

Raport Zarządu z działalności Grupy za rok obrotowy 2016-2017

Spis treści

- A. Informacje ogólne o Grupie Toyota Kreditbank
- B. Raport z sytuacji gospodarczej
 - 1. Ogólna sytuacja ekonomiczna oraz sytuacja w sektorze
 - 2. Kierunek działalności
 - 3. Analiza aktywów netto, sytuacji finansowej i wyników działalności operacyjnej
 - a. Wynik operacyjny
 - b. Aktywa netto i sytuacja finansowa
 - 4. Kluczowe wskaźniki efektywności
- C. Zdarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego
- D. Raport szans i ryzyka
 - 1. Zarządzanie ryzykiem
 - a. Organizacja zarządzania ryzykiem
 - b. Proces zarządzania ryzykiem
 - c. Strategia ryzyka
 - d. Odpowiednie kategorie ryzyka
 - e. Koncepcja zdolności do ponoszenia ryzyka
 - Kategorie ryzyka
 - a. Ryzyko kredytowe
 - b. Ryzyko zmiany cen rynkowych
 - c. Ryzyko płynności
 - d. Ryzyko operacyjne
 - e. Ryzyko biznesowe
 - Skrócony opis sytuacji ryzyka
- E. Prognoza
 - 1. Przyszła sytuacja makroekonomiczna
 - 2. Przegląd działalności Grupy Toyota Kreditbank

A. Informacje ogólne o Grupie Toyota Kreditbank

Grupa Toyota Kreditbank oferuje, za pośrednictwem swoich powiązanych spółek produkcyjnych, usługi finansowe mające na celu wspieranie sprzedaży samochodów z Grupy Toyoty. Grupa Toyota Kreditbank, reprezentowana przez firmy finansujące powiązane z producentem zapewnia szeroki wachlarz produktów finansowych dostępny dla klientów prywatnych i komercyjnych z jednej strony oraz dla dealerów Toyota i Lexus z drugiej.

Toyota Financial Services Corporation z siedzibą w Japonii jest podmiotem dominującym podgrupy, będącym posiadaczem wszystkich udziałów i akcji w spółkach Grupy Toyota Kreditbank. Podmiotem dominującym najwyższego szczebla jest japoński producent samochodów, Toyota Motor Corporation, który z kolei jest posiadaczem 100 % udziałów Toyota Financial Services Corporation. Spółki współpracują ze sobą w bardzo ścisłym zakresie w obszarze marketingu.

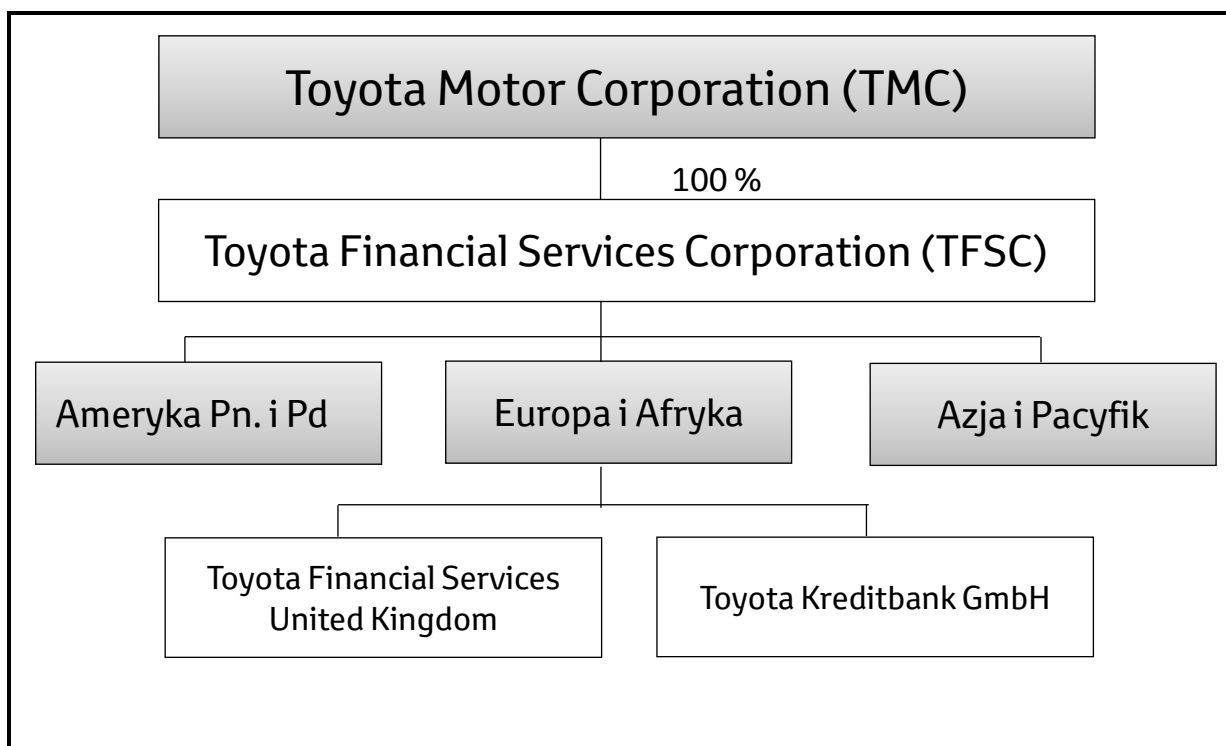


Tabela 1

Grupa Toyota Financial Services jest reprezentowana w 36 krajach, w trzech głównych regionach, tj. Ameryka Pn. i Pd., Europa i Afryka oraz Region Azji i Pacyfiku. Region Europy i Afryki składa się z dwóch podgrup, Toyota Financial Services United Kingdom oraz Toyota Kreditbank Group.

Toyota Kreditbank GmbH jest podmiotem dominującym Grupy Toyota Kreditbank i ma siedzibę w Kolonii.

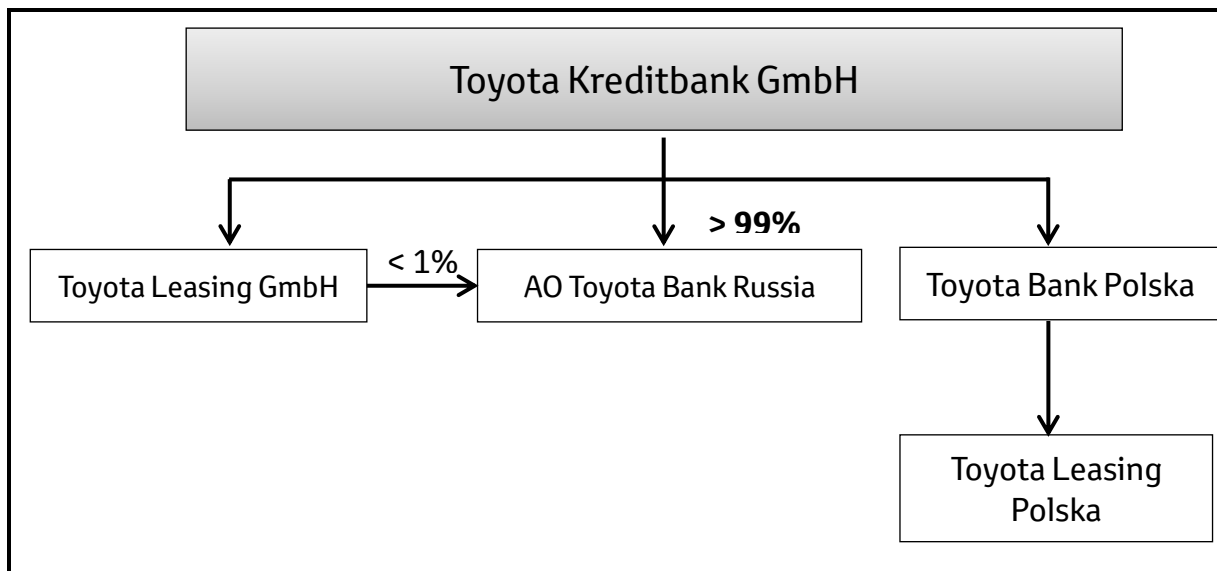


Tabela 2

Toyota Kreditbank GmbH i jej spółki zależne to klasyczne banki samochodowe, których podstawową działalnością jest finansowanie marek Toyota i Lexus produkowanych przez Toyotę Group. W przypadku nowych samochodów finansowanie jest przeznaczone wyłącznie na pojazdy marek Toyota i Lexus. W przypadku samochodów używanych finansowane są głównie pojazdy marki Toyota i Lexus. Zakres oferowanych usług odpowiada zakresowi wyspecjalizowanego banku, ponieważ model biznesowy jest skierowany niemal wyłącznie na sprzedaż i finansowanie dealerów odpowiednich marek. Z tego powodu wyniki działalności zależą w dużej mierze od ilości samochodów sprzedawanych na terytorium operacyjnym. Produkty finansowania sprzedaży oferowane przez Toyotę Kreditbank Group muszą konkurować z produktami innych wyspecjalizowanych banków, banków uniwersalnych i kas oszczędnościowych. Zakres produktów finansowych oferowanych w Niemczech obejmuje tradycyjne umowy pożyczkowe, umowy finansowania przy spłacie w ostatniej racie oraz sprzedaż produktów w leasingu. Ten wachlarz produktów finansowych jest uzupełniany tzw. „produktami pakietowymi”, oferowanych w powiązaniu z usługami ubezpieczenia - Toyota Insurance Service oraz Aioi Nissay Dowa Life Insurance of Europe AG wraz z Toyota Motor Europe SA/NV Bruksela, Belgia. Poza odpowiednią, ustaloną kwotą finansowania, wspomniane produkty obejmują dostęp do usług Toyota, kontynuację i gwarancję mobilności oraz ubezpieczenie kredytu. Klient może również w ramach pakietu wybrać dodatkowo ubezpieczenie pojazdu.

Grupa Toyota Kreditbank zapewnia finansowanie salonów Toyota i Lexus zarówno dla sprzedaży samochodów nowych jak i używanych. Zapewnia również kredyty inwestycyjne na zakup lub modernizację nieruchomości firmowych i kredytów obrotowych.

Oprócz obsługi rynku niemieckiego, produkty finansowe są oferowane również w innych krajach europejskich, w których Grupa Toyota Kreditbank posiada oddziały lub spółki zależne. Grupa Toyota Kreditbank ma oddziały we Francji, Hiszpani, Norwegii, Szwecji, Włoszech i Portugalii oraz spółki zależne w Niemczech, Polsce i Rosji.

W ramach działalności udzielania kredytów konsumenckich na rzecz klientów detalicznych i biznesowych oddziały i spółki zależne - z wyjątkiem oddziału we Włoszech - oferują produkty finansowe porównywalne do oferowanych w Niemczech. Wachlarz produktów obejmuje również sprzedaż produktów leasingowych oraz zawieranie polis ubezpieczeniowych. Ponadto dealerzy marek Toyota i Lexus mogą się starać o pożyczki na cele inwestycyjne i sfinansowanie kapitału obrotowego, w związku z czym są w stanie sfinansować pojazdy nowe, z salonu i używane za pośrednictwem Grupy. Oddział we Włoszech oferuje finansowanie wyłącznie na rzecz firm dealerskich. Oprócz finansowania pojazdów, polska filia oferuje swoim klientom również karty kredytowe i depozyty.

Oddział w Portugalii został otwarty pod koniec roku obrotowego. Ze względu na niewielką skalę działalności nowego oddziału w okresie objętym sprawozdaniem jego wyniki zasadniczo nie są wykazywane osobno w poniższych tabelach.

Kluczowe wskaźniki efektywności stosowane przez Grupę Toyota Kreditbank są obliczane na podstawie wymogów regulacyjnych oraz z uwzględnieniem interesów udziałowca.

Następujące wskaźniki zostały zaklasyfikowane jako kluczowe parametry zarządzania w trakcie roku objętego sprawozdaniem:

System zarządzania		
Rynek	Penetracja	Stosunek nowych rejestracji do liczby sfinansowanych pojazdów
	Liczba umów	Liczba nowych i używanych samochodów
Finansial	Przychody operacyjne	Zysk przed opodatkowaniem i pozaoperacyjne zyski i straty (MSSF)
	ROMA	Przychody z działalności operacyjnej / średnie aktywa zarządzane (MSSF)
	Wskaźnik kosztów operacyjnych	Koszty sprzedaży, ogólnego i administracyjnego / Średnie aktywa zarządzane (MSSF)

Tabela 3

W porównaniu z rokiem ubiegłym dodano następujące kluczowe wskaźniki efektywności: liczba nowych kontraktów, dochód z działalności operacyjnej, ROMA (zwrot z aktywów zarządzanych) i wskaźnik kosztów operacyjnych. Wskaźnik liczby nowych kontraktów, jako liczba bezwzględna, uzupełnia istniejący wskaźnik penetracji i zastępuje wskaźnik średniej ilości rachunków jako kluczowy parametr zarządzania. Trzy nowe wskaźniki finansowe zastępują poprzednio wykorzystany wskaźnik kosztów własnych jako kluczowy parametr zarządzania w zakresie zarządzania aspektami finansowymi przedsiębiorstwa. Te kluczowe wskaźniki wyników są mierzone i kontrolowane w całej Grupie na podstawie danych MSSF. Ze względu na różnicę w zasadach rachunkowości pomiędzy HGB a MSSF, kluczowe wskaźniki efektywności nie mogą pochodzić bezpośrednio z danych HGB.

B. Raport z sytuacji gospodarczej

1. Ogólna sytuacja ekonomiczna oraz sytuacja w sektorze

Gospodarka globalna

Tempo wzrostu globalnej gospodarki uległo nieznacznemu spowolnieniu w roku kalendarzowym 2016. Według danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW), światowa produkcja wzrosła o 3,1 procent w 2016 roku, w porównaniu z 3,4 procent rok wcześniej. Po wzroście o 1,2% w roku kalendarzowym 2015, gospodarka japońska wzrosła w 2016 r. o kolejne 1,0%. Wzrost został wzmocniony przez nadwyżkę eksportu, co kontrastuje z ostatnimi latami, kiedy saldo obrotów handlowych było ujemne. Gospodarki światowych krajów uprzemysłowionych na ogół rosły wolniej niż rok wcześniej, a tempo wzrostu spadło ogólnie z 2,1 do 1,7 procent.

Terytorium operacyjne

Gospodarka strefy euro wzrosła o 1,7 procent w 2016 r., w porównaniu do 2,0 procent w roku poprzednim.

Wskaźniki ekonomiczne w Europie				
	PNB ¹		CPI ²	
	Zmiana % w porównaniu do roku poprzedniego		Zmiana % w porównaniu do roku poprzedniego	
Kraje	2016	2015	2016	2015
Unia Europejska	2,0	2,4	0,2	0,0
Strefa euro	1,7	2,0	0,2	0,0
Niemcy	1,8	1,5	0,4	0,1
Francja	1,2	1,3	0,3	0,1
Hiszpania	3,2	3,2	-0,2	-0,5
Norwegia	1,0	1,6	3,6	2,2
Szwecja	3,3	4,1	1,1	0,7
Włochy	0,9	0,8	-0,1	0,1
Polska	2,8	3,9	-0,6	-0,9
Rosja	-0,2	-2,8	7,0	15,5

Źródło: MFW

¹ Realny produkt krajowy brutto

² Wskaźnik cen konsumpcyjnych (CPI) obejmujący wszystkie produkty

Tabela 4

Pomimo wielu niepewności związanych z Brexitem, Niemcy ponownie doświadczyły solidnego, stabilnego wzrostu gospodarczego w 2016 r., kończąc rok z wyższą stopą wzrostu, niż w poprzednich latach, które i tak były już stosunkowo silne. Pozytywny rozwój w 2016 r. Był w dużej mierze spowodowany popytem krajowym, przy wyższych wydatkach konsumpcyjnych i wydatkach sektora publicznego znacznie wyższych niż rok wcześniej. Gwałtowny wzrost był częściowo spowodowany wysokim poziomem imigracji odnotowanym w Niemczech w ciągu dwunastu miesięcy. Sytuacja na rynku pracy była bardzo korzystna w ujęciu historycznym, a inflacja pozostała na umiarkowanym poziomie. Poziom inwestycji w Niemczech, na przykład w sektorze budownictwa mieszkaniowego, również przyczynił się do korzystnej tendencji.

Tempo wzrostu we Francji spadło nieznacznie rok do roku. Niemniej jednak, krajowa gospodarka Francji wydaje się stabilizować, a wydatki konsumpcyjne i inwestycje znacznie wzrosły w niektórych obszarach w porównaniu z 2015 r. Natomiast spadek wielkości eksportu budzi niepokój. Ponadto stopa wzrostu we Francji nadal pozostaje w tyle za strefą euro.

Gospodarka hiszpańska nadal się rozwija, pomimo wysokiego poziomu bezrobocia. Według oficjalnych danych produkt krajowy brutto (PKB) wzrósł o 3,2 procent rok do roku, a więc równie mocno jak w 2015 roku. Wskaźnik wzrostu Hiszpanii jest zatem jednym z najsilniejszych w Europie.

Unia Europejska odnotowała umiarkowany wzrost gospodarczy. Realny PKB w strefie euro wzrósł o 2,0%, liczba osób zatrudnionych rośnie w szybkim tempie, a poziom bezrobocia wciąż spada, choć wciąż jest wyższy niż przed kryzysem finansowym. Prywatne wydatki konsumenckie pozostają główną siłą napędową wzrostu w regionie. Ponownie wzrosły inwestycje, choć na niewielką skalę.

PKB w Rosji 2016 nieznacznie spadł o 0,2 proc. Główną przyczyną poprawy sytuacji w porównaniu z 2015 r. jest wzrost cen ropy, co stanowi istotny czynnik dla rosyjskiej gospodarki i budżetu państwa. Część rozwoju gospodarczego jest spowodowana sankcjami nałożonymi przez UE i USA w 2014 r.

Sytuacja na rynku walut

Japoński jen zyskał 6% wartości względem euro w okresie dwunastu miesięcy. Podobnie rosyjski rubel również zyskał na wartości w stosunku do euro.

Kursy wymiany walut		
Waluta	2017-03-31	2016-03-31
Euro	1,0000	1,0000
Funt brytyjski	0,8555	0,7916
Japoński jen	119,5500	127,9000
Norweska korona	9,1683	9,4145
Szwedzka korona	9,5322	9,2253
Rosyjski rubel	60,3130	76,3051
Polski złoty	4,2265	4,2576

Source: Bloomberg

Tabela 5

Przegląd rynku motoryzacyjnego

Europejski rynek samochodowy wzrósł o 5,8 procent w roku kalendarzowym 2016. Niemiecki rynek samochodowy również rozwijał się dobrze, osiągając poziom 4,5 procent (źródło: Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów ACEA).

Ze sprzedażą na całym świecie 10,17 milionów pojazdów w roku kalendarzowym 2016 Toyota przekroczyła próg dziesięciu milionów pojazdów sprzedanych w jednym roku kalendarzowym po raz trzeci z rzędu, nieznacznie wyprzedzając liczbę sprzed roku.

Liczba nowych rejestracji Toyota Europa				
	Rok kalendarzowy 2016	Rok kalendarzowy 2015	Rok kalendarzowy 2014	Rok kalendarzowy 2013
Europa	928 488	873 844	888 015	847 540
Terytorium operacyjne banku	529 926	483 932	514 692	486 901

Tabela 6

Liczba rejestracji pojazdów marek Toyota w Europie (w tym w Rosji) wzrosła o 6,3% rok do roku. Wzrost sprzedaży na terytorium operacyjnym Toyoty Kreditbank GmbH, mierzony w skali roku kalendarzowego, był nawet silniejszy niż rok wcześniej, wzrastając o 9,5 procent do 529 926 sztuk.

Modele Toyota i Lexus w Europie				
	CY 2016	CY 2015	CY 2014	CY 2013
Wszystkie modele	928 488	873 844	888 015	847 540
Z czego Yaris	208 606	201 271	181 105	175 809
Auris	144 052	142 369	142 105	131 928
RAV4	110 120	85 988	101 104	95 168
Aygo	88 317	88 583	70 542	64 946

Tabela 7

Najpopularniejsze modele sprzedawane przez Toyotę w Europie (w tym Rosja) to Aygo, Yaris, Auris i RAV4, z których każdy odnotował wzrost sprzedaży jednostkowej. Gama modeli została wzbogacona o wprowadzenie C-HR, kompaktowego crossovera i nowej gamy Proace, lekkiego samochodu dostawczego, którym to Toyota dodała jeszcze jeden obiecujący model na rynku pojazdów użytkowych. Strategia firmy Toyota polegająca na ciągłym zmniejszaniu emisji floty i utrzymaniu przewagi technologicznej dzięki opracowywaniu przyjaznych dla środowiska systemów napędowych jest również wzmacniana przez Mirai, pierwszy w historii pojazd z ogniwami paliwowymi i Prius Plug-In. W międzyczasie pojazd hybrydowy jest oferowany w każdym segmencie modeli Toyoty. Dotyczy to również nowego modelu C-HR. Ponadto wszystkie modele Lexusa są dostępne również w wersji hybrydowej. Łączna liczba pojazdów hybrydowych sprzedawanych na całym świecie w roku kalendarzowym 2016 wyniosła 1 400 643 sztuki, 16,3 procent, 195 987 sztuk więcej niż rok wcześniej. Sprzedaż pojazdów hybrydowych w stosunku do wszystkich sprzedanych samochodów Toyota i Lexus ponownie wzrosła w 2016 r., osiągając poziom około 13,8 procent na całym świecie (2015 r.: 11,9 procent). Równoważne dane dla Europy wynosiły 34,3 procent (2015: 25,6 procent) i 40,1 procent (2015: 23,2 procent) dla Niemiec. Cel firmy Toyota polegający na uzyskaniu 50-procentowego udziału pojazdów hybrydowych w całej flocie pojazdów jest w dalszym ciągu kontynuowany

2. Kierunek działalności

Warunki ekonomiczne i rozwój w sektorze motoryzacyjnym pozostały pozytywne. Ogólnie rzecz biorąc, Toyota Kreditbank Group była w stanie zwiększyć obroty w 2016/2017 szybciej niż ogólny wzrost na rynku, głównie dzięki dodatkom do atrakcyjnej oferty modeli.

Najważniejsze wyniki spółki				
Dane w tys. EUR	31.03.2017 TEUR	31.03.2016 TEUR	Zmiana TEUR	Zmiana w %
Kredyt wypłacony klientom (przed odpisami)	7,253,027	6,217,206	1,035,821	16,7%
z czego:				
— klienci detaliczni	5,417,642	4,638,139	779,503	16,8%
— dealerzy kontraktowi	1,835,385	1,579,067	256,318	16,2%
Aktywa z tytułu leasingu	1,181,139	1,009,673	171,466	17%

Tabela 8

Działalność detaliczna

Działalność kredytowa Grupy Toyota Kreditbank obejmuje głównie udzielanie kredytów na rzecz klientów detalicznych. Wyniki Banku w tym sektorze są uzależnione w dużej mierze od liczby nowych rejestracji pojazdów marki Toyota na terytorium operacyjnym.

Liczba nowych rejestracji Toyota Kreditbank Group			Penetracja nowych samochodów	
	Rok obrotowy 2016/2017	Rok obrotowy 2015/2016	Rok obrotowy 2016/2017	Rok obrotowy 2015/2016
Niemcy	80 387	69 633	44,0%	45,3%
Francja	90 078	81 327	34,1%	35,1%
Hiszpania	65 878	59 010	42,7%	36,8%
Norwegia	21 770	18 985	49,4%	38,6%
Szwecja	26 379	23 803	46,9%	41,5%
Włochy	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Polska	50 579	41 525	29,5%	30,0%
Rosja	115 224	116 432	23,2%	16,8%
Razem	450 295	410 715	35,3%	31,9%

Tabela 9

Nowe rejestracje w obszarze operacyjnym Toyota Kreditbank Group wzrosły o 9,6 proc. Liczba umów finansowania i leasingu dla nowych pojazdów wzrosła o 21,4 procent. Liczba nowych kontraktów w Niemczech, w tym umów leasingowych zawartych przez Toyota Leasing GmbH, ponownie gwałtownie wzrosła. W przypadku nowych pojazdów wskaźnik penetracji poprawił się średnio z 31,9% do 35,3%, co wyraźnie odzwierciedla sukces oferty Grupy Toyota Kreditbank w zakresie atrakcyjnej oferty cenowej. Ponadprzeciętny wzrost penetracji nowych pojazdów został osiągnięty w Rosji w wyniku bliższej współpracy z dealerami Toyoty działającymi na tym rynku.

Liczba nowych umów zawartych przez Grupę Toyota Kreditbank				
	Rok obrotowy 2016 / 2017	Rok obrotowy 2015 / 2016	Zmianaw %	
Samochody nowe	100 507	82 611	21,7%	
Samochody używane	47 211	44 022	7,2%	
Umowy finansowania razem	147 718	126 633	16,7%	
Samochody nowe	58 554	48 415	20,9%	
Samochody używane	2 623	1 970	33,1%	
Umowy leasingu razem	61 177	50 385	21,4%	
Liczba nowych rejestracji	450 295	410 715	9,6%	
Penetracja finansowania nowych samochodów		22,3%	20,1%	10,9%
Penetracja leasingu nowych samochodów		13,0%	11,8%	10,2%
Penetracja nowych samochodów		35,3%	31,9%	10,7%

Tabela 10

Analiza umów finansowania i leasingu Liczba nowych umów zawartych w podziale na kraje						
	Finansowanie			Leasing		
	Rok obrotowy 2016/2017	Rok obrotowy 2015/2016	Zmiana w %	Rok obrotowy 2016/2017	Rok obrotowy 2015/2016	Zmiana w %
Niemcy	54 920	50 255	9,3%	8 392	8 499	- 1,3%
Francja	11 626	11 298	2,9%	23 252	21 108	10,2%

Hiszpania	28 355	21 482	32,0%	1 696	1 328	27,7%
Norwegia	7 045	6 271	12,3%	7 684	4 574	68,0%
Szwecja	11 879	11 422	4,0%	8 115	5 272	53,9%
Włochy	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Polska	5 480	4 861	12,7%	12 038	9 604	25,3%
Rosja	28 413	21 044	35,0%	0	0	0,0%
Razem	147 718	126 633	16,7%	61 177	50 385	21,4%

Tabela 11

Grupa Toyota Kreditbank wykonuje czynności leasingu finansowego wyłącznie poprzez swoje oddziały we Francji, Szwecji, Norwegii i Hiszpanii oraz spółkę zależną w Polsce. W Niemczech działalność leasingowa jest prowadzona przez spółkę zależną, Toyota Leasing GmbH.

Nowy biznes rozwinął się pozytywnie. Ogółem zawarto więcej umów niż w roku poprzednim. Liczba kontraktów podpisanych w Niemczech cały czas rośnie, między innymi dzięki udanemu wprowadzeniu produktu "Neu bleibt Neu" do zarządzania cyklem handlowym (TCM). Strategiczna decyzja Grupy Toyota o przeniesieniu finansowania wózków widłowych w Niemczech do innego podmiotu spoza Grupy Toyota Kreditbank spowodowała nieznaczny spadek liczby nowych transakcji leasingowych w Niemczech. W Hiszpanii finansowany przez rząd program stymulacyjny "Plan PIVE" dla „efficient vehicles„ wygasł 31 lipca 2016 r. Liczba nowych zamówień wzrosła jednak po udanym wprowadzeniu produktu TCM "Pay per Drive". We Francji program TCM "La combinaison" doprowadził do ogólnego wzrostu liczby podpisanych umów, w tym przypadku obejmujących przejście między finansowaniem a leasingiem. W Szwecji i Norwegii Toyota Kreditbank Group oferuje przede wszystkim rozwiązania finansowe o atrakcyjnych stopach procentowych. Ponadto wprowadzono nowy prywatny program leasingowy, który również przyczynił się do wzrostu.

Finansowanie dealerów

W ramach zakresu usług oferowanych dealerom Toyota Kreditbank Group udziela pożyczek na finansowanie samochodów demonstracyjnych, kapitału obrotowego i inwestycji. Pod względem finansowania zapasów Grupa Toyota Kreditbank jest ważnym partnerem finansującym dealerów koncentrujących się na rynku niemieckim, francuskim, hiszpańskim, włoskim i rosyjskim.

Finansowanie dealerów				
	2017-03-31	2016-03-31	Zmiana	
	tys. EUR	tys. EUR	tys. EUR	w %
Pożyczki na kapitał obrotowy/ inwestycje				
Niemcy	74 122	81 449	-7 327	-9,0%
Zagranica	133 761	141 064	-7 303	-5,2%
Razem	207 883	222 513	-14 630	-6,6%
Finansowanie samochodów w salonie				
Niemcy	429 706	342 830	86 876	25,3%
Zagranica	1 192 631	1 008 728	183 903	18,2%
Razem	1 622 337	1 351 558	270 779	20,0%
Razem finansowanie dealerów	1 830 220	1 574 071	256 149	16,3%

Tabela 12

Wielkości finansowania wartościowo w Niemczech rozwijała się bardzo pozytywnie, wzrastając o 25,3 procent rok do roku. Tendencja wzrostowa poza granicami Niemiec nadal rosła, a stopa wzrostu wyniosła 18,2%. Ogólnie całkowity wolumen finansowania dealerów utrzymuje się na wysokim poziomie. Kredyty obrotowe w Niemczech i za granicą nieznacznie spadły, do pewnego stopnia odzwierciedlając również lepsze wyniki na poziomie salonów.

Biorąc pod uwagę wszystkie czynniki, Toyota Kreditbank Group umocniła swoją pozycję jako ważnego partnera finansowego dla dealerów.

3. Analiza aktywów netto, sytuacji finansowej i wyników działalności operacyjnej

a. Wynik operacyjny

Zysk netto grupy za rok wzrósł z 59,0 mln euro do 77,9 mln euro. Prognozowany zysk ze standardowej działalności na zbliżonym lecz wyższym poziomie w odniesieniu do poprzedniego roku obrotowego.

Udział przychodów netto wygenerowanych przez oddziały wyniósł 39,6 mln EUR (2015/2016: 35,7 mln EUR), podczas gdy zagranicznych spółek zależnych wyniósł 12,4 mln EUR (2015/2016: 14,8 mln EUR).

Spodziewany wzrost liczby nowych rejestracji na całym terytorium operacyjnym Grupy w połączeniu z poziomem rynkowych stóp procentowych, które można ogólnie uznać za zadowalające, miał pozytywny wpływ na wyniki. Ogólnie rzecz biorąc, Toyota Kreditbank Group odnotowuje zadowalające zyski za rok obrotowy 2016/2017.

Wynik operacyjny				
	2017-03-31	2016-03-31	Zmiany	
	tys. EUR	tys. EUR	tys. EUR	w %
Wynik z tytułu odsetek	236 986	222 413	14 573	6,6%
Dochód z inwestycji	1 913	1	1 912	>100,0%
Wynik z tytułu prowizji	-39 344	-23 890	-15 454	64,7%
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	308 444	265 123	43 321	16,3%
Koszty administracyjne	127 497	118 305	9 192	7,8%
Amortyzacja	234 890	219 440	15 450	7,0%
Koszt zabezpieczenia ryzyka	27 448	22 167	5 281	23,8%
Zysk przed opodatkowaniem	118 164	103 735	14 429	13,9%
Obciążenie podatkowe	40 302	44 724	-4 422	-9,9%
Dochód netto za rok obrotowy	77 862	59 011	18 851	31,9%

Tabela 13

Wynik z tytułu odsetek netto

Wynik z tytułu odsetek netto				
	2017-03-31	2016-03-31	Zmiany	
	w tys. EUR	w tys. EUR	W tys. EUR	in %
Odsetki i podobne dochody				
Biznes detaliczny	282 732	272 493	10 239	3,8%
Finansowanie dealerów	45 601	43 707	1 894	4,3%

Inne	4 833	7 719	-2 886	-37,4%
Razem	333 166	323 919	9 247	2,9%
Koszty odsetkowe				
Banki i inne koszty odsetkowe	54 410	54 398	12	0,0%
Filie	41 770	47 108	-5 338	-11,3%
Razem	96 180	101 506	-5 326	-5,2%
Wynik odsetkowy	236 986	222 413	14 573	6,6%

Tabela 14

Wynik odsetkowy netto poprawił się o 14,6 mln EUR do 237,0 mln EUR. W otoczeniu o niskim oprocentowaniu poziom oprocentowania uzyskany w interesach z klientami pozostał w dużej mierze stabilny. Dzięki wyższemu wolumenowi należności od klientów i korzystnym warunkom refinansowania wynik odsetkowy netto nadal poprawiał się, choć umiarkowanie.

Wynik z inwestycji

Ta pozycja zawiera rozliczaną w gotówce kwotę wynagrodzenia - otrzymaną w trakcie roku obrotowego pod raportem na poziomie polskiej spółki zależnej - powstałą w wyniku wymiany udziałów w Visa Europe Limited, Londyn / Wielka Brytania, na akcje Visa Inc., Wilmington /USA.

Wynik z tytułu prowizji

Koszt netto prowizji w roku obrotowym pod raportem wyniósł 39,3 mln EUR (2015/2016: 23,9 mln EUR). Przychody z prowizji wzrosły do 67,0 mln EUR (2015/2016: 56,4 mln EUR). Koszt prowizji wyniósł 106,3 mln EUR (2015/2016: 80,3 mln EUR). Wzrost kosztów prowizyjnych wynikał głównie z płatności dla dealerów poza Niemcami. Wyższy wolumen kredytów ratalnych i leasingowych w Hiszpanii i Rosji, a także wzrost biznesu leasingowego we Francji i Szwecji były głównymi przyczynami wzrostu wydatków.

Ogólne koszty administracyjne

W poniższej tabeli pokazano podział ogólnych kosztów administracyjnych.

	2017-03-31	2016-03-31	Zmiany	
	w tys. EUR	w tys. EUR	w tys. EUR	w %
Koszty osobowe	57 059	54 857	2 202	4,0%
Pozostałe koszty	70 438	63 448	6 990	11,0%
Razem				

Tabela 15

Ogólne koszty administracyjne wyniosły 127,5 mln EUR. Wzrost wydatków na personel wynikał przede wszystkim z ogólnego trendu w poziomie wynagrodzeń. Wzrosły również pozostałe koszty administracyjne, w szczególności w wyniku wyższych kosztów doradztwa, które ponoszone były przede wszystkim w związku z realizacją różnych projektów dotyczących zgodności z jednej strony oraz usług doradczych związanych z oddziałem w Portugalii z drugiej strony.

Pozostałe przychody i koszty operacyjne

Dodatni wynik netto z pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych wyniósł 308,4 mln EUR (2015/2016: 265,1 mln EUR), przy 23,5 mln EUR wzrostu wynikającego z wyższego wolumenu działalności leasingowej. Innymi czynnikami, które przyczyniły się do wzrostu były niższe straty z przeliczenia walut, wyższe dochody z alokacji kosztów wewnątrzgrupowych do podmiotów nie wchodzących w skład Grupy Toyota Kreditbank oraz jednorazowy dochód wynikający ze sprzedaży portfela wózków widłowych.

Amortyzacja

Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych, środków trwałych i aktywów z tytułu leasingu wzrosła do 234,9 million (2015/2016: EUR 219,4 mln EUR, co głównie odzwierciedla zwiększenie portfela aktywów leasingowych we Francji oraz Szwecji.

Koszt zabezpieczenia ryzyka

Wydatki netto na odpisy aktualizujące, wartość należności i określone rynkowe papiery wartościowe wraz z dodatkami do rozliczeń międzyokresowych oraz rezerwami dotyczącymi działalności kredytowej wyniosły 27,4 mln EUR (2015/2016: 22,2 mln EUR). Wzrost w porównaniu z poprzednim rokiem wynikał przede wszystkim ze wzrostu obrotów w Hiszpanii i Szwecji oraz wynikającego z tego wzrostu ogólnych odpisów na należności.

Obciążenie podatkowe

Obciążenie z tytułu podatków dochodowych za rok obrotowy spadło o 4,4 mln EUR do 40,3 mln EUR. Większość obciążeń podatkowych dotyczy Niemiec. Efektywna stawka podatkowa wynosiła 33,5procent w porównaniu do 42,6procent rok wcześniej.

Podział dochodu netto za rok obrotowy według regionów można znaleźć w informacji dodatkowej dotyczącej segmentów.

b. Aktywa netto i sytuacja finansowa

Suma bilansowa Grupy Toyota Kreditbank wzrosła w ciągu dwunastomiesięcznego okresu objętego sprawozdaniem o 1 227,0 mln EUR do 8 777,4 mln EUR. Ogólnie rzecz biorąc, należności klientów i aktywa leasingowe wzrosły rok do roku, przy czym wzrost osiągnął szczególnie w Niemczech, Hiszpanii i Rosji.

Należności od klientów pozostały najważniejszą pozycją w bilansie po stronie aktywów i stanowiły 80 procent ogółu aktywów na koniec okresu sprawozdawczego. Aktywa z tytułu leasingu stanowiły 13,4 procent ogółu aktywów.

Należności od klientów (przed odliczeniami) wzrosły z 6 217,2 mln euro do 7 253,0 mln euro, głównie z powodu większej liczby rejestracji w Niemczech, Hiszpanii i Rosji. Wolumen należności poza Niemcami wzrósł w dwunastomiesięcznym okresie sprawozdawczym z 4 204,6 mln EUR do 5 084,5 mln EUR.

Ogółem aktywa z tytułu leasingu w roku obrotowym 2016-2017 odnotowały wzrost o 171,5 mln EUR poza granicami Niemiec. Zwiększenie aktywów z tytułu leasingu na terenie Francji, Hiszpanii, Norwegii i Szwecji zrównoważyło spadek odnotowany w Niemczech w wyniku sprzedaży portfela wózków widłowych.

Po stronie pasywów główną pozycją były zobowiązania wobec klientów i banków.

Zobowiązania	2017-03-31	2016-03-31	Zmiany	
	w tys. EUR	w tys. EUR	w tys. EUR	w %
— wobec banków	2 991 306	2 818 034	173 272	6,1%
— wobec klientów	3 167 970	2 422 710	745 260	30,8%
— zobowiązania sekurytyzowane	649 041	635 422	13 619	2,1%
Razem	6 808 317	5 876 166	932 151	15,9%

Tabela 16

W porównaniu z końcem poprzedniego roku budżetowego zobowiązania wobec banków były wyższe o 173,3 miliona EUR i wyniosły 2911,3 miliona EUR, głównie w wyniku wzrostu działalności leasingowej we Francji oraz ogólnego wzrostu biznesu w Rosji, w obu przypadkach skutkującego wzrostem nowego refinansowania. Podobnie jak w poprzednich latach, doskonałe warunki refinansowania dostępne dla Toyota Kreditbank GmbH w Niemczech są również wykorzystywane częściowo w celu sfinansowania popytu na kredyty poza Niemcami. Zobowiązania wobec klientów wzrosły o 745,3 mln EUR do 3 168,0 mln EUR, odzwierciedlając refinansowanie wzrostu dla oddziałów zagranicznych oraz fakt, że Toyota

Kreditbank GmbH, Kolonia, ponownie otrzymała pożyczki finansowe od Toyota Motor Finance, Holandia (TMFNL). Toyota Kreditbank GmbH i Toyota Leasing GmbH nadal uczestniczą w ogólnopolskim komercyjnym programie emisji papierów, który wprowadza na rynek sekurytyzowane zobowiązania.

Grupa Toyota Kreditbank refinansuje swoją działalność przede wszystkim poprzez krótkoterminowe pożyczki z Toyota Motor Finance, z siedzibą w Holandii. Program zabezpieczenia aktywów Toyota Kreditbank GmbH umożliwia wykorzystanie instrumentów emitowanych przez Europejski Bank Centralny (EBC) do celów refinansowania. Takie Źródło finansowania nadal jest wykorzystywane jako bezpieczny środek pozyskania płynności. Niewykorzystane możliwości finansowania z EBC na koniec roku sprawozdawczego wyniosły 631,5 mln EUR

Spółka dominująca dokonała podwyższenia kapitału w wysokości 12,6 mln EUR w ciągu roku objętego sprawozdaniem. Kapitał wzrósł również ze względu na fakt, że zysk netto za rok przekroczył dywidendę wypłaconą spółce dominującej. Kapitał własny Toyota Kreditbank dla celów rachunkowych wyniósł 908,0 mln EUR na koniec okresu sprawozdawczego (31 marca 2016 r.: 814,3 mln EUR).

Wszystkie podmioty objęte skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym były wypłacalne ze względu na ich zrównoważony i dobrze zaplanowany dostęp do płynnych środków. Odpowiednia kwota gotówki została zdeponowana przez Toyotę Kreditbank GmbH w Deutsche Bundesbank w celu zapewnienia zgodności z obowiązującymi wymogami dotyczącymi minimalnych rezerw obowiązkowych oraz wskaźnika pokrycia płynności (LCR). Aby spełnić wymogi LCR na poziomie Grupy, Toyota Kreditbank Group ma również dostęp do odpowiednich części polskich obligacji posiadanych przez polską spółkę zależną.

Prezentacja źródeł finansowania oraz pochodnych instrumentów finansowych znajduje się w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego.

Biorąc pod uwagę obecne warunki ekonomiczne i strukturę stopy procentowej zarząd jest zadowolony z sytuacji biznesowej i wydajności (wyników) Grupy Toyota Kreditbank. Kondycja finansowa banku jako całość pozostała stabilna na dzień sporządzenia niniejszego raportu.

4. Kluczowe wskaźniki efektywności

Wykorzystywane kluczowe wskaźniki efektywności finansowej opierają się na ogólnogrupowych wymogach wydanych przez podmiot dominujący Toyota Financial Services Corporation w Japonii, podczas gdy szczególne kluczowe wskaźniki efektywności są, do pewnego stopnia, ustalone i zarządzane w sposób zdecentralizowany dla każdego kraju.

W poniższej tabeli przedstawiono kluczowe wskaźniki efektywności Grupy Toyota Kreditbank:

	Wskaźnik kosztów do dochodów		Średnia liczba kont		Wskaźnik penetracji	
	FY 2016 / 2017	FY 2015 / 2016	FY 2016 / 2017	FY 2015 / 2016	FY 2016 / 2017	FY 2015 / 2016
Niemcy	54,8%	65,1%	183 576	190 004	44,0%	45,3%
Francja	31,7%	31,6%	97 429	88 142	34,1%	35,1%
Hiszpania	45,9%	47,9%	83 327	71 999	42,7%	36,8%
Norwegia	34,4%	33,5%	36 356	34 658	49,4%	38,6%
Szwecja	45,9%	42,8%	49 483	44 472	46,9%	41,5%
Włochy	38,8%	56,2%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Polska	56,4%	78,9%	112 888	94 306	29,5%	30,0%
Rosja	47,9%	36,8%	59 505	68 937	23,2%	16,8%

Tabela 17

Ogólne koszty administracyjne wzrosły zgodnie z oczekiwaniami. Dzięki pozytywnemu rozwojowi wyniku odsetkowego netto oraz wyniku netto z działalności leasingowej, wskaźnik kosztów do kosztów (ogólne koszty administracyjne podzielony przez sumę wyniku odsetkowego, wyniku z tytułu prowizji i wyniku z pozostałych przychodów / kosztów operacyjnych netto, w tym amortyzacji i amortyzacja wartości niematerialnych, rzeczowych aktywów trwałych i aktywów leasingowych) nawet nieznacznie spadła na poziomie Grupy.

Nieznaczny wzrost liczby umów (średnia liczba rachunków) prognozowanych rok wcześniej został osiągnięty dzięki dobrej wydajności z nowym biznesem. Niemniej jednak średnia wielkość portfela kontraktów detalicznych w Niemczech spadła nieznacznie rok do roku, na co wpływ miało wiele czynników, w tym sprzedaż portfela kontraktów wózków widłowych w trakcie roku obrotowego objętego raportem. Nowy wzrost gospodarczy osiągnięty w roku obrotowym 2016/2017 został prawie całkowicie zrekompensowany wpływem sprzedaży portfela wózków widłowych w Niemczech. Średnia liczba kontraktów w Rosji nadal spadała, odzwierciedlając wygaśnięcie umów z lat ubiegłych, kiedy biznes był silniejszy, a także wcześniejsze rozwiązanie umów. Osiągnięcie lepszego wskaźnika penetracji rejestracji na podobnym poziomie jak rok wcześniej było niewystarczające, aby zrekompensować te niekorzystne zmiany.

Zeszlóroczna prognoza dotycząca stopy penetracji pozostała stabilna, poprawiła się w Hiszpanii, Norwegii, Szwecji i Rosji, w każdym przypadku odzwierciedlając zmiany opisane w raporcie o sytuacji ekonomicznej.

Zgodnie z nowo zdefiniowanymi, kluczowe wskaźniki wydajności prezentowały się w następujący sposób:

Wskaźniki finansowe										
Kraj	Współczynnik penetracja - pojazdy nowe		Liczba nowych i używanych samochodów		Dochód operacyjny w mln EUR		ROMA		Wskaźnik kosztów operacyjnych	
	FY 2016 / 2017	FY 2015 / 2016	FY 2016 / 2017	FY 2015 / 2016	FY 2016 / 2017	FY 2015 / 2016	FY 2016 / 2017	FY 2015 / 2016	FY 2016 / 2017	FY 2015 / 2016
Niemcy	44,0%	45,3%	181 629	183 603	39,7	38,2	1,57%	1,56%	1,74%	1,83%
Francja	34,1%	35,1%	102 241	92 629	35,7	32,0	2,70%	2,83%	1,48%	1,52%
Hiszpania	42,7%	36,8%	89 007	75 726	20,7	15,9	1,92%	1,81%	0,97%	1,09%
Norwegia	49,4%	38,6%	37 750	35 000	9,3	9,3	1,36%	1,45%	1,16%	1,08%
Szwecja	46,9%	41,5%	52 301	46 132	8,2	7,6	1,42%	1,58%	1,24%	1,28%
Włochy	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	0,7	0,6	b.d.	b.d.	0,83%	0,82%
Polska	29,5%	30,0%	41 218	33 028	4,4	2,1	0,87%	0,51%	2,10%	2,65%
Rosja	23,2%	16,8%	55 666	63 089	23,6	23,4	3,02%	2,89%	2,95%	2,63%

Tabela 18

C. Zdarzenia po zakończeniu okresu sprawozdawczego

W informacji dodatkowej 7.12 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego znajdują się informacje o istotnych zdarzeniach, które wystąpiły po zakończeniu okresu sprawozdawczego i które mają znaczący wpływ na pozycje aktywów, sytuacji finansowej i wyniku finansowego Grupy.

D. Raport szans i ryzyka

Grupa Toyota Kreditbank od wielu lat stosuje stabilny strategiczny model biznesowy. Swój sukces zawdzięcza z jednej strony konserwatywnemu profilowi ryzyka w połączeniu z efektywnym zarządzaniem ryzykiem a z drugiej strony swojemu strategicznemu modelowi biznesowemu zależnej spółki finansującej, która oferuje finansowanie na zakup samochodów Grupy Toyota na swoim terytorium operacyjnym.

Odpowiedzialność za wczesne identyfikowanie ryzyka kontroli i ryzyka biznesowego oraz związanych z tym szans spoczywa na Zarządzie podmiotu dominującego.

Grupa Toyota Kreditbank jest narażona na szereg czynników ryzyka, które są standardowe dla jej sektora działalności, jak podano w części dotyczącej zdolności do ponoszenia ryzyka. Jednocześnie ważne jest, aby Grupa Toyota Kreditbank identyfikowała i wykorzystywała potencjalne szanse dzięki kontrolowanemu procesowi zarządzania z zamiarem zabezpieczenia i umacniania konkurencyjnej pozycji. Szansa odnosi się do możliwości skorzystania ze skutków zdarzenia, rozwoju bieżącej sytuacji lub działań w celu osiągnięcia lub wyjścia poza planowane cele.

Wyniki zależą w dużej mierze od sprzedaży samochodów marek należących do grupy na terytorium operacyjnym. Zakres, w jakim można skorzystać z pojawiających się szans, zależy w dużej mierze od tej sytuacji.

Szansę dalszego przynoszącego zyski wzrostu są identyfikowane i włączane do procesu podejmowania decyzji jako część całościowego procesu strategicznego jak również procesu planowania działalności w średnim i długim horyzoncie czasowym. Szanse na rozwój biznesu nie są raportowane w ramach systemu zarządzania ryzykiem. Są natomiast odnotowywane wraz ze strategicznymi i średniookresowymi prognozami oraz monitorowane w trakcie roku w ramach procesu sporządzania okresowych raportów.

Większa poprawa sytuacji gospodarczej może spowodować wzrost biznesu, co z kolei spowoduje dodatkowy wzrost dla Grupy Toyota Kreditbank. Zakładając stały wskaźnik penetracji, zwiększenie liczby nowych rejestracji powoduje przyrost liczby nowych transakcji.

Dalsze szanse dla Grupy Toyota Kreditbank powstają dzięki tworzeniu dodatkowych produktów dla klientów końcowych oraz przesunięciu się do segmentów wykazujących wzrost, w których potrzeby klientów są jeszcze lepiej zaspokajane. To podejście pomaga poprawić wskaźnik penetracji w długim okresie.

W zakresie ryzyka działalności kredytowej może pojawić się także szansa, jeśli faktyczne straty na podstawowej działalności banku okażą się niższe niż pierwotnie obliczone oczekiwane straty. W związku z ogólną sytuacją gospodarczą na rynku Bank przyjął w ostatnich latach ostrożne podejście do zabezpieczenia ryzyka.

1. Zarządzanie ryzykiem

a. Organizacja zarządzania ryzykiem

Decyzje są podejmowane przez Grupę Toyota Kreditbank (i jej oddziały zagraniczne oraz spółki powiązane) na podstawie ciągłej oceny różnicy między możliwą do uzyskania stopą zwrotu i ryzykiem, jakie może się zmaterializować w ramach zdolności do ponoszenia ryzyka.

Zarząd podmiotu dominującego odpowiada za organizowanie zarządzania ryzykiem w całej Grupie Toyota Kreditbank w tym w jej oddziałach zagranicznych i spółkach powiązanych. Utworzono organizację ds. zarządzania ryzykiem, która zapewnia fundament dla czynności zarządzania ryzykiem i kosztami dla Toyota Kreditbank jako całości (całościowe zarządzanie Bankiem).

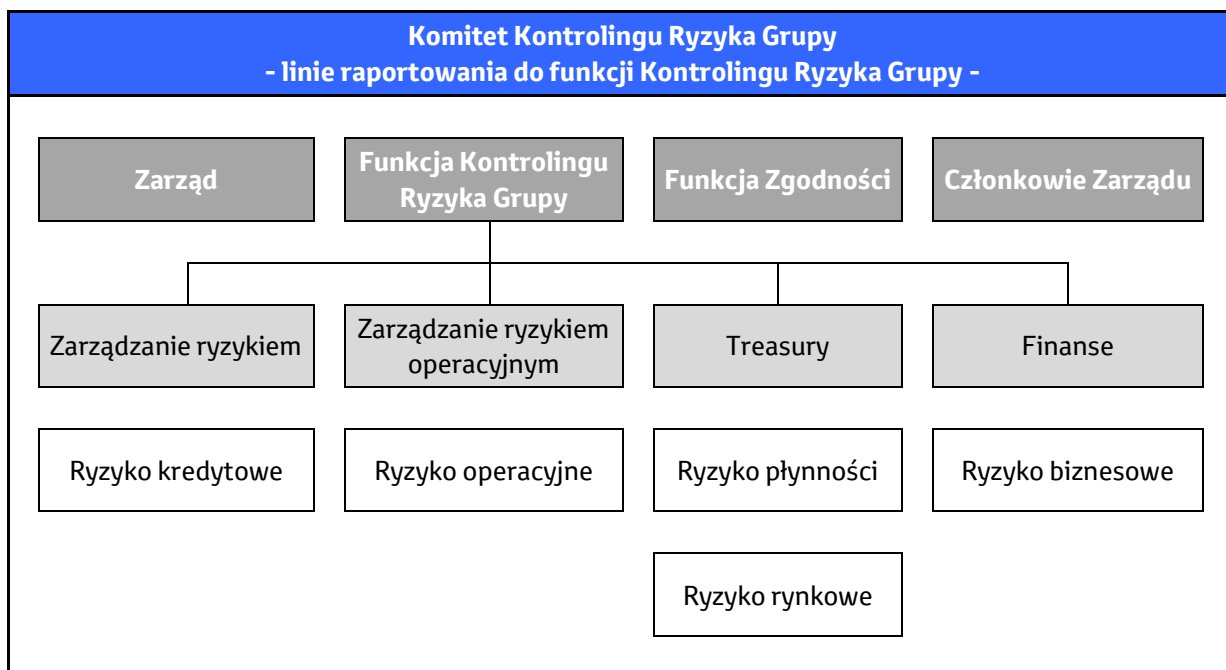


Tabela 19

Komitet Kontrolingu Ryzyka Grupy oraz jednostka Kontrolingu Ryzyka Grupy odgrywają kluczową rolę w organizacji zarządzania ryzykiem. Głównym zadaniem jednostki Kontrolingu Ryzyka Grupy jest odpowiedzialność za wszystkie aspekty operacyjne kontrolowania ryzyka. Komitet Kontrolingu Ryzyka Grupy jest odpowiedzialny za wdrożenie i monitorowanie strategii ryzyka określonej przez Zarząd. Wydział Kontrolingu Ryzyka Grupy ocenia ryzyko w Grupie Toyota Kreditbank biorąc pod uwagę w szczególności limity ustanowione w powiązaniu z oceną jej zdolności do ponoszenia ryzyka oraz przedkłada rekomendacje dla Komitetu Kontrolingu Ryzyka Grupy.. Celem jest zidentyfikowanie ryzyka na możliwie jak najwcześniejszym etapie oraz określenie zestawu stosownych środków minimalizujących to ryzyko.

Raporty na temat ryzyka są przesyłane bezpośrednio Zarządowi oraz członkom Komitetu Kontrolingu Ryzyka Grupy. Trendy rozwoju ryzyka i bieżąca sytuacja w tym zakresie są zgłaszane na kwartalnych spotkaniach Komitetu Kontrolingu Ryzyka Grupy a następnie bazie dyskusji podejmowane są odpowiednie decyzje

Uwzględnienie testów warunków skrajnych stanowi podstawowy składnik zarządzania ryzykiem w celu zarządzania ogólnym profilem ryzyka w Grupie Toyota Kreditbank Group. Testy warunków skrajnych, prowadzenie inwentaryzacji ryzyka i ocena zdolności do ponoszenia ryzyka są dalszymi komponentami koncepcji zarządzania ryzykiem, które umożliwiają Grupie Toyota Kreditbank zarządzanie całościowym portfelem ryzyka.

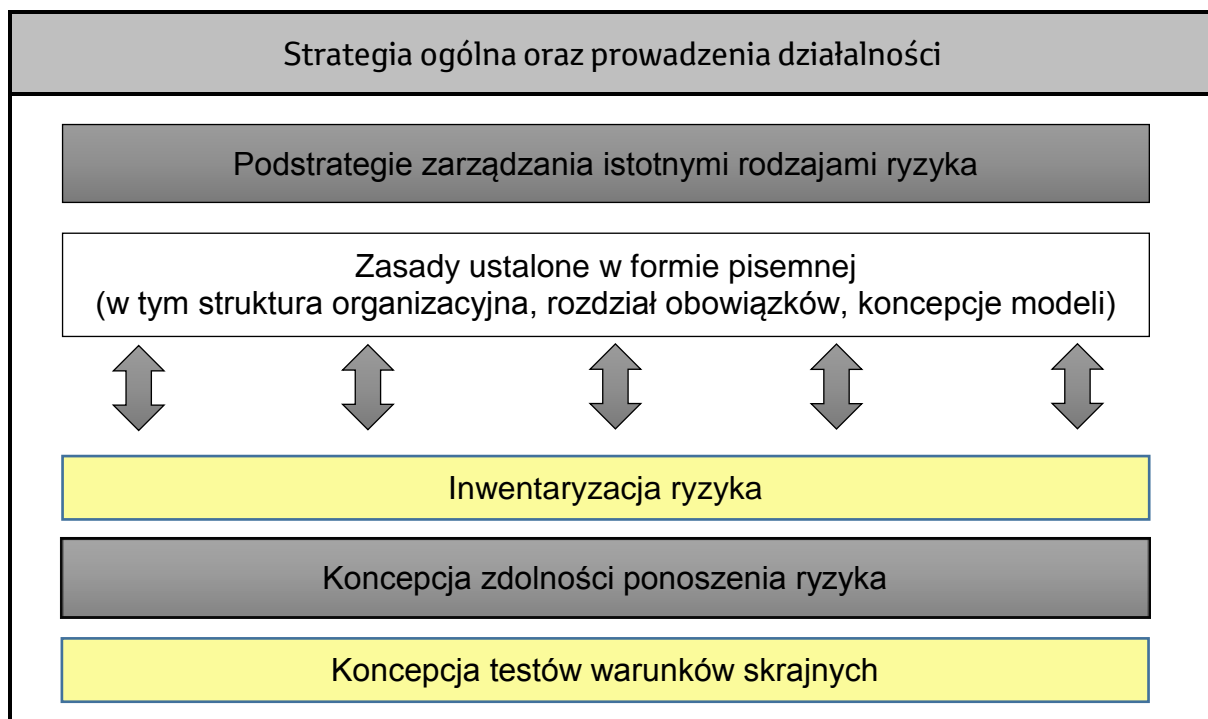


Tabela 20

Zadania z zakresu kontroli ryzyka są wykonywane w zdecentralizowanych jednostkach zarządzania. Faktyczne monitorowanie identyfikacji ryzyka, ocena i monitorowanie ryzyka oraz środków zapobiegawczych, składanie raportów i wyszczególnienie metod jest również organizowane w sposób zdecentralizowany.

Aby móc przeprowadzić dokładną ocenę wpływu ryzyka nowych produktów w tym potencjalnego wpływu na ogólny profil ryzyka Banku, dokonano zintegrowania wszystkich odpowiednich jednostek organizacyjnych w ramach procesu opracowywania nowego produktu.

Dział Audytu Wewnętrznego dokonuje przeglądu i oceny wszystkich czynności Grupy Toyota Kreditbank. Audyty są planowane i prowadzone z wykorzystaniem podejścia opartego na ryzyku. Ocena sytuacji pod względem ryzyka, prawidłowe przetwarzanie transakcji oraz skuteczność wewnętrznego systemu kontroli stanowią ważne kryteria audytu.

Raporty z audytów przeprowadzonych w roku obrotowym wraz z ustaleniami z audytu zostały przekazane Zarządowi.

b. Proces zarządzania ryzykiem

Strategia prowadzenia działalności Grupy Toyota Kreditbank dostarcza ram dla strategii ryzyka. Jednym z ważnych aspektów strategii ryzyka jest fakt, że ryzyko jest ponoszone wyłącznie po należytym rozważeniu poziomu kapitału ekonomicznego i regulacyjnego, przy jednoczesnym zapewnieniu płynności i zachowaniu ostrożnościowego profilu ryzyka. Stąd też system zarządzania ryzykiem jest kluczowym komponentem w zarządzaniu efektywnością.

Celem systemu zarządzania ryzykiem jest przyjęcie zwykłego ryzyka bankowego w ustalonym przedziale czasu, w tym ścisłego przestrzegania wymogów zdolności do ponoszenia ryzyka. Do podstawowych elementów systemu zarządzania ryzykiem należą strategia ryzyka, zarządzanie zdolnością do ponoszenia ryzyka oraz system kontroli wewnętrznej. Na system kontroli wewnętrznej składa się zespół zdefiniowanych zasad i struktura organizacyjna, w tym w szczególności konkretne procesy stosowane w zarządzaniu i kontroli nad ryzykiem.

Przez lata proces zarządzania ryzykiem został usprawniony, w wyniku czego Grupa Toyota Kreditbank posiada obecnie do dyspozycji pełny zakres wypróbowanych i przetestowanych narzędzi. Poza zasadami organizacyjnymi, jak np. wytyczne dotyczące zakresu kompetencji czy dokumentacja procesów/systemów, stale opracowuje się metody mające na celu identyfikowanie, pomiar i zarządzanie ryzykiem.

c. Strategia ryzyka

Strategia ryzyka, wraz z koncepcją zdolności do ponoszenia ryzyka, zapewnia ogólne ramy do zarządzania ryzykiem. Profil ryzyka i podejście do ponoszenia ryzyka są ustalane przy uwzględnieniu wszystkich rodzajów ryzyka zidentyfikowanych w poszczególnych liniach działalności i zgodnie ze wszystkimi odpowiednimi wymogami ustawowymi i regulacyjnymi.

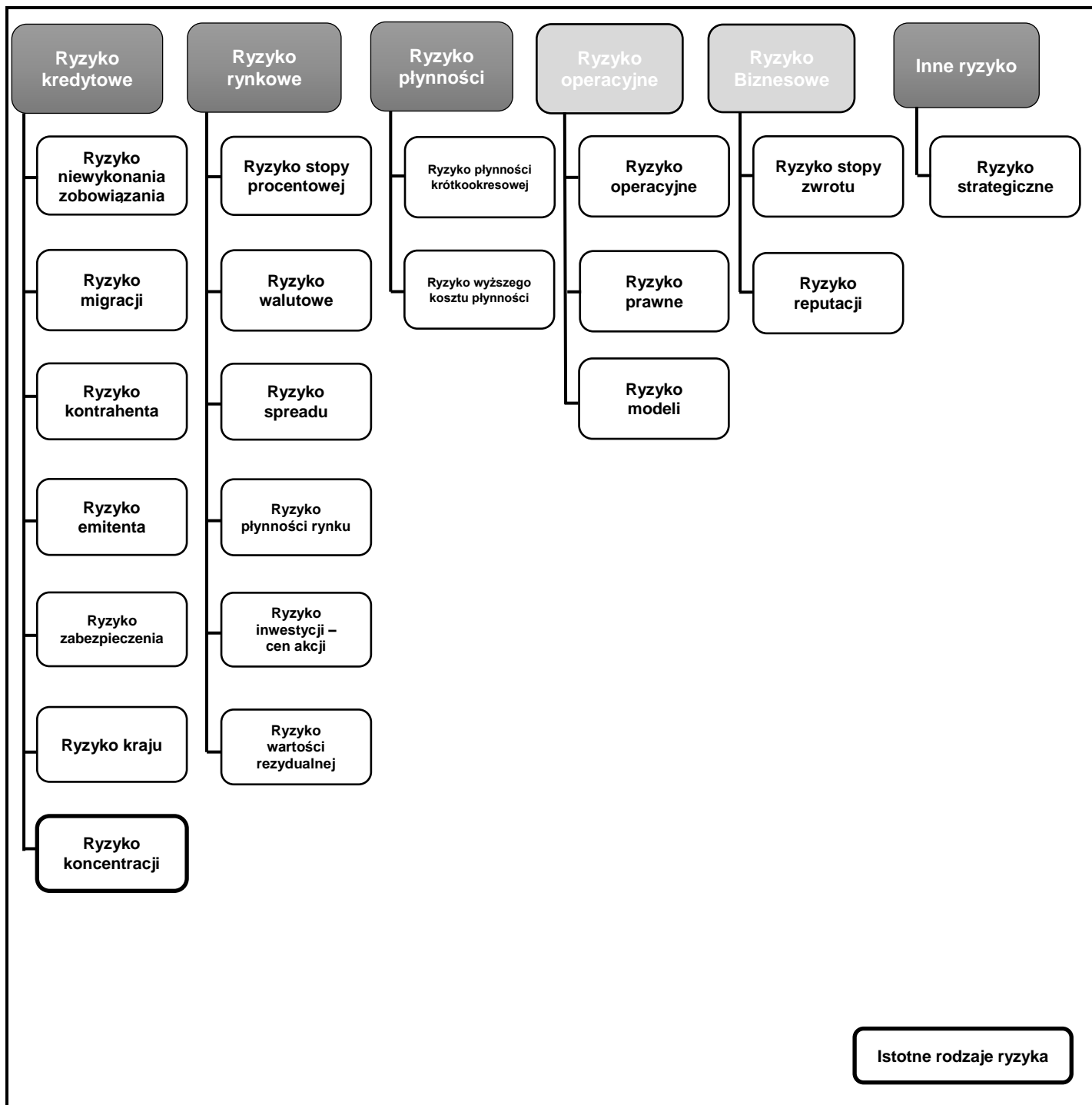
Celem strategii ryzyka jest zapewnienie Grupie statusu kontynuacji działalności w długim okresie oraz osiągnięcie odpowiedniej równowagi między stopą zwrotu i ryzykiem. Świadome podejmowanie ryzyka, rozważający należycie poziom kapitału ekonomicznego i regulacyjnego, stanowi element strategii ryzyka i ma swoje źródło w ogólnej strategii bankowej.

Grupa Toyota Kreditbank, będąc dostawcą usług finansowych, której główną rolą jest wspieranie sprzedaży samochodów, zapewnia usługi finansowania dealerom Toyoty oraz klientom detalicznym. Wynikające z tego ogólne ryzyko bankowe jest znacznie niższe niż w przypadku banków oferujących pełen zakres usług bankowych. W ramach modelu biznesowego Grupy Toyota Kreditbank podejmuje się w sposób świadomy ryzyko koncentracji w granicach uzasadnionych limitów. W przypadku portfela detalicznego ryzyko koncentracji ma drugorzędne znaczenie w całościowej strukturze klientów. W przeciwieństwie do powyższego, ryzyko koncentracji jest wyższe w przypadku klientów korporacyjnych i finansowania dealerów z powodu relatywnie niskiej liczby klientów.

Zgodnie z ogólną strategią ryzyka, określa się konkretne podstrategie dla wszystkich głównych kategorii ryzyka, które wraz z inwentaryzacją ryzyka, koncepcją zdolności do ponoszenia ryzyka, założeniami testów warunków skrajnych i zasadami organizacyjnymi tworzą podstawy systemu zarządzania ryzykiem w Grupie Toyota Kreditbank.

d. Odpowiednie kategorie ryzyka

W ramach procesu inwentaryzacji ryzyka, kolejny krok - po zidentyfikowaniu wszystkich rodzajów ryzyka - obejmuje przeprowadzenie analizy ilościowej i jakościowej różnych kategorii ryzyka jako podstawy do ustalenia istotności. Podstawowe kategorie ryzyka wynikają bezpośrednio z operacji bankowych i mają szczególne znaczenie dla ciągłości zarządzania Grupą Toyota Kreditbank. W ramach corocznej inwentaryzacji ryzyka zidentyfikowano następujące istotne kategorie ryzyka:



Istotne rodzaje ryzyka

Tabela 21

e. Koncepcja zdolności do ponoszenia ryzyka

Grupa Toyota Kreditbank wdrożyła koncepcję zdolności do ponoszenia ryzyka w celu dokonywania regularnej oceny ryzyka w banku jako całości oraz na poziomie całej Grupy. Zdolność do ponoszenia ryzyka określa zakres, w jakim podejmowane ryzyko może zostać pokryte zdefiniowanymi kwotami pokrycia ryzyka. W roku obrotowym 2016/2017 dokonano następujących modyfikacji:

- Na początku roku obrotowego 2016/2017 poprawiono model wartości zagrożonej w celu odpowiedniego uwzględnienia ujemnych odsetek, w szczególności w strefie euro.
- W roku budżetowym 2016/2017 dokonano ulepszeń w zakresie uwzględnienia dotychczasowych doświadczeń (tj. Modeli i faktycznego poziomu osiągnięć w porównaniu z budżetem) w celu oceny parametrów i założeń. Wynikiem tego bardziej wyrafinowanego podejścia jest to, że ocena ryzyka biznesowego stała się bardziej rozważna, ale bliższa rzeczywistości.
- Ze skutkiem od dnia 31 grudnia 2016 r. Kapitał regulacyjny - jako punkt wyjścia do określenia potencjału pokrycia ryzyka - został wyceniony na podstawie metody skonsolidowanej sprawozdania finansowego.

Ustalenie zdolności do ponoszenia ryzyka pozwala na określenie ram zarządzania i kontroli nad ryzykiem w Grupie Toyota Kreditbank. Stąd też pomiar i zapewnienie odpowiedniego poziomu zdolności do ponoszenia ryzyka stanowi fundamentalny aspekt zarządzania całego banku.

W aktualnej koncepcji rozważane jest zarówno podejście kontynuacji działalności wynikające z bilansu jak i podejście likwidacji na poziomie banku oraz Grupy, co pozwala ocenić zdolność do ponoszenia ryzyka.

Podejście kontynuacji działalności zakłada, że spółka będzie kontynuować działalność, podczas gdy podejście zakładające likwidację koncentruje się bardziej na ochronie wierzycieli. Grupa Toyota Kreditbank bierze pod uwagę oba podejścia. Podejście kontynuacji działalności zostało wskazane przez Zarząd Toyota Kreditbank GmbH jako bardziej odpowiednie dla zarządzania działalnością, wspomagane podejściem likwidacyjnym.

Potencjał pokrycia ryzyka w łącznej wysokości 388,7 mln EUR na poziomie Grupy obejmuje kapitał podstawowy, nadwyżkę kapitału, zyski niepodzielone oraz zyski bieżącego roku. Zgodnie z podejściem kontynuacji działalności część kapitału regulacyjnego, która jest niezbędna jako minimum do zapewnienia zgodności z minimalnymi wymogami kapitałowymi, zgodnie z rozporządzeniem w sprawie wymogów kapitałowych (CRR), nie jest brana pod uwagę do celów pokrycia ryzyka. Ponadto w ramach podejścia kontynuacji działalności pod uwagę bierze się również zabudżetowany zysk. Aby wypełnić minimalne warunki zarządzania ryzykiem (MaRisk) i wziąć pod uwagę tylko założony w budżecie zysk ostrożnościowy, potencjał pokrycia ryzyka jest pomniejszany o ryzyko prowadzenia działalności jako czynnik, o który ta wielkość musi być skorygowana.

Zdolność do ponoszenia ryzyka						
	2017-03-31			2016-03-31		
	Limit w mln EUR	Wykorzystana kwota		Limit w mln EUR	Wykorzystana kwota	
		w mln EUR	w %		w mln EUR	w %
Wymagany kapitał w kategoriach ekonomicznych	349,8	249,3	71,3%	284,5	187,1	65,8%
w tym ryzyko kredytowe klienta	164,6	122,4	74,4%	155,6	112,4	72,2%
w tym ryzyko stopy procentowej	59,8	37,4	62,5%	46,3	19,2	41,5%
w tym ryzyko płynności	13,6	4,5	33,1%	13,0	5,9	45,4%
w tym ryzyko operacyjne	24,0	14,8	61,7%	20,0	9,9	49,5%
w tym bufor na wahania rynkowe	87,8	70,2	80,0%	49,6	39,7	80,0%
Wykorzystanie potencjału pokrycia ryzyka	90,0%	64,1%		90,0%	59,2%	
Maksymalny akceptowalny poziom ryzyka	90,0%			90,0%		

Tabela 22

W obu podejściach, zarówno kontynuacji działalności jak i likwidacji, tylko część potencjału pokrycia ryzyka jest zaliczane na poczet kwoty pokrycia ryzyka. Przydzielona kwota pokrycia ryzyka, maksymalny akceptowalny poziom ryzyka, limit łączny jak i przydział limitów do różnych kategorii ryzyka są ustalane corocznie przez Zarząd w oparciu o strategię biznesową i związaną z nią skłonnością do pojęcia ryzyka.

Część dostępnego potencjału pokrycia ryzyka nie została zaalokowana do zrównoważenia potencjalnych strat z kategorii znaczącego ryzyka, uwzględniając tym samym ryzyka nieograniczone jedynie podejściem do zdolności ponoszenia ryzyka.

W celu upewnienia się co do zdolności do ponoszenia ryzyka przez Grupę, porównuje się ryzyko (skwantyfikowane dzięki odpowiednim instrumentom) i limity dla wszystkich kategorii ryzyka.

Ponadto testuje się scenariusze testów warunków skrajnych na podstawie analiz scenariusza i wrażliwości, które uwzględniają czynniki charakterystyczne dla organizacji oraz ogólne czynniki rynkowe dla wszystkich kategorii istotnego ryzyka, uwzględniając tym samym pełnię sytuacji we wszystkich kategoriach ryzyka. Tzw. „zwykły przypadek” rozważany w ramach oceny zdolności do ponoszenia ryzyka jest dostosowany do aktualnych, istotnych uwarunkowań gospodarczych. Recesja historyczna symuluje (w zakresie wszystkich istotnych kategorii ryzyka) skrajne warunki, jakie powstałyby w przypadku ostrego załamania gospodarki (porównywalnego do kryzysu z udziałem Lehman Brothers na przełomie 2008 i 2009 r.).

Przy pomiarze kwoty wykorzystanego limitu nie bierze się pod uwagę efektów korelacji między kategoriami ryzyka. Podobnie Grupa Toyota Kreditbank nie bierze pod uwagę efektów korelacji między i/lub wewnątrz poszczególnych kategorii ryzyka. W związku z charakterem i skalą transakcji gospodarczych, Grupa Toyota Kreditbank przyjmuje wskaźnik korelacji jeden w kategoriach istotnego ryzyka. W rezultacie nie bierze się pod uwagę potencjalnych skutków dywersyfikacji oszczędności kapitału, co odzwierciedla ostrożne podejście Grupy do oceny ryzyka.

Zdolność Grupy Toyota Kreditbank do ponoszenia ryzyka była zapewniona przez cały czas w roku obrotowym 2016/2017.

Kategorie ryzyka

Ryzyko definiuje się jako zagrożenie poniesienia straty lub szkody w wyniku okoliczności, które są mniej korzystne niż się pierwotnie spodziewano. W ramach corocznej inwentaryzacji ryzyka zidentyfikowano następujące znaczące rodzaje ryzyka:

a. Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe definiuje się jako ryzyko możliwej straty w wyniku pogorszenia się zdolności kredytowej kontrahenta lub w wyniku braku lub opóźnienia w zapłacie po stronie kontrahenta. W zależności od transakcji bazowej ryzyko kredytowe można podzielić na:

Ryzyko niewykonania zobowiązania definiuje się jako ryzyko tradycyjnie związane z prowadzeniem działalności kredytowej – czyli z działalnością podstawową Grupy Toyota Kreditbank. Ryzyko kredytowe definiuje się jako ryzyko wystąpienia możliwej straty w wyniku pogorszenia się zdolności kredytowej kontrahenta lub w wyniku braku lub opóźnienia w zapłacie po stronie pożyczkobiorcy.

Ryzyko emitenta jest określane jako ryzyko niewykonania zobowiązania w przypadku transakcji z udziałem papierów wartościowych.

Ryzyko kontrahenta określa się jako ryzyko niewykonania zobowiązania przez kontrahenta w przypadku transakcji z udziałem instrumentów pochodnych.

Ryzyko zabezpieczeń odnosi się do ryzyka, że wartość przedmiotu zabezpieczenia może nie być odpowiednia i dlatego nie zapewnia wystarczającej ochrony.

Ryzyko koncentracji kredytów jest określane jako ryzyko wystąpienia wielu rodzajów ryzyka niewykonania zobowiązania, ryzyka emitenta lub ryzyka kontrahenta w wyniku koncentracji portfela na niewielu kontrahentach, grupach kontrahentów lub koncentracji na indywidualnych sektorach rynku.

Działalność podstawowa Grupy Toyota Kreditbank obejmuje finansowanie dealerów i finansowanie pojazdów dla użytkowników końcowych w ramach działalności detalicznej i korporacyjnej. Ryzyko niewykonania zobowiązania oraz ryzyko koncentracji kredytów (finansowanie dealerów oraz ekspozycja na korporacyjnych klientów końcowych) stanowią zatem główne źródło ryzyka kredytowego. Ocena i kontrola tego rodzaju ryzyka stanowi zatem przedmiot szczególnego zainteresowania w zarządzaniu ryzykiem kredytowym. Ryzyko kontrahenta wynika z tytułu zabezpieczania (hedgingu) ryzyka cen rynkowych. Ponieważ portfel papierów wartościowych jest obecnie bardzo niewielki, ryzyko emitenta nie jest w chwili obecnej istotne.

Organizacja zarządzania ryzykiem kredytowym

Zarząd jest odpowiedzialny za skuteczne, zdecydowane zarządzanie ryzykiem kredytowym banku. Ponadto Zarząd i funkcja Kontrolingu Ryzyka Grupy są wspólnie odpowiedzialne za wprowadzenie odpowiednich narzędzi do pomiaru ryzyka kredytowego.

Dział Zarządzania Ryzykiem w banku jest odpowiedzialny za wdrożenie i stosowanie tych narzędzi pomiaru jak również za inne środki kontroli operacyjnego ryzyka kredytowego. Monitorowanie ryzyka jest najważniejszym elementem. Monitorowanie ryzyka, jako niezależna funkcja w ramach systemu zarządzania ryzykiem, koncentruje się na identyfikowaniu, analizie, pomiarze, kontroli i monitorowaniu ryzyka niewykonania zobowiązania i ryzyka koncentracji kredytów w całej Grupie Toyota Kreditbank. Dział Treasury odpowiada za monitorowanie ryzyka emitenta i ryzyka kontrahenta.

Strategia dotycząca ryzyka kredytowego

Grupa Toyota Kreditbank uważa ryzyko kredytowe za kluczowy komponent swojej działalności. Ryzyko kredytowe jest podejmowane przy pełnej znajomości faktów i podlega aktywnej kontroli, pomiarowi i monitorowaniu. Dzieje się tak zwłaszcza w przypadku ryzyka niewykonania zobowiązania finansowego oraz ryzyka koncentracji kredytów. Zasadniczo poziom istotności ryzyka niewykonania zobowiązania płatniczego jest oceniany w powiązaniu z roczną inwentaryzacją ryzyka.

Strategia ryzyka kredytowego jest zgodna z wytycznymi zawartymi w strategii działalności i ogólnej strategii ryzyka odzwierciedlając przyjęte przez Grupę Toyota Kreditbank podejście ostrożnościowe.

Zasadniczo ryzyko niewykonania zobowiązania finansowego jest podejmowane wyłącznie zgodnie z ogólną strategią ryzyka. Decyzje kredytowe i kwoty ekspozycji są zawsze ustalane na podstawie

zdolności kredytowej. Podejście to wymaga analizy zdolności pożyczkobiorcy do bieżącej oraz przyszłej obsługi zadłużenia.

Grupa Toyota Kreditbank wykazuje odpowiednie rezerwy na ryzyko strat wynikających z działalności kredytowej.

Elementy zarządzania ryzykiem kredytowym

Grupa Toyota Kreditbank stosuje cały wachlarz instrumentów zarządzania ryzykiem kredytowym, które szczegółowo opisano poniżej.

Instrumenty stosowane do zarządzania ryzykiem kredytowym			
Komponenty strategiczne	Pomiar ryzyka kredytowego	Komponenty operacyjne	Monitorowanie i komunikacja
– Alokacja kwoty pokrycia ryzyka	Wewnętrzne procedury oceny zdolności kredytowej – kwota należności przeterminowanych – prawdopodobieństwo niewykonania zobowiązania finansowego – wskaźnik szkód – oczekiwana strata – nieoczekiwana strata – testy warunków skrajnych	– Procesy podejmowania decyzji kredytowych – limity – zabezpieczenia i gwarancje – intensywne zarządzanie – zabezpieczenie ryzyka	– Sprawozdawczość dla kadry kierowniczej – Monitorowanie ryzyka

Tabela 23

Ponadto wskaźniki ryzyka dla poszczególnych portfeli kredytowych są monitorowane w całej Grupie Toyota Kreditbank do celów kontrolnych.

Kwota pokrycia ryzyka

Zarząd oraz funkcja Kontrolingu Ryzyka Grupy podmiotu dominującego dokonują wspólnie przydziału kwoty pokrycia ryzyka dostępnej na pokrycie ryzyka kredytowego. Kwota pokrycia ryzyka jest ustalana na szczeblu grupy, instytucji oraz indywidualnie dla wszystkich spółek zależnych i oddziałów, przy czym jest ona przypisywana w ogólnym procesie planowania kapitału, zgodnie z ogólnym, akceptowalnym poziomem ryzyka.

Pomiar ryzyka kredytowego

Do pomiaru i oceny ryzyka kredytowego stosuje się wewnętrzne procedury oceny zdolności kredytowej i testy warunków skrajnych. Grupa Toyota Kreditbank podjęła decyzję o stosowaniu zaawansowanej metody wewnętrznych ratingów (Advanced Internal Ratings-Based Approach - A-IRBA) w celu pomiaru i oceny ryzyka kredytowego. Wniosek o pozwolenie na stosowanie metody A-IRBA został złożony na 31 marca 2008 r. Aby móc stosować metodę A-IRBA w sposób stały, organ regulacyjny wymaga od aplikanta pomiaru co najmniej 92% portfela przy użyciu certyfikowanych procedur wewnętrznych ratingów. Pozostałe 8% może być nadal mierzone przy użyciu standardowego podejścia do ryzyka kredytowego (Credit Risk Standardised Approach - CRSA). Aby uzyskać taki procent, Grupa Toyota Kreditbank sukcesywnie zmieniała metodę pomiaru swoich subportfeli na A-IRBA poprzez opracowywanie procedur ratingowych odpowiednich dla każdego z nich. Wspomniane subportfele są określone dla poszczególnych krajów w następujący sposób:

- Mali klienci (finansowanie pojazdów dla klienta końcowego): klienci końcowi z ekspozycją poniżej 250 tys. EUR. W segmencie małych klientów stosuje się dalszy podział na klientów detalicznych

(osoby prywatne i osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą) i klientów korporacyjnych.

- Duży klienci (finansowanie pojazdów dla klienta końcowego): klienci końcowi z ekspozycją lub limitem ponad 250 tys. EUR.
- Dealerzy: finansowanie firm dealerskich.

Pozostałe transakcje kredytowe niezwiązane z działalnością podstawową banku zostały połączone między krajami tworząc subportfel „Pozostałe transakcje kredytowe”. Transakcje Treasury są również wykazywane oddzielnie.

Metoda pomiaru według kraju				
Kraj	Rodzaj działalności	Grupa klientów	Metoda pomiaru	Dozwołona od
Niemcy	Klienci końcowi (finansowanie pojazdów)	Mali klienci (detaliczni)	A-IRBA	04/2008
		Duży klienci	A-IRBA	04/2008
	Finansowanie dealerów	Firmy dealerskie	A-IRBA	04/2008
Francja	Klienci końcowi (finansowanie pojazdów)	Mali klienci (detaliczni)	A-IRBA	02/2011
		Mali klienci (firmy)	A-IRBA	10/2014
		Duży klienci	CRSA	-
	Finansowanie dealerów	Firmy dealerskie	A-IRBA	06/2012
Szwecja	Klienci końcowi (finansowanie pojazdów)	Mali klienci (detaliczni)	A-IRBA	02/2011
		Mali klienci (firmy)	A-IRBA	07/2013
		Duży klienci	CRSA	-
	Finansowanie dealerów	Firmy dealerskie	CRSA	09/2009
Norwegia	Klienci końcowi (finansowanie pojazdów)	Mali klienci (detaliczni)	A-IRBA	10/2010
		Duży klienci	CRSA	-
	Finansowanie dealerów	Firmy dealerskie	CRSA	-
Hiszpania	Klienci końcowi (finansowanie pojazdów)	Mali klienci (detaliczni)	A-IRBA	09/2009
		Mali klienci (firmy)	A-IRBA	09/2009
		Duży klienci	CRSA	-
	Finansowanie dealerów	Firmy dealerskie	A-IRBA	09/2009

Włochy	Finansowanie dealerów	Firmy dealerskie	A-IRBA	07/2013
Portugalia	Klienci końcowi (finansowanie pojazdów)	Mali i duzi klienci	CRSA	
Polska	Klienci końcowi (finansowanie pojazdów)	Mali klienci (detalicznie kredyt i leasing)	A-IRBA	04/2015
		Mali klienci (retail PK-/Ekfm loan)	A-IRBA	04/2015
		Mali klienci (kredyty detaliczne)		
		Duzi klienci	CRSA	-
	Klienci końcowi (inne)	Mali i duzi klienci	CRSA	-
	Finansowanie dealerów	Firmy dealerskie	A-IRBA	04/2015
Rosja	Klienci końcowi (finansowanie pojazdów)	Mali klienci (detaliczni)	A-IRBA	12/2013
		Duzi klienci	CRSA	-
	Finansowanie dealerów	Firmy dealerskie	A-IRBA	12/2013
Całościowo	Pozostałe transakcje kredytowe	Różne	CRSA	-
	Dział Treasury	Bank	CRSA	-

Tabela 24

Rozwój metodologii procedur ratingowych prowadzony jest przez Grupę Toyota Kreditbank GmbH. Wykorzystywane procedury są opracowane głównie w oparciu o modele statystyczne. Modele ratingowe są kalibrowane indywidualnie dla każdego z subportfeli. Odpowiedzialność za opracowanie, jakość i monitorowanie korzystania z procedur ratingu do celów zarządzania ryzykiem spoczywa na Dziale Monitorowania Ryzyka.

Wielkości obliczone na podstawie różnych procedur ratingu są wczytywane do odpowiedniego systemu kontroli wewnętrznej oraz udostępniane dla Grupy Kontroli Ryzyka w celu pomiaru zdolności do ponoszenia ryzyka. Premie z tytułu ryzyka i koszty ryzyka kredytowego są obliczane we współpracy z Działem Controllingu na podstawie przeszłych danych empirycznych z jednej strony i planowanych zmian w portfelu kredytów z drugiej.

Dokładność modeli statystycznych jest sprawdzana w odstępach miesięcznych w drodze weryfikacji historycznej w stosunku do faktycznie osiągniętych wartości. Anomalia zidentyfikowane podczas tego procesu są badane dalej w drodze szczegółowej analizy. Ponadto modele te są atestowane co roku według ustalonej z góry procedury. Tam, gdzie to konieczne, procedury ratingu są rekalkulowane po zatwierdzeniu przez Zarząd.

Podstawowe terminy techniczne dotyczące certyfikowanej procedury ratingu A-IRBA zostały wyjaśnione poniżej.

Definicja **straty** została ustalona w oparciu o rozporządzenie w sprawie wymogów kapitałowych (CRR). Definiują one stratę jako „stratę ekonomiczną, w tym skutki istotnego obniżenia ceny oraz bezpośrednie i pośrednie koszty związane z próbami odzyskania niezapłaconych sald w ramach transakcji”.

W odniesieniu do działalności podstawowej Grupy Toyota Kreditbank strata oznacza niezapłacone kwoty należności po zastosowaniu wszystkich środków mających na celu ich odzyskanie. Powyższe obejmuje skutki obniżki cen i koszty wysiłków na rzecz odzyskania należności.

Ekspozycja w momencie niewykonania zobowiązania (exposure at default - EAD) jest definiowana jako spodziewana kwota ekspozycji kredytowej w momencie niewykonania zobowiązania. Grupa stosuje jednolitą definicję **niewykonania zobowiązania**, która jest zgodna z CRR. Zgodnie z tą definicją ekspozycja jest uznawana za ekspozycję w momencie niewykonania zobowiązania, gdy zajdzie jeden lub oba poniższe przypadki:

- W opinii Grupy Toyota Kreditbank prawdopodobieństwo, że kredytobiorca spłaci zadłużenie bez potrzeby dalszych działań ze strony organizacji jest bardzo małe;
- Pożyczkobiorca pozostaje w zwłocie przez ponad 90 kolejnych dni w odniesieniu do znaczącej części swojego łącznego zadłużenia.

Ekspozycja, która nie jest ekspozycją w momencie niewykonania zobowiązania, jest określana mianem ekspozycji otwartej.

Prawdopodobieństwo niewykonania zobowiązania oznacza prawdopodobieństwo niewykonania przez pożyczkobiorcę zobowiązania co najmniej jeden raz w okresie jednego roku. Prawdopodobieństwo niewykonania przez pożyczkobiorcę zobowiązania jest ustalane z zastosowaniem odpowiedniej procedury ratingu wewnętrznego.

W tym celu każdej ekspozycji przypisuje się najpierw klasę zdolności kredytowej w oparciu o procedurę ratingu stosowaną dla danego subportfela. Klasy zdolności kredytowej są definiowane w sposób jednolity w poszczególnych subportfelach na podstawie tzw. „skali głównej”, którą stosuje się w całej grupie.

Skala główna składa się z jedenastu klas aktywnych ekspozycji oraz z trzech klas ekspozycji dotyczących niewykonanych zobowiązań. W przypadku ekspozycji dotyczących niewykonanych zobowiązań wspomniane trzy klasy odzwierciedlają różne etapy niewykonania zobowiązania. W odniesieniu do jedenastu klas zdolności kredytowej w przypadku ekspozycji aktywnych skala główna pokazuje minimalne i maksymalne prawdopodobieństwo niewykonania zobowiązania. W ramach procesu kalibracji modeli występujących w danych subportfelach, poszczególnym klasom zdolności kredytowej przypisuje się ostateczne prawdopodobieństwo niewykonania zobowiązania charakterystyczne dla danego subportfela. Dokonuje się tego na podstawie maksymalnego i minimalnego prawdopodobieństwa niewykonania zobowiązania wynikającego ze skali głównej. Prawdopodobieństwo niewykonania zobowiązania w odniesieniu do ekspozycji wynika z zastosowania tego ostatecznego prawdopodobieństwa niewykonania zobowiązania w odniesieniu do klasy zdolności kredytowej oraz subportfela.

Strata z tytułu niewykonania zobowiązania (loss given default - LGD) dotyczy spodziewanego procentu ekspozycji w momencie niewykonania zobowiązania, która odzwierciedla stratę w przypadku niewykonania zobowiązania. Tak jak w przypadku prawdopodobieństwa niewykonania zobowiązania, ekspozycja LGD jest ustalana na podstawie modelu statystycznego. W celu kalibracji wykorzystanych modeli statystycznych zwraca się szczególną uwagę na wpływy zrealizowane historycznie.

Strata oczekiwana (expected loss – EL)

odnosi się do straty wynikającej z ryzyka kredytowego, którego można się spodziewać w danym dniu sprawozdawczym, iż zostanie poniesione w ciągu jednego roku. Jest to statystyczna, średnia wielkość obliczana z uwzględnieniem prawdopodobieństwa niewykonania zobowiązania, LGD oraz EAD.

Strata nieoczekiwana (unexpected loss - UL) oznacza potencjalne straty, które przekroczyły straty oczekiwane. „Potencjalne” oznacza tu, że zgodnie z podejściem kontynuacji działalności, istnieje 99% prawdopodobieństwo, że faktyczne straty poniesione w ciągu jednego roku nie przekroczą poziomu straty nieoczekiwanej. Obliczana na podstawie wymogów regulacyjnych odnoszących się do procedur A-IRBA. Dokładniej rzecz ujmując, kalkulacja opiera się na prawdopodobieństwie niewykonania zobowiązania oraz stracie z tytułu niewykonania zobowiązania ustalonych z wykorzystaniem obowiązującej procedury ratingu. Problem ryzyka koncentracji jest rozwiązywany poprzez rozdrobnienie portfela. Obliczanie prawdopodobieństwa niewykonania zobowiązania oraz strat z tytułu niewykonania zobowiązania w oparciu o modele nie jest możliwe dla tych składników portfela, które są poddawane ratingowi na podstawie standardowego podejścia do ryzyka kredytowego (CRSA) i stąd też zastępują je szacunki eksperta.

Testy warunków skrajnych są przeprowadzane co najmniej raz w miesiącu. Z jednej strony służą one sprawdzeniu obliczeń adekwatności kapitału a z drugiej – zidentyfikowaniu zdarzeń i zmian na rynku, które mogłyby mieć negatywny wpływ na Grupę Toyota Kreditbank tak, aby można było podjąć środki zapobiegawcze we wczesnym etapie. Po pierwsze, w teście warunków skrajnych mierzy się wrażliwość modelu ryzyka w zakresie różnych czynników ryzyka. Po drugie, przeprowadza się analizy scenariuszy w celu zbadania wpływu skrajnych zdarzeń gospodarczych na portfel. W tym celu rozważa się zarówno zdarzenia historyczne jak i syntetyczne zdarzenia fikcyjne.

Oprócz powyższych parametrów i zaokrąglenia obrazu skali ryzyka kredytowego w Grupie Toyota Kreditbank, monitorowane są następujące kluczowe wskaźniki ryzyka dla poszczególnych portfeli:

- względną skalę zabezpieczeń i odpisów
- 31dpd + i 91dpd +
- rozkład klas ratingów i ocen
- względny rozmiar portfela, który nie wywiązuje się ze zobowiązań

Komponenty operacyjne

Proces podejmowania decyzji kredytowych odbywa się w oparciu zarówno o procedury dotyczące rozpatrywania wniosków kredytowych jak i modele ratingowe. W przypadku działalności detalicznej proces ten jest w dużej mierze zautomatyzowany. W przypadku działalności finansowania dealerów pozytywne decyzje kredytowe muszą zostać potwierdzone przez komitet kredytowy. Lokalne komitety kredytowe w poszczególnych oddziałach i spółkach zależnych Grupy Toyota Kreditbank składają się każdorazowo z przedstawicieli front office'u i back office'u. Na poziomie grupy funkcjonuje Europejski Komitet Kredytowy (ECC).

W zależności od nominalnej wartości kwoty widniejącej we wniosku kredytowym powołuje się komitet kredytowy, który podejmuje decyzję co do akceptacji wniosku kredytowego. W przypadku jeśli przedstawiciele front office'u i back office'u w lokalnym Komitecie Kredytowym podejmą odmienną decyzję, wówczas wniosek kredytowy zostanie odesłany do ECC, który podejmie decyzję w tej sprawie.

Wprowadzono limity ekspozycji kredytowej w celu ograniczenia ryzyka niewykonania zobowiązań umownych i ryzyka koncentracji kredytów. Limity te są ustalane na podstawie zdolności kredytowej klienta. Limity obowiązują zarówno w odniesieniu do pożyczkobiorców indywidualnych jak i grupowych. W stosownych przypadkach limity są również ustalane dla określonych produktów. W przypadku ekspozycji największych klientów kwota wykorzystanego limitu jest monitorowana codziennie zgodnie z ustawą o bankowości (Kreditwesengesetz).

Analogicznie określa się również i monitoruje limity dla transakcji zabezpieczeń oraz z udziałem papierów wartościowych na poziomie indywidualnych stron i emitentów.

Wprowadzono standardowy proces dla dealerów i największych klientów, który ma na celu oszacowanie wysokości **gwarancji i zabezpieczeń**. Służy to skompensowaniu strat na wypadek niewywiązania się ze zobowiązania przez kontrahenta. Rodzaje dopuszczalnych gwarancji lub zabezpieczeń zostały przedstawione w Podręczniku Kredytowym. Zakres dopuszczalności gwarancji i zabezpieczeń jest różny dla różnych portfeli w zależności od wymogów regulacyjnych. W przypadku sprzedaży detalicznej finansowane pojazdy służą często jako zabezpieczenie. W segmencie dealerów dopuszczalne są także inne rodzaje zabezpieczeń, a każdy przypadek rozpatruje się oddzielnie.

W odniesieniu do dealerów i największych klientów wprowadzono system wczesnego ostrzegania na podstawie wewnętrznych ratingów kredytowych. System ma na celu zidentyfikowanie kredytobiorców, u których można się spodziewać problemów finansowych. Kredytobiorca, u którego zidentyfikowano taką sytuację, jest obejmowany **intensywnym zarządzaniem** polegającym na wprowadzeniu środków pozwalających na zmniejszenie ryzyka i zapobiegnięcie niewykonaniu zobowiązania. Ponadto prowadzona jest lista kontrolna, która zawiera kredytobiorców z bezpośrednim ryzykiem niewykonania zobowiązania.

Tworzone są rezerwy na ryzyko kredytowe w formie **odpisów celowych i odpisów w ramach portfela**. Istnieje konieczność rozpoznania odpisu celowego, jeśli istnieje prawdopodobieństwo, że klient nie będzie w stanie wypełnić wszystkich swoich przyszłych zobowiązań z tytułu spłaty odsetek i kapitału. W przypadku umów, dla których nie rozpoznano odpisów celowych, tworzy się odpisy na poziomie portfela przy pomocy parametrów IRBA.

Monitorowanie i komunikacja

Dział Monitorowania Ryzyka sporządza miesięczny raport zarządczy, który jest przesyłany Zarządowi oraz przedstawicielom pełniącym funkcję Kontrolingu Ryzyka Grupy. Oprócz informacji ogólnej na temat sytuacji dotyczącej ryzyka w Grupie Toyota Kreditbank zawiera on również m.in. zagregowaną informację ilościową opracowaną z wykorzystaniem procedury A-IRBA. Raporty te stanowią kluczowy komponent systemu kontroli i zarządzania ryzykiem.

Rzetelność informacji pozyskanych dzięki procedurze A-IRBA jest badana co miesiąc przez dział Monitorowania Ryzyka oraz, w stosownych przypadkach, komunikowana przedstawicielom funkcji Kontrolingu Ryzyka Grupy i Zarządowi. Ten ostatni monitoruje również ryzyko kredytowe dla poszczególnych subportfeli posługując się przy tym szczegółowymi raportami. Raporty są prezentowane kwartalnie przedstawicielom funkcji Kontrolingu Ryzyka Grupy oraz Zarządowi.

W poniższych tabelach przedstawiono **portfel kredytowy** Grupy Toyota Kreditbank w podziale na różne klasy ryzyka.

Strata nieoczekiwana (UL)				
Kraj	2017-03-31		2016-03-31	
	w mln EUR	w %	w mln. EUR	w %
Niemcy	34,82	28,4%	34,22	30,5%
Francja	35,11	28,7%	25,15	22,4%
Hiszpania	13,99	11,4%	16,81	15,0%
Norwegia	3,51	2,9%	3,40	3,0%
Szwecja	2,39	2,0%	2,06	1,8%
Włochy	8,55	7,0%	10,21	9,1%
Polska	7,15	5,8%	6,60	5,9%

Rosja	16,91	13,8%	13,93	12,4%
Razem	122,43	100,0%	112,38	100,0%

Tabela 25

EAD				
	2017-03-31		2016-03-31	
Klasy ryzyka	w mln. EUR	w %	w mln. EUR	w %
Niskie ryzyko (klasa zdolności kredytowej 1-7)	7 461,32	87,1%	6 453,54	84,7%
Pod obserwacją (klasa zdolności kredytowej 8-9)	511,48	6,0%	582,36	7,6%
Zagrożenie ryzykiem (klasa zdolności kredytowej 10-11)	488,57	5,7%	447,18	5,9%
Ryzyko niewykonania zobowiązania	105,77	1,2%	132,38	1,7%
Razem	8 567,14	100,0%	7 615,46	100,0%

Tabela 26

b. Ryzyko zmiany cen rynkowych

Ryzyko zmiany cen rynkowych definiuje się jako ryzyko, które może wystąpić w wyniku zmiany stóp zwrotu, kursów walut i cen na rynkach finansowych. Może to doprowadzić do strat, ponieważ ryzyko to ma wpływ na szacowanie otwartej stopy procentowej, inwestycje kapitałowe oraz ekspozycje w walucie obcej. Do podstawowych rodzajów ryzyka w przypadku Grupy Toyota Kreditbank należą ryzyko stopy procentowej i częściowo ryzyko kursu walut.

Strategia

Grupa Toyota Kreditbank ustanowiła ogólne ramy zarządzania aktywami i zobowiązaniami w ramach aktualnej grupowej strategii zarządzania ryzykiem. W praktyce ramy te przybierają formę konkretnych wewnętrznych instrukcji dla grupy oraz innych wytycznych/instrukcji.

Instrumenty pochodne wykorzystuje się co do zasady w celu zabezpieczenia ryzyka stopy procentowej i ryzyka walutowego. Instrumenty pochodne (swapy odsetkowe, swapy odsetkowe/ walutowe oraz kontrakty walutowe futures) są wykorzystywane wyłącznie do celów zabezpieczenia transakcji. Każdorazowo instrumentom zabezpieczającym odpowiadają pozycje zabezpieczane po stronie zobowiązań charakteryzujące się odmiennym profilem ryzyka. Swapy procentowe są wykorzystywane wyłącznie do zarządzania ogólnym ryzykiem stopy procentowej w księdze bankowej.

Grupa Toyota Kreditbank nie prowadzi księgi handlowej i nie angażuje się w transakcje handlowe, które miałyby na celu osiągnięcie zysku w krótkim okresie czasu wykorzystując w tym celu wahania cen rynkowych. Wszystkie transakcje handlowe służą budowaniu efektywnej struktury księgi bankowej pod względem ryzyka i zwrotu z kapitału.

Transakcje na rynku pieniężnym oraz emitowanie instrumentów własnych ma miejsce głównie w celu zabezpieczenia płynności Grupy Toyota Kreditbank. Nadwyżka płynności może zostać zainwestowana w wybranych instytucjach kredytowych.

Ryzyko kursów walutowych

Zajmowanie pozycji w walutach obcych nie jest jednym ze strategicznych celów Grupy Toyota Kreditbank. Z tego powodu dział Treasury podejmuje tam, gdzie to możliwe, działania zmierzające do zabezpieczenia sald w walutach obcych i/lub przyszłych przepływów pieniężnych w walutach obcych wynikających z umów handlowych, stosując odpowiednie transakcje kompensacyjne. Ryzyko kursów

walutowych, wynikające ze strategicznych inwestycji w oddziałach w Szwecji i Norwegii, podlega stałemu monitorowaniu.

Ryzyko stopy procentowej

Grupa Toyota Kreditbank stosuje podejście podwójnej kontroli w odniesieniu do ryzyka stopy procentowej. Monitoring i kontrola wykonywane są w oparciu o wskaźnik wartości zagrożonej ryzykiem oraz współczynnik zabezpieczenia do kwadratu. Limity/ zakresy, w których powinny się znaleźć dane wielkości, są ustalane dla obu wskaźników.

Współczynnik zabezpieczenia do kwadratu jest ustalany przez podzielenie sumy wszystkich kwot refinansowania dla wszystkich zakresów terminu zapadalności przez sumę aktywów do refinansowania dla wszystkich zakresów terminu zapadalności.

Model wartości zagrożonej ryzykiem jest tworzony na podstawie historycznej symulacji. Do obliczenia wykorzystuje się następujące parametry: poziom ufności 99 procent, okres posiadania 250 dni i odzwierciedlona historyczna stopa procentowa 1.001 dni. Na początku roku budżetowego 2016/2017 poprawiono model wartości zagrożonej w celu odpowiedniego uwzględnienia ujemnych odsetek, w szczególności w strefie euro.

Wskaźniki monitorujące			
	Wskaźnik „Square Hedge”	Wartość zagrożona ryzykiem	Wrażliwość księgi bankowej
Kraj	w %	w mln. EUR	w %
Niemcy	82%	-3,5	-11,8
Francja	86%	-1,9	-4,5
Hiszpania	86%	-4,5	-9,5
Norwegia	66%	-3,1	-6,1
Szwecja	79%	-0,7	-0,2
Włochy	b.d.	0,0	-0,1
Polska	78%	-2,2	-1,8
Rosja	83%	-21,5	-5,7

Tabela 27

Zarządzanie ryzykiem rynkowym

Kierunek zmian, ramy czasowe i zakres przyszłych zmian cen rynkowych są z samej natury nieznane. Grupa Toyota Kreditbank zarządza ryzykiem rynkowym ograniczając wpływ zmian cen rynkowych na zyski i kwotę pokrycia ryzyka. Limity są systematycznie monitorowane z wykorzystaniem analizy wrażliwości i wartości bieżącej.

Monitorowanie i komunikacja

Dział Treasury podmiotu dominującego w Kolonii opracowuje odpowiednie raporty miesięczne i/lub kwartalne dla całej Grupy. System sprawozdawczości obejmuje niezbędne informacje zapewniające monitorowanie ustalonych limitów i wymagań.

c. Ryzyko płynności

Ryzyko płynności definiuje się jako ryzyko niemożności wywiązania się z bieżących lub przyszłych zobowiązań płatniczych w terminie lub w pełnym zakresie (płynność w krótkim okresie) lub, w przypadku kryzysu płynności, ryzyko możliwości uzyskania środków do refinansowania tylko po wyższych stawkach rynkowych (koszty refinansowania).

Zgodnie z całościową strategią bankową Grupy Toyota Kreditbank, jej strategia ryzyka płynności ma na celu zapewnienie stabilnej, dogodnej pozycji płynnościowej, która w szczególności pozwoli zapobiec niewypłacalności i ograniczyć straty wynikłe z refinansowania na rynkach pieniężnych i kapitałowych.

Ryzyko to jest zarządzane poprzez stosowanie depozytów typu overnight i terminowych. Zawieranie transakcji repo z Europejskim Bankiem Centralnym, wydawanie weksli komercyjnych i własnych (Schuldscheindarlehen).

W ramach procesu szacowania ryzyka ustala się ryzyko refinansowania (wyższy koszt płynności) z wykorzystaniem regularnej analizy scenariuszy (LVaR). Wartość bieżąca mierzy dodatkowe koszty refinansowania na najbliższe dwanaście miesięcy w przypadku nagłego wzrostu kosztów refinansowania na podstawie określonej liczby punktów bazowych. Dla potrzeb ryzyka płynności krótkookresowej oblicza się wskaźnik (DAF2), który odzwierciedla liczbę dni, w których płynność bieżąca (potwierdzone bankowe linie kredytowe, możliwości finansowania, transakcje repo z EBC) wystarczy, aby pokryć przyszłe zobowiązania płatnicze (w tym z tytułu nowych umów).

Ryzyko płynności krótkookresowej nie jest brane pod uwagę przy obliczaniu zdolności do ponoszenia ryzyka, ponieważ ryzyko płynności dotyczy płatności a nie zysku. Niemniej ryzyko refinansowania jest włączone do kalkulacji zdolności do ponoszenia ryzyka.

Ryzyko związane z krótkoterminowym refinansowaniem jest zarządzane przede wszystkim za pomocą LCR (wskaźnik pokrycia płynności) oraz, w całym okresie refinansowania, poprzez wskaźnik płynności bilansowej. Wewnętrzny plan awaryjny na wypadek braku płynności funkcjonuje w scenariuszach kryzysowych, opisujących procedury, które należy wykonać, aby umożliwić pokrycie wymogów płynności. Testy obciążeniowe (na przykład obniżenie) są również wykonywane.

d. Ryzyko operacyjne

Ryzyko operacyjne jest określane jako niebezpieczeństwo poniesienia strat w wyniku braku odpowiednich procedur wewnętrznych, pracowników, infrastruktury wewnętrznej lub ich nieprawidłowego funkcjonowania bądź też w wyniku działania czynników zewnętrznych.

W Grupie Toyota Kreditbank definicja ryzyka operacyjnego obejmuje również ryzyko modeli związane ze stworzeniem niewłaściwego modelu oraz ryzyko prawne wynikające z porozumień umownych lub wymogów ustawowych.

Podstawowym celem zarządzania ryzykiem operacyjnym jest zidentyfikowanie na czas potencjalnych przyczyn strat i uniknięcie zakłóceń w działalności operacyjnej (np. z powodu poważnego uszkodzenia kluczowego sprzętu). Z tego powodu stosuje się kompleksowe, zintegrowane podejście w określaniu, analizowaniu i ocenie pełnego zakresu ryzyka operacyjnego w Grupie.

Odpowiedzialność za zarządzanie i kontrolę nad ryzykiem operacyjnym spoczywa na centralnym Dziale Zarządzania Ryzykiem. Kierownicy ds. Ryzyka Operacyjnego w poszczególnych oddziałach i spółkach zależnych mają za zadanie zapewnienie ścisłej współpracy między biurem głównym i lokalnymi działami, i są odpowiedzialni za ocenę ryzyka operacyjnego i lokalne wdrożenie procesów zarządzania ryzykiem operacyjnym.

Do zakresu kompetencji centralnego Działu Zarządzania Ryzykiem należy określenie metod identyfikowania, kwantyfikowania i kontroli ryzyka operacyjnego oraz jego prawidłowe raportowanie do Komitetu Ryzyka Operacyjnego, który z kolei składa raporty Zarządowi oraz osobom sprawującym funkcję Kontrolingu Ryzyka Grupy z sytuacji w zakresie ryzyka i podjętych działań.

Na podstawie rocznego scenariusza inwentaryzacji ryzyka operacyjnego, ryzyko operacyjne jest identyfikowane na czterech poziomach w oparciu o macierz ryzyka, zależnie od częstotliwości i potencjalnej możliwości strat. W przypadku ryzyka istniejącego na dwóch najwyższych poziomach konieczne jest opracowanie strategii ograniczających to ryzyko oraz wdrożenie odpowiednich środków, aby zredukować ryzyko do dopuszczalnego poziomu.

Ryzyko wymogów kapitałowych do celów kalkulacji zdolności do ponoszenia ryzyka jest obliczane z pomocą symulacji Monte Carlo po zagregowaniu wyników poszczególnych scenariuszy sporządzonych na podstawie inwentaryzacji ryzyka operacyjnego. Komitet Ryzyka Operacyjnego powiadamia Zarząd i osoby sprawujące funkcję Kontrolingu Ryzyka Grupy w przypadku przekroczenia limitów ustalonych dla całej grupy.

Połączenie tych procedur sprawia, że suma wszystkich ryzyk jest zawsze pokryta kwotą przypisaną do pokrycia poszczególnych kategorii ryzyka zgodnie z podejściem zdolności do ponoszenia ryzyka, co zabezpiecza kontynuację działalności Grupy.

Chcąc zabezpieczyć się przed ryzykiem prawnym, Grupa Toyota Kreditbank wymaga posługiwania się standardowymi umowami ramowymi, które zostały wcześniej sprawdzone przez Dział Prawny. Działania legislacyjne i orzecznictwo sądów istotne dla działalności Grupy Toyota Kreditbank są monitorowane przez osobę pełniącą funkcję ryzyka ds. Zgodności. Niestandardowe postanowienia umowne są badane przez Dział Prawny.

Wszystkie lokalizacje na terenie Niemiec i za granicą posiadają „Plan Zapewniania Ciągłości Działalności” oraz wytyczne dotyczące „Zarządzania Ciągłością Działalności”, w tym plany komunikacji, instrukcje pracy, opisy systemów oraz zasady postępowania. Skuteczność programu jest regularnie sprawdzana.

e. Ryzyko biznesowe

Ryzyko biznesowe definiuje się jako ryzyko niespodziewanego spadku zysków i ujemnych różnic w budżecie, które nie jest brane pod uwagę w innych zdefiniowanych kategoriach ryzyka. Ryzyko biznesowe może być spowodowane zmianami w zachowaniach klientów lub zmianami w sytuacji gospodarczej, które nie wynikają ze zmian legislacyjnych. Grupa Toyota Kreditbank planuje przychody i koszty w ramach procesu tworzenia prognoz. Tworzenie prognoz jest jednak zawsze związane z pewnego rodzaju niepewnością. Na przykład zaostrożona konkurencja lub uszczerbek na reputacji marki Toyota lub Grupy Toyota Kreditbank może mieć negatywny wpływ na wyniki operacyjne.

W celu lepszego zarządzania zmianami w stosunku do prognoz Grupa Toyota Kreditbank stworzyła model scenariusza w oparciu o kluczowe wielkości prognozy. Polega on na poddaniu kluczowych wskaźników, takich jak „działalność detaliczna w zakresie nowych samochodów”, „średni poziom finansowania dealerów”, „penetracja detaliczna”, „marża na działalności detalicznej” oraz „marża na finansowaniu dealerów” testowi warunków skrajnych po konsultacjach z ekspertami i ustaleniu negatywnego wpływu na prognozowany zysk. W ramach podejścia kontynuacji działalności prognozowany zysk zawarty w kalkulacji potencjału pokrycia ryzyka jest pomniejszany o ryzyko biznesowe. W ramach podejścia likwidacji, w którym prognozowany zysk nie jest częścią kalkulacji potencjału pokrycia ryzyka, ryzyko biznesowe jest odliczane tylko, jeśli kalkulacja w tym scenariuszu ukazuje możliwość wystąpienia prognozowanej straty.

W roku budżetowym 2016/2017 dokonano ulepszeń w zakresie uwzględnienia dotychczasowych doświadczeń (tj. Modeli i faktycznego poziomu osiągnięć w porównaniu z budżetem) w celu oceny parametrów i założeń. Wynikiem tego bardziej wyrafinowanego podejścia jest to, że ocena ryzyka biznesowego stała się bardziej ostrożna, ale bliższa rzeczywistości.

Skrócony opis sytuacji ryzyka

Na żadnym etapie roku obrotowego 2016/2017 łączna kwota podejmowanych ryzyk nie przekroczyła potencjału Grupy Toyota Kreditbank w zakresie pokrycia ryzyka. Zdolność Grupy Toyota Kreditbank do ponoszenia ryzyka (tj. Zdolności do ponoszenia ryzyka) została zapewniona w roku obrotowym 2016/2017. Brak jest czynników wskazujących na istnienie ryzyka, które stwarzałyby zagrożenie dla statusu kontynuacji działalności lub które mogłyby mieć istotny negatywny wpływ na jej aktywa netto, sytuację finansową lub wyniki działalności w bieżącym roku.

Strategia Grupy Toyota Kreditbank osiągnięcia trwałego wzrostu z uwzględnieniem ryzyka w zakresie wolumenu sprzedaży opiera się na zamiarze zachowania potencjału pokrycia ryzyka. Zgodnie z

aktualnymi prognozami, w roku obrotowym 2017/2018 zgodność z wymogami dotyczącymi zdolności do ponoszenia ryzyka zostanie zachowana.

E. Prognoza

Jako dostawca usług finansowych Toyota Kreditbank Group oferuje gamę produktów kredytowych i leasingowych dealerom Toyoty i klientom detalicznym na określonym terytorium, w celu wspierania sprzedaży samochodów. W przeciwieństwie do banków, które nie są powiązane z konkretnym producentem, model biznesowy Toyoty Kreditbank Group oznacza, że jest on silnie uzależniony od rozwoju sytuacji gospodarczej z jednej strony i sprzedaży marek pojazdów Toyota Group z drugiej. Ze względu na zależność od wyników sprzedaży samochodów marek Toyota i Lexus, nie można bezpośrednio przypuszczać, że pozytywne zmiany na globalnym rynku motoryzacyjnym przełożą się na dobre perspektywy biznesowe dla Grupy Toyota Kreditbank. Jednak ze względu na przyjazny dla środowiska asortyment modeli, jesteśmy przekonani, że wielkość sprzedaży wzrośnie w nadchodzącym roku finansowym

1. Przyszła sytuacja makroekonomiczna

PKB w strefie euro wzrósł o 1,7 procent w 2016 r., a podobna skala wzrostu przewidywana jest na 2017 r. Niemcy (1,6 proc.), Hiszpania (2,5 proc.) i Francja (1,3 proc.) Prawdopodobnie wniosą istotny wkład w europejski wzrost gospodarczy. Niskie stopy procentowe i stabilna sytuacja na rynku pracy powinny, w połączeniu ze wzrostem płac i emerytur, jeszcze bardziej wzmocnić wydatki konsumpcyjne. Oczekuje się, że branża budowlana - również korzystająca z niskich stóp procentowych, wysokiego popytu na nieruchomości mieszkalne i inwestycje sektora publicznego - przyniesie wzrost gospodarki.

Realny PNB i wskaźnik cen konsumpcyjnych 2017 - 2019						
Kraj	PNB ¹⁾			CPI ²⁾		
	Zmiana % w porównaniu do roku poprzedniego			Ceny konsumpcyjne Zmiana % w porównaniu do roku poprzedniego		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Europa	1,7	1,6	1,5	1,7	1,5	1,6
Niemcy	1,6	1,5	1,5	2,0	1,7	1,8

Source: IMF, Focus Economics

Tabela 28

¹⁾ Produkt narodowy brutto

²⁾ Indeks cen konsumpcyjnych obejmującego wszystkie produkty

Od marca 2015 r. EBC stara się stymulować gospodarkę i osiągnąć swój cel w zakresie stabilności cen poprzez kupowanie obligacji państwowych i innych papierów wartościowych. Program ten został przedłużony o dziewięć miesięcy do końca grudnia 2017 r., w wyniku czego całkowita liczba zakupów do końca programu prawdopodobnie wzrośnie do 2,28 biliona euro. Miesięczny wolumen zakupów spadnie z obecnych 80 mld euro do 60 mld euro.

Grupa Toyota Kreditbank nie spodziewa się znacznego wzrostu krótkoterminowych stóp procentowych w nadchodzącym roku; wszelkie zmiany sytuacji mogą jedynie spowodować niewielkie podwyżki stóp procentowych średnio- i długoterminowych. Polityka niskich stóp procentowych EBC będzie nadal skutkować zwiększeniem akcji kredytowej banków, a tym samym bardziej konkurencyjnym otoczeniem rynkowym dla Grupy Toyota Kreditbank.

Według badań przeprowadzonych przez Stowarzyszenie Przemysłu Samochodowego (VDA), wskaźnik globalnej stopy wzrostu prognozowany przez MFW (Międzynarodowy Fundusz Walutowy) w roku kalendarzowym 2017 powinien również znaleźć odzwierciedlenie we wzroście globalnego popytu na pojazdy osobowe. VDA prognozuje średnią stopę wzrostu na poziomie 2,0 procent w przypadku sprzedaży samochodów osobowych. Przewiduje się stabilny i dodatni wzrost w Europie Zachodniej.

Dla Rosji w przyszłym roku może nastąpić powrót do umiarkowanego wzrostu w gospodarce o 1,4 proc. Również dla Polski oczekiwany jest wzrost PKB o ponad 3,0 procent.

Ogólnie rzecz biorąc, oczekuje się, że nowa rejestracja pojazdów Toyoty wzrośnie w nadchodzącym roku finansowym.

2. Przegląd działalności Grupy Toyota Kreditbank

Poniższa prognoza została sporządzona w oparciu o prognozy przygotowane na koniec roku 2016 dla poszczególnych rynków, na których Grupa Toyota Kreditbank prowadzi działalność operacyjną. Prognoza obejmuje bieżący rok obrotowy 2017/2018. Założenia co do przyszłej sytuacji zawarte w prognozie zostały poczynione częściowo w oparciu o ogólne założenia co do przyszłego rozwoju sytuacji makroekonomicznej ze szczególnym uwzględnieniem branży samochodowej.

Spodziewamy się niewielkiego wzrostu wartości udzielonych kredytów, koncentrując się na klientach detalicznych i oferując dealerom kompleksowy wachlarz usług. Podobnie jak w ubiegłym roku planowane jest rozszerzenie portfela produktów leasingowych w Niemczech i za granicą poprzez dodanie do niego nowych produktów dopasowanych do wymagań klienta komercyjnego w tym po raz kolejny większy nacisk na klientów detalicznych, przy założeniu, że wyniki działalności leasingowej w Niemczech będą na podobnym poziomie jak w poprzednim roku.

Trendy te znajdą odzwierciedlenie również w kluczowych wskaźnikach wydajności Grupy Toyota Kreditbank. Pomimo niewielkiego spadku oczekiwanej penetracji nowych pojazdów, przewidujemy jednak niewielki wzrost liczby nowych umów detalicznych na rok finansowy 2017/2018.

Grupa Toyota Kreditbank stale inwestuje w rozwój procesów biznesowych. Obecnie koncentrujemy się na stworzeniu kanału sprzedaży cyfrowej, aby odpowiednio dostosować się do zmieniających się zachowań konsumentów. Działając równolegle z tradycyjnym kanałem sprzedaży, nowy bardzo obiecujący kanał drugiej sprzedaży jest tworzony w ścisłej współpracy z salonami Toyota i Lexus.

Oczekuje się, że wynik odsetkowy netto osiągnie nieco wyższy poziom w roku obrotowym 2016/2017.

Grupa Toyota Kreditbank będzie nadal stosowała politykę rygorystycznego zarządzania kosztami, aby zapewnić, że poziomy kosztów pozostaną współmierne do wolumenów biznesowych. Ze względu na inwestycje w strategiczne segmenty działalności, Toyota Kreditbank Group przewiduje jednak dalszy niewielki wzrost kosztów administracyjnych w roku obrotowym 2017/2018, a tym samym podobny wpływ na wskaźnik kosztów operacyjnych.

Koszt rezerwy na ryzyko związane z działalnością kredytową prawdopodobnie zmniejszy się nieznacznie rok do roku w 2017/2018. Ustalono odpowiednie poziomy odpisów na ryzyko w celu uwzględnienia zmian makroekonomicznych na obszarze działania.

Biorąc pod uwagę sytuację polityczną i gospodarczą, spodziewamy się, że rynek w Rosji pozostanie niestabilny, marka Toyoty uzyska stabilny udział w rynku. Oczekujemy, że sprzedaż pojazdów będzie nadal rosła, przy odpowiednim wzroście liczby finansowanych pojazdów. Presja na kurs EUR / RUB powinna nadal nieco spadać w wyniku rosnących cen ropy naftowej. W średnim okresie nadal prognozujemy znaczny wzrost.

Koncentrując się na działalności flotowej spodziewamy się nieproporcjonalnego wzrostu naszych polskich spółek zależnych..

Dochód z działalności za rok budżetowy 2017/2018 będzie prawdopodobnie niższy niż w roku budżetowym 2016/2017, ale nadal będzie na satysfakcjonującym poziomie. Będzie to miało również wpływ na kluczowy wskaźnik efektywności ROMA, który, jak się spodziewamy, nieco spadnie w roku finansowym 2016/2017.

W oparciu o spójną koncepcję biznesową, dobrą płynność i strukturę refinansowania, silne partnerstwo z siecią dealerską i sprawną organizację, kierownictwo uważa, że Toyota Kreditbank Group ma dobrą pozycję do sprostania przyszłym wyzwaniom. Kompleksowe koncepcje mobilności, pakiety finansowania połączone z produktami usługowymi i ubezpieczeniowymi, a także nowe cyfrowe instrumenty sprzedaży i marketingu mają odgrywać kluczową rolę w przyszłym strategicznym kierunku działalności.

Kolonia, 20 lipca 2017 r.
Toyota Kreditbank Group
Zarząd