner Bank agiert weiterhin als starke lokale Marke, hat dabei aber ihr Angebot um Produkte der Deutschen Bank PGK und ihrer Partner erweitert. So hat z.B. die DWS exklusiv für Kunden der Berliner Bank mehrere Investmentfonds aufgelegt. Ein weiteres reichhaltiges Produktangebot wurde rechtzeitig zum Marktstart entwickelt. Bewährte Produkte – wie beispielsweise das BB MAGIC Konto für Privatkunden, das zahlreiche Zusatzleistungen wie etwa einen Reisebuchungsservice bietet – werden beibehalten und weiter forciert. Mehr Service und mehr Leistung wie die Teilnahme an der Cash Group tragen zur Kundenzufriedenheit bei. Das Geschäftsjahr 2007 mit dem Marktstart als Teil der Wachstumsstrategie von PBC war ein voller Erfolg für die Berliner Bank. Neben einem zufriedenstellenden positiven Ergebnis hat die Berliner Bank eine hervorragende Akquisitionslleistung vollbracht. Im Rahmen der Wachstumsstrategie haben wir in 2007 bei der Berliner Bank eine Kapitalerhöhung in Höhe von 30 Mio € durch Zuführung zur Kapitalrücklage durchgeführt.

Durch unsere Beteiligung am Grundkapital der **Deutschen Bank PBC Spółka Akcyjna, Warschau, Polen**, nutzen wir Wachstumschancen in Polen, einem Land mit einem jungen, wenig regulierten Markt, kurz – einem der interessantesten Märkte in Osteuropa. Mit der Verdoppelung der IFCs im Vorjahr wurden die Voraussetzungen geschaffen, auch in Zukunft organisch zu wachsen. Im Geschäftsjahr 2007 ist unsere Tochtergesellschaft mit der Neueröffnung von 66 db kredyt Shops offensiv in das Konsumentenkreditgeschäft in Polen eingestiegen. Nach einem fulminanten Marktstart der db kredyt Shops sind wir zuversichtlich, dass sich die Deutsche Bank PBC Spółka Akcyjna in einem harten Wettbewerb in diesem Marktsegment durchsetzen und in einigen Jahren zu einem der wichtigsten Anbieter auf dem polnischen Markt aufsteigen wird. Angeboten werden dabei unkomplizierte Kredite und über-

greifende Kreditlösungen wie Kreditumschuldungen. Die neue Produktlinie wird darüber hinaus auch über Makler, Agenten und den Direktvertrieb angeboten. Wir werden auch hier unsere Wachstumsstrategie konsequent weiter umsetzen.

Mittlerweile sind wir mit 99,73 % am Kapital der Deutschen Bank PBC Spółka Akcyjna beteiligt. Zur Aufstockung auf 100 % wurde der Squeeze-out-Prozess (zwangsweise Barabfindung von Minderheitsaktionären) durch einen Hauptversammlungsbeschluss am 4. Dezember 2007 gestartet. In 2008 soll dieser Prozess erfolgreich abgeschlossen werden.

B. Geschäftliche Entwicklung in 2007

1. Konsequenter Fokus auf profitables Wachstum

2007 war insgesamt ein außerordentlich erfolgreiches Geschäftsjahr für die Deutsche Bank PGK. Der Gewinn vor Steuern übertrifft mit 723 Mio € das Vorjahr (671 Mio €) deutlich.

Wir haben in unserem Geschäft mit Privat- und Geschäftskunden den in den Vorjahren eingeschlagenen Weg, durch ein zielgerichtetes **Produkt-, Performance- und Kostenmanagement** die Grundlagen für ein **nachhaltiges Wachstum** in den Dimensionen Kunde, Mitarbeiter und Aktionär zu schaffen, auch in 2007 konsequent weiterverfolgt und sind – insbesondere aufgrund einer überragenden Kundenakquisitionsleistung – organisch nachhaltig gewachsen.

Mit am Kundenbedarf ausgerichteten **Vertriebsaktivitäten** in Verbindung mit hervorragenden Produkten und Konditionen und der exzellenten Leistung unserer Mitarbeiter konnte im Geschäftsjahr 2007 das bereits hohe Niveau des Vorjahresergebnisses erneut deutlich gesteigert werden. Ausschlaggebend hierfür waren der beachtliche Anstieg

sowohl des Zins- als auch des Provisionsergebnisses bei gleichzeitig nur moderat gestiegenen Personal- und Sachaufwendungen und eine signifikante Reduzierung der Nettorisikoaufwendungen aus dem Kundengeschäft. Dagegen sind die Risikokosten durch die Abschreibung auf zur Insolvenzsicherung der Pensionsverpflichtungen gehaltene Investmentfondsanteile belastet.

Eingebunden in die Wachstumsstrategie des Unternehmensbereichs PBC gingen durch die Ende 2003 begonnene neue strategische Ausrichtung des **Mobilen Vertriebs** und die gezieltere Einbindung in die Vertriebsmaßnahmen von PBC zusätzliche positive Impulse auf den Ergebnisbeitrag aus.

Auch die in einem permanenten Prozess weiter optimierten **internen Geschäftsabläufe** tragen regelmäßig zum positiven Geschäftsverlauf bei. In unseren Service Centern werden zahlreiche hoch standardisierte Arbeitsprozesse rund um das Konto sowie ausgewählte Spezialaufgaben wahrgenommen, um die stationären Vertriebsseinheiten von administrativen Aufgaben zu entlasten und damit unsere Kapazitäten für die individuelle Beratung unserer Kunden in den IFCs zu erhöhen. Als Schnittstelle zum Vertrieb liefern unsere Service Center einen wertvollen Ergebnisbeitrag und stellen für die Bank ein zentrales Element der Wertschöpfungskette dar. Zur Nutzung von Synergieeffekten und Stärkung des Servicegedankens wurden in 2007 mehrere Service-Center-Bereiche unter dem einheitlichen Dach „DB Service“ erfolgreich zusammengefasst. Ein wichtiger Grund für diese Neuordnung war unser Wachstumsprogramm, das es uns abverlangt, auf eine erhöhte Volatilität des Auftragseingangs flexibler und effizienter reagieren zu können. Die nachhaltige Weiterentwicklung des Qualitätsmanagements hat an den Service-Center-Standorten zu einer Steigerung der Prozessqualität geführt. Ausdruck dieser Effizienzsteigerung ist eine kontinuierlich steigende Anzahl der durch Service Center übernommenen Prozesse und Tätigkeiten. Dokumentiert wurde dieser Erfolg im Berichtsjahr auch durch die Auszeichnung **„Bestes Qualitätsmanagement“** im Euro-Bankentest (05/2007).

1.1 Konzentration auf das Wesentliche – Leistung für unsere Kunden

Unser Ziel ist es, Herausragendes zu leisten und Herkömmliches zu hinterfragen, um unseren Kunden überlegene Lösungen zu bieten. Im Mittelpunkt unseres Angebots steht dabei eine konsistent **hohe Service- und Beratungsqualität**, die wir unseren acht Kundenzielgruppen über unsere Vertriebswege Personal Banking und Private & Business Banking zur Verfügung stellen. Exzellente **Finanzlösungen zu einem fairen Preis** für private und geschäftliche Bedürfnisse kennzeichnen dabei das Geschäftsmodell der Deutschen Bank PGK bzw. von PBC. Gute Kenntnisse unserer Märkte und Zugriff auf das globale Netzwerk von Produkten und Dienstleistungen der Deutschen Bank Gruppe ermöglichen es uns, jedem Kunden maßgeschneiderte Finanzlösungen anzubieten. Im Heimatmarkt Deutschland haben sich per Ende 2007 insgesamt mehr als 8,4 Millionen **Kunden** für die Deutsche Bank PGK entschieden. Das entspricht einem Nettozuwachs von 5 %.

Elementarer Bestandteil unseres ganzheitlichen Beratungsansatzes ist die auf der individuellen Lebenssituation des Kunden basierende **db Finanz & VermögensPlanung**. Diese verschafft dem Kunden einen vollständigen Überblick über seine finanzielle Situation einschließlich der daraus resultierenden Chancen und Möglichkeiten. Auf Basis dieser Analyse unterbreiten unsere Experten unseren Kunden persönliche Lösungen, die zur Lebensphase des Kunden passen und sowohl geschäftliche als auch private Belange berücksichtigen, denn finanzieller Erfolg ist die Summe richtiger Entscheidungen.

Auch innerhalb unserer acht Zielgruppen wählen wir immer differenziertere Ansätze. **Bankamiz** (türkisch: die Bank für uns) startete in 2006 an ausgewählten Standorten als Initiative zur Gewinnung und Betreuung türkischstämmiger Kunden mit dem Slogan „die Bank, die Ihre Sprache spricht“. Unsere türkischstämmigen, gut ausgebildeten Senior-Kundenberater sind Kernpunkt von Bankamiz. Sie verstehen die Kultur und Mentalität unserer türkischen

Kunden und können so auf deren finanzielle Bedürfnisse zielgerichteter eingehen. Unterstützt wird dieses Angebot durch zweisprachige Kommunikation und Werbemittel. Aufgrund der sehr positiven Erfahrungen des Vorjahres wurde der Bankamiz-Betreuungsansatz in 2007 auf über 30 Filialen in ganz Deutschland ausgedehnt.

Im Business Banking starteten wir Anfang 2008 mit der zielgruppengerechten **Heilberufberatung**. In 2007 wurden ausgewählte Senior-Kundenberater durch entsprechende Qualifizierungsmaßnahmen auf diese Aufgabe vorbereitet. Ausgestattet mit fundiertem Branchen-Know-how sowie heilberufespezifischen Beratungsunterlagen und maßgeschneiderten Produktangeboten, kümmern sich unsere Heilberufberater künftig noch intensiver um diese Kundenzielgruppe.

Zur Erweiterung des **stationären Vertriebs** wurden im Geschäftsjahr 2007 zwei neue IFCs im bayerischen Geretsried und in München-Waldtrudering eröffnet. Auch damit legen wir den Fokus auf Neukundengewinnung und suchen vermehrt die Nähe zu Kunden in Gemeinden bzw. Stadtteilen, in denen wir bisher nicht vertreten waren.

Bei den **Direktkanälen** (Online-, Telefon- und SB-Banking) konnte die Anzahl der Kundeneinzelkontakte in 2007 insgesamt deutlich ausgebaut werden. Um die hohe Attraktivität der Direktkanäle für unsere Kunden weiter zu steigern, wurde eine Vielzahl von Verbesserungen durch innovative Lösungen realisiert. Im Mittelpunkt aller Maßnahmen stand dabei die weitere Steigerung der **Kundenzufriedenheit**.

Die Zahl der Kunden im **Online-Banking** ist im Vorjahresvergleich erneut um 170 Tsd auf fast 2,9 Millionen Nutzer gewachsen. Damit sind wir die führende Bank im Online-Banking in Deutschland. Die Anzahl der Logins stieg in 2007 auf 190 Millionen an. Servicefunktionen wie der Online-Abruf von Konto- und Depotübersichten oder die Aufladefunktion für ein Prepaidhandy im Transaktionsbereich werden von unseren Kunden sehr geschätzt und gerne in Anspruch genommen. Aufgrund steigender

Nutzungszahlen von Handys und anderen mobilen Geräten wurde in 2007 ein Transaktionsmanager für mobile Endgeräte als neuer Zugangskanal zur Verfügung gestellt. Dieser wurde eigens auf die Parameter der Geräte optimiert und nach erfolgreicher Einführung auch speziell für alle Smartphones angepasst.

Zum Schutz unserer Kunden wurde im Februar 2006 das erweiterte iTAN-Verfahren eingeführt. Darüber hinaus wurden vielfältige Präventivmaßnahmen implementiert, durch die wir unsere Kunden erfolgreich vor Online-Betrug schützen, sodass es im gesamten Jahr 2007 keinen iTAN-Schadensfall gab.

Die Qualität unseres gesamten Online-Auftritts wird von unseren Kunden als sehr hoch eingeschätzt. So erhielten wir in den unterjährig durchgeführten Homepage-Befragungen sowie in kontinuierlichen Feedbacks von Kunden und Interessenten über den Feedbackmanager durchweg positive Resonanz.

Neben dem erfreulichen Anstieg der Anzahl der Online-Banking-Kunden konnten wir auch bei unseren **Telefon-Banking-Kunden** das kontinuierliche Wachstum fortsetzen, sodass die Anzahl der Nutzer von 1,8 Millionen auf über 1,9 Millionen Kunden gestiegen ist.

Die für unsere Kunden im **Telefonischen Kundenservice** gewohnte hohe Erreichbarkeit konnte im Berichtsjahr konstant gewährleistet werden. Um für unsere Kunden die Kommunikation mit unseren Vertriebseinheiten weiter zu erleichtern, wurden in 2007 bundesweit alle Berater des Vertriebswegs Personal Banking mit dem Weiterleitungsservice ausgestattet, bei dem der Kunde bei Nichterreichbarkeit des Beraters an das Communications Center weitergeleitet wird. In 2008 wird dieser Service auch auf weitere Vertriebswege ausgeweitet. Die im Vorjahr gestartete strategische Initiative zur Steigerung der Kundenzufriedenheit im Telefonischen Kundenservice durch hohe Qualität beim ersten Kundenkontakt, durch die unsere Kunden ein Mehr an einfachen, kompetenten und unkomplizierten Dienstleistungen erhalten, wurde in 2007 erfolg-

reich abgeschlossen. In Spitzenzeiten werden täglich bis zu 71.000 Anrufe von den Mitarbeitern im Telefonischen Kundenservice beantwortet. Außerdem konnte die Anzahl der an die IFCs vermittelten Terminvereinbarungen in 2007 durch die Forcierung der Outbound-Kampagnen (von der Bank initiierte Kundenansprachen) gegenüber dem Vorjahr um rund 40 % auf 456 Tsd deutlich ausgebaut werden.

Immer mehr Kunden schätzen und nutzen unser kundenfreundliches und bequemes **SB-Banking-Angebot**. In den 1.200 SB-Banking-Standorten verfügen wir mit 2.000 Cash- und 3.100 Non-Cash-Geräten über die leistungsstärkste und modernste SB-Banking-Infrastruktur in Deutschland. Um unseren Kunden nahezu alle SB-Banking-Geräte sieben Tage pro Woche und 24 Stunden täglich zur Verfügung stellen zu können, arbeiten wir mit kompetenten und langfristig zuverlässigen Service- und Produktpartnern zusammen. Zusätzlich werden unseren Kunden an den Bankingterminals Produkte angeboten, zu denen sie Informationen anfordern oder Beratungstermine vereinbaren können. Ausgesuchte Produkte können auch direkt an den SB-Banking-Geräten abgeschlossen werden.

Es ist unser Ziel, die hohe **Servicequalität** der Direktkanäle weiter zu verbessern, um so die Kundenbindung kontinuierlich auszubauen. Grundlegend für die überdurchschnittlich gute Nutzung und Akzeptanz unseres Online- und SB-Banking-Angebots waren in 2007 eine beispiellose Stabilität und eine konstante Verfügbarkeit der Systeme.

Die **Depotvolumina** konnten im Berichtsjahr um 2,2 Mrd € ausgebaut werden. Die Anzahl der **Beratungsdepots** blieb dabei nahezu konstant. 2007 war insgesamt trotz der durch die Subprime-Krise ausgelösten Kursschwankungen an den Aktien- und Anleihemärkten noch ein gutes Jahr für Anlagen in den europäischen Aktienmärkten (EuroStoxx 50 +7 %). Indessen ging die Rendite für EURO-Anleihen im Jahresdurchschnitt deutlich zurück.

In 2007 ist es uns erneut gelungen, die **Bindung** unserer Kunden kontinuierlich zu steigern. Darin spiegelt sich der Erfolg unserer Wachstumsstrategie wider. Über die vielfäl-

tigen Auszeichnungen in der Presse wie z.B. „Bester Service“ (Deutsches Institut für Service-Qualität, 09/2007), „Bestes Qualitätsmanagement“ (EuroFINANZEN, 05/2007) und „Beste Anlageberatung“ (Manager Magazin, 03/2007 und Börse online, 11/2007) etc. freuen wir uns natürlich sehr, unsere ungeteilte Aufmerksamkeit gilt aber weiterhin der Steigerung der Kundenzufriedenheit bzw. der Kundenbindung.

1.2 Erfolgsfaktor Mitarbeiter und mobile Finanzberater

Mit herausragendem Engagement und hoher Motivation haben unsere Mitarbeiter wiederum maßgeblich zum Erfolg im Geschäftsjahr 2007 beigetragen. Fachliche und persönliche Kompetenz, Erfahrung und insbesondere Motivation sind die Schlüssel zur optimalen Beratung und Betreuung anspruchsvoller Kunden. Daher investieren wir ständig in die **Qualifikation** und die **persönliche Entwicklung** unserer Mitarbeiter. Erstklassige Aus- und Weiterbildungsangebote, moderne Instrumente der Personalführung und -betreuung sowie vielfältige Karrierechancen und nicht zuletzt leistungsgerechte Vergütung sind Voraussetzungen, um insbesondere für Mitarbeiter, die nach Eigenverantwortung und Leistung in ihrem Beruf streben, als Arbeitgeber attraktiv zu sein und zu bleiben.

In 2007 haben wir mit rund 50 Tsd Trainingstagen wiederum – wie in den Vorjahren – ein erhebliches Investment in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter getätigt. Auf Basis unseres PBC-Qualifizierungsangebots wird für jeden einzelnen Mitarbeiter der individuelle Entwicklungsbedarf erhoben. Die erfolgreiche Absolvierung umfangreicher Qualifikationsmaßnahmen in ausgewählten Fachgebieten wird mit einem externen Zertifikat dokumentiert. Dieses Expertenzertifikat ist nicht nur für die Mitarbeiter von Vorteil, sondern schafft auch Transparenz über die Qualifikation unserer Mitarbeiter für unsere Kunden.

Die **Anzahl der Auszubildenden** in der Deutschen Bank PGK betrug im Geschäftsjahr 2007 insgesamt 1.369.

Neben der Berufsausbildung geben wir auch Mitarbeitern, die berufsbegleitend studieren, und Hochschulabsolventen als Trainees die Möglichkeit des Eintritts ins Berufsleben. Sowohl die Entwicklung unseres Geschäfts als auch der demografische Wandel in Deutschland schaffen die absolute Notwendigkeit solcher Maßnahmen. Darüber hinaus kommen diese Nachwuchsgruppen bereits sehr früh in den Genuss von Talentprogrammen. Ein Beispiel dafür ist das Nachwuchsprogramm „Perspektive XXL“, das sich an überdurchschnittlich vertriebs- und leistungsstarke Bankkaufleute richtet. Ziel des Programms ist es, junge Talente zu fördern und ihnen damit eine schnelle fachliche und persönliche Weiterbildung zu ermöglichen, die sie zügig in anspruchsvolle Beraterpositionen führt.

Unser **Talentmanagement** umfasst aber nicht nur Nachwuchskräfte, sondern identifiziert alle Mitarbeiter vom Tarifangestellten bis zur Führungskraft, die überdurchschnittliche Leistungen erbringen und über entsprechendes Potenzial verfügen. Diese Talente an unser Unternehmen zu binden, ist mitentscheidend für die Nachhaltigkeit unseres Erfolgs. Insbesondere haben wir das PBC-Karrieremodell sowohl für Talente in der Karriere am Kunden als auch in der Fachkarriere kontinuierlich weiterentwickelt. Damit ist es uns gelungen, unser Karrierespektrum zu erweitern und leistungsstarken Mitarbeitern, für die eine Führungskarriere keine Option ist, ebenfalls interessante Perspektiven zu bieten.

Unseren Führungskräften bieten wir zur Weiterentwicklung ihrer Führungsqualifikation die Teilnahme am „Management Sparring“ an. Dabei handelt es sich um eine auf den jeweiligen Bedarf der Führungskraft zugeschnittene und seit einigen Jahren erfolgreich angebotene professionelle Form des Managementcoachings. Darüber hinaus hat sich das Führungskräftefeedback, bei dem die Selbsteinschätzung der Führungskraft von einem Moderator mit der Fremdeinschätzung durch alle direkten Mitarbeiter abgeglichen und anschließend in einem moderierten Teamgespräch diskutiert wird, als Feedbacktool für Führungskräfte bewährt.

Die seit einigen Jahren quartalsweise durchgeführte Mitarbeiterbefragung ist inzwischen als Führungs- und Steuerungsinstrument fest etabliert. Ein intensiver Umgang mit den Befragungsergebnissen hat eine signifikante Steigerung der Mitarbeiterbindung bewirkt.

Auch in Zukunft werden wir uns mit intensivem Blick der Entwicklung unserer Mitarbeiter widmen. Die Personalstrategie wird mit gezielten Initiativen die Unternehmensstrategie unterstützen: Systematisierung in der Nachwuchssicherung und -ausbildung sowie die Anpassung unserer Rekrutierungsstrategien an die veränderten demografischen und bildungspolitischen Rahmenbedingungen bilden dabei einen Schwerpunkt, damit wir auch in Zukunft über exzellente Mitarbeiter verfügen und als Arbeitgeber attraktiv bleiben. Daneben werden wir uns mit der Optimierung der Auswahlmechanismen für unsere Talentprogramme und der Weiterentwicklung unserer Vergütungssysteme befassen.

Die Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen der selbständigen **mobilen Finanzberater** erfolgen über unsere Tochtergesellschaft, die Vertriebsgesellschaft mbH der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden, die die Startausbildung für alle Finanzberater sowie weiterführende Fach- und Führungsseminare initiiert, konzipiert und steuert. Dabei achten wir neben einer umfassenden Produkt- und Verkaufskompetenz auf die Qualifizierung der persönlichen Kompetenzen. Durch die strukturierte Ausbildung der mobilen Finanzberater mit klar definierten Entwicklungszielen schaffen wir die Grundlage für eine wachsende Organisation mit hoher Vertriebskraft.

Rund 220 PBC-Mitarbeiter, davon rund 140 aus der Deutschen Bank PGK, nutzten in 2007 die Möglichkeit, zur Unterstützung der **Integration der norisbank** in den Unternehmensbereich PBC im Rahmen einer Arbeitnehmerüberlassung in der norisbank eingesetzt zu werden. Aufgrund der Rekrutierungsoffensive der norisbank reduzierte sich bis zum Jahresende die Anzahl der überlassenen Mitarbeiter auf rund 100. In 2008 endet die Arbeitnehmerüber-

lassung mit der Möglichkeit für die Mitarbeiter, dauerhaft in die norisbank zu wechseln oder in die Deutsche Bank PGK an den ursprünglichen Arbeitsplatz zurückzukehren.

Auf Basis unserer starken Wettbewerbsposition und unseres **langfristig erfolgreichen Geschäftsmodells** können wir unseren Mitarbeitern attraktive Arbeitsplätze und gute Entwicklungsperspektiven bieten und schaffen gemeinsam mit unseren Mitarbeitern nachhaltige Werte und dauerhaftes Wachstum. Unser Personalbestand per Ende 2007 liegt mit 13.652 Mitarbeitern leicht über dem Vorjahresniveau von 13.632 Mitarbeitern.

1.3 Attraktive Rendite für die Aktionärin Deutsche Bank

Die Deutsche Bank PGK hat in 2007 einen **abzuführenden Gewinn von 719 Mio €** erzielt und liegt damit um 28 Mio € über dem bereits sehr hohen Vorjahresniveau (691 Mio €). Im Vorjahresvergleich ist der **Gewinn vor Steuern** sogar um 52 Mio € auf 723 Mio € gestiegen.

Der **Return on Equity** konnte von 25,2 % im Vorjahr auf 27,1 % in 2007 gesteigert werden. Die **Cost-Income-Ratio** hat sich entsprechend gegenüber 2006 (70,1 %) mit 67,4 % deutlich verbessert und liegt damit wieder auf dem Niveau von 2005.

Im Geschäftsjahr 2007 ist es uns erneut gelungen, die gesetzten Ziele zu erreichen. Den Profitabilitätssprung in unserem Kernmarkt Deutschland haben wir in den letzten Jahren eindrucksvoll unter Beweis gestellt.

2. Ergebnis unserer Geschäftstätigkeit

Im Geschäftsjahr 2007 haben sich unsere gut im Marktpositionierten Geschäftsfelder ausgezeichnet behaupten können. Für den deutlichen Ergebnisanstieg war ein hervorragendes Zins- und Provisionsergebnis in 2007 ausschlaggebend. Die Risikokosten aus unserem Kundengeschäft sind nochmals signifikant gesunken. Der dennoch

ausgewiesene Anstieg der Risikokosten ist ausschließlich auf die Wertentwicklung unserer Investmentfondsanteile zurückzuführen. Durch diesen Geschäftsjahresverlauf haben wir unter Beweis gestellt, dass wir auch in dem beeinträchtigten Marktumfeld und unter dem weiterhin anhaltenden Wettbewerbsdruck unsere führende Position in 2007 weiter festigen konnten. Den Ausbau dieser Position werden wir in den folgenden Jahren konsequent vorantreiben.

Vorgänge von besonderer Bedeutung sind nach dem Schluss des Geschäftsjahres nicht eingetreten.

2.1 Anstieg des Zinsergebnisses aus dem Kundengeschäft

Das **Zinsergebnis** hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr volumen- und margeninduziert um 45 Mio € auf 1.831 Mio € verbessert. Die Kundeneinlagen konnten in 2007 insbesondere durch unser attraktives Festzinssparangebot deutlich um mehr als 12 Mrd € – das entspricht mehr als 30 % – ausgebaut werden. Das Kundenkreditvolumen ist leicht auf nunmehr 50 Mrd € gewachsen. Die margeninduzierte Ergebnissteigerung ist auf die – bedingt durch die Marktzinsentwicklung – deutlich geringeren Zinsaufwendungen aus Zinssicherungsgeschäften zurückzuführen. Im Zinsergebnis sind 4 Mio € Ertrag aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen enthalten.

Die **laufenden Erträge** aus Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren, Beteiligungen und Anteilen an verbundenen Unternehmen stiegen in 2007 um 74 Mio € auf 77 Mio €. Maßgeblich für diesen Anstieg war die Ausschüttung von Erträgen aus unseren Investmentfondsanteilen aus dem Outside Funding von Pensionsverpflichtungen. Durch die in 2006 erfolgte Umstellung der Bilanzierungsmethode der Vereinnahmung von Erträgen aus diesen Investmentfondsanteilen konnten im Vorjahr keine Erträge vereinnahmt werden.

Grundlage für das Halten dieser Investmentfondsanteile ist eine in 2002 getroffene Entscheidung des Konzernvorstands

der Deutschen Bank AG, einen betrieblichen Pensionstrust nach internationalem Vorbild zu gründen. Das Fondsvermögen wird dabei treuhänderisch von einem unabhängigen Vermögenstreuhänder gehalten und einer Verwendung ausschließlich für die von der Bank abgegebenen Pensionszusagen zugeführt. Unabhängig davon haftet die Deutsche Bank PGK weiterhin in vollem Umfang für die Pensionsverpflichtungen.

Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen sind in 2007 um 3 Mio € auf 7 Mio € gesunken.

Betrachtet man für das Geschäftsjahr 2007 das Zinsergebnis nach den einzelnen Produktsegmenten Kredite und Einlagen, sorgte auf der Kreditseite insbesondere das Geschäft mit **persönlichen Krediten** und **zweckgebundenen Mitteln** für einen Anstieg der Volumina. Im Einlagengeschäft waren das **db FestzinsSparen** und das **db GeldmarktSparen** maßgeblich für den Volumensanstieg verantwortlich. Diese Zuwächse führten auch zu einem volumensbedingten Anstieg des Zinsergebnisses aus Kundengeschäften. Zusätzlich führte der Anstieg des Zinsniveaus zu mehr Spielraum beim Margenausbau im Sichteinlagengeschäft, sodass der Ergebnisbeitrag des Einlagengeschäfts weiter verbessert werden konnte.

2.2 Ausbau des Provisionsergebnisses

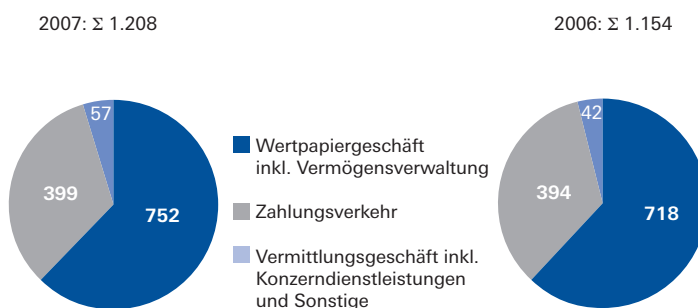
Im Geschäftsjahr 2007 konnte das Provisionsergebnis noch über das hohe Vorjahresniveau gesteigert werden. Der **Provisionsüberschuss** hat sich um 53 Mio € (+5 %) auf 1.208 Mio € erhöht. Gekennzeichnet war das gute Provisionsergebnis neben dem deutlich ausgebauten Ergebnis aus dem Wertpapiergeschäft besonders durch den Zuwachs der Vermittlungserträge aus Versicherungs- und Vorsorgeprodukten.

Das **Wertpapiergeschäft** stellt mit einem Ergebnisbeitrag von 752 Mio € (inklusive Ergebnis aus Vermögensverwaltung) im Geschäftsjahr 2007 unverändert die tragende Säule im provisionsabhängigen Geschäft dar. Das turbu-

lente Börsengeschehen sowie die Platzierung von Investmentfonds und innovativen Zertifikaten, die auf die Bedürfnisse und das Risikoverhalten unserer Kunden unter Berücksichtigung der Börsensituation zugeschnitten sind, haben unser Wertpapierergebnis im Geschäftsjahr 2007 positiv beeinflusst. Durch die von der Subprime-Krise verursachte Marktvolatilität stieg das Bedürfnis der Kunden nach Investmentprodukten mit Absicherungsstrategien und einer breiten Risikodiversifizierung.

Wertpapiergeschäft treibt Ergebnisanstieg

Provisionsergebnis (in Mio €)



Das Geschäft mit **Fonds, Aktien und Renten, Zertifikaten** sowie **geschlossenen Fonds** konnte in 2007 insgesamt wieder deutlich ausgebaut werden, sodass diese Produktgruppe mit 664 Mio € einen um 33 Mio € höheren Ergebnisbeitrag beisteuerte.

2007 war insgesamt betrachtet trotz der Turbulenzen an den internationalen Börsen ein gutes Jahr für Aktien, vor allem für Anlagen im deutschen Aktienmarkt (Dax 30 +22 %). Die Rendite für EURO-Anleihen mit einer Restlaufzeit zwischen einem und zehn Jahren ging dagegen im Jahresdurchschnitt auf nur noch 3,1 % und damit deutlich unter das Niveau für Drei-Monats-Festgeldanlagen zurück.

Über das bereits sehr hohe Vorjahresniveau hinaus konnten wir den Ertrag aus Zertifikaten bzw. strukturierten Produkten mit 97 Mio € um 6 Mio € steigern. Der sich in den Vorjahren bereits abzeichnende Trend zur Substitution der Direktinvestments durch Zertifikate bzw. strukturierte Anlageprodukte hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr

fortgesetzt. Verstärkt wurde dieser Trend durch das gestiegene Bedürfnis unserer Kunden nach Investmentprodukten mit Absicherungsstrategien.

Das **Investmentfondsgeschäft** (einschließlich lfd. Vermittlungsvergütungen) stellt mit einem Ergebnisbeitrag von 466 Mio € die größte Ertragsquelle im Wertpapiergeschäft dar und konnte nahezu auf Vorjahresniveau (472 Mio €) gehalten werden. In 2007 konnte diese Anlageklasse durch diverse interessante **Investmentthemen** bereichert werden. Insbesondere Produkte mit nachhaltigen Themenschwerpunkten wie Klimawandel, Rohstoffe, „Agribusiness“ und value-orientierte Investments wurden von unseren Kunden stark nachgefragt. Aufgrund der Subprime-Krise investierten unsere Kunden in der zweiten Jahreshälfte verstärkt in defensive Produkte wie Investmentfonds auf Bonus- bzw. Diskontzertifikate, Geldmarktanlagen und Absicherungsprodukte.

Im Produktsegment **geschlossene Fonds** konnten wir in 2007 – nach dem Ergebniseinbruch in 2006 – wieder an den Erfolg des Jahres 2005 anknüpfen und haben den Ertrag um 27 Mio € auf 46 Mio € ausgebaut. Das Geschäft konnte sowohl im Hinblick auf das Volumen als auch auf die Anzahl von Neuplatzierungen erfolgreich ausgeweitet werden. Die Verbreiterung des Angebots wurde durch die Aufnahme zusätzlicher Initiatoren eingeleitet, wobei ein Dauerangebot an Mitplatzierungsprodukten etabliert wurde. Die Produktpalette, die in ihrer Ausgewogenheit repräsentativ den Gesamtmarkt der geschlossenen Fonds in Deutschland abbildet, bewies durch verschiedene Trendprodukte die Markt- und Innovationsführerschaft in diesem Segment.

Ausbau der Produktsegmente geschlossene Fonds und Zertifikate

Wertpapierprovisionsergebnis (in Mio €)



Das Börsenumfeld und die gezielten Vertriebsaktivitäten mit innovativen Produkten haben im Geschäftsjahr 2007 zu einem um 2,2 Mrd € erhöhten Kundendepotvolumen geführt. Aufgrund der Unsicherheiten an den Finanzmärkten schichteten unsere Kunden im 2. Halbjahr jedoch verstärkt Depotvolumen in attraktiv verzinstes Einlagenvolumen um. Das Ergebnis aus dem **Depotgeschäft** lag mit 35,3 Mio € daher leicht unter dem Vorjahresergebnis.

Von unseren insgesamt fünf **Mandatsprodukten** wurden besonders die fondsbasierten Mandatsprodukte PrivatMandat Comfort und PrivatMandat Aktiv von unseren Kunden nachgefragt. Das Mandatsdepotvolumen konnte im Berichtsjahr um 22 % ausgebaut werden.

Der Ergebnisbeitrag aus dem in- und ausländischen **Zahlungsverkehr** hat das hohe Vorjahresniveau leicht überschritten und stellt mit 399 Mio € in 2007 unverändert die zweitstärkste Ertragssäule im provisionsabhängigen Geschäft dar. Unseren Privat- und Geschäftskunden bieten wir mit **unseren Kontomodellen** die Möglichkeit, nach Preis- und Leistungspaket abgestufte, auf den jeweiligen Bedarf zugeschnittene Kontoführungs- und Zahlungsverkehrsleistungen auszuwählen. Obwohl der Markt für private Konten in 2007 in der öffentlichen Wahrnehmung sehr stark durch die massiven Werbekampagnen der Anbieter kostenloser Konten beeinflusst war, stieg die Nachfrage nach Qualität bei Bankdienstleistungen weiter an, sodass wir im Neukundengeschäft den Absatz höher bepreister Modelle **db PlusKonto** und **db BestKonto** massiv steigern konnten. Darüber hinaus wurde auf der Privatkundenseite auch weiterhin das Kontomodell db AktivKonto stark nachgefragt. Im **Kartengeschäft** sind die Debit- und Kreditkarten fester Bestandteil des persönlichen Kontos. Gegenüber dem Vorjahr konnten wir den Bestand der Karten deutlich ausbauen. Vertriebsinitiativen wurden beispielsweise mit der World Flex Card, einer Karte mit optimalem Rückzahlungsspielraum, und der Motivkarte, bei der der Kunde die Karte individuell mit einem Foto oder Design seiner Wahl gestalten lassen kann, erfolgreich durchgeführt.

Mit auf die **Kundenbedürfnisse** abgestimmten Vorsorgeprodukten, kombiniert mit dem gezielten Einsatz von intelligenten Beratungstools und flexiblen Vertriebswegen, haben wir in 2007 das Marktumfeld im Versicherungs- und Vorsorgebereich intensiv für uns nutzen können.

In 2007 sind deutlich über 60 % aller neu abgeschlossenen **Versicherungen** Verträge mit lebenslanger Rentenzahlung. Die anderen Versicherungen dienen im Wesentlichen der finanziellen Absicherung von Angehörigen – vorzugsweise zur Absicherung regelmäßiger Rückzahlungsverpflichtungen aus einem aufgenommenen Kredit.

Wir vermittelten in 2007 rund 238 Tsd Lebens- und Rentenversicherungsverträge mit einer **Beitragssumme** von 5,2 Mrd €. Der Gesamtbestand an vermittelten Versicherungsverträgen beläuft sich per Ende Dezember 2007 auf 1,46 Millionen Verträge mit einer Gesamtversicherungssumme von 49,0 Mrd €.

Mit fast 100 Tsd vermittelten db FörderRenten wurde der Absatz der durch Zulagen und Steuervorteile staatlich geförderten Riester-Renten um rund 50 % gesteigert. Erfolgsgarant dabei war die in 2007 neu eingeführte **db FörderRente Premium**. 41 Tsd vermittelte, während der Laufzeit zum Beispiel bei Beitrag und Versicherungsschutz flexibel gestaltbare **db FondsRenten** zeigen den Bedarf unserer Kunden an zusätzlicher privater Vorsorge zur Schließung der größer werdenden Versorgungslücke im Alter. Die **db BasisRente** (Rürup-Rente), bei der insbesondere Selbständige und Freiberufler von Steuervorteilen während der Ansparphase profitieren, wurde von unseren Kunden in 2007 stärker nachgefragt.

Die **db FondsRente** vereint als innovatives Vorsorgeprodukt sowohl Lebens- als auch Rentenversicherungskomponenten in einem modernen Fondskonzept. Unsere langfristig vorsorgenden Kunden können damit ihre Vorsorge auch später noch an ihren veränderten Bedarf anpassen und beispielsweise ihren Beitrag erhöhen oder reduzieren, Zuzahlungen leisten und den Versicherungsschutz während der Laufzeit flexibel gestalten.

Der Absatz von Produkten im Zusammenhang mit der **betrieblichen Altersvorsorge** fiel in 2007 schwächer aus als im Vorjahr. Dennoch konnten wir in 2007 rund 14 Tsd Verträge zur betrieblichen Altersvorsorge mit einer Beitragssumme von 620 Mio € vermitteln.

Die deutlich positive Entwicklung im Versicherungs- und Vorsorgebereich spiegelt sich nicht sichtbar im Ergebnis aus Vermittlungen und sonstigen Dienstleistungen wider, da in dieser Position auch die Aufwendungen für die Vermittlungsaktivitäten unserer mobilen Finanzberater, DVAG-Vermittler und die ADAC-Vertriebskooperation enthalten sind. Dabei beinhalten diese Aufwendungen auch die Aufwendungen für Vermittlungsaktivitäten von Bank- und Wertpapierprodukten. Die entsprechenden Erträge aus den vermittelten Geschäften werden je nach Geschäftsart den jeweiligen Ertragspositionen zugeordnet.

2.3 Verwaltungsaufwendungen leicht gestiegen

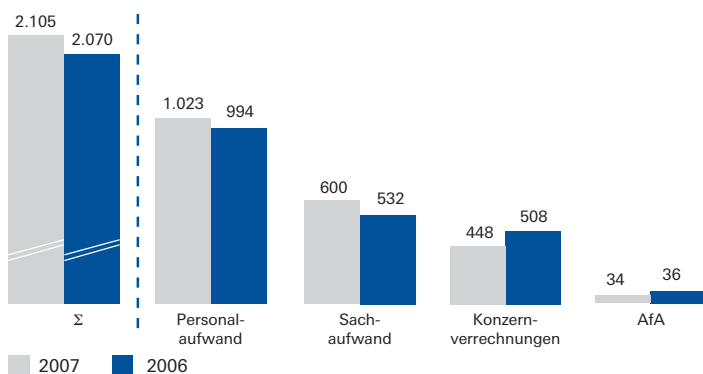
Unser **Kostenmanagement** ist geprägt durch klare Verantwortungsstrukturen für Organisationseinheiten und fest definierte Kostenkategorien. Durch spezifische Reportings und detaillierte Analysen zu Kostenstellenbereichen bzw. Kostenarten besteht vollständige Kostentransparenz beim Management bzw. bei den jeweiligen Verantwortlichen.

Im Geschäftsjahr 2007 stiegen die **Verwaltungsaufwendungen** im Vorjahresvergleich um 37 Mio € (+2 %) auf 2.071 Mio €. Die **Personalaufwendungen** erhöhten sich in 2007 gegenüber dem Vorjahr um 29 Mio € auf 1.023 Mio €. Der Anstieg der Löhne und Gehälter um 52 Mio € auf 775 Mio € ist zum einen auf den Nachholeffekt aus den Mitarbeitereinstellungen in 2006 zurückzuführen, da deren Gehälter in 2007 erstmals in vollem Umfang aufwandswirksam wurden. Daneben tragen tarifliche und außertarifliche Gehaltssteigerungen, performanceabhängige Bonuszahlungen sowie gestiegene Aufwendungen für Vorruhestands- und Altersteilzeitverträge zu der Erhöhung bei. Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung reduzierten sich im Vergleich zum Vorjahr um 23 Mio € auf 247 Mio €. Maßgeblich dafür waren neben deutlich geringeren Pensionsaufwendungen, veranlasst durch die Adjustierung der Pensionsrückstellung im Rahmen der Anhebung der Regelaltersgrenze für den Eintritt in die gesetzliche Rente, die Senkung des Beitragssatzes zur gesetzlichen Arbeitslosenversicherung und ein belastender Einmaleffekt im Geschäftsjahr 2006. Dieser Vorjahreseffekt beruhte auf einer Gesetzesänderung im Zusammenhang mit der Umstellung des Finanzierungsverfahrens des Pensions-Sicherungsvereins aG auf vollständige Kapitaldeckung.

Die **anderen Verwaltungsaufwendungen** lagen im Berichtsjahr mit 1.048 Mio € um 8 Mio € über dem Vorjahresniveau. Die **Sachaufwendungen** stiegen im Vorjahresvergleich um 68 Mio € auf 600 Mio €. Darin enthalten sind 60 Mio € IT- und übrige operative Aufwendungen, die im Vorjahr in den konzerninternen Verrechnungen ausgewiesen wurden und ab 2007 aufgrund geänderter Abrechnungsmodalitäten in den Sachaufwendungen verbucht werden. Der Anstieg der Aufwendungen für Mieten und Unterhaltskosten für Geschäftsräume, für Kommunikationsaufwendungen, für Drucksachen und Büromaterial und für übrige operative Aufwendungen wird teilweise durch niedrigere IT- und Beratungskosten kompensiert. Ursächlich für die höheren Aufwendungen für Geschäftsräume sind die Modernisierung und Erweiterung unseres stationären

Stabiler Verwaltungsaufwand trotz Wachstumsinitiativen

Allgemeine Verwaltungsaufwendungen inkl. Abschreibungen auf Anlagevermögen (in Mio €)



Vertriebsnetzes. Die Kommunikationsaufwendungen sind in 2007 belastet durch den erhöhten Postversand im Zusammenhang mit der neuen Wertpapierdienstleistungsrichtlinie der EU „MiFID“ und mit der Neuausstattung unserer Kunden mit Deutsche BankCards und SparCards. Die IT-Investitionen des Vorjahres wirkten sich in 2007 positiv aus.

Die **konzerninternen Verrechnungen** reduzierten sich im Vorjahresvergleich um 60 Mio €, die in 2007 in den Sachaufwendungen verbucht wurden, auf 448 Mio €. Belastende Effekte wie z.B. steigende Aufwendungen im Zusammenhang mit den stetig wachsenden Anforderungen zur Verhinderung von Geldwäsche konnten vollständig mit entlastenden Effekten z.B. aus konzerninternen IT-Projektverrechnungen kompensiert werden.

Die gegenüber dem Vorjahr um 1 Mio € auf 34 Mio € reduzierten **Abschreibungen auf die Betriebs- und Geschäftsausstattung** resultieren vor allem aus niedrigeren Abschreibungen auf Soft- und Hardware.

2.4 Risikovorsorge

Die **Abschreibungen** und **Wertberichtigungen** auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft stiegen – nach der gemäß § 340 f. Abs. 3 HGB zulässigen Verrechnung mit Erträgen – um 21 Mio € auf 303 Mio €. Der Anstieg der Risikokosten resultiert aus der Abschreibung auf Investmentfondsanteile, die der Deckung der Pensionsverpflichtung im Rahmen des Outside Funding dienen. Trotz leicht gestiegener Kreditvolumina war ein signifikant gegenläufiger Effekt im Berichtsjahr im Kreditgeschäft zu verzeichnen. Die Risikokosten aus dem Kreditgeschäft konnten im Vorjahresvergleich um 13 % reduziert werden. Ausschlaggebend dafür waren neben der konjunkturellen Belebung auch strategische Maßnahmen zur erfolgreichen Verwertung abgeschriebener Forderungen sowie ein stringentes Portfolio-Risikosteuerungsmanagement.

2.5 Andere Erfolgs- und Aufwandskomponenten

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** sind im Geschäftsjahr 2007 gegenüber dem Vorjahr um 69 Mio € auf 38 Mio € rückläufig. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind um 7 Mio € auf 30 Mio € gesunken. Maßgeblich für die Rückgänge ist der Wegfall der Vorjahreseffekte im Zusammenhang mit einem fairen Wertausgleich gegenüber Anlegern des offenen Immobilienfonds grundbesitz-invest. Durch eine frühere Jahre betreffende Gewerbesteuerumlagerenerstattung und durch die Gewinnrealisierung aus dem Verkauf eines Bürogebäudes in Lübeck („Kohlmarkt“), das bei der Verschmelzung der Deutschen Bank Lübeck AG vormals Handelsbank auf die Deutsche Bank PGK übergegangen ist, konnte der Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge teilweise kompensiert werden.

Die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen beinhalten darüber hinaus die Kosten für Fehlbearbeitung und Schadensersatzleistungen bzw. die Erträge aus Fehlbearbeitungen und Gutschriften aus der Auflösung von Rückstellungen, Aufwendungen für die All-Risk-Insurance sowie Korrekturen von Zins- und Provisionsaufwendungen aus Vorjahren.

Aufgrund einer Änderung in der deutschen Steuergesetzgebung bezüglich der Behandlung von Körperschaftsteuerguthaben wurden in 2006 in den **Steuern vom Einkommen und Ertrag** 20 Mio € vereinnahmt. In 2007 wurde dieser Sachverhalt aufgrund entsprechend geänderter Steuerbescheide um 4 Mio € korrigiert.

3. Entwicklung der Bilanz

Per 31. Dezember 2007 stieg die **Bilanzsumme** der Deutschen Bank PGK gegenüber dem Vorjahresstichtag signifikant um 16,6 Mrd € (+29 %) auf 74,8 Mrd € an. Maßgeblich für diese Entwicklung ist die herausragende Akquisitionsleistung bei den Spareinlagen. Die überschüssige Liquidität daraus wurde größtenteils mit verschiedenen

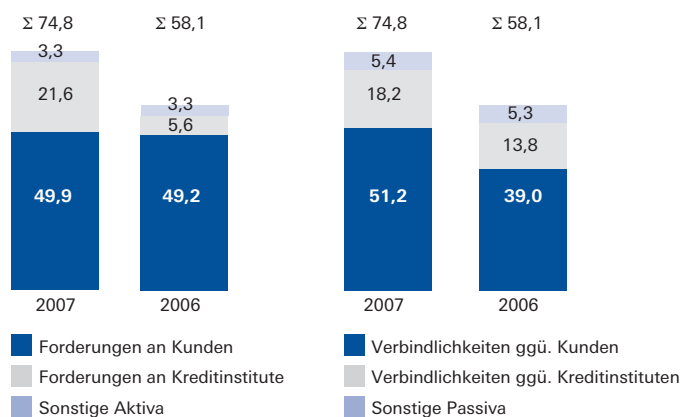
Laufzeiten innerhalb des Deutsche Bank Konzerns angelegt. Der Anstieg der **Aktiva** resultiert maßgeblich aus den extrem stark gestiegenen Forderungen an Kreditinstitute (+16,1 Mrd € auf 21,6 Mrd €). Zusätzlich zu dem Liquiditätsüberhang aus den Spareinlagen führte eine Optimierung der Hedgestrategie im Deutsche Bank Konzern zu dem Wachstum der anderen Forderungen an Kreditinstitute. Die Forderungen an Kunden konnten im Geschäftsjahr 2007 um 0,7 Mrd € auf 49,9 Mrd € ausgebaut werden. Insbesondere zweckgebundene Mittel wie z.B. KfW-Kredite, aber auch Konsumentenkredite trugen zu diesem Anstieg bei.

Die Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere reduzierten sich im Berichtsjahr aufgrund von Endfälligkeiten und Verkäufen um 99 Mio € auf 26 Mio €. Der Zugang bei den Anteilen an verbundenen Unternehmen in Höhe von 754 Mio € resultiert aus dem Kauf der Berliner Bank mit Rechtswirksamkeit zum Jahresbeginn 2007 und den Kapitalerhöhungen sowohl bei der Berliner Bank als auch bei der Deutschen Bank PBC Spółka Akcyjna, Warschau, Polen. Der vorläufige Kaufpreis für die Aktien der Berliner Bank Beteiligungs AG sowie für die Kommanditanteile der Berliner Bank AG & Co. KG war zum Jahresende 2006 fällig. Das Eigentum an den Anteilen hingegen ging erst zum Jahresanfang 2007 auf die Deutsche Bank PGK über, weshalb die Kaufpreiszahlung im Vorjahr in den sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen worden ist. Darüber hinaus sind in den sonstigen Vermögensgegenständen die für den Kauf von zur Zinsicherung erworbenen Swaptions und Caps gezahlten Optionsprämien, im Rahmen von db zeitinvest erworbene DWS- und DeAM-Investmentfondsanteile, eine Steuerforderung, zum Einzug erhaltene Schecks, fällige Wertpapiere und Zins- und Dividendenscheine sowie Anlagen im Bau im Rahmen des Filialmodernisierungsprogramms ausgewiesen.

Der Anstieg der **Passiva** ist essenziell bestimmt durch starkes Wachstum der Spareinlagenvolumina (+10,9 Mrd €) sowie durch gestiegene „andere Verbindlichkeiten gegen-

über Kunden“ (+1,3 Mrd €). Gleichzeitig haben sich die „Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten“ um 4,4 Mrd € erhöht; im Wesentlichen ist das – analog zur Aktivseite – auf eine Optimierung der Hedgestrategie im Deutsche Bank Konzern zurückzuführen. In den sonstigen Verbindlichkeiten sind im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber dem Finanzamt aufgrund von Zinsabschlagsteuer- und Solidaritätszuschlagverbindlichkeiten aus Kundengeschäften, Einkommensteuerverbindlichkeiten aus Gehaltsabrechnungen sowie Verbindlichkeiten gegenüber Sozialversicherungsträgern und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten.

Herausragende Akquisitionsleistung im Spareinlagengeschäft Aktiva und Passiva (in Mrd €)



Im Geschäftsjahr 2007 hat sich das Kreditgeschäft unserer Bank in einem Marktumfeld mit hohem Wettbewerbsdruck gut behauptet. Das Kreditgeschäft im Einzelnen:

Entgegen dem allgemeinen Markttrend konnte das Kreditvolumen der **persönlichen Kredite** im Berichtsjahr durch vertriebsfördernde Maßnahmen und gezielte Verkaufaktionen um 0,3 Mrd € auf insgesamt 4,3 Mrd € weiter ausgebaut werden. Kernelement für diesen Erfolg ist der **db PrivatKredit**, bei dem der Kundenvorteil durch das sogenannte „Payment Holiday“ – der Kunde kann einmal jährlich eine Rate aussetzen – oder durch Ratenfreistellung in den ersten sechs Monaten noch gesteigert werden

konnte. Darüber hinaus kann der Kunde die Auszahlung je nach individuellem Bedarf auf bis zu acht Auszahlungstranchen verteilen. Besonders die Volumina des **db Studentenkredits** und unser Kreditgeschäft am Point of Sale konnten in 2007 weiter deutlich gesteigert werden.

Die **gewerblichen Kredite** konnten mit einem Volumen von insgesamt 3,6 Mrd € um 3,4 % gesteigert werden. Kernprodukte innerhalb des gewerblichen Finanzierungsgeschäfts sind die **db BusinessKreditlinie** und das **db InvestitionsDarlehen**, die in 2007 mit offensiven Vertriebsmaßnahmen begleitet wurden. Durch weitere Verfeinerungen der Produktmodalitäten erhöht sich die Attraktivität dieser Finanzierungsinstrumente für unsere Geschäftskunden, denn als Partner des Mittelstands liefern wir maßgeschneiderte Lösungen. Das in 2006 gestartete Kreditprodukt **db FranchiseFinance** konnte im Berichtsjahr in der Franchisebranche weiter etabliert werden. db FranchiseFinance ist ein standardisiertes Konzept zur Finanzierung neuer Franchisenehmer für vorgeprüfte Franchise- und franchiseähnliche Systeme.

Im **Baufinanzierungsgeschäft** hat sich der aggressive Preiskampf im Markt weiter fortgesetzt. Im Berichtsjahr war bis zum Sommer ein sukzessiver Anstieg der Zinskurve um 60 Basispunkte zu verzeichnen. Bis zum Jahresende sank wiederum das Zinsniveau. Im Jahresendvergleich lag der Kapitalmarktzins um 30 Basispunkte über Vorjahr. Unser Neugeschäftsvolumen entsprach in etwa dem hervorragenden Vorjahr, insgesamt kamen jedoch deutlich häufiger vermittelte Immobilienfinanzierungen an unsere Kooperationspartner – hier insbesondere die Deutsche Bank Bauspar-AG – als im Vorjahr zum Einsatz. Als Performancetreiber erwiesen sich unsere ganzjährig durchgeführten Vertriebsinitiativen mit verschiedenen Topangeboten für Baufinanzierungen wie z.B. die **Dauertiefzinsbaufinanzierung** mit 25-/30-jähriger Zinsbindungsfrist.

Zur Freisetzung regulatorischen Kapitals hat die Deutsche Bank PGK in 2007 die Transaktion **SMART 2007-1** abge-

schlossen. Hierzu wurde das Risiko aus einem Portfolio von 2,8 Mrd € Geschäftskundenkrediten in einer synthetischen Kreditverbriefung gebündelt und bei Dritten platziert. SMART 2007-1 beinhaltet ein statisches Portfolio, bei dem das Recht, getilgtes Volumen wieder aufzufüllen, vertraglich ausgeschlossen worden ist. Die Gesamtlaufzeit der Transaktion beträgt sechs Jahre. Aufgrund veränderter Rahmenbedingungen wurde die Transaktion per Ende Januar 2008 gekündigt. Die MBS-Transaktion **HAUS 2000-2** wurde seitens der Deutschen Bank PGK in 2007 mit Wirkung zum Januar bzw. April 2008 gekündigt. Für die im Rahmen dieser Transaktion emittierten Wertpapiere erfolgte in 2007 ein Listing-Transfer vom „Regulated Market“ an den „Euro MTF Market“ der Bourse de Luxembourg.

Unser Geschäft mit **Kundeneinlagen** bildet das Rückgrat unserer Refinanzierung, erfüllt wichtige Funktionen zur Einwerbung von neuen Kunden sowie Anlagevolumina und dient als Zubringer zum Investmentgeschäft. Nach fünf Leitzinserhöhungen in 2006 hat die Europäische Zentralbank die Leitzinsen im Berichtsjahr in zwei Schritten auf 4 % angehoben. Den erweiterten Zinsspielraum konnten wir aktiv und zielgerichtet zum Margen- und insbesondere Volumenaufbau nutzen. Die Marktzinsentwicklung schaffte uns insofern günstige Rahmenbedingungen. Aufgrund des insgesamt steigenden Zinsniveaus sind insbesondere mittlere Anlagefristen für unsere Kunden attraktiv. Das Kundeneinlagenvolumen konnte in 2007 durch gezielte Akquisitionsmaßnahmen um 12,2 Mrd € (+ 31,3 %) auf 51,2 Mrd € signifikant gesteigert werden. Ausschlaggebend hierfür war die dynamische Steigerung des Sparvolumens um 10,9 Mrd €; daneben ist das Volumen der anderen Verbindlichkeiten mit vereinbarter Laufzeit um 1,1 Mrd € gestiegen. Die Sichteinlagen konnten noch leicht über das hohe Vorjahresniveau auf 14,7 Mrd € ausgebaut werden (+0,2 Mrd €).

Dieser herausragende Volumensausbau ist das Ergebnis einer außerordentlichen Akquisitionsleistung mit sehr attraktiven FreshMoney-Aktionen, bei denen Kunden bzw. ausgesuchte Nichtkunden für die Neuzuführung von Ein-

lagen besonders interessante Konditionen angeboten werden. Dabei wurden auch Mitglieder unseres Kooperationspartners ADAC durch attraktive Sparprodukte überzeugt. Von diesen eingeworbenen Volumina konnte – auch über planmäßiges Cross-Selling – nach Ablauf des Sonderzinszeitraums eine außerordentlich hohe Quote im Bestand gehalten werden. Der weitere Erfolg des Kundeneinlagengeschäfts hängt insbesondere auch von der künftigen Zinsentwicklung ab. Durch aktive Konversion wird ein stabiles Wertpapiergeschäft sicherlich auch in Zukunft stark aus unserem Einlagenvolumen – insbesondere auch aus den FreshMoney-Aktionen – gespeist werden.

Zum Volumensanstieg der **Spareinlagen** in 2007 haben die Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten 2,1 Mrd € und die Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten 8,8 Mrd € beigetragen. In den Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten sind die Volumensentwicklungen der einzelnen Produkte in 2007 differenziert zu betrachten. In unserem Kernprodukt **db GeldmarktSparen** konnten wir einen starken Anstieg von fast 2,5 Mrd € auf 9,7 Mrd € verzeichnen. Der Volumenszuwachs ist sowohl zinsinduziert als auch auf systematische Marketingaktivitäten und Vertriebserfolge zurückzuführen. Bei den in der Vergangenheit im Rahmen von Neukundenaktionen ausgebauten **bonifizierten Sparprodukten** war das Volumen im Berichtsjahr um 0,2 Mrd € gesunken, da wir in 2007 unsere FreshMoney-Angebote auf das FestzinsSparen verlagert haben. In Zeiten steigender Zinsen haben sich auch die Einlagenvolumina im **klassischen Sparsegment** db Sparbuch und db SparCard weiter rückläufig entwickelt. Die Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten konnten im Geschäftsjahr 2007 mit einem Zuwachs von 8,8 Mrd € bzw. von 129,2 % mehr als verdoppelt werden. Der Anstieg resultiert aus der exzellenten Positionierung unseres **db FestzinsSparens** im Rahmen unserer FreshMoney-Aktionen, bei denen Bestandskunden und über TV-Spots auch Nichtkunden attraktive Festzinssätze für die Neuzuführung von Einlagen offeriert werden. Das db FestzinsSpar-Volumen konnte in 2007 um 8,9 Mrd € auf

15,2 Mrd € ausgebaut werden. Unser Einlagenbestand an Sparplänen ist bedingt durch hohe Endfälligkeiten leicht rückläufig.

Die anderen Verbindlichkeiten mit vereinbarter Laufzeit konnten zum Bilanzstichtag um 1,1 Mrd € auf 6,5 Mrd € ausgebaut werden. Die Mittelzuflüsse im **Termingeldbereich** resultieren überwiegend aus der kurzfristigen Liquiditätshaltung unserer Geschäftskunden. Die **täglich fälligen Verbindlichkeiten** gegenüber Kunden konnten zum Bilanzstichtag mit 14,7 Mrd € im Vergleich zum Vorjahr (14,5 Mrd €) noch gesteigert werden.

C. Risikomanagement

1. Organisation des Risikomanagements

Das **Risikomanagement** der Deutschen Bank PGK umfasst die Identifikation, Messung, Steuerung und Überwachung der mit dem Bankgeschäft verbundenen Risiken und ist in das konzernweite Risikomanagement der Deutschen Bank AG integriert. Die Struktur des Systems zur Messung und Steuerung der Risiken basiert weitgehend auf konzernweit gültigen Vorgaben. Differenziert nach Risikoarten wurden Rahmenbedingungen definiert, in denen Einzelheiten zur Risikobehandlung beschrieben werden.

Zu den wichtigsten **Aufgaben des Risikomanagements bzw. -controllings** bei der Deutschen Bank PGK gehören die

- Steuerung der Risiken des Bankportfolios im Einklang mit den vom Group Risk Committee der Deutschen Bank AG und dem Vorstand der Deutschen Bank PGK festgelegten Geschäftsstrategien und Risikogrundsätzen,
- Entwicklung und Einführung maßgeschneiderter Risiko-steuerungssysteme,
- Risikoidentifizierung und Bereitstellung qualitätsgesicherter und zeitnaher Informationen über das Risikoprofil,
- regelmäßige Überprüfung der geschäftlichen Transak-

tionen und der damit verbundenen Risikopositionen zur Optimierung des risikoadjustierten Ertrags auf das eingesetzte Economic Capital (ökonomisches Kapital) und

- Überwachung der Limite im Bereich der Kredit-, Markt- und operationalen Risiken.

Zur Überwachung und Steuerung der Risiken setzen wir Deutsche Bank-konzernkonforme **Risikosteuerungsinstrumente** ein. Neben Sensitivitätsanalysen, Stresstests und Value-at-Risk-Berechnungen werden Portfolioanalysen unter Einbezug von Prozess- und Risikokosten durchgeführt und das Portfolio wird unter RoE-Gesichtspunkten optimiert.

2. Typische Risikokategorien

Die wesentlichen Risiken, denen die Deutsche Bank PGK ausgesetzt ist, sind die bankbetrieblichen Risiken sowie die Risiken aus allgemeiner unternehmerischer Tätigkeit.

2.1 Bankbetriebliche Risiken

Bankbetriebliche Risiken werden von den Banken bewusst im Rahmen der Performancesteuerung eingegangen. Aufgrund der Geschäftsstruktur sind wir im Rahmen unserer geschäftlichen Aktivitäten sowohl Kredit- als auch Markt- und Liquiditätsrisiken ausgesetzt. Dabei stellt das Kreditrisiko die – nach ökonomischem Kapitalbedarf gemessen – bei Weitem größte Risikokategorie dar. Operationale Risiken sowie Marktrisiken sind in wesentlich geringerem Umfang vorhanden.

2.1.1 Kreditrisiken

Das Kreditrisiko beschreibt die Gefahr des teilweisen oder vollständigen Ausfalls von vertraglich zugesicherten Zahlungen eines Kreditnehmers. Kreditrisikomanagement (Marktfolgefunktion) und Vertrieb (Marktfunktion) sind organisatorisch und verantwortungsmäßig durchgängig getrennt.

Zu den wesentlichen **Aufgaben des Kreditrisikomanagements** gehören:

- Erarbeitung und Sicherstellung adäquater Kreditstandards und Leitlinien,
- Entwicklung von Kreditstrategien sowie die Überwachung ihrer Umsetzung,
- Weiterentwicklung und Implementierung von Ratingverfahren,
- laufende Überwachung und Steuerung des Kreditportfolios und der Portfoliostruktur,
- Schaffung einer einheitlichen Kompetenzstruktur und deren regelmäßige Überprüfung sowie
- kompetenzgerechte Entscheidung von Krediten und die Bildung von angemessenen Risikovorsorgen.

Neben dem zentralen Kreditrisikomanagement bestehen auf regionaler Ebene vier **Kreditrisikomanagement-Einheiten**, deren Organisationsstruktur im Hinblick auf die regionale Steuerung des Kreditportfolios maßgeblich auf die Hauptprozesse Kreditentscheidung und Problemkreditbetreuung ausgerichtet ist. Zur Optimierung der Kreditprozesse und -bearbeitung ist die Betreuung in den Problemkrediteneinheiten weitgehend standardisiert.

Wir verfügen über **differenzierte Kreditprozesse**, die auf die spezifischen Besonderheiten und Erfordernisse der Kunden- und Produktsegmente zugeschnitten sind. Hierbei berücksichtigen wir die unterschiedlichen Zugangswege wie IFC, Call-Center, Internet und Mobiler Vertrieb.

Kreditentscheidungsregeln und **Arbeitsabläufe** sind in detaillierten Kreditprozessbeschreibungen und Richtlinien niedergelegt. Die Bonitätsprüfung und Kreditentscheidung erfolgt weitgehend über ein standardisiertes systembasiertes Ratingverfahren, das in den Vertriebs- und Kreditrisikomanagement-Einheiten verbindlich eingesetzt wird. Zur Risikobeurteilung setzt die Bank für einen Großteil der Kreditprodukte **automatisierte Ratingverfahren** ein, in die quantitative Faktoren (z.B. finanzwirtschaftliche Analysen,

Kontoverhalten, externe Kennzahlen) eingehen. Dabei wird das Kundenrisiko als Kundenausfallwahrscheinlichkeit nach statistischen Grundsätzen aus objektiven Kreditantragsdaten ermittelt. Sicherheiten fließen in die Berechnung des erwarteten Verlusts entsprechend (risikomindernd) ein. Das Engagementrisiko wird in Form der erwarteten Verlustquote ausgewiesen. So werden bei den für unser Geschäft typischen hohen Stückzahlen rasche Kreditentscheidungen auf einem gleichbleibend hohen Qualitätsniveau sichergestellt.

Ferner werden die **Arbeitsabläufe** in allen Phasen der Kreditbearbeitung durch EDV-Systeme wirkungsvoll unterstützt. Die vollautomatische Vernetzung von Vertriebs- und Kreditrisikomanagement-Einheiten wurde weiter ausgebaut. Sowohl die Beratung als auch die Entscheidung und Bearbeitung werden durch einen integrierten Ansatz mit dem System „KreditManager“ unterstützt.

Die **Kreditüberwachung** erfolgt systemgestützt. Dies schließt unter anderem ein Verhaltensscoring, das Mahnwesen sowie die Überwachung der Einhaltung der regulatorischen Vorschriften ein. Hinzu kommen umfangreiche Analysetools zur Überwachung und Steuerung des Kreditportfolios. Problemengagements werden anhand normierter Kriterien identifiziert und auf die Problemerkreditbetreuungseinheiten übergeleitet. Diese Engagements werden in einem speziellen EDV-System geführt, das eine effiziente Bearbeitung und Risikoüberwachung ermöglicht.

Auch 2007 wurde an unserer bewährten Geschäftspolitik hinsichtlich einer breiten **Risikostreuung** des Kreditportfolios festgehalten. Durch IT-gestützte **Risikofrüherkennungssysteme**, die potenziell auffällige Engagements unmittelbar identifizieren, erfolgt unverändert ein konsequentes und zeitnahe Risikomanagement. Neben intensiven Anstrengungen zum weiteren Ausbau unseres Kreditgeschäfts mit Privat- und Geschäftskunden galt unsere Aufmerksamkeit in 2007 auch weiterhin maßgeblich der kontinuierlichen Optimierung unserer Prozesse in der Handhabung von Problemerkrediten sowie im Beitreibungsbereich.

Die Deutsche Bank PGK nutzt ein standardisiertes maschinelles Verfahren zur Ermittlung der Wertberichtigungen und Abschreibungen für **homogene Portfolien**. In diesem Zusammenhang haben wir den Großteil unseres Kreditportfolios entsprechend den Kreditarten und Kundengruppen in mehrere homogene Teilportfolien unterteilt. Auf die homogenen Teilportfolien entfallen insgesamt rund 96 % des gesamten Kreditportfolios. Auf Basis historischer Daten wurde für jedes Teilportfolio der erforderliche Wertberichtigungsbedarf pro Zahlungsrückstandsklasse ermittelt. Die Wertberichtigung eines homogenen Kredits wird unter Anwendung pauschalierter Einzelwertberichtigungssätze in Abhängigkeit vom jeweiligen Zahlungsrückstand maschinell in den EDV-Systemen gebildet und gebucht. Die ebenfalls zu berechnende Pauschalwertberichtigung entfällt verfahrenstechnisch auf die ersten Zahlungsrückstandsklassen. Abschreibungen und Teilabschreibungen von Krediten aus den homogenen Teilportfolien erfolgen nach Erreichen von zentral vorgegebenen Kriterien.

Bei den Krediten aus dem **nicht-homogenen Portfolio** handelt es sich grundsätzlich um größere Kreditfazilitäten oder bestimmte Kreditarten wie zum Beispiel Avale, Lombardkredite sowie Kredite an Vereine, politische Parteien, öffentliche Haushalte und Organisationen ohne Erwerbszweck. Diese Kredite werden regelmäßig einer Einzelfallprüfung unterzogen. Bei der Risikovorsorge auf das nicht-homogene Portfolio werden Einzelwertberichtigungen auf akut ausfallgefährdete Kredite gebildet. Zur Abdeckung des latenten Risikos bei nicht ausfallgefährdeten Krediten im nicht-homogenen Portfolio wird eine Pauschalwertberichtigung nach der Expected-Loss-Methode (EL) gebildet.

Mit der für das abgelaufene Geschäftsjahr gebildeten **Risikovorsorge** wurde allen erkennbaren Adressenausfallrisiken ausreichend Rechnung getragen. Die hohe Qualität des Kreditportfolios ist auch daran zu erkennen, dass lediglich 6,2 % der Kredite – nach dem internen Ratingverfahren der Bank – ein Rating schlechter als iB– haben.

2.1.2 Marktrisiken

Unter dem Begriff Marktrisiko wird im Allgemeinen die Möglichkeit von plötzlich eintretenden Wertverlusten bezeichnet, die durch unvorhergesehene Marktpreisänderungen verursacht werden.

Das Marktrisiko der Deutschen Bank PGK als Nichthandelsbuchinstitut ist – bedingt durch die Geschäftsstruktur – im Wesentlichen auf **Zinsänderungsrisiken** beschränkt, die durch die Kundenaktiva und -passiva entstehen. Zur Messung der Risikoübernahme werden zum einen Value-at-Risk-Kennzahlen und zum anderen Sensitivitäten herangezogen.

Die **Steuerung des Marktrisikos** obliegt dem Bereich Asset- und Liability-Management der Deutschen Bank PGK. Die zukünftigen Zins- und Kapital-Cash-Flows der Deutschen Bank PGK werden mittels eines EDV-Systems zur Aktiv-Passiv-Steuerung auf täglicher Basis modelliert und einer Mark-to-Market-Bewertung unterzogen. Dieses bildet die Grundlage für die Messung und Limitierung des Zinsänderungsrisikos, basierend auf dem Value-at-Risk-Verfahren. Die Risikokennzahl Value at Risk gibt den potenziellen Verlust im Sinne einer Minderung des Barwertes des Portfolios der Deutschen Bank PGK infolge zukünftiger Marktzinsänderungen an, der unter der Annahme normaler Marktbewegungen mit einer Wahrscheinlichkeit von 99 % für eine Halteperiode von einem Tag nicht überschritten wird. Der Value at Risk ist in Kombination mit den Sensitivitäten eine wesentliche Kennzahl zur Beurteilung der Risikoposition und ein wichtiger Bestandteil der Risikofrüherkennung. Der Value at Risk wird auf Basis aktueller Zinssätze täglich mit Hilfe des Systems zur Aktiv-Passiv-Steuerung berechnet und an das Risikomanagement berichtet. Die durchschnittliche Auslastung des Value at Risk Limits (2,0 Mio €) betrug im Berichtsjahr 22,2 %. Auch die Maximalwerte des Value at Risk bewegten sich trotz des sehr volatilen Gesamtmarktes immer deutlich unterhalb des gesetzten Limits. Zur **Absicherung** der Zinsänderungsrisiken werden konzerninterne Zins-Swaps, Optionen auf

Zins-Swaps, Caps, Forward-Rate-Agreements und börsengehandelte Zinsfutures eingesetzt. Details zu der Derivateposition sind aus dem Anhang ersichtlich.

Die Marktrisiken aus unseren zur **Insolvenzversicherung** der Pensionsverpflichtungen gehaltenen Investmentfondsanteilen werden global vom HR Liability Risk Committee überwacht. Dabei werden die Auswirkungen des Marktgeschehens auf den Wert des Trust-Vermögens und auf die Parameter, die Grundlage für die Bewertung der Pensionsverpflichtung nach internationalen Richtlinien sind, unter Konzernaspekten als Bewertungseinheit betrachtet. Die Anlagestrategie der Investmentfonds wird im Rahmen von im Deutsche Bank Konzern global geltenden Asset Allocation Guidelines von einem Ausschuss, in dem die Deutsche Bank PGK durch ein Vorstandsmitglied vertreten ist, kontinuierlich überprüft und gegebenenfalls überarbeitet. Im Rahmen einer doppelseitigen Treuhandvereinbarung wachen Unternehmens- und Mitarbeitertreuhänder gemeinsam über die Einhaltung der Vereinbarungen und die Entwicklung des Vermögens.

2.1.3 Liquiditätsrisiken

Die **Steuerung des Liquiditätsrisikos** obliegt ebenfalls dem Bereich Asset- und Liability-Management der Deutschen Bank PGK. Unter Berücksichtigung des besonderen Bestandsverhaltens des Einlagen- und Kreditgeschäfts der Deutschen Bank PGK wird vorausschauend sichergestellt, dass fällig werdende Zahlungsverpflichtungen jederzeit erfüllt werden können. Zur Absicherung der Zahlungsverpflichtungen bestand per 31. Dezember 2007 eine befristete Kreditzusage der Deutschen Bank AG in Höhe von 4,5 Mrd € und eine unbefristete Kreditzusage in Höhe von 0,7 Mrd €.

Zum 31. Dezember 2007 belief sich die Liquiditätskennziffer gemäß Grundsatz II auf 1,4; im Mittel des Geschäftsjahres 2007 lag diese bei 1,53. Die Anforderungen bezüglich der Liquiditätskennziffer wurden während des gesamten Geschäftsjahres stets eingehalten.

2.2 Allgemeine unternehmerische Risiken

Mit dem Bankgeschäft untrennbar verbunden sind die operationalen und die allgemeinen Geschäftsrisiken.

2.2.1 Operationale Risiken

Unter operationalen Risiken (OR) versteht man den potenziellen Eintritt von Verlusten im Zusammenhang mit Mitarbeitern, Projektmanagement, Vertragsspezifizierungen und -dokumentationen, Technologie, Infrastruktur, Sachvermögen, externen Einflüssen sowie Kundenbeziehungen.

Vor dem Hintergrund der zu erwartenden regulatorischen Anforderungen (Gesamtheit der Eigenkapitalvorschriften, die vom Basler Ausschuss für Bankaufsicht ausgearbeitet wurden, allgemein als **Basel II** bezeichnet) wurde frühzeitig ein umfassendes **Rahmenwerk** etabliert. Neben der Funktion des Operational Risk Officers besteht auch eine Operational Risk Policy, die die Aufgaben und Verantwortlichkeiten in allen Verantwortungsbereichen regelt. Hierbei gilt das Grundprinzip, dass das jeweilige Business-Management für die Wahrnehmung und Steuerung der operationalen Risiken die Verantwortung trägt. Für den Fall potenzieller bzw. entstandener Risiken besteht eine abgestufte Informationskaskade, die bis in den Vorstand hineinreicht.

Das **Monitoring** operationaler Risiken erfolgt mittels eines Incident-Reporting-Systems, in dem alle Ereignisse dezentral erfasst und zentral ausgewertet werden. Hierdurch werden aktuelle Erkenntnisse über die bestehenden oder potenziellen Risikofaktoren gewonnen, die dazu beitragen, durch gezielte Maßnahmen die operationalen Risiken zu reduzieren. Darüber hinaus liegt eine mehrjährige Datenhistorie vor, die die Volatilität der operationalen Risiken abbildet und eine Differenzierung zwischen „erwarteten Verlusten“ und „HILFE“-Vorgängen (High Impact Low Frequency) im Sinne von „Basel II“ künftig ermöglichen wird. Hierbei gehen wir jedoch aufgrund unserer OR-Management-Aktivitäten davon aus, auch in Zukunft große „HILFE“-Ereignisse vermeiden zu können. Im Rahmen des

OR-Monitorings wird ferner auch die zeitgerechte Beseitigung der durch die Revision festgestellten Mängel zentral überwacht (Audit-Tracking). Regelmäßige **Berichterstattung** (Operational Risk Report) an den Vorstand mit Qualitätskennziffern und -aussagen runden den Steuerungsprozess ab.

Im Rahmen des **Managements** operationaler Risiken („operational excellence“) werden Fehlerquellen und Schwachstellen im Geschäftsbetrieb regelmäßig analysiert (z.B. anhand von Verlustdaten und Revisionsberichten). Erkenntnisse zu systematischen Prozessschwächen fließen direkt in die **zentrale Prozesssteuerung** ein, während erkannte Fehlerquellen im Vertrieb in die turnusmäßigen Schulungen aller IFC-Leiter aufgenommen werden.

Darüber hinaus wurde in den Vorjahren ein standardisierter **Genehmigungsprozess für neue Produkte** etabliert. Im Rahmen dieses Verfahrens wird durch die frühzeitige Einbindung der erforderlichen Fachbereiche innerhalb der Bank sichergestellt, dass neue Produkte in den Buchungs- und Abwicklungsprozessen adäquat abgebildet bzw. bearbeitet werden können.

Die Geschäftsverarbeitung für die Deutsche Bank PGK wird im Rahmen der Konzernstrategie auf Basis von **Geschäftsbesorgungsverträgen** über verschiedene konzerninterne und externe Dienstleister abgewickelt. In den Geschäftsbesorgungsverträgen wurden interne Kontrollverfahren und die Sicherstellung der Weisungsbefugnisse durch die Deutsche Bank PGK vertraglich vereinbart. Darüber hinaus wurden die von der BaFin vorgesehenen Standards für die Auslagerung von Geschäftstätigkeiten und Funktionen in einer für alle Verantwortungsbereiche verbindlichen Outsourcing-Policy umgesetzt. Im Rahmen eines aufgesetzten Outsourcing-Monitorings wird die Einhaltung dieser Standards nachgehalten.

Gemeinsam mit dem Bereich Corporate Security der Deutschen Bank AG wird die Koordination des Krisenmanagements sichergestellt. Die vorhandenen Planungen

zum **Business Continuity Management** werden regelmäßig überprüft und gegebenenfalls an neue Notfall-Szenarien angepasst, wobei die Erfahrungen des Deutsche Bank Konzerns berücksichtigt werden.

Ferner wird seit dem Jahr 2005 das **ökonomische Kapital** für operationale Risiken bereits auf Basis eines Basel-II-konformen Berechnungsmodells ermittelt. Inzwischen wird dieses den jeweiligen Vertriebsstrukturen verursachungsgerecht zugeordnet. Als Weiterentwicklung in 2008 ist eine Zuordnung auf Produktebene vorgesehen.

Nach mehreren Jahren mit rückläufigen **Aufwendungen für operationale Risiken** zeichnete sich in 2007 eine Bodensatzbildung ab. Bestandsgefährdende Risiken bzw. Risiken, die die Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage der Bank spürbar beeinflussen können, sind nicht erkennbar und vor dem Hintergrund der ergriffenen Steuerungsmaßnahmen auch nicht zu erwarten. Im Zusammenhang mit den Vorgängen der Geldversorgergruppe Heros aus dem Jahr 2006 sind unsere nach wie vor bestehenden Ansprüche gegen die Heros GmbH Wertdienste Account (i.L.) sowie gegen deren Geschäftsführer durch Versicherungen gedeckt.

2.2.2 Allgemeine Geschäftsrisiken

Das allgemeine Geschäftsrisiko bezeichnet die Unsicherheit der Ergebnisentwicklung aufgrund von geänderten Rahmenbedingungen des Geschäftsbetriebs wie Marktumfeld, Kundenverhalten und technologische Entwicklungen. Diese Risiken verlangen bei sich verändernden Bedingungen zur Vermeidung ökonomischer Nachteile rasches Handeln und Einstellen auf die neue Situation.

Gemeinsam mit der Deutschen Bank AG haben wir ein **Business Risk Model** aufgesetzt, mit dessen Hilfe die ökonomischen Auswirkungen auf das prognostizierte Ergebnis der Bank unter schwierigen Marktbedingungen quantifiziert werden. Auf Basis der operativen Planung werden die Auswirkungen einer Krisensituation auf das Vorsteuerergebnis

simuliert. Die Berechnung des Business Risk basiert auf einem konzernweit einheitlich definierten Szenariomodell, das von potenziell sinkenden Erträgen und einer nicht proportionalen Reduzierung der Kosten ausgeht. Das Risiko besteht, wenn die im Szenario ermittelten Gesamterträge niedriger ausfallen als die im Szenario ermittelten Gesamtkosten. Für die Deutsche Bank PGK übersteigen die im Szenario modellierten Gesamterträge die Gesamtkosten für das Jahr 2007, ein Business Risk besteht deshalb nicht.

3. Bankaufsichtsrechtliches Eigenkapital

Das **bilanzielle Eigenkapital**, bestehend aus gezeichnetem Kapital und Kapitalrücklage, wird – wie im Vorjahr – zum 31. Dezember 2007 unverändert in Höhe von 2.666,3 Mio € ausgewiesen.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2007 ist die 7. KWG-Novelle in Kraft getreten. Der in dieser Novelle neu aufgenommene § 2 a KWG gestattet es nachgeordneten Instituten, von der Einhaltung der Vorschriften des § 10 KWG abzusehen, sofern die in § 2 a KWG genannten Voraussetzungen erfüllt werden. Dabei ist die Absicht, von der Erleichterungsmöglichkeit Gebrauch zu machen, gegenüber der BaFin und der Deutschen Bundesbank vom nachgeordneten Institut anzuzeigen sowie der Nachweis über das Vorliegen der Voraussetzungen zu erbringen. Auf dieser Grundlage ist die Deutsche Bank PGK ab dem Geschäftsjahr 2007 nach Erstattung entsprechender Absichtsanzeigen an die Bankenaufsicht nicht mehr verpflichtet, die Vorschriften des Grundsatzes I einzuhalten.

Nach einer freiwilligen Pro-forma-Berechnung beläuft sich das haftende Eigenkapital nach KWG per 31. Dezember 2007 auf 3.080,2 Mio €. Dieses beinhaltet unter anderem 2.663,6 Mio € Kernkapital und 453,1 Mio € Ergänzungskapital. Beim Kernkapital wurden immaterielle Vermögensgegenstände mit einem Buchwert von 2,7 Mio € als Abzugsposten berücksichtigt. Der Rückgang des Ergänzungskapitals (Vorjahr 990,0 Mio €) beruht auf der Kürzungsvorschrift des § 10 Abs. 5 a S. 2 KWG, nach dem nachrangige

Verbindlichkeiten nur noch zu 40 % des Buchwertes dem haftenden Eigenkapital zugerechnet werden dürfen, wenn die Restlaufzeit der Verbindlichkeit weniger als zwei Jahre beträgt.

D. Ausblick

Im Geschäftsjahr 2007 haben wir erneut die Nachhaltigkeit unseres erprobten Geschäftsmodells bewiesen und konnten auf Basis von sehr guten Vertriebsereignissen im Wertpapier- und Vorsorgegeschäft und einem signifikanten Ertrags- und Volumenswachstum im Einlagengeschäft wiederum ein hohes Ergebnis erzielen.

Auch in den Jahren 2008 und 2009 wollen wir in den drei **Dimensionen Kunde, Aktionär und Mitarbeiter** balanciert weiter wachsen. Dies haben wir auch bereits an anderen Stellen im vorliegenden Lagebericht erläutert.

In **Deutschland** wollen wir das Ertragswachstum fortsetzen, unsere Akquisition Berliner Bank weiterentwickeln sowie stetig in chancenreiche Wachstumsinitiativen investieren.

Im Vertrieb beabsichtigen wir, durch Mobilisierung unserer Filialen das Wachstum der letzten Jahre beizubehalten. Konkret wollen wir dazu das Unternehmertum vor Ort und den Best-Practice-Transfer unter den Filialen fördern sowie lokale Marktpotenziale, besonders in den wirtschaftsstarken Regionen, besser nutzen. Daneben streben wir an, weitere Potenziale in der Ausschöpfung von Bestandskunden zu heben, beispielsweise in der Konversion von Kunden, die wir über Einlageprodukte und Absatzfinanzierungen in 2007 akquirieren konnten. Hinzu kommt die noch stärkere Herausstellung unserer Themenkompetenz in Feldern wie „Vorsorge“ und „Zins- und Währungsmanagement“.

Wir gehen davon aus, dass der Trend zu flexiblen fondsgebundenen Produkten auch in Zukunft anhalten wird. Wegen des in den nächsten Jahren weiter sinkenden Niveaus der gesetzlichen Altersrente bieten diese mit ihrer auf lange

Sicht höheren Rendite die Chance, die Versorgungslücke spürbar zu schließen. Die staatlich geförderten Produkte zum Aufbau einer privaten lebenslangen Altersversorgung wie db FörderRente (Riester-Rente), db BasisRente (Rürup-Rente) sowie die Direktversicherung (betriebliche Altersversorgung) werden zur Schließung der Versorgungslücke im Alter weiter an Bedeutung gewinnen.

Die **Berliner Bank**, die im Einklang mit unserem bewährten Geschäftsmodell agiert, soll nach erfolgreichem Marktstart Synergien auf der Ertrags- und Kostenseite erzielen. Damit soll der bisherige Ergebnisbeitrag zum Unternehmensbereichsergebnis von PBC deutlich gesteigert werden.

Daneben fokussieren wir uns auch 2008 und 2009 auf ein Bündel von **Wachstumsinitiativen**: Wir expandieren durch den weiteren Ausbau unserer bestehenden Kooperationen und den Aufbau neuer Vertriebskooperationen mit ausgesuchten Partnern wie Nicht-Finanzvertrieben und großen Arbeitgebern (Partnership Banking). Darüber hinaus werden wir weiterhin gezielt in unser stationäres Vertriebsnetz und in unseren Mobilen Vertrieb investieren.

Innovationen runden die balancierte Wachstumsstrategie ab: Dazu zählen der weitere Aufbau von neuen Geschäftsfeldern und die Einführung moderner attraktiver Produkte wie beispielsweise im Investmentbereich, wo wir die Kompetenz und Produktstärke des Deutsche Bank Konzerns sowie weiterer Premium-Anbieter nutzen wollen. Außerdem wollen wir weiterhin neue Betreuungs- und Beratungskonzepte für bisher noch nicht optimal ausgeschöpfte oder potenzialstarke Kundensegmente einführen. Marktanteile im Privatkundengeschäft lassen sich – abgesehen von Produktnischen – gleichwohl allein durch organisches Wachstum nicht signifikant verändern, sodass auch in der Zukunft weitere Akquisitionen im Inland denkbar sind – sofern entsprechende Opportunitäten bestehen.

In **Polen** gilt es, die Umsetzung der Wachstumsstrategie konsequent weiterzutreiben und die Marktpräsenz der Deutsche Bank PBC Spółka Akcyjna nachhaltig auszubauen.

Hierfür soll auch in Zukunft in den Ausbau des Filialnetzes investiert und der Auf- und Ausbau profitabler Geschäftsfelder wie das Konsumentenkreditgeschäft gestärkt werden.

Bestandteil unserer Wachstumsstrategie ist nach wie vor, im Sinne der „**One Bank**“-Philosophie die Synergien zwischen unserer Vertriebskraft und den Stärken der Investment Bank bzw. des Asset Managements des Konzerns zu nutzen. Beispielhaft sei hier der Bereich Franchise Finance genannt, wo wir bestehende Geschäftsbeziehungen auf der Firmenkundenseite nutzen, um über Rahmenverträge vereinfachte Finanzierungen für Franchise-Nehmer anzubieten.

Alle diese Wachstumsinitiativen haben zwei gemeinsame Ziele: Sie stellen den Kunden und seine Bedürfnisse in den Mittelpunkt und fördern stetiges Ertragswachstum.

In der **Dimension Kunde** wollen wir die Erfolgsstory „Kunden zu Fans machen“ weiter fortschreiben und die Kundenbindung über die in 2007 erreichten hohen Werte heben. Im Fokus steht dabei die bundesweite Einführung der Deutschland-Card, einem Bonusprogramm mit zahlreichen, leistungsstarken Partnern, das wir als „Dankeschön-Programm“ zur weiteren Kundenbindung nutzen wollen. Zusätzlich beabsichtigen wir, über attraktive Anlageprodukte die Kundenanzahl und das Gesamtvolumen weiter zu steigern.

In der **Dimension Aktionär** wollen wir zu den von der Deutschen Bank für 2008 kommunizierten finanziellen Zielen für den Geschäftsbereich PBC entsprechend beitragen. Wir sind zuversichtlich, diesen Beitrag bei positivem Marktumfeld zu erzielen.

Zu einem balancierten Wachstum gehört aber auch, dass wir kontinuierlich in unsere **Mitarbeiter** investieren. Das geschieht mit intensiver Qualifizierung ebenso wie durch gezielte Neueinstellungen im Vertrieb. Damit wollen wir den hohen Standard bei der Mitarbeiterzufriedenheit nachhaltig etablieren. Wir sind davon überzeugt, dass eine stabile Mitarbeiterbindung einen entscheidenden Beitrag zur Kundenzufriedenheit und zu unseren Wachstumszielen liefert.

Gleichwohl sehen wir auch für das Jahr 2008 **Geschäftsrisiken**, die primär aus einem weiter intensivierten Wettbewerb und dem damit verbundenen Margendruck sowie den Auswirkungen der Subprime-Krise am Kapitalmarkt resultieren. Sollte sich die konjunkturelle Entwicklung auf einem stabilen Wachstumspfad fortsetzen, so sind wir zuversichtlich, das hohe operative Ergebnisniveau im Geschäftsjahr 2008 weiter steigern zu können.

Wir sind davon überzeugt, dass unser bewährtes Geschäftsmodell „**Bester Service und bestes Kundenerlebnis**“ weiterhin eine Vorreiterrolle in der Finanzbranche darstellen wird. Gerade vor dem Hintergrund des stetig zunehmenden Wettbewerbs und der veränderten volatilen Kundenanforderungen halten wir unverändert an der Positionierung im Premiumsegment fest. Ebenso führen wir unverändert unsere Strategie fort, bei erkennbaren Chancen gezielt in internes und externes Wachstum zu investieren. Unser Handeln wird dabei von der Vision bestimmt, in den Dimensionen Kunde, Mitarbeiter und Aktionär die beste Bank für Privat- und Geschäftskunden in Deutschland zu sein.

Frankfurt am Main, den 29. Februar 2008
Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden Aktiengesellschaft

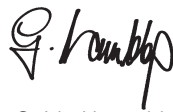
Der Vorstand



Rainer Neske



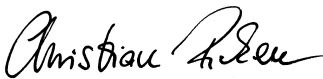
Andreas Arndt



Guido Heuvel



Ulrich Kissing



Dr. Christian Ricken



Hanns-Peter Storr



Frank Strauß

Jahresabschluss 2007 der Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG

Bilanz der Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG zum 31. Dezember 2007

Aktivseite	31.12.2007		31.12.2006
	€	€	T€
1. Barreserve			
Kassenbestand		829.590.294,38	864.660
2. Schultitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind			
Wechsel		0,00	1.245
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar € 0			(1.245)
3. Forderungen an Kreditinstitute			
a) täglich fällig	2.906.530.693,97		2.828.419
b) andere Forderungen	<u>18.726.737.089,30</u>		<u>2.752.857</u>
	21.633.267.783,27		5.581.276
4. Forderungen an Kunden	49.900.141.028,09		49.236.660
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert € 22.651.297.491,43			(22.919.610)
Kommunalkredite € 212.448.280,20			(216.142)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	26.178.268,93		124.768
Anleihen und Schuldverschreibungen von anderen Emittenten € 26.178.268,93			
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank € 26.178.268,93			(124.768)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	1.009.976.101,39		1.017.274
7. Beteiligungen	9.988.910,84		10.695
darunter: an Kreditinstituten € 1.084.175,90			(1.084)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen	965.628.593,21		211.445
darunter: an Kreditinstituten € 937.287.462,79			(181.205)
9. Treuhandvermögen	2.670.117,55		3.005
darunter: Treuhandkredite € 2.670.117,55			(3.005)
10. Immaterielle Anlagewerte	2.279.875,00		882
11. Sachanlagen	211.487.710,00		182.926
12. Sonstige Vermögensgegenstände	140.087.466,31		850.702
13. Rechnungsabgrenzungsposten	52.756.134,71		57.955
Summe der Aktiva	74.784.052.283,68		58.143.493

Passivseite		31.12.2007	31.12.2006
	€	€	T€
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten			
a) täglich fällig	1.755.108.722,42		1.422.165
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	<u>16.475.317.636,33</u>		<u>12.396.638</u>
		18.230.426.358,75	13.818.803
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden			
a) Spareinlagen			
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	14.473.004.655,78		12.341.375
ab) mit vereinb. Kündigungsfr. von mehr als drei Monaten	<u>15.551.809.063,49</u>		<u>6.786.476</u>
		30.024.813.719,27	19.127.851
b) andere Verbindlichkeiten			
ba) täglich fällig	14.683.570.684,28		14.474.277
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	<u>6.496.365.142,43</u>		<u>5.402.638</u>
		<u>21.179.935.826,71</u>	<u>19.876.915</u>
		51.204.749.545,98	39.004.766
3. Verbriefte Verbindlichkeiten			
begebene Schuldverschreibungen		133.875.178,08	133.937
4. Treuhandverbindlichkeiten		2.670.117,55	3.005
darunter: Treuhandkredite € 2.670.117,55			(3.005)
5. Sonstige Verbindlichkeiten		205.160.926,25	138.845
6. Rechnungsabgrenzungsposten		261.419.505,92	325.939
7. Rückstellungen			
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	809.952.526,00		773.862
b) Steuerrückstellung	511.000,00		629
c) andere Rückstellungen	<u>348.649.009,19</u>		<u>357.069</u>
		1.159.112.535,19	1.131.560
8. Nachrangige Verbindlichkeiten		920.325.386,15	920.325
9. Eigenkapital			
a) gezeichnetes Kapital	550.000.000,00		550.000
b) Kapitalrücklage	<u>2.116.312.729,81</u>		<u>2.116.313</u>
		2.666.312.729,81	2.666.313
Summe der Passiva		74.784.052.283,68	58.143.493
1. Eventualverbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		396.162.604,66	370.646
2. Andere Verpflichtungen			
Unwiderrufliche Kreditzusagen		3.672.135.107,73	3.137.404

Gewinn- und Verlustrechnung der Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007

	Aufwendungen €	2007 €	2006 T€
1. Zinsaufwendungen		1.544.377.172,37	1.229.611
2. Provisionsaufwendungen		384.012.886,98	347.397
3. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen			
a) Personalaufwand			
aa) Löhne und Gehälter	775.422.136,10		723.863
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	247.351.046,40		270.156
darunter:		1.022.773.182,50	994.019
für Altersversorgung € 85.340.396,52 (Vorjahr T€ 110.057)			
b) andere Verwaltungsaufwendungen	<u>1.048.372.124,97</u>	2.071.145.307,47	1.039.952
			2.033.971
4. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen		34.311.904,44	35.986
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen		29.979.999,87	36.803
6. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft		302.665.615,26	282.157
7. Aufwendungen aus Verlustübernahme		0,00	0
8. Außerordentliche Aufwendungen		0,00	0
9. Steuern vom Einkommen und Ertrag		4.407.872,00	-20.259
10. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Sonstige betriebliche Aufwendungen ausgewiesen		0,00	27
11. Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne		718.775.064,92	691.244
12. Jahresüberschuss		0,00	0
Summe der Aufwendungen		5.089.675.823,31	4.636.937

	Erträge €	2007 €	2006 T€
1. Zinserträge aus			
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	3.371.547.535,52		3.010.505
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuld- buchforderungen	<u>3.806.828,35</u>		<u>5.197</u>
		3.375.354.363,87	3.015.702
2. Laufende Erträge aus			
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	72.936.321,32		25
b) Beteiligungen	1.573.210,83		928
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen	<u>2.390.334,03</u>		<u>1.954</u>
		76.899.866,18	2.907
3. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen		6.636.028,49	9.673
4. Provisionserträge		1.591.738.445,22	1.501.847
5. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen und Anteilen an verbundenen Unternehmen		1.216.290,44	4
6. Sonstige betriebliche Erträge		37.830.829,11	106.804
Summe der Erträge		5.089.675.823,31	4.636.937

Anhang

A. Vorbemerkungen

Mit Wirkung vom 1. Januar 2007 hat die Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG, Frankfurt am Main (Deutsche Bank PGK), 100 % der Anteile am Grundkapital der Berliner Bank Beteiligungs AG (BBB AG) sowie 100 % der Kommanditanteile der Berliner Bank AG & Co. KG (BB KG) erworben. Die BBB AG fungiert als Komplementärin und alleingeschäftsführende Gesellschafterin der BB KG und war bis 31. Dezember 2006 eine 100%ige Tochtergesellschaft der Landesbank Berlin AG. Die BBB AG tätigt kein eigenes operatives Geschäft, die Umsatzerlöse umfassen lediglich die gesellschaftsvertraglich geregelte Haftungsvergütung der BBB AG als Komplementärin der BB KG. Gegenstand der BB KG ist der Betrieb von Bankgeschäften aller Art mit Ausnahme des Investmentgeschäfts und das Erbringen von Finanzdienstleistungen mit Ausnahme des Eigenhandels. Nach Finalisierung des Kaufpreises auf Basis von vertraglich fixierten Kaufpreisanpassungsklauseln und der Durchführung einer Kapitalerhöhung in Höhe von 30,0 Mio € durch Zuführung zur Kapitalrücklage im März 2007 beläuft sich der Beteiligungsbuchwert an den beiden Gesellschaften per Ende 2007 auf insgesamt 675,4 Mio €.

Im Zusammenhang mit dem am 1. Januar 2007 in Kraft getretenen Gesetz zur Umsetzung der neu gefassten Bankenrichtlinie (§ 2 a Abs. 1 KWG) und der neu gefassten Kapitaladäquanzrichtlinie hat die Deutsche Bank PGK von der sogenannten Waiver-Regelung Gebrauch gemacht. Hiernach hat die Bank die Möglichkeit, auf Anzeige bei der BaFin und der Deutschen Bundesbank von der Einhaltung bestimmter aufsichtsrechtlicher Vorschriften abzuweichen, sofern die in § 2 a KWG genannten Voraussetzungen erfüllt

werden. Die Absicht, die Waiver-Regelung bezüglich der Vorschriften gem. §§ 10, 13 und 25 a Abs. 1 Satz 3 Nr. 1 KWG in Anspruch zu nehmen, wurde der BaFin und der Deutschen Bundesbank mit Schreiben vom 4. Januar 2007 angezeigt.

B. Rechtsgrundlagen

Der **Jahresabschluss** der Deutschen Bank PGK für das Geschäftsjahr 2007 ist nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (insbesondere §§ 340 ff. HGB) in Verbindung mit der Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV) sowie unter Beachtung der einschlägigen Vorschriften des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt worden.

C. Bilanzierungs-, Bewertungs- und Ausweismethoden

Bei der **Bewertung** der im Jahresabschluss ausgewiesenen Vermögensgegenstände und Schulden werden die allgemeinen Bewertungsgrundsätze (§§ 252 ff. HGB), die besonderen Vorschriften für Kapitalgesellschaften (§§ 279 ff. HGB) sowie die für Kreditinstitute geltenden besonderen Bewertungsvorschriften (§§ 340 e ff. HGB) beachtet.

Die **Barreserven** sind mit dem Nennwert angesetzt. Sortenbestände werden mit den am Jahresende gültigen Kursen bewertet.

Bei der Zentralnotenbank zur Refinanzierung zugelassene **Wechsel** werden zum Nennwert abzüglich des anteiligen Diskontbetrags bewertet.

Der Ausweis der **Forderungen an Kreditinstitute und Kunden** erfolgt – vermindert um erforderliche Wertberichtigungen – zum Nennwert. Unterschiede zwischen dem Nennbetrag und dem Ausgabebetrag werden in den passiven Rechnungsabgrenzungsposten eingestellt und zeitanteilig aufgelöst. Die Vorsorge für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340 f. Abs. 1 HGB wurde von den Forderungen an Kunden aktivisch abgesetzt.

Wertpapiere werden unter Beachtung des Wertaufholungsgebots gemäß § 280 HGB nach dem für das Umlaufvermögen geltenden strengen Niederstwertprinzip mit ihren Anschaffungskosten beziehungsweise mit den niedrigeren Börsenwerten oder den niedrigeren beizulegenden Werten bilanziert. Der beizulegende Wert der Investmentfondsanteile aus dem Outside Funding von Pensionsverpflichtungen (Kauf von Investmentfondsanteilen zur Sicherung und Erfüllung von Pensionsverpflichtungen) und aus der Insolvenzversicherung von Altersteilzeitverpflichtungen bestimmt sich nach dem um die vereinnahmten, nicht ausgeschütteten Erträge gekürzten Rücknahmepreis, der den anteiligen Wert des Sondervermögens widerspiegelt. Die in den Investmentfonds realisierten Erträge – aus realisierten Kursgewinnen und ordentlichen Erträgen, gekürzt um ordentliche Aufwendungen – wurden bis Ende 2005 als laufende Erträge aus Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren vereinnahmt. Aufgrund einer Änderung der Bilanzierungsmethode werden ab 2006 Erträge aus den Investmentfonds nur dann vereinnahmt, wenn ein Ausschüttungsbeschluss vorliegt.

Die Deutsche Bank AG hat für Neueintritte ab dem 1. Januar 2005 die betriebliche Altersversorgung neu geregelt und den „Beitragsplan 2005“ eingerichtet, den die Deutsche Bank PGK analog ihren neuen Mitarbeitern vertraglich zusagt. Das Fondsvermögen baut sich aus den Beiträgen für die Mitarbeiter auf. Aufgrund der Bewertungseinheit mit der Pensionsrückstellung im Rahmen dieses Plans wird für die Bewertung des Fondsvermögens der Zeitwert zugrunde gelegt.

Die Investmentfondsanteile werden im Rahmen der Insolvenzversicherung von Pensions- und Altersteilzeitverpflichtungen von dem Treuinvest e. V., Frankfurt am Main, als Vermögenstreuhänder in dessen rechtlichem Eigentum verwahrt, aufgrund des wirtschaftlichen Eigentums der Bank jedoch weiterhin in dem Bilanzposten **Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere** aktiviert. Das Treuhandvermögen unterliegt einer Verfügungsbeschränkung.

Investmentfondsanteile, die im Rahmen des Leistungskontensystems db zeitinvest auf Veranlassung von Mitarbeitern gekauft wurden, werden zum Stichtagswert in dem Bilanzposten **Sonstige Vermögensgegenstände** aktiviert. db zeitinvest ist ein alternatives Vergütungskonzept zur Inanspruchnahme von bezahlten längerfristigen Freistellungen von Mitarbeitern innerhalb des Beschäftigungsverhältnisses auf Grundlage einer Betriebsvereinbarung, wobei auf Wunsch des Mitarbeiters definierte Vergütungsbestandteile in vier Investmentfonds mit verschiedenen Risikostrukturen investiert werden. Im selben Umfang werden sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern für die angesparte Vergütung und Rückstellungen für den Arbeitgeberanteil zur Sozialabgabe passiviert. Zur Insolvenzversicherung werden auch diese Investmentfondsanteile als rechtliches Eigentum des Treuinvest e. V. als Vermögensstreuhänder mit oben genannten Beschränkungen verwahrt, wobei das wirtschaftliche Eigentum wiederum bei der Bank verbleibt.

Beteiligungen und **Anteile an verbundenen Unternehmen** werden mit ihren Anschaffungskosten oder – bei dauerhaften Wertminderungen – zum niedrigeren Wert am Bilanzstichtag bilanziert.

Das **Sachanlagevermögen** sowie die entgeltlich erworbenen **immateriellen Anlagewerte** sind grundsätzlich zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet, die, soweit es sich um abnutzbare Vermögensgegenstände handelt, um planmäßige Abschreibungen entsprechend der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer gemindert werden.

Bei voraussichtlich dauernden Wertminderungen werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Jahr der Anschaffung voll abgeschrieben.

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden und Kreditinstituten sowie Verbriefte Verbindlichkeiten werden mit ihrem Rückzahlungsbetrag passiviert.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen, mit Ausnahme des „Beitragsplans 2005“, werden gemäß versicherungsmathematischen Grundsätzen nach dem Teilwertverfahren nach § 6 a EStG unter Verwendung eines Rechnungszinsfußes von 6 % auf der Grundlage der Heubeck-Richttafeln 2005 G passiviert.

Beim „Beitragsplan 2005“ stellt die Bank jährlich Sparbeiträge und Risikobeiträge für die Mitarbeiter bereit. Die Sparbeiträge werden in Fondsanteile investiert. Die Rückstellungen für den „Beitragsplan 2005“ werden mit der Summe aus dem Zeitwert des Fondsvermögens und dem Barwert der Risikozusatzleistung am Bewertungsstichtag angesetzt. Falls dieser Wert niedriger ist als der Teilwert nach § 6 a EStG, wird die Rückstellung auf den Teilwert angehoben.

Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten und drohende Verluste aus schwebenden Geschäften werden entsprechend den Grundsätzen vernünftiger kaufmännischer Beurteilung in Höhe der voraussichtlichen Inanspruchnahme gebildet.

Die **Vorsorge für Risiken im Kreditgeschäft** umfasst Wertberichtigungen und Rückstellungen für alle erkennbaren Bonitäts- und Länderrisiken, für latente Ausfallrisiken und die Vorsorge für allgemeine Bankrisiken.

Die **Wertberichtigungsmethodik** für den größten Teil des Kreditportfolios basiert auf einem standardisierten maschinellen Einzelwertberichtigungsverfahren. Hierzu wird das Kreditportfolio in einen homogenen und einen nicht-homo-

genen Teil aufgeteilt, wobei innerhalb des homogenen Portfolios zwischen mehreren Teilportfoliogruppen unterschieden wird. Ausschlaggebendes Kriterium zur standardisierten Einzelwertberichtigungsbildung ist die Leistungsstörung in Abhängigkeit von den Tagen, die ein Kredit bzw. der vertraglich vereinbarte Zahlungsstrom überfällig ist bzw. eine eingeräumte Kreditlinie bei Linienprodukten überzogen wurde. Überschreiten die Rückstandstage eine definierte Grenze, erfolgt je nach homogener Teilportfoliogruppe eine Teilabschreibung auf den Sicherheitenwert oder eine Vollabschreibung. Mittels dieser Wertberichtigungsmethodik erfolgt auf Basis eines statistischen Modells unter Zugrundelegung von Vergangenheitsdaten die Objektivierung der Wertberichtigungsbildung. Zum 31. Dezember 2007 sind ca. 96 % des gesamten Kundenkreditvolumens der Deutschen Bank PGK dem homogenen Portfolio zugeordnet. Die verbleibenden Kredite – einschließlich der Forderungen an Kreditinstitute – werden als nicht-homogen klassifiziert, da diese aufgrund ihrer Größe, Komplexität oder geringen Stückzahl nicht vergleichbar sind. Diese Kredite unterliegen weiterhin einer Einzelfallbetrachtung und werden bei Bedarf einzeln wertberichtigt.

Dem latenten Kreditrisiko wird in Form von Pauschalwertberichtigungen Rechnung getragen. Hierbei orientiert sich die Ermittlung der Pauschalwertberichtigung für das nicht-homogene Kreditportfolio an dem erwarteten Verlust bei Ausfall der Forderung (Expected-Loss-Methode). Im homogenen Kreditportfolio werden die Wertberichtigungen als Pauschalwertberichtigung klassifiziert, sofern die Überfälligkeit des Zahlungsstroms kleiner als 90 Tage ist.

Darüber hinaus werden Wertberichtigungen für alle erkennbaren Länderrisiken gebildet. Das Transferrisiko für Kredite an Kreditnehmer in ausländischen Staaten (Länderrisiko) wird auf Basis eines Deutsche Bank-konzerneinheitlichen Ratingsystems bewertet, das die wirtschaftliche, politische und regionale Situation berücksichtigt.

Zusätzlich besteht eine **Vorsorge für allgemeine Bankrisiken** nach § 340 f. Abs. 1 HGB. Das Wahlrecht gemäß

§ 340 f. Abs. 3 HGB (Saldierung von Aufwendungen und Erträgen aus bestimmten Posten) wird in Anspruch genommen.

Die Marktrisikoposition der Deutschen Bank PGK beschränkt sich im Wesentlichen auf Zinsänderungsrisiken. Die Bank führt keine Handelsbestände und erfüllt damit die Voraussetzungen für die Anerkennung als Nichthandelsbuchinstitut. Die insbesondere durch das Kundengeschäft induzierten Zinsänderungsrisiken werden mit Hilfe von **derivativen Finanzgeschäften** in Form von Interest Rate Swaps, Forward Rate Agreements, Swaptions, Caps und Financial Futures abgesichert. In der Bilanz werden die abgegrenzten Stückzinsen aus den Interest Rate Swaps saldiert unter dem Posten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ausgewiesen. Die gezahlten Optionsprämien für erworbene Swaptions werden bis zum Fälligkeitstermin der Option unter den sonstigen Vermögensgegenständen gezeigt, ab dem jeweiligen Fälligkeitszeitpunkt in den aktiven Rechnungsabgrenzungsposten umgegliedert und über die Laufzeit der zugrunde liegenden Swaps aufwandswirksam verteilt. Die gezahlten Optionsprämien für erworbene Caps werden ebenfalls unter den sonstigen Vermögensgegenständen gezeigt. Die Prämie wird bei Auslaufen einer Teiloption (Caplet) über die Absicherungsperiode des Caplets verteilt. Verpflichtungen aus den Futuresgeschäften (erhaltene Variation Margin) werden unter sonstigen Verbindlichkeiten abgebildet. Zur Absicherung der Zinsrisiken aus US-Dollar-Sichteinlagen wurden Cross Currency Swaps abgeschlossen.

Daneben werden von der Deutschen Bank PGK auch Devisentermingeschäfte im Kundenauftrag getätigt. Diese werden durch die Deutsche Bank PGK gleitfähig durch Back-to-back-Geschäfte mit der Deutschen Bank AG gesichert. Für Devisentermingeschäfte wurden, ebenso wie für sonstige Fremdwährungsderivate, besondere Deckungen gemäß § 340 h HGB definiert. Diese führen bei Devisentermingeschäften im Kundenauftrag und den damit verbundenen Back-to-back-Geschäften zur barwertigen Vereinnahmung der fixierten Marge bei Vertragsabschluss.

Die aus diesem Auftragshandel resultierenden realisierten und unrealisierten Gewinne werden im Provisionsergebnis ausgewiesen.

Eventualverbindlichkeiten werden abzüglich gebildeter Risikovorsorge ausgewiesen.

D. Währungsumrechnung

Die Währungsumrechnung im Jahresabschluss der Deutschen Bank PGK erfolgt nach den in § 340 h HGB vorgegebenen Grundsätzen sowie unter Berücksichtigung der vom Bankenfachausschuss des Institutes der Wirtschaftsprüfer erlassenen Stellungnahme 3/1995.

E. Erläuterungen zu einzelnen Posten in der Bilanz und in der Gewinn- und Verlustrechnung

I. Bilanz zum 31. Dezember 2007

1. Aktiva

Die im Bilanzposten **Forderungen an Kreditinstitute** enthaltenen täglich fälligen Forderungen (2,9 Mrd €) beinhalten im Wesentlichen Forderungen an die Deutsche Bank AG.

Von den anderen Forderungen an Kreditinstitute (18,7 Mrd €) entfallen 16,7 Mrd € auf Anlagen bei der Deutschen Bank AG zur Liquiditätsdisposition sowie Kredite an die Deutsche Bank AG zur Optimierung der Hedgestrategie im Deutsche Bank-Konzern (4,5 Mrd €). Weitere nennenswerte Forderungen bestehen bei den Konzerngesellschaften Deutsche Bank S.p.A., Mailand (800,0 Mio €), Deutsche Bank Bauspar-AG (642,0 Mio €), norisbank GmbH (231,4 Mio €), Deutsche Bank PBC Spółka Akcyjna, Warschau (151,8 Mio €), und der Berliner Bank AG & Co. KG (117,8 Mio €). Darüber hinaus beinhaltet die Position verbrieft Forderungen in Höhe von insgesamt 100,4 Mio €. Davon entfallen auf die Berliner Bank AG & Co. KG 60,0 Mio € (nachrangig), die

Bayerische Landesbank 5,0 Mio €, die HSH Nordbank AG 20,4 Mio € und die Deutsche Bank Bauspar-AG 15,0 Mio € (nachrangig). Außerdem bestehen nachrangige Forderungen gegenüber der Deutsche Bank AG Filiale Colombo von 8,7 Mio €. Die nachrangigen Forderungen werden im Falle der Liquidation oder Insolvenz des Schuldners erst nach Befriedigung aller anderen nicht nachrangigen Gläubiger befriedigt. Die Nachrangabrede kann nicht beschränkt so wie die Laufzeit und Kündigungsfrist nicht verkürzt werden.

Die **Forderungen an Kunden** gliedern sich wie folgt auf:

Art des Kreditgeschäftes	In Mio €	
	31.12.2007	31.12.2006
Baufinanzierungen	35.672	35.968
Gewerbliche Kredite	3.563	3.445
Persönliche Kredite	4.287	4.010
Sonstige Kredite	6.378	5.814
Summe	49.900	49.237

In den Forderungen gegenüber Kreditinstituten sind 21.597,8 Mio € (davon 75 Mio € verbrieft) und in den Forderungen gegenüber Kunden sind 53,2 Mio € Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen bzw. Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, enthalten.

Per 31. Dezember 2007 beläuft sich unter Beachtung der Bewertungsvorschriften der Buchwert der börsennotierten **Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere** auf 26,2 Mio €. Darin enthalten sind Zinsabgrenzungen in Höhe von 46 Tsd €. Im Geschäftsjahr 2007 waren keine Abschreibungen auf diese Wertpapiere erforderlich. Zuschreibungen gemäß § 280 HGB sind nicht angefallen. Im Geschäftsjahr 2007 waren Wertpapiere mit einem Nominalwert von 73,2 Mio € fällig, der noch im Bestand befindliche Pfandbrief der Eurohypo AG wird im Laufe des Geschäftsjahres 2008 fällig. Wertpapiere von verbundenen Unternehmen sind zum Bilanzstichtag nicht im Bestand.

Der Bilanzposten **Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere** (1.010,0 Mio €) beinhaltet Anteile an nicht börsennotierten Investmentfonds der Deutschen Asset Management Investmentgesellschaft mbH, die ausschließlich für die Erfüllung von Pensionsverpflichtungen (1.002,8 Mio €) und Altersteilzeitverpflichtungen (7,2 Mio €) gegenüber Mitarbeitern und Pensionären verwendet werden dürfen. Ausschüttungen der Investmentfonds wurden im Geschäftsjahr 2007 reinvestiert. Daneben wurden in 2007 erstmals Fondsanteile im Wert von 23,4 Mio € zur Befriedigung von Pensionsansprüchen verwendet.

Die Entwicklung des **Anlagevermögens** der Deutschen Bank PGK im Geschäftsjahr 2007 stellt sich wie folgt dar:

Anlagevermögen in Mio €	Anschaffungskosten			Zu-/Abschreibungen und Wertberichtigungen			Buchwerte	
	Stand 1.1.2007	Zugänge	Abgänge	Stand 1.1.2007	Lfd. Jahr	Abgänge	Stand 31.12.2007	Stand 31.12.2006
Beteiligungen	12,0	0,0	0,7	1,3	0,0	0,0	10,0	10,7
Anteile an verbundenen Unternehmen	212,7	756,3	2,1	1,3	0,0	0,0	965,6	211,4
Betriebs- und Geschäftsausstattung	393,7	64,7	8,1	213,2	33,5	7,9	211,5	180,5
Grundstücke und Gebäude	2,9	0,2	3,1	0,5	0	0,5	0	2,4
Immaterielle Anlagewerte	4,4	2,3	0,2	3,5	0,8	0,1	2,3	0,9
Summe	625,7	823,5	14,2	219,8	34,3	8,5	1.189,4	405,9

Im Bilanzposten **Anteile an verbundenen Unternehmen** sind enthalten:

Anteile an verbundenen Unternehmen Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital in %	Währung EUR/PLN	Eigenkapital 2007 in Tsd	Ergebnis 2007 in Tsd
Kreditinstitute:				
Deutsche Bank PBC Spółka Akcyjna, Warschau, Polen	99,73	PLN	803.313	36.999
Berliner Bank AG & Co. KG, Berlin	100,00	EUR	224.136	31.034
Berliner Bank Beteiligungs AG, Berlin	100,00	EUR	1.010	9
Sonstige Unternehmen:				
KEBA Gesellschaft für interne Services mbH, Frankfurt am Main ²⁾	100,00	EUR	1.299	976
SENA Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Halle II KG, Düsseldorf ¹⁾	99,94	EUR	-8.229	-887
Servicegesellschaft der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden mbH, Bonn ^{2) 3)}	100,00	EUR	3.093	5.206
TEBA Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Wasserwerk Oranienburg KG i. L., Waltersdorf ¹⁾	99,79	EUR	-981	485
Telefon-Servicegesellschaft der Deutschen Bank mbH, Frankfurt am Main ²⁾	100,00	EUR	2.301	454
TESATUR Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Halle I KG, Düsseldorf ¹⁾	94,48	EUR	-5.675	-300
TESATUR Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Nordhausen I KG, Düsseldorf ¹⁾	94,43	EUR	-1.402	-70
Vertriebsgesellschaft mbH der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden, Berlin ¹⁾	51,00	EUR	1.907	1.247
1) Ergebnis 2006 2) Ergebnisabführungsvertrag 3) Beherrschungsvertrag				

Die **TEBA Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Wasserwerk Oranienburg KG i. L., Waltersdorf**, befindet sich seit dem 1. April 2007 in Liquidation.

Die **Vertriebsgesellschaft mbH der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden** hat per 10. Dezember 2007 ihren Sitz von Frankfurt am Main nach Berlin verlegt.

Die Deutsche Bank PGK hat bei der **Deutschen Bank PBC Spółka Akcyjna, Warschau**, im Laufe des Jahres 2007 174.377 Aktien von Minderheitsaktionären erworben. Darüber hinaus wurde im September 2007 eine Erhöhung des Grundkapitals bei der **Deutschen Bank PBC Spółka Akcyjna** um 185 Mio PLN auf 581.655.552 PLN vorge-

nommen, an der ausschließlich die Deutsche Bank PGK teilgenommen hat. Der Eintrag in das polnische Handelsregister erfolgte am 27. September 2007. Insgesamt hält die Deutsche Bank PGK zum Jahresende 580.074.640 Aktien und hat ihren Anteil am Grundkapital der **Deutschen Bank PBC Spółka Akcyjna** auf 99,73 % erhöht. Um die restlichen Anteile erwerben zu können, hat die Deutsche Bank PGK den Prozess zur zwangsweisen Barabfindung von Minderheitsaktionären (Squeeze-out) der **Deutschen Bank PBC Spółka Akcyjna** angestoßen. Der Squeeze-out-Prozess wurde mit dem Beschluss der Hauptversammlung Anfang Dezember 2007 begonnen und wird voraussichtlich im 2. Halbjahr 2008 abgeschlossen sein.

Im Bilanzposten **Beteiligungen** sind enthalten:

Beteiligungen: Name und Sitz der Gesellschaft davon Anteil > 20 %	Anteil am Kapital in %	Eigenkapital 2006 in T€	Ergebnis 2006 in T€
SOLON Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Heizkraftwerk Halle KG, Halle	30,53	-5.030	4.527
Immobilien-Vermietungsgesellschaft Schumacher & Co. Objekt Rolandufer KG, Berlin	20,53	42.331	3.333

Die Anteile an der **Saarländischen Investitionskreditbank** AG in Höhe von 1.004,4 T€ sind börsenfähig, die Gesellschaft ist aber nicht börsennotiert.

Bei den in der Bilanz ausgewiesenen **Treuhandvermögen und Treuhandverbindlichkeiten** handelt es sich um Forderungen an Kunden bzw. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von jeweils 2,7 Mio €.

In den **sonstigen Vermögensgegenständen** (140,1 Mio €) sind als größte Einzelpositionen enthalten: gezahlte Optionsprämien aus zur Zinssicherung erworbenen Swaptions und Caps (61,2 Mio €), im Rahmen des Leistungskontensystems db zeitinvest erworbene DWS- und DeAM-Investmentfondsanteile (33,1 Mio €) und eine Forderung wegen Rückerstattung von Körperschaftsteuerguthaben (16,5 Mio €).

In dem **aktiven Rechnungsabgrenzungsposten** (52,8 Mio €) sind im Wesentlichen Abgrenzungen für Prämien für ausgelaufene Swaptions und Caplets (22,9 Mio €) und die periodengerechte Darstellung von Provisionen (26,9 Mio €) enthalten.

2. Passiva

Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** entfallen überwiegend auf Konzerngesellschaften der Deutsche Bank AG sowie auf Sonderkreditinstitute aus der Vergabe zweckgebundener Gelder. Auf die Verbindlichkeiten gegenüber der Deutschen Bank AG entfällt ein Volumen von 7,7 Mrd €, davon basiert ein Volumen von 4,5 Mrd € auf

Transaktionen zur Optimierung der Hedgestrategie im Deutsche Bank Konzern. Darüber hinaus bestehen gegenüber der Deutsche Bank AG Verbindlichkeiten aus Refinanzierungsgeschäften von 1,8 Mrd € sowie aus Sicherungsgeschäften im Zusammenhang mit bestehenden Kundenfremdwährungsforderungen. Außerdem ist die Verbindlichkeit aus dem Gewinnabführungsvertrag von 718,8 Mio € enthalten. Weitere bedeutende Einlagen wurden von den Konzerngesellschaften Berliner Bank AG & Co. KG (2,6 Mrd €), norisbank GmbH (2,2 Mrd €) sowie der Deutsche Bank S.p.A., Mailand (813,7 Mio €), erbracht. Die zweckgebundenen Gelder belaufen sich auf 4,6 Mrd €.

Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kunden** entfallen auf folgende Einlagen:

Art des Einlagengeschäfts	In Mio €	
	31.12.2007	31.12.2006
Täglich fällige Einlagen	14.684	14.474
Festzinssparen mit Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	15.194	6.251
Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	14.473	12.341
Einlagen mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	6.496	5.403
Sonstige Spareinlagen	358	536
Summe	51.205	39.005

In den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind 13.377,1 Mio € und in den Verbindlichkeiten gegenüber Kunden 35,8 Mio € Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bzw. Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, enthalten.

Bei den **verbrieften Verbindlichkeiten** (133,9 Mio €) handelt es sich um begebene Schuldverschreibungen, die im Rahmen der Mortgage Backed Securities (MBS-) Transaktion Haus 2000-2 emittiert wurden (132,5 Mio €), sowie abgegrenzte Zinsen in Höhe von 1,4 Mio €. Diese MBS-Transaktion wurde seitens der Deutschen Bank PGK in 2007 mit Wirkung zum Januar bzw. April 2008 gekündigt. Für die im Rahmen dieser Transaktion emittierten Wertpapiere erfolgte in 2007 ein Listing-Transfer vom „Regulated Market“ an den „Euro MTF Market“ der Bourse de Luxembourg. Durch den Listing-Transfer finden die Regelungen des HGB für kapitalmarktorientierte Unternehmen keine Anwendung mehr.

Die **sonstigen Verbindlichkeiten** (205,2 Mio €) setzen sich im Wesentlichen aus folgenden Positionen zusammen: Verbindlichkeiten aus abzuführender Lohnsteuer und Versicherungsbeiträgen (14,7 Mio €), Verbindlichkeiten aus Zinsabschlagsteuer und Solidaritätszuschlag (98,5 Mio €), Verbindlichkeiten aus dem Leistungskontensystem db zeitinvest (27,7 Mio €) sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (35,9 Mio €).

In den oben genannten Bilanzposten der Passivseite sind insgesamt 8.069 Mio € Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren enthalten.

Unter dem **passiven Rechnungsabgrenzungsposten** werden 261,4 Mio € ausgewiesen, in denen Unterschiedsbeträge gemäß § 340 e Abs. 2 Satz 2 HGB in Höhe von 56,9 Mio € enthalten sind. Des Weiteren werden darunter ein saldierter Rechnungsabgrenzungsposten im Zusammenhang mit einer in 2000 durchgeführten konzernrechnungslegungsinduzierten Umstrukturierung des Swap-Portfolios von 71,4 Mio € und Kreditbearbeitungsgebühren in Höhe von 125,7 Mio € ausgewiesen. Der Abgrenzungsposten wird über die Restlaufzeit der Geschäfte ratierlich verteilt.

Die **anderen Rückstellungen** (348,6 Mio €) beinhalten primär personalbezogene Rückstellungen (319,8 Mio €) für

Abschlusssonderzahlungen, Jubiläumszahlungen, Vorruhestands- und Altersteilzeitzahlungen, Sozialabgaben im Rahmen des Leistungskontensystems db zeitinvest, aktienbasierte Vergütungsprogramme sowie zum Bilanzstichtag noch bestehende Urlaubsansprüche. Des Weiteren bestehen Rückstellungen (28,8 Mio €) im Wesentlichen für Mietverpflichtungen und Rückbaukosten ungenutzter Räumlichkeiten im Rahmen der in den Vorjahren durchgeführten Bündelung unseres Vertriebsnetzes, Rückgewährungsverpflichtungen für Provisionen aus vermittelten Geschäften und Risiken des Kreditgeschäfts.

Mit Kreditvertrag vom 1. September 1999 erhielt die Deutsche Bank PGK ein nachrangiges Darlehen in Höhe von 894,8 Mio € von der Deutschen Bank AG. Bei einer Laufzeit bis zum Jahr 2009 ist die **nachrangige Verbindlichkeit** mit dem Drei-Monats-Euribor-Satz zuzüglich einer marktüblichen Marge ausgestattet. Der durchschnittliche Zins für das Jahr 2007 betrug 4,3 %. Aus der Verschmelzung der Deutsche Bank Lüneburg AG vormals Handelsbank auf die Deutsche Bank PGK im Geschäftsjahr 2003 resultieren zwei nachrangige Schuldscheindarlehen gegenüber Versicherungsgesellschaften in Höhe von insgesamt 25,6 Mio € mit einer durchschnittlichen Verzinsung von 5,4 % und einer Restlaufzeit bis 2008.

Auf die nachrangigen Verbindlichkeiten entfallen für das Geschäftsjahr 2007 Zinsaufwendungen in Höhe von 44,1 Mio €. Hierin enthaltene abgegrenzte Zinsen in Höhe von 4,3 Mio € werden unter dem Bilanzposten **sonstige Verbindlichkeiten** ausgewiesen.

Für die nachrangige Mittelaufnahme besteht in keinem Fall eine vorzeitige Rückzahlungsverpflichtung durch die Deutsche Bank PGK. Im Falle der Liquidation, der Insolvenz oder eines sonstigen Verfahrens zur Vermeidung der Insolvenz gehen die Forderungen und Zinsansprüche aus diesen Verbindlichkeiten den Forderungen aller Gläubiger der Deutschen Bank PGK, die nicht ebenfalls nachrangig sind, nach. Die Voraussetzungen des § 10 Abs. 5 a S. 1 KWG zur Anerkennung der nachrangigen Verbindlichkeit als Ergän-

zungskapital im Rahmen der Anrechnung als haftendes Eigenkapital sind danach erfüllt.

Das **Eigenkapital** untergliedert sich zum 31. Dezember 2007 in 550,0 Mio € gezeichnetes Kapital und in 2.116,3 Mio € Kapitalrücklage. Das gezeichnete Kapital ist in 275 Millionen Inhaberstückaktien mit einem rechnerischen Anteil an diesem von je zwei Euro eingeteilt.

Durch die Inanspruchnahme der **Waiver-Regelung** gemäß § 2 a KWG durch die Deutsche Bank PGK unterliegt diese nicht mehr der Einzelinstitutsüberwachung gemäß § 10 KWG (Grundsatz I) und ist demgemäß von der Verpflichtung, das haftende Eigenkapital zu ermitteln, befreit.

Nach einer freiwilligen Pro-forma-Berechnung beläuft sich das **haftende Eigenkapital** nach Kreditwesengesetz per 31. Dezember 2007 auf 3.080,2 Mio €. Es beinhaltet unter anderem 2.663,6 Mio € Kernkapital und 453,1 Mio € Ergänzungskapital. Beim Kernkapital wurden immaterielle Vermögensgegenstände mit einem Buchwert von 2,7 Mio € als Abzugsposten berücksichtigt. Der Rückgang des Ergänzungskapitals (Vorjahr 990,0 Mio €) beruht auf der Kürzungsvorschrift des § 10 Abs. 5 a S. 2 KWG, nach dem nachrangige Verbindlichkeiten nur noch zu zwei Fünfteln des Buchwertes dem haftenden Eigenkapital zugerechnet werden dürfen, wenn die Restlaufzeit der Verbindlichkeit weniger als zwei Jahre beträgt.

Zur Freisetzung regulatorischen Kapitals hat die Deutsche Bank PGK in 2007 die Transaktion **SMART 2007-1** abgeschlossen. Hierzu wurde das Risiko aus einem Portfolio von 2,8 Mrd € Geschäftskundenkrediten in einer synthetischen Kreditverbriefung gebündelt und bei Dritten platziert. Aufgrund veränderter Rahmenbedingungen wurde die Transaktion per Ende Januar 2008 gekündigt.

Alleinige Aktionärin der Deutschen Bank PGK ist die Deutsche Bank AG in Frankfurt am Main. Eigene Aktien hielt die Deutsche Bank PGK weder im Berichtszeitraum noch zum Bilanzstichtag.

Für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von 4.640,6 Mio € sowie Verbindlichkeiten gegenüber Kunden von 0,1 Mio € wurden Vermögensgegenstände in Höhe von 4.640,7 Mio € als Sicherheit übertragen. Hintergrund dieser Transaktionen ist die Durchreichung von zweckgebundenen Mitteln (z.B. Kredite der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) aus speziellen Förderprogrammen) an unsere Kunden unter Abtretung der Kundenforderung und der für diese gestellten Sicherheiten an das Förderprogramminstitut.

3. Bilanzvermerke

In den unter dem Bilanzstrich ausgewiesenen **Eventualverbindlichkeiten** sind 25 Mio € aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten enthalten. Die Deutsche Bank PGK hat als Sicherheit für eine Kreditlinie der KfW an die Deutsche Bank PBC Spółka Akcyjna, Warschau, Polen, ein festverzinsliches Wertpapier mit einem Nominalwert in Höhe von 25 Mio € als Sicherheit verpfändet.

Die in den **anderen Verpflichtungen** enthaltenen unwider-ruflichen Kreditzusagen resultieren überwiegend aus Buch- und Wechselkrediten an Nichtbanken sowie einer unwider-ruflichen Kreditusage von 700 Mio € an die Berliner Bank AG & Co. KG.

4. Restlaufzeitengliederung ausgewählter Bilanzposten

Restlaufzeitengliederung der Forderungen:

In Mio €	31.12.2007	31.12.2006
Andere Forderungen an Kreditinstitute	18.727	2.753
Mit einer Restlaufzeit		
Bis drei Monate	6.874	525
Mehr als drei Monate bis ein Jahr	5.376	374
Mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	2.852	1.202
Mehr als fünf Jahre	3.625	652
Forderungen an Kunden	49.900	49.237
Mit einer Restlaufzeit		
Bis drei Monate (inkl. täglich fällig)	3.792	3.756
Mehr als drei Monate bis ein Jahr	2.429	2.273
Mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	12.083	11.800
Mehr als fünf Jahre	31.524	31.343
Unbestimmte Laufzeit	72	65

In den anderen Forderungen an Kreditinstitute sind per 31. Dezember 2007 wie im Vorjahr keine Guthaben aus abgeschlossenen Bausparvorratsverträgen enthalten.

Restlaufzeitengliederung der Verbindlichkeiten:

In Mio €	31.12.2007	31.12.2006
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	16.475	12.397
Mit einer Restlaufzeit		
Bis drei Monate	2.381	3.927
Mehr als drei Monate bis ein Jahr	1.720	1.644
Mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	4.609	2.449
Mehr als fünf Jahre	7.765	4.377
Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	15.552	6.786
Mit einer Restlaufzeit		
Bis drei Monate	6.198	2.611
Mehr als drei Monate bis ein Jahr	8.345	2.910
Mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	995	1.248
Mehr als fünf Jahre	14	17
Andere Verbindlichkeiten gegenüber Kunden mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	6.496	5.403
Mit einer Restlaufzeit		
Bis drei Monate	5.465	4.723
Mehr als drei Monate bis ein Jahr	363	222
Mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	511	325
Mehr als fünf Jahre	157	133
Verbriefte Verbindlichkeiten	134	134
Mit einer Restlaufzeit		
Bis drei Monate	1	1
Mehr als drei Monate bis ein Jahr	0	0
Mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	0	0
Mehr als fünf Jahre	133	133

5. Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht

Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

In Mio €	31.12.2007	31.12.2006
Forderungen an Kreditinstitute (unverbriefte)	21.523	5.245
Forderungen an Kunden (unverbriefte)	53	54
Nachrangige Forderungen an Kreditinstitute (verbriefte)	75	75
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (unverbriefte)	13.377	9.537
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (unverbriefte)	36	30
Nachrangige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (verbriefte)	895	895

Beziehungen zu Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht

In Mio €	31.12.2007	31.12.2006
Forderungen an Kreditinstitute (unverbriefte)	0	0
Forderungen an Kunden (unverbriefte)	0	0
Nachrangige Forderungen an Kreditinstitute (verbriefte)	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (unverbriefte)	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (unverbriefte)	58	714
Nachrangige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (verbriefte)	0	0

6. Vermögensgegenstände und Schulden in Fremdwährung

Auf der Aktivseite sind Vermögensgegenstände von 1.306,6 Mio € und in den Passivposten Schulden von 1.216,0 Mio € aus **Fremdwährung** enthalten.

II. Gewinn- und Verlustrechnung für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007

Das Ergebnis aus Zinsen und zinsähnlichen Erträgen

(1.914,5 Mio €) ist im Geschäftsjahr 2007 gegenüber dem Vorjahr insgesamt um 115,8 Mio € gestiegen. Dabei hat sich das Zinsergebnis volumen- und margeninduziert um 44,9 Mio € erhöht. 72,9 Mio € sind auf die Ausschüttungen von Erträgen aus unseren Investmentfondsanteilen im Rahmen des Outside Funding von Pensionsverpflichtungen zurückzuführen.

Der **Provisionsüberschuss** (1.207,7 Mio €) hat sich im Geschäftsjahr 2007 gegenüber dem Vorjahr um 53,3 Mio € (+5 %) erhöht. Diese Entwicklung ist maßgeblich auf den Anstieg der Erträge aus dem Wertpapiergeschäft um 38 Mio € auf 748,8 Mio € zurückzuführen.

Die **Personalaufwendungen** (1.022,8 Mio €) haben sich in 2007 um 28,8 Mio € gegenüber dem Vorjahr erhöht. Gründe für den Anstieg sind im Wesentlichen die Neueinstellung von Mitarbeitern, Gehaltssteigerungen im tariflichen und außertariflichen Bereich sowie performanceabhängige Bonuszahlungen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind im Geschäftsjahr 2007 um 69,0 Mio € auf 37,8 Mio € gesunken. Die **sonstigen betrieblichen Erträge** weisen im Wesentlichen Erträge aus der Erstattung einer in Vorjahren zu viel erhobenen Gewerbesteuerumlage der Deutsche Bank AG sowie der Realisation eines Gewinns aus dem Verkauf eines Bürogebäudes in Lübeck auf, welches bei der Verschmelzung der Deutschen Bank Lübeck AG vormals Handelsbank, Lübeck, auf die Deutsche Bank PGK übergegangen ist.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** (30,0 Mio €) sind im Geschäftsjahr 2007 gegenüber dem Vorjahr um 6,8 Mio € gesunken. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen bestehen im Wesentlichen aus Aufwendungen für Fehlbearbeitung und Schadensersatzleistungen.

In 2006 wurde in der Position **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag** 20,3 Mio € vereinnahmt. Dieser Ertrag war auf eine Änderung in der deutschen Steuergesetzgebung bezüglich der Behandlung von Körperschaftsteuerguthaben zurückzuführen. Aufgrund von Betriebsprüfungsergebnissen hat sich jedoch der damalige Körperschaftsteuererstattungsanspruch vermindert, sodass die Steuer-rückzahlungsforderung in 2007 um 4,4 Mio € reduziert werden musste. Dieser Unterschiedsbetrag ist in der Gewinn- und Verlustrechnung 2007 in Analogie zu 2006 als Steueraufwand verbucht worden.

Aufgrund des bestehenden **Beherrschungs- und Gewinn-abführungsvertrags** wird der Gewinn in Höhe von 718,8 Mio € an die Deutsche Bank AG abgeführt.

F. Sonstige Angaben

I. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Zahlungsverpflichtungen für die Folgejahre aus **Miet- und Leasingverträgen** belaufen sich zum Bilanzstichtag auf 410,8 Mio €; davon entfallen 299,1 Mio € auf Verpflichtungen gegenüber verbundenen Unternehmen.

Am Bilanzstichtag noch nicht abgewickelte **Termingeschäfte** beinhalten vor allem zur Absicherung der Marktrisikoposition verwendete Interest Rate Swaps, Cross Currency Swaps, Forward Rate Agreements, Swaptions,

Caps und Futures sowie kundeninduzierte Fremdwährungsgeschäfte, für die mit der Deutschen Bank AG Back-to-back-Geschäfte abgeschlossen sind.

Aus **Kooperationsvereinbarungen** mit verschiedenen Kontraktpartnern, wie z.B. der Arvato GmbH, bestehen finanzielle Verpflichtungen in Höhe von 68,6 Mio €. Die vereinbarten Laufzeiten der Verträge enden im Zeitraum zwischen Dezember 2009 und September 2012.

Aus den **Anteilen an verbundenen Unternehmen** an der TEBA Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Wasserwerk Oranienburg KG i. L., der SENA Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Halle II KG, der TESATUR Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Nordhausen I KG und der TESATUR Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Halle I KG besteht ein Wiederaufleben der Haftung in Höhe von 15,5 Mio € gemäß § 172 Abs. 4 HGB.

Bei den Beteiligungen an der SOLON Grundstücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Heizkraftwerk Halle KG, der TELO Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Kläranlage Waßmannsdorf und der Immobilien-Vermietungsgesellschaft Schumacher & Co. Objekt Rolandufer KG besteht ebenfalls gemäß § 172 Abs. 4 HGB ein Wiederaufleben der Haftung in Höhe von 19,7 Mio €.

Die folgende Tabelle stellt – gegliedert nach Restlaufzeiten – die Nominalbeträge und Marktwerte der **derivativen Finanzgeschäfte** dar, die zum Management der Zinsänderungsrisiken aus dem Kundengeschäft geschlossen wurden:

Werte in Mio €		OTC			Börsen- gehandelt
Restlaufzeit		Interest Rate Swaps*	CCY-Swaps	Swaptions/Caps	Futures
Bis 1 Jahr	Nominal	21.597	0	0	6.050
	Marktwert	18	0	0	-3
1 bis 5 Jahre	Nominal	22.345	113	2.340	0
	Marktwert	-120	-7	39	0
Über 5 Jahre	Nominal	38.989	0	2.760	0
	Marktwert	249	0	49	0
Gesamt	Nominal	82.931	113	5.100	6.050
	Marktwert	147	-7	88	-3

* Enthält EONIA-Swaps und Forward Rate Agreements

Für die Bewertung der Derivate werden allgemein anerkannte Methoden (Discounted Cash-Flow z.B. für Interest Rate Swaps, Ein-Faktor-Zinsstrukturkurven-Modell z.B. für Swaptions) und allgemein zugängliche Marktdaten verwendet.

Daneben werden von der Deutschen Bank PGK auch Devisentermingeschäfte im Kundenauftrag getätigt. Diese werden durch die Deutsche Bank PGK gleitfähig durch Back-to-back-Geschäfte mit der Deutschen Bank AG gesichert. Die Nominalwerte der Geschäfte betrugen insgesamt 187,7 Mio €. Der Marktwert der Position ist 159 Tsd €.

II. Angaben zu verbundenen Unternehmen

Das voll eingezahlte gezeichnete Kapital von 550,0 Mio € wird zu 100 % von der **Deutschen Bank AG**, Frankfurt am Main, gehalten.

Die Deutsche Bank PGK wird als **Tochterinstitut** in den befreienden Konzernabschluss nach § 292 a HGB i.V.m. Artikel 58 Abs. 5 Satz 2 EGHGB der Deutschen Bank AG, Frankfurt am Main, zum 31. Dezember 2007 einbezogen. Dieser wird nach den internationalen Rechnungslegungsstandards „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) erstellt und kann bei der Deutschen Bank AG angefordert werden. Zu den Erläuterungen der im befreienden Konzernabschluss vom deutschen Recht abweichend angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden verweisen wir auf den Anhang zum Geschäftsbericht der Deutschen Bank AG. Die offlegungspflichtigen Unterlagen werden beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers in Bonn eingereicht. Ein Teilkonzernabschluss wurde von der Deutschen Bank PGK nicht erstellt.

G. Zusammensetzung der Organe und Angaben zu den Organen

Mitglieder des Vorstands

Rainer Neske

Sprecher

Andreas Arndt

Denis Hall

bis 30. September 2007

Guido Heuveldop

Ulrich Kissing

Dr. Christian Ricken

seit 1. April 2007

Hanns-Peter Storr

seit 1. November 2007

Frank Strauß

Mitglieder des Aufsichtsrats

Hermann-Josef Lamberti

Vorsitzender

Mitglied des Vorstands Deutsche Bank Aktiengesellschaft

Stefan Rudschäfski

Stellv. Vorsitzender

Angestellter der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden Aktiengesellschaft

Dr. Hugo Bänziger

Mitglied des Vorstands Deutsche Bank Aktiengesellschaft

Udo Behrenwaldt

Aufsichtsrat

Artur Biehler

Angestellter der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden Aktiengesellschaft

Heiner Birnstiel

Angestellter der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden Aktiengesellschaft

Martin Edelmann

seit 12. Juli 2007

Head of Finance-Group Deutsche Bank Aktiengesellschaft

Jürgen Fitschen

Mitglied des Group Executive Committee Deutsche Bank Aktiengesellschaft

Klaus Funk

Angestellter der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden Aktiengesellschaft

Jürgen Hain

Angestellter der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden Aktiengesellschaft

Dr. Tessen von Heydebreck

bis 12. Juli 2007

Ehemaliges Mitglied des Vorstands Deutsche Bank Aktiengesellschaft

Dr. Stephan Kunze

seit 2. Februar 2007

Geschäftsführer DWS Investment GmbH und Head of DWS Europe

Wolfgang Matis

Head of Global Markets Germany Deutsche Bank Aktiengesellschaft

Gabriele Platscher

Angestellte der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden Aktiengesellschaft

Karin Ruck

Gewerkschaftsvertreterin des Deutschen Bankangestelltenverbandes DBV

Rolf Stockem

Gewerkschaftssekretär bei der ver.di Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft

Dr. Axel Wieandt

Bereichsvorstand

Global Head Corporate Investments/Corporate Development Deutsche Bank Aktiengesellschaft

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Präsidialausschuss

Hermann-Josef Lamberti

Vorsitzender

Stefan Rudschäfski*

Stellv. Vorsitzender

Dr. Hugo Bänziger

seit 12. Juli 2007

Dr. Tessen von Heydebreck

bis 12. Juli 2007

Gabriele Platscher*

Vermittlungsausschuss

Hermann-Josef Lamberti

Vorsitzender

Stefan Rudschäfski*

Stellv. Vorsitzender

Martin Edelmann

seit 12. Juli 2007

Jürgen Hain*

seit 16. März 2007

Dr. Tessen von Heydebreck

bis 12. Juli 2007

Bilanzausschuss

Hermann-Josef Lamberti

Vorsitzender

Stefan Rudschäfski*

Stellv. Vorsitzender

Artur Biehler*

Martin Edelmann

seit 12. Juli 2007

Dr. Tessen von Heydebreck

bis 12. Juli 2007

Ausschuss für Kredit- und Marktrisiken

Hermann-Josef Lamberti

Vorsitzender

Dr. Hugo Bänziger

seit 16. März 2007

Ersatzmitglied bis 16. März 2007

Martin Edelmann

seit 12. Juli 2007

Dr. Tessen von Heydebreck

bis 12. Juli 2007

Udo Behrenwaldt

Ersatzmitglied

Dr. Stephan Kunze

Ersatzmitglied seit 16. März 2007

* von den Arbeitnehmern gewählt

Die **Gesamtbezüge des Vorstands** belaufen sich im Geschäftsjahr 2007 auf 7,0 Mio €. Für das Geschäftsjahr 2007 erhielt der Vorstand Aktienzusagen im Wert von 1,5 Mio € (20 Tsd Bezugsrechte). Im Geschäftsjahr 2006 belief sich der Wert der erteilten Aktienzusagen an den Vorstand auf 1,5 Mio € (14 Tsd Bezugsrechte). An die Mitglieder des Aufsichtsrats der Deutschen Bank PGK wurden im Geschäftsjahr 2007 Bezüge in Höhe von 91 Tsd € geleistet. Frühere Mitglieder des Vorstands bezogen im Geschäftsjahr 2007 Pensionszahlungen in Höhe von 0,3 Mio €. Gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands bestehen Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen in Höhe von 9,5 Mio €. Sonstige Verpflichtungen gegenüber ehemaligen Mitgliedern des Vorstands sowie früheren Mitgliedern des Aufsichtsrats bestehen nicht.

Zum 31. Dezember 2007 bestanden 346 Tsd € Vorschüsse und Kredite an Mitglieder des Vorstands. An Mitglieder des Aufsichtsrats wurden Vorschüsse und Kredite in Höhe von 875 Tsd € vergeben.

Aufgabenbeschreibung der Ausschüsse

Präsidialausschuss

Der Präsidialausschuss ist zuständig für Abschluss, Änderung und Aufhebung der Anstellungs- und Pensionsverträge des Vorstands und für die Erteilung von Zustimmung zu Dienst- oder Werkverträgen für Aufsichtsratsmitglieder mit der Deutschen Bank PGK gemäß § 114 AktG. Zu den Zuständigkeiten des Präsidialausschusses gehören auch Rechtsgeschäfte grundsätzlicher Art zwischen der Deutschen Bank PGK und den Vorstandsmitgliedern, insbesondere Kauf und Verkauf von Grundstücken.

Vermittlungsausschuss

Der Vermittlungsausschuss hat gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG dem Aufsichtsrat einen Vorschlag für die Bestellung von Vorstandsmitgliedern innerhalb eines Monats nach der Abstimmung zu machen, wenn die nach § 27 Abs. 2 MitbestG vorgeschriebene Mehrheit im Aufsichtsrat nicht erreicht worden ist.

Bilanzausschuss

In den Sitzungen des Bilanzausschusses werden die unterjährige geschäftliche Entwicklung sowie der Jahresabschluss der Deutschen Bank PGK in Vorbereitung auf die Sitzungen des Gesamtaufichtsrats erörtert. Der Bilanzausschuss beschließt über die Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer gemäß § 111 Abs. 2 AktG und dessen Vergütung. Dabei kann der Bilanzausschuss Prüfungsschwerpunkte festlegen.

Ausschuss für Kredit- und Marktrisiken

Der Ausschuss für Kredit- und Marktrisiken ist nach § 8 Abs. 1 der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats für die Behandlung von Krediten zuständig, die nach Gesetz oder Satzung der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen (Organkredite nach § 15 KWG). Er lässt sich ferner berichten über Kredite, Märkte und Techniken, die nach den damit verbundenen Risiken oder Verpflichtungen oder aus sonstigen Gründen von besonderer Bedeutung sind.

H. Mandate in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsgremien großer Kapitalgesellschaften

Vorstände

Rainer Neske Sprecher	Zurich Beteiligungs-Aktiengesellschaft (Deutschland), Frankfurt am Main	Mitglied des Aufsichtsrats
Andreas Arndt	Deutsche Bank Sociedad Anónima Española, Barcelona, Spanien	Mitglied des Verwaltungsrats
Guido Heuvel	Deutsche Bank Società per Azioni, Mailand, Italien RREEF Investment GmbH, Eschborn Servicegesellschaft der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden mbH, Bonn	Mitglied des Verwaltungsrats Mitglied des Aufsichtsrats Vorsitzender des Aufsichtsrats
Ulrich Kissing	Deutsche Bank Bauspar-Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main Deutsche Bank PBC Spółka Akcyjna, Warschau, Polen Deutsche Bank Polska Spółka Akcyjna, Warschau, Polen Xchanging Transaction Bank GmbH, Frankfurt am Main Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung Aktiengesellschaft, Bonn	Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats Vorsitzender des Aufsichtsrats Mitglied des Aufsichtsrats Mitglied des Aufsichtsrats Mitglied des Aufsichtsrats
Frank Strauß	Deutsche Bank Bauspar-Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main	Vorsitzender des Aufsichtsrats

Mitarbeiter

Dr. Michael Berendes	Deutsche Bank PBC Spółka Akcyjna, Warschau, Polen	Mitglied des Aufsichtsrats
Ulrich Christmann	Servicegesellschaft der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden mbH, Bonn	Mitglied des Aufsichtsrats
Thomas Klee	Servicegesellschaft der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden mbH, Bonn	Mitglied des Aufsichtsrats
Dr. Thorsten Koch	Deutsche Bank PBC Spółka Akcyjna, Warschau, Polen	Mitglied des Aufsichtsrats
Dr. Hans-Martin Kraus	Servicegesellschaft der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden mbH, Bonn	Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats
Dario Di Muro	Finanza & Futuro Banca Società per Azioni, Mailand	Mitglied des Verwaltungsrats
Dr. Christoph Siemons	Deutsche Bank Bauspar-Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main	Mitglied des Aufsichtsrats
Jochen Weller	Saarländische Investitionskreditbank Aktiengesellschaft, Saarbrücken	Mitglied des Aufsichtsrats

I. Zahl der beschäftigten Arbeitnehmer

Die Deutsche Bank PGK beschäftigte im Jahresdurchschnitt 2007 folgende **Mitarbeiter**:

Mitarbeiter der Deutschen Bank PGK	Männliche Angestellte	Weibliche Angestellte	Gesamt
Vollzeitbeschäftigte	4.990	4.594	9.584
Teilzeitbeschäftigte	95	2.669	2.764
Sonstige Beschäftigte	120	1.210	1.330
Personalbestand	5.205	8.473	13.678

Per Jahresende erhöhte sich die Mitarbeiterzahl gegenüber dem Vorjahr von 13.632 auf 13.652.

Frankfurt am Main, den 29. Februar 2008
Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden Aktiengesellschaft

Der Vorstand



Rainer Neske



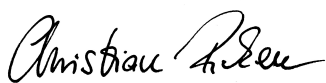
Andreas Arndt



Guido Heuvel



Ulrich Kissing



Dr. Christian Ricken



Hanns-Peter Storr



Frank Strauß

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG, Frankfurt am Main, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Vorstands der Bank. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Bank sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von

Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, den 29. Februar 2008

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Kuppler
Wirtschaftsprüfer



Bose
Wirtschaftsprüfer