

**Półroczne Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Banku Millennium
za I połowę 2005 roku**

SPIS TREŚCI

I. SYTUACJA MAKROEKONOMICZNA W I POŁOWIE 2005 ROKU	3
II. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY BANKU MILLENNIUM.....	4
II.1 Podsumowanie wyników	4
II.2 Opis głównych elementów rachunku wyników.....	5
II.3 Opis głównych elementów bilansu Grupy.	7
II.4 Ocena wiarygodności finansowej.....	8
III. ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI	9
III.1. Działalność Banku w obszarze detalicznym.	9
Millennium Detal	9
Millennium Prestige	10
Millennium Biznes	11
Kredyty hipoteczne	12
Karty kredytowe	13
Rozwój kanałów dystrybucji.....	14
III. 2. Działalność Banku w obszarze korporacyjnym.....	15
Bankowość Przedsiębiorstw	15
Usługi powiernicze.....	16
Produkty Departamentu Skarbu	17
III. 3. Działalność międzynarodowa Banku	17
III. 4. Działalność spółek zależnych Grupy Banku Millennium	18
BEL Leasing Sp. z o.o.	18
Millennium Dom Maklerski S.A.	20
Millennium Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S. A.	21
IV. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM I GŁÓWNE ZAGROŻENIA	22
IV.1 Ryzyko kredytowe.....	22
IV.2. Ryzyko rynkowe.....	24
IV.3. Ryzyko płynności	25
IV.4. Ryzyko operacyjne	26
V. ZASOBY LUDZKIE, STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA I WŁADZE BANKU.....	27
V.1. Zarządzanie zasobami ludzkimi.....	27
V.2. Struktura własnościowa	28
V.3. Władze Banku.....	29
V.4. Oświadczenia Zarządu Jednostki Dominującej.....	30

I. SYTUACJA MAKROEKONOMICZNA W I POŁOWIE 2005 ROKU

Pierwsza połowa 2005 r. przyniosła spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego. Dynamika produktu krajowego brutto (PKB) spadła do 2,5% z 5,4% osiągniętych w całym roku 2004. Spadek tempa wzrostu gospodarczego to w głównej mierze wynik słabego popytu krajowego. Złożyła się na to niższa dynamika spożycia indywidualnego, która spadła do 1,6% z 4,1% w analogicznym okresie roku ubiegłego. Niższe tempo konsumpcji to z jednej strony efekt niskiej dynamiki dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych. Z drugiej natomiast strony to efekt wysokiej bazy statystycznej z roku poprzedniego, kiedy w miesiącach poprzedzających wejście Polski do Unii Europejskiej nastąpiło przejściowe przyspieszenie konsumpcji.

W dalszym jednak ciągu polska gospodarka pozostaje jedną z szybciej rozwijających się gospodarek wśród krajów europejskich. Głównym czynnikiem sprzyjającym wzrostowi gospodarczemu był silnie rosnący eksport. Wysoka dynamika eksportu, w połączeniu z napływem środków z Unii Europejskiej, sprzyjały ograniczeniu nierównowagi zewnętrznej polskiej gospodarki, w wyniku czego znacznemu spadkowi uległ deficyt obrotów bieżących. Spadła natomiast dynamika inwestycji, gdyż wbrew wcześniejszym oczekiwaniom przedsiębiorstwa powstrzymywały się z podejmowaniem nowych projektów inwestycyjnych. Wpływ na to mogła mieć niepewność co do przyszłej koniunktury oraz przyszłego kształtu polityki gospodarczej, jak również opóźnienia w uzyskiwaniu dofinansowania ze środków unijnych.

Po przejściowym wzroście w drugiej połowie ubiegłego roku inflacja powróciła do trendu spadkowego, osiągając w czerwcu 2005 poziom niższy od dolnej granicy dopuszczalnych wahań inflacji wokół celu NBP (2,5% \pm 1%). Poprawa perspektyw inflacyjnych, w połączeniu ze słabszym niż się spodziewano wzrostem gospodarczym skłoniły Radę Polityki Pieniężnej do złagodzenia polityki pieniężnej i obniżek stóp procentowych o łącznie 150 pkt. bazowych. Wraz ze spadkiem podstawowych stóp NBP banki komercyjne obniżały również oprocentowanie depozytów i kredytów, przy czym silniejszy spadek zanotowano w przypadku stawek oprocentowania kredytów, w szczególności kredytów dla przedsiębiorstw. Niższe oprocentowanie depozytów bankowych skłoniło gospodarstwa domowe do realokowania oszczędności w kierunku bardziej opłacalnych form inwestowania. Spośród dostępnych instrumentów największym zainteresowaniem cieszyły się jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych oraz obligacje oszczędnościowe Skarbu Państwa. Spadek stóp procentowych sprzyjał wzrostowi zadłużenia gospodarstw domowych. Podobnie jak w poprzednich miesiącach największą dynamiką charakteryzowały się kredyty na cele mieszkaniowe. Ze względu na słaby popyt inwestycyjny na niskim poziomie utrzymywała się dynamika kredytów dla przedsiębiorstw.

Ustabilizowała się sytuacja w sektorze finansów publicznych. Lepsza niż zakładano realizacja wpływów podatkowych korzystnie wpływała na realizację tegorocznego budżetu. Zbliżające się wybory nie sprzyjały jednak podejmowaniu zdecydowanych działań w zakresie reform fiskalnych, w rezultacie czego średniookresowe perspektywy fiskalne uległy niewielkiej poprawie. Wyhamowana została natomiast tendencja narastania długu publicznego i obecnie nie ma zagrożenia przekroczenia kolejnych progów ostrożnościowych zapisanych w ustawie o finansach publicznych. Ograniczeniu długu publicznego sprzyjało również umocnienie złotego, co przełożyło się na spadek złotowej wartości zadłużenia zagranicznego.

Niska inflacja oraz wciąż wysokie bezrobocie ograniczały żądania płacowe pracowników. W ujęciu nominalnym średnie wynagrodzenie w gospodarce wzrosło w I półroczu br. o 3,8% r/r. Bardziej korzystne tendencje występowały w przypadku osób zatrudnionych na własny rachunek oraz małych i średnich przedsiębiorstwach, gdzie wynagrodzenia rosły szybciej niż w innych sektorach. Niemniej jednak presja inflacyjna ze strony płac utrzymywała się na niskim poziomie, uwzględniając w szczególności wciąż wysoką dynamikę wydajności pracy polskich pracowników. Sytuacja na rynku pracy ulegała stopniowej poprawie, jednak stopa bezrobocia w dalszym ciągu kształtuje się na bardzo wysokim poziomie w stosunku do innych krajów europejskich. W czerwcu stopa bezrobocia rejestrowanego wyniosła 18,0% tj. 1,1 pkt. proc. niż niż w grudniu 2004.

Uważamy, że w kolejnych kwartałach polska gospodarka utrzyma się na ścieżce wzrostu. Obok wciąż wysokiej dynamiki eksportu oczekujemy stopniowego zwiększania się inwestycji. Czynnikiem wspomagającym wzrost popytu inwestycyjnego będzie m.in. dobra sytuacja finansowa

przedsiębiorstw, wysokie wykorzystanie mocy produkcyjnych oraz napływ środków finansowych z Unii Europejskiej. Należy zwrócić uwagę, że Polska pozostaje beneficjentem netto budżetu UE, co oznacza, że w rozliczeniach z Unią Europejską Polska uzyskała w 1 połowie 2005 roku netto 1,4 mld euro, z czego większość to środki w ramach funduszy strukturalnych przeznaczonych na współfinansowanie inwestycji.

Ustępowanie niekorzystnych szoków podaźowych na rynku żywności, niska presja inflacyjna ze strony popytu oraz mocny złoty będą czynnikami sprzyjającymi utrzymaniu inflacji na niskim poziomie. W naszej ocenie inflacja mierzona indeksem CPI utrzyma się do końca bieżącego roku poniżej poziomu 1,5% r/r. Czynnikiem ryzyka pozostaje zanotowany w ostatnim okresie wzrost cen ropy naftowej. Jednak silny złoty oraz słaby popyt krajowy będą ograniczały proinflacyjne skutki drożących na rynkach międzynarodowych paliw. Sytuacja gospodarcza w kolejnych kwartałach w dużym stopniu determinowana będzie kształtem polityki fiskalnej. Przeprowadzenie przez nowy rząd niezbędnych reform strukturalnych, w tym m.in. ograniczenie wydatków sztywnych budżetu, będzie sprzyjało stworzeniu korzystnych warunków dla zrównoważonego wzrostu gospodarczego.

II. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY BANKU MILLENNIUM

II.1 Podsumowanie wyników

W pierwszym półroczu 2005 roku skonsolidowany zysk netto Grupy Kapitałowej Banku liczony według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR) wyniósł 129 mln zł i był o 9% wyższy w porównaniu z zyskiem netto za 1-sze półrocze 2004 roku (118,4 mln zł).

W pierwszej połowie 2005 r. Grupa Banku Millennium osiągnęła znaczącą poprawę dochodowości z podstawowej działalności biznesowej przy jednoczesnej spadku profilu ryzyka. Podsumowując wyniki Grupy po pierwszej połowie roku podkreślić należy przede wszystkim:

- wzrost współczynnika zwrotu z kapitału (ROE) do poziomu 13,2%,
- wzrost dochodu odsetkowego netto o 4,6% (w porównaniu z I półroczem 2004 roku),
- wzrost dochodów netto z tytułu prowizji o 6,5%,
- spadek kosztów operacyjnych o 2,9%,
- spadek należności nieregularnych (o 350 mln zł w porównaniu do czerwca 2004) oraz tworzonych rezerw w efekcie działań restrukturyzacyjnych i poprawy zarządzania ryzykiem kredytowym,
- wysoki poziom współczynnika wypłacalności (20,9%) odzwierciedlający stabilną strukturę bilansu i silną bazę kapitałową.

W omawianym okresie wzrost biznesu kreowany był w głównej mierze przez strategiczne obszary działalności w segmencie detalicznym, takie jak kredyty hipoteczne, fundusze klientów i karty kredytowe. Do głównych osiągnięć Banku w pierwszym półroczu zaliczyć należy:

- czterokrotny wzrost udzielonych kredytów hipotecznych w porównaniu z I półroczem 2004 roku, pozwolił on uzyskać trzecią pozycję na rynku nowo udzielonych kredytów hipotecznych (10,5% udział w rynku)
- silny wzrost funduszy inwestycyjnych od grudnia 2004 roku (o 76%),
- wzrost ilości kart kredytowych klientów o 81% w ciągu roku,
- imponujący wzrost ilości użytkowników bankowości internetowej (ponad 220 tysięcy zarejestrowanych użytkowników) oraz wzrost wykorzystania tego kanału,
- stabilny, wysoki udział w rynku leasingu ze wzrostem sprzedaży o 9% w ciągu roku.

Dane finansowe za 2004 rok podane w niniejszym sprawozdaniu Zarządu wyliczone zostały na zasadzie pro-forma czyli przy pełnym retrospektywnym zastosowaniu wymogów MSSF, w tym MSR 39 (zagadnienie przekształcania danych porównywalnych zostało opisane w rozdziale VI pkt.2 Śródrocznego Sprawozdania Finansowego). Podejście takie umożliwia poprawną analizę dzięki pełnej porównywalności wyników bieżącego półrocza z analogicznym okresem poprzedniego roku.

Ponadto, na potrzeby poniższego raportu, wynik odsetkowy netto za I połowę 2005 r. (analogicznie jak w porównywalnym okresie 2004 roku) zawiera odsetki od transakcji instrumentami pochodnymi. W opinii Grupy wynik odsetkowy na transakcjach FX SWAP i CIRS zawieranych w celu zabezpieczenia płynności w obcych walutach (tzn. naliczone punkty swap od transakcji FX SWAP oraz naliczone odsetki od transakcji CIRS) jest elementem ekonomicznej marży odsetkowej ponieważ pozwala dopasować przychód odsetkowy z tytułu udzielenia kredytów walutowych (na bazie EURIBOR, LIBOR) z kosztem finansowania pozycji (oprocentowanie depozytów w PLN na bazie WIBOR). Taki sposób prezentacji był stosowany w dotychczas publikowanych raportach finansowych. W bieżącym Śródrocznym sprawozdaniu finansowym odsetki te za okres I połowy 2005 r. są ujmowane w rachunku zysków i strat jako „wynik na działalności handlowej”, zgodnie z wymogami MSSF (zmiana ta opisana została w rozdziale VI pkt 3 podpunkt 3 Śródrocznego Sprawozdania Finansowego).

Grupa rozwija metodologię MIS dotyczącą identyfikacji i prawidłowej alokacji kosztów pomiędzy poszczególnymi liniami biznesowymi, która obejmuje system wewnętrznego fakturowania usług świadczonych pomiędzy sieciami (na przykład usługi dla klientów korporacyjnych świadczone przez oddziały Millennium Detal). W konsekwencji wdrożenia powyższej metodologii wyniki segmentów w roku 2006 mogą się znacznie różnić od aktualnie prezentowanych (patrz: rozdział VII Śródrocznego Sprawozdania Finansowego pt. „Informacje finansowe w podziale na segmenty działalności”).

II.2 Opis głównych elementów rachunku wyników

Zestawienie głównych pozycji przychodów operacyjnych Grupy Banku Millennium za pierwsze półrocze 2005 oraz 2004 roku zawiera poniższa tabela:

Przychód operacyjny (mln zł)	I półrocze 2005	I półrocze 2004 proforma	Zmiana
Dochód odsetkowy netto	318,4*	304,4*	+4,6%
Dochód prowizyjny netto	121,4	114,0	+6,5%
Pozostałe dochody nieodsetkowe	104,2	222,8	-53,2%
<i>w tym zdarzenia jednorazowe</i>	26,1	142,5	
Przychód operacyjny	544,0	641,2	-15,2%
Przychód operacyjny (bez zdarzeń jednorazowych)	517,9	498,7	+3,9%

*) dochód odsetkowy netto zawiera odsetki od transakcji instrumentami pochodnymi w kwocie 76,4 mln złotych w 2005 roku oraz 131,1 mln złotych w 2004 roku

Wynik z odsetek uzyskany przez Grupę w I półroczu 2005 roku wyniósł 318,4 mln zł i był o 4,6% wyższy niż w porównywalnym okresie minionego roku (304,4 mln zł), pomimo sprzedaży portfela kredytów samochodowych w maju 2004 roku. Wzrost wyniku z odsetek możliwy był głównie dzięki wyższym środkom klientów, poprawie jakości aktywów i spójnej polityce cenowej.

Dochód z prowizji netto wyniósł 121,4 mln zł (114,0 mln w I półroczu poprzedniego roku), co oznacza jego wzrost o 6,5% i jest wynikiem rozwoju działalności biznesowej, w tym głównie w strategicznych obszarach działalności Banku takich jak karty kredytowe i fundusze inwestycyjne.

Wynik na pozostałych dochodach nieodsetkowych w pierwszych sześciu miesiącach 2005 roku, wyniósł 104,2 mln zł w porównaniu do 222,8 mln zł uzyskanymi w I półroczu poprzedniego roku. Na

skalę spadku wpływ miały zdarzenia jednorazowe z pierwszej połowy 2004 roku, kiedy to Bank uzyskał dochód kapitałowy ze sprzedaży portfela kredytów samochodowych.

Po odjęciu powyższych dodatkowych dochodów z minionego roku oraz dodatkowego dochodu w bieżącym półroczu (związanego z rozliczeniem dywidendy z PZU), przychód operacyjny w I półroczu 2005 roku wzrósł o 3,9%.

Zmiany głównych pozycji kosztów działania Grupy przedstawiają się następująco:

Koszty operacyjne (mln zł)	I półrocze 2005	I półrocze 2004 proforma	Zmiana
Koszty osobowe	161,4	156,4	+3,2%
Koszty nieosobowe	171,8	176,0	-2,4%
Amortyzacja	42,4	54,3	-22,0%
Koszty Ogółem	375,6	386,7	-2,9%

Koszty ogółem Grupy w I półroczu 2005 roku spadły o 2,9% w porównaniu z I półroczem ubiegłego roku i wyniosły 376,2 mln zł (387,3 mln zł w porównywalnym okresie 2004 roku). Było to zasługą spadku zarówno kosztów administracyjnych (głównie redukcji kosztów utrzymania majątku trwałego i teleinformatycznych) oraz amortyzacji. **Koszty nieosobowe** wyniosły 171,8 mln zł (176 mln zł w I półroczu 2004 roku), co oznacza spadek o 2,4%, natomiast **amortyzacja** spadła o 22% do poziomu 42,4 mln zł (w porównaniu z 54,3 mln zł w I półroczu 2004 roku).

W **kosztach osobowych** nastąpił niewielki wzrost w porównaniu z pierwszym półroczem 2004 roku do poziomu 161,4 mln zł, spowodowany głównie wzrostem liczby zatrudnionych w służbach sprzedaży Banku, co jest zgodne z aktualną polityką rozwoju działalności biznesowej Banku po okresie restrukturyzacji zatrudnienia prowadzonej w poprzednich latach. Według stanu na 30 czerwca 2005 roku w Grupie Banku Millennium zatrudnionych było 4333 osoby w porównaniu do 4291 na koniec czerwca 2004 roku.

Wskaźnik koszty do dochodów na koniec czerwca 2005 roku wyniósł 69%, potwierdzając korzystny trend dotyczący efektywności działania Grupy.

Pomyślna realizacja programów restrukturyzacji kredytów oraz poprawa zarządzania ryzykiem kredytowym pozwoliła Grupie zmniejszyć tworzone **rezerwy**. W I półroczu 2005 roku Grupa utworzyła 5 mln zł rezerw netto, czyli o 97,2 mln zł mniej niż w I półroczu 2004 roku (102,2 mln). Nie uwzględniając odzyskanych należności, które uprzednio były spisane w ciężar rezerw, saldo utworzonych rezerw na ryzyko kredytowe w wysokości 34 mln zł było o 69% niższe niż w porównywalnym okresie minionego roku.

W I półroczu 2005 roku **zysk przed opodatkowaniem** Grupy wyniósł 163,5 mln zł, a **zysk netto** 129 mln zł i był wyższy o 10,6 mln zł w porównaniu z wynikiem pro forma za I półrocze 2004 roku.

Zysk na jedną akcję za I półrocze roku 2005 r. wyliczony na bazie zannualizowanego zysku skonsolidowanego w oparciu o dane pro forma (z pełnym zastosowaniem MSSF od 1 stycznia 2004 roku) wyniósł 0,33 zł na akcję. Częścią składową tego zysku był wynik za okres 1 lipca – 31 grudnia 2004 w wysokości 153 mln zł.

II.3 Opis głównych elementów bilansu Grupy.

Na dzień 30 czerwca 2005 roku aktywa ogółem wyniosły 20.326 mln zł, co oznacza ich wzrost w porównaniu z końcem czerwca ubiegłego roku o 1,9% (19.950 mln zł).

Podstawowe wielkości bilansowe	30.06.2005	30.06.2004 proforma	Zmiana
Suma bilansowa	20.326	19.950	1,9%
Fundusze Klientów ogółem (1)	14.375	13.213	8,8%
<i>w tym depozyty od Klientów</i>	<i>13.519</i>	<i>12.267</i>	<i>10,2%</i>
<i>w tym fundusze inwestycyjne</i>	<i>765</i>	<i>460</i>	<i>66%</i>
Kredyty udzielone klientom ogółem (2)	7.800	7.144	9,2%
<i>w tym hipoteczne</i>	<i>2.313</i>	<i>1.358</i>	<i>70%</i>
<i>w tym leasing</i>	<i>1.515</i>	<i>1.448</i>	<i>4,7%</i>
Kapitały własne	1.981	1.877	5,5%

(1) Obejmuje Depozyty Klientów, obligacje detaliczne oraz fundusze inwestycyjne

(2) Nie obejmuje należności od Eureka w kwocie 390,4 mln zł (na dzień 30 czerwca 2005) wynikającej ze sprzedaży akcji PZU

Na dzień 30 czerwca 2005 roku wartość **kredytów** netto udzielonych Klientom wzrosła o 10% w porównaniu do I półrocza ubiegłego roku i wyniosła 7.800 mln zł. Był to drugi z rzędu kwartał wzrostu portfela kredytowego. Wzrost kredytów jest zasługą przede wszystkim dynamicznego przyrostu portfela kredytów hipotecznych. W I półroczu 2005 roku udzielono nowych kredytów hipotecznych o wartości 914 mln zł tj. ponad 4,5 razy więcej niż w I półroczu 2004 roku (198 mln zł), co pozwoliło Bankowi uzyskać trzecią pozycję na rynku z 10,5% udziałem w I półroczu. W znacznym stopniu przyczynił się do tego rozwój metod sprzedaży wykorzystujących zróżnicowane kanały dystrybucji takich jak sprzedaż bezpośrednią, pośredników i portale internetowe. Również sprzedaż poprzez oddziały detaliczne Banku wzrosła dynamicznie (ponad 2 razy) w porównaniu z ubiegłym rokiem.

Portfel **leasingowy** Grupy w minionym półroczu wzrósł o 5% dzięki utrzymaniu wysokiej aktywności spółki BEL Leasing na rynku: sprzedaż nowych kontraktów leasingowych wzrosła w I półroczu o 9% w porównaniu z ubiegłym rokiem.

Depozyty ogółem wzrosły o 10,2% rok do roku. Fundusze ogółem Klientów, w tym posiadane przez nich obligacje i fundusze inwestycyjne, wyniosły na dzień 30.06.2005 roku 14.375 mln zł, co oznacza ich wzrost w porównaniu z tym samym okresem roku 2004 o 8,8% (13.213 mln zł). Największą dynamikę w minionym półroczu wykazały **fundusze inwestycyjne** rosnąc w porównaniu z końcem roku o 76% do kwoty 765 mln zł, co daje Bankowi wzrost udziału w rynku o 40 bp w półroczu.

W czerwcu 2005 roku liczba Klientów korzystających z obsługi Banku za pośrednictwem **internetu** wynosiła 223,5 tysiąca, w tym 215,6 tys. to klienci indywidualni, których liczba wzrosła o 140% w porównaniu z końcem czerwca 2004 roku. Dla klientów indywidualnych bankowości internetowej wprowadzono po raz pierwszy w Polsce możliwość wzięcia udziału w aukcji lokat terminowych oraz skorzystania z usługi MilleSMS – automatycznego powiadamiania Klientów poprzez sms o transakcjach dokonanych na ich rachunku.

W pierwszym półroczu 2005 roku nastąpił znaczący wzrost liczby **kart kredytowych** używanych przez Klientów Banku - aż o 81% w porównaniu z I połową 2004 roku, osiągając 86,9 tys. według stanu na dzień 30.06.2005. Warto podkreślić, że karta kredytowa Millennium VISA Economic została uznana w rankingu dziennika „Rzeczpospolita” za najlepszą kartę kredytową w Polsce. Wraz ze wzrostem ilości kart wzrósł także stopień ich wykorzystania: saldo kredytów wzrosło o 109%, natomiast transakcje przy użyciu POS wzrosły w czerwcu 2005 o prawie 60% w porównaniu z czerwcem 2004 roku.

Jakość portfela kredytów nieregularnych Grupy (liczonych według metodologii Narodowego Banku Polskiego) na dzień 30 czerwca 2005 roku uległa znaczącej poprawie. **Wartość kredytów**

nieregularnych w porównaniu z rokiem ubiegłym była niższa o 350 mln zł, to jest o 21%. Efekt ten osiągnięto dzięki ostrożnej polityce kredytowej oraz bardzo skutecznym działaniom restrukturyzacyjno-windykacyjnym.

Współczynniki jakościowe kredytów	30.06.05	30.06.04
Wartość kredytów nieregularnych (*) (mln zł)	1 288	1 638
Współczynnik kredyty zagrożone/kredyty ogółem	14.7%	20.0%
Współczynnik rezerwy / kredyty zagrożone	66,6%	54,9%

(*) według Polskich Standardów Rachunkowości

Wskaźnik kredytów zagrożonych według regulacji NBP znacząco poprawił się z 20,0% (na dzień 30.06.2004) do 14,7% (na dzień 30.06.2005), natomiast wskaźnik pokrycia rezerwami kredytów zagrożonych wzrósł w tych samych okresach z 54,9% do 66,6% w wyniku rzeczywistej poprawy jakości portfela kredytowego, a także konsekwentnej polityki tworzenia rezerw.

W okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2005 r. Grupa Banku dokonała odpisów należności nieściągalnych w ciężar utworzonych rezerw w wysokości 68 mln zł.

Współczynnik wypłacalności Grupy wyniósł 20,9% i był wyższy niż rok wcześniej (17,8%) w wyniku sprzedaży części aktywów oraz korzystniejszej struktury aktywów ważonych ryzykiem. Tak wysoki poziom współczynnika w znacznym stopniu gwarantuje bezpieczny poziom funduszy własnych z punktu widzenia zakładanego dalszego dynamicznego rozwoju działalności biznesowej.

Zgodnie z Uchwałą Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Banku z dnia 8 marca 2005 r. w sprawie podziału zysku za rok obrotowy 2004, Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy postanowiło przeznaczyć z zysku netto wypracowanego w 2004 r. na wypłatę dywidendy kwotę 237.770.888,32 zł. Wysokość kapitału zakładowego Banku wynosi 849.181.744 zł i dzieli się na 849.181.744 akcji, co daje wypłatę dywidendy w wysokości 0,28 zł za 1 akcję. Wypłata dywidendy nastąpiła w dniu 22 kwietnia 2005 r.

II.4 Ocena wiarygodności finansowej

Bank otrzymał od agencji ratingowej Moody's Investors Service Ltd. następujące oceny wiarygodności finansowej:

Rodzaj oceny	Aktualna ocena	Ostatnia zmiana	Poprzednia ocena
Długoterminowy rating depozytowy	A2	7 kwietnia 2005	A3
Krótkoterminowy rating depozytowy	Prime-1	14 stycznia 2003 r.	Prime-2
Rating siły finansowej banku	D-	20 maja 2003 r	D

Perspektywa krótko- i długoterminowego ratingu depozytowego określona została jako stabilna, natomiast perspektywa ratingu siły finansowej została podwyższona na pozytywną w dniu 7 kwietnia 2005 r.

Agencja Moody's stwierdziła w raporcie z 7 kwietnia 2005 r. że podwyższenie ratingu odzwierciedla postępującą integrację operacyjną Banku z jego portugalskim akcjonariuszem strategicznym, bieżące wsparcie i transfer know-how z BCP do Banku oraz silne zaangażowanie portugalskiego banku w realizację swojej strategii ekspansji w Europie.

Ponadto agencja Moody's stwierdziła, że podniesienie perspektywy ratingu siły finansowej Banku odzwierciedla postęp dokonany przez Bank w następstwie głębokiego procesu restrukturyzacji. Agencja zauważyła także, że Bank stworzył w 2004 r. podstawy do wzrostu organicznego wspartego przez silną bazę kapitałową, innowacyjne produkty, agresywną strategię rynkową, wzmocniony potencjał sprzedażowy, usprawnione zarządzanie ryzykiem jak również sprzyjający klimat ekonomiczny.

III. ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI

Działalność biznesowa Grupy Banku Millennium prowadzona jest głównie przez Bank Millennium S.A. a także przez trzy spółki zależne: Millennium Dom Maklerski S.A., Bel Leasing Sp. z o.o. oraz Millennium Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.

Na działalność Banku składają się różnorodne linie biznesowe, oferujące określone produkty i usługi skierowane do dwóch podstawowych segmentów rynku, tj Klientów detalicznych oraz Klientów korporacyjnych. Spółki zależne prowadzą działalność w wyspecjalizowanych rynkach usług finansowych z ofertą skierowaną zarówno do klientów detalicznych jak i korporacyjnych.

III.1. Działalność Banku w obszarze detalicznym.

Obszar Klientów detalicznych Banku obejmuje działalność linii Millennium Detal (rynek Klientów indywidualnych), Millennium Prestige (rynek zamożnych Klientów indywidualnych) i Millennium Biznes (rynek małych przedsiębiorstw).

Millennium Detal

Millennium Detal to linia biznesowa Banku Millennium oferująca usługi finansowe przeznaczone dla wszystkich klientów indywidualnych.

Millennium oferuje swoim Klientom bogatą gamę różnorodnych produktów finansowych: konta osobiste, karty płatnicze (debetowe i kredytowe), rachunki oszczędnościowe, lokaty terminowe, fundusze inwestycyjne, kredyty konsumpcyjne i hipoteczne, usługi maklerskie oraz produkty ubezpieczeniowe.

Główny rachunek osobisty sieci Millennium (tzw. **Millekonto®**) jest atrakcyjny cenowo i bardzo wygodny w korzystaniu. Zapewnia on realizację wszystkich standardowych rozliczeń (w tym zlecenia stałe oraz płatności rachunków - także przy wykorzystaniu bankomatów), umożliwia bezpłatny dostęp do obsługi rachunku przez telefon (**TeleMillennium®**) i Internet (**Millenet®**), a także bezpłatne wypłaty z bankomatów Millennium. Do rachunku Klient otrzymuje kartę debetową Millennium VISA Electron, jak również dostęp do odnawialnej linii kredytowej w wysokości do 4-krotności dochodów netto oraz do pozostałych produktów z bogatej oferty Millennium. Bank oferuje także inne wersje rachunku osobistego dopasowane do specyfiki różnych grup Klientów, jak Millekonto Premium, Millekonto Junior, Millekonto Student, oraz Millekonto USD, EUR, CHF lub GBP

Detaliczna oferta depozytowa Banku obejmuje zarówno klasyczne produkty depozytowe przeznaczone dla osób ceniących tradycyjne formy oszczędzania jak również szereg innowacyjnych, dobrze przyjętych przez rynek produktów.

Klasyczne produkty depozytowe oferowane Klientom detalicznym obejmowały lokaty terminowe, dostępne w PLN, USD oraz EUR, w tym w szczególności:

- Millokata – zakładana na standardowy okres: 15 dni, 1 miesiąc lub 2, 3, 6 oraz 12 miesięcy,

- Millokata 365 – nieodnawialna lokata z możliwością wyboru terminu, zakładana na dowolny okres od 1 do 366 dni,
- Lokata rentierska - 12 miesięczna lokata terminowa z regularnie płatnymi odsetkami,
- Lokata Millenet - bardzo atrakcyjnie oprocentowana lokata zakładana przez internet, z możliwością wyboru liczby dni lokaty.

Aby spełnić oczekiwania coraz bardziej wymagających grup Klientów oraz umożliwić im osiągnięcie satysfakcjonujących zysków, Bank zaproponował między innymi następujące produkty inwestycyjne:

- Millennium SuperDuet – produkt strukturalny będący połączeniem wysokooprocentowanej lokaty terminowej oraz funduszu inwestycyjnego;
- Millokate Progresywną – 12-miesięczną automatycznie odnawialną lokatę terminową z rosnącym co 3 miesiące oprocentowaniem;
- Aukcje Lokat Terminowych – innowacyjną ofertę dla użytkowników serwisu Internetowego Millenet, umożliwiającą Klientom decydowanie o wysokości oprocentowania ich lokat terminowych;
- MilleInwestycję – nowoczesny produkt inwestycyjny, łączący zalety lokaty terminowej i ubezpieczenia na życie, który gwarantuje osiągnięcie określonego zysku oraz ochronę ubezpieczeniową w czasie trwania inwestycji;
- Fundusze inwestycyjne z szerokiej palety produktów oferowanych przez Millennium TFI.

Oferta kredytów konsumpcyjnych Banku Millennium adresowana do segmentu klientów detalicznych ma charakter kompleksowy i w pierwszym półroczu bieżącego roku obejmowała następujące produkty:

- Odnawialną linię kredytową w koncie osobistym
- MilleKredyt / MilleKredyt Sezonowy – kredyty konsumpcyjne ze spłatą ratalną zadłużenia, na dowolny cel wybrany przez Klienta
- MillePożyczkę – pożyczka pod zabezpieczenie lokaty terminowej
- MilleKredyt Auto – kredyt samochodowy
- MilleKredyt Akcje – kredyt na zakup papierów wartościowych

Oprócz kredytów konsumpcyjnych Klientom sieci Millennium oferowane są kredyty hipoteczne oraz karty kredytowe VISA i American Express (o tych produktach szerzej jest mowa w dalszej części sprawozdania w osobnych podrozdziałach).

Sprzedaż produktów i usług w sieci Millennium Detal wspomagana była w I połowie roku szeregiem kampanii reklamowych przeznaczonych zarówno do masowego klienta jak i starannie przygotowanych z myślą o precyzyjnie dobranych grupach Klientów. Na początku roku wdrożony został innowacyjny program sprzedażowy, którego celem jest zwiększenie sprzedaży wśród istniejącej grupy Klientów. Główne założenie programu to wielotorowe i systematyczne wychodzenie z inicjatywą do Klienta po uprzedniej dogłębnej analizie jego potrzeb.

Łączna wartość depozytów sieci Millennium Detal (łącznie z funduszami inwestycyjnymi i obligacjami) osiągnęła na dzień 30 czerwca 2005 roku wartość 7.7 mld zł, a kredytów 2.6 mld zł.

Millennium Prestige

Millennium PRESTIGE to linia biznesowa Banku Millennium, która swoją ofertę kieruje do osób o wysokim statusie majątkowym, oczekujących najwyższej jakości usług i produktów finansowych przygotowanych na miarę ich indywidualnych potrzeb.

Pierwsze półrocze roku 2005 było dla Banku Millennium PRESTIGE kolejnym okresem umacniania pozycji na rynku oraz budowania partnerskich relacji z Klientami. W tym okresie oferta produktowa była dostosowywana do potrzeb klientów i zmieniających się warunków rynkowych.

W środowisku spadających stóp procentowych oferta depozytowa koncentrowała się na produktach oferujących większy potencjał zysku, w szczególności na funduszach inwestycyjnych. W ciągu 6 miesięcy zanotowano przyrost aktywów w funduszach o 133% przy jednoczesnym zwiększeniu udziału funduszy z 7% do 14% w portfelu klienta. Dla klientów o profilu konserwatywnym dostępny był produkt dywersyfikujący ryzyko inwestycji w fundusze – Superduet.

Do oferty inwestycyjnej Millennium PRESTIGE został wprowadzony nowatorski produkt - Millennium SFIO Funduszy Zagranicznych w EUR, który otworzył nowe możliwości dla tych klientów, którzy posiadają aktywa w walucie EUR i poszukują bardziej zyskowych form inwestycji niż lokaty terminowe. Jest to pierwszy w Polsce fundusz typu „fund of funds”. Jego konstrukcja umożliwia konwersję jednostek uczestnictwa między subfunduszami reprezentującymi różne strategie inwestycyjne. W okresie od marca do czerwca 2005 roku 71% całej sprzedaży SFIO Funduszy Zagranicznych w EUR została zrealizowana w linii PRESTIGE.

Oferta Banku Millennium PRESTIGE nadal wzbogacana była interesującymi lokatami inwestycyjnymi - lokatami strukturyzowanymi, których stopa zwrotu uzależniona jest od kształtowania się rozmaitych instrumentów finansowych (np. indeksów giełdowych, walut itp.), stwarzając możliwość osiągnięcia ponadprzeciętnej rentowności, znacznie atrakcyjniejszej od osiąganych z lokat bankowych. Bank zaoferował również swoim klientom nowy produkt depozytowy w formie ubezpieczenia na życie.

Klienci Millennium PRESTIGE posiadają również możliwość korzystania z prestiżowych kart kredytowych VISA oraz American Express. Operacje na rachunkach są dostępne poprzez Linie telefoniczną PRESTIGE oraz system bankowości internetowej Millenet.

W związku z rosnącą ilością ofert publicznych akcji na GPW oraz zainteresowaniem ze strony inwestorów indywidualnych finansowaniem zakupów kredytem – Bank oprócz linii na zakup papierów wartościowych, przeznaczonej głównie dla inwestorów zainteresowanych finansowaniem kredytem zakupów na rynku wtórnym, włączył do stałej oferty celowe kredyty na zakup akcji na rynku pierwotnym i w pierwszej ofercie publicznej. W pierwszej połowie 2005 roku zaproponowano klientom kredyty na zakup akcji w ofercie publicznej spółek Polmos S.A., Lotos S.A., oraz Police S.A.

W marcowym rankingu kont dla zamożnych i wymagających Klientów dziennika „Rzeczpospolita” Bank Millennium PRESTIGE został wysoko oceniony przez ekspertów, zajmując 2 miejsce wśród 12 porównywanych ofert bankowości prywatnej.

Millennium Biznes

Millennium Biznes jest wyspecjalizowaną linią Banku Millennium dla małych przedsiębiorstw stworzoną w drugiej połowie 2001 roku na bazie nowoczesnej sieci detalicznej Millennium. Stworzenie odrębnej sieci do obsługi małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) wynika ze szczególnego znaczenia Klientów z tego segmentu dla Grupy Banku Millennium.

Millennium Biznes stanowi połączenie komfortu i nowoczesności szeroko rozbudowanej sieci detalicznej Millennium z doświadczeniami wieloletniej współpracy Banku Millennium z przedsiębiorstwami. Głównym atutem sieci jest Millennium Biznes Doradca Bankowy - wyspecjalizowany pracownik Banku wspomagający Klienta przy korzystaniu z produktów i usług bankowych.

Segment docelowy sieci Millennium Biznes to firmy osiągające roczne obroty w przedziale 3 do 10 milionów złotych. W celu zwiększenia dostępności oferty – oprócz tradycyjnej obsługi poprzez oddziały, Klient ma możliwość korzystania z kanałów alternatywnych, takich jak bankowość internetowa Millenet, serwis telefoniczny BiznesLinia, Elektroniczny System Obsługi Bankowej ESOBIG czy aplikacja dyskietykowa TransBank. Dodatkowo Klienci mają do dyspozycji szeroką sieć wielofunkcyjnych bankomatów.

W zakresie kredytowania Bank przystosowuje swoją ofertę do zmieniających się warunków rynkowych oraz potrzeb Klientów. W efekcie zaobserwować można elastyczniejszą politykę kredytową. Między innymi wydłużony został okres finansowania bieżącej działalności firm ubiegających się o kredyt po

raz pierwszy. Obecnie Bank przyznaje – również nowopowstałym firmom – limit na okres do 12 miesięcy z możliwością przedłużania na kolejne okresy. Inne modyfikacje odnoszące się do produktów kredytowych wprowadzone w pierwszym półroczu 2005 roku, to m.in.:

- wydłużenie okresu kredytowania dla kredytów inwestycyjnych z 10 do 15 lat, a dla kredytów budowlanych na cele mieszkaniowe z 3 do 4 lat.
- możliwość refinansowania poniesionych przez klienta nakładów na inwestycję (do 1 roku wstecz), spłaty kredytu inwestycyjnego udzielonego przez inny bank lub sfinansowania kapitału obrotowego niezbędnego do uruchomienia pierwszego cyklu produkcji z finansowanej inwestycji,
- możliwość sfinansowania wydatków z tytułu podatku VAT związanych z finansowanym przedsięwzięciem – w ramach odrębnego kredytu (obrotowego),

Klienci Millennium Biznes mają ponadto dostęp do współpracujących z Bankiem funduszy poręczeniowych, a także – przy udzielaniu kredytów, gdzie ma miejsce wsparcie z funduszy UE – za pośrednictwem Banku mogą skorzystać z usług firm doradczych, które pomagają przedsiębiorcom w przygotowaniu biznes planu i pozostałej dokumentacji niezbędnej przy ubieganiu się o dofinansowanie ze środków pomocy publicznej.

Pozostała oferta Millennium Biznes została wzbogacona w pierwszym półroczu 2005 o następujące produkty i usługi:

- Pakiet EuroMillennium – kombinacja rachunku oraz kredytu pomostowo-komercyjnego przeznaczona dla Klientów ubiegających się o wsparcie ze środków publicznych, wyciągi on-line przez Millenet,
- inkaso samochodowe – usługa umożliwiająca dokonywanie wpłat i wypłat w miejscu wskazanym przez Klienta (np. w siedzibie firmy),
- Millennium SFIO Funduszy Zagranicznych („fund of funds”) – możliwość inwestowania w najlepsze fundusze zagraniczne inwestycyjne na świecie,
- International Business Platform – nowa forma wsparcia Klientów Banku na rynkach zagranicznych realizowana poprzez unikalną pomoc oraz doradztwo obejmujące znajomość charakterystyki tych rynków.

Millennium Biznes nieustannie podejmuje starania zmierzające do podnoszenia poziomu świadczonych usług oraz lepszego dopasowania oferty do potrzeb swoich Klientów, co znajduje swoje odzwierciedlenie w wynikach badań rynkowych pokazujących bardzo wysokie zadowolenie Klientów tej sieci. Oferta Banku dla małych i średnich firm została uznana za jedną z najlepszych na rynku i zajęła trzecie miejsce w prestiżowym rankingu „Najlepszy Bank dla Firm” przygotowywanym corocznie przez miesięcznik „Forbes”.

Dodatkowo w uznaniu dla wysokiej jakości obsługi Klientów oraz oferowanych produktów Millennium Biznes zostało uhonorowane godłem promocyjnym **„Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców”** w szóstej edycji konkursu organizowanego przez Krajową Izbę Gospodarczą, Warszawski Instytut Bankowości oraz Polsko-Amerykańską Fundację Rozwoju Przedsiębiorczości.

Działalność detalicznych sieci sprzedaży wspierają i uzupełniają specjalistyczne komórki Banku zajmujące się konkretnymi produktami (jak np. karty płatnicze i kredyty hipoteczne) lub kanałami dystrybucji (np. bankowość bezpośrednia: telefoniczna i bankomaty oraz bankowość elektroniczna: dostęp przez internet lub „home banking”).

Kredyty hipoteczne

Jednym ze strategicznych kierunków rozwoju Banku Millennium jest zwiększenie portfela kredytów i pożyczek hipotecznych. Aktualna polityka Banku w tym zakresie koncentruje się na konsekwentnej kontynuacji działań zmierzających do zwiększenia dostępności oferty (poprzez rozwój i dywersyfikację kanałów dystrybucji, udoskonalenie cech produktu oraz procesu udzielenia kredytu), a także utrzymania wysokiej jakości portfela.

W I połowie 2005 Bank odniósł duży sukces w sprzedaży kredytów hipotecznych, dołączając do grona największych kredytodawców na rynku mieszkaniowym, zajmując 3 miejsce z 10,5% udziałem w rynku nowych udzielanych kredytów (stan na 30 czerwca br.).

Osiągnięte wyniki to efekt systematycznego doskonalenia oferty i rozwoju sieci sprzedaży. MilleKredyt Dom to jeden z najlepszych kredytów mieszkaniowych na rynku: łatwo dostępny i nisko oprocentowany. Naszym Klientom proponujemy bardzo atrakcyjne marże zarówno w PLN, jak i innych walutach. Oferta Banku Millennium w pierwszej połowie roku systematycznie zdobywała uznanie nie tylko Klientów, ale także niezależnych brokerów finansowych. Doradcy firm Expander i Open Finance¹ po raz kolejny przyznali Bankowi bardzo wysokie noty w rankingach kredytów mieszkaniowych. Bank Millennium uplasował się na czołowych pozycjach w wielu kategoriach m.in. *najlepszy kredyt w PLN, najtańszy kredyt w CHF, najlepszy kredyt konsolidacyjny, najlepszy kredyt na budowę domu systemem gospodarczym*.

Bank Millennium systematycznie ułatwia Klientom dostęp do swojej oferty hipotecznej, otwierając nowe placówki oraz nawiązując współpracę z firmami pośrednictwa kredytowego na terenie całego kraju. Kredyty mieszkaniowe Banku oferowane są nie tylko w placówkach detalicznych. Millennium, jako pierwszy bank uniwersalny, otworzył specjalistyczne placówki – Millennium Centrum Kredytów Hipotecznych. Aktualnie działa już 20 takich placówek w 19 dużych miastach Polski. Bank dynamicznie rozwija również alternatywne kanały dystrybucji, do których należą brokerzy finansowi (nasze kredyty sprzedaje 21 pośredników, zarówno sieciowych, jak i lokalnych) oraz portale internetowe (oferta Millennium dostępna jest na 15 portalach). Mają one coraz więcej zwolenników wśród polskich klientów, którzy poszukując najlepszej oferty, decydują się na skorzystanie z profesjonalnego doradztwa brokera lub porównują oferty zamieszczone w internecie. Bank, wysoko oceniając potencjał nowych kanałów dystrybucji, stawia na ich rozwój i zwiększenie dynamiki sprzedaży za ich pośrednictwem.

Bank podejmuje także działania ukierunkowane na doskonalenie procesów związanych z udzieleniem kredytu. W tym celu w lutym 2005 roku wdrożono nowatorskie narzędzie - aplikację *workflow* wspierającą proces analizy wniosku o kredyt. Narzędzie to umożliwia pełną kontrolę nad procesem decyzyjnym, a także sprawny przebieg poszczególnych etapów, począwszy od przyjęcia wniosku od Klienta do wypłaty środków. W efekcie gwarantuje większe bezpieczeństwo dla Banku, wzrost efektywności pracy, skrócenie terminu udzielenia kredytu oraz satysfakcję Klientów.

Warto podkreślić, że Bank kładzie duży nacisk na zbudowanie jak najlepszej długoterminowej relacji z Klientami bankowości hipotecznej, zapewniając wysokie standardy obsługi Klienta po udzieleniu kredytu oraz proponując inne produkty detaliczne na preferencyjnych warunkach.

Karty kredytowe

Kolejnym strategicznym obszarem rozwoju Banku Millennium S.A. są karty kredytowe. Bank odnotował dynamiczny wzrost liczby kart kredytowych: na koniec czerwca 2005 roku wydanych było 87 tys. kart co oznacza wzrost o 81% w ciągu roku głównie dzięki następującym działaniom:

- uruchomienie dodatkowych kanałów sprzedaży, jakimi są agenci sprzedaży bezpośredniej oraz partnerzy zewnętrzni (portale internetowe, brokerzy),
- utrzymanie konkurencyjnej polityki cenowej,
- silne akcje medialne, stanowiące istotne wsparcie sprzedażowe,
- uproszczenie procesu przyznawania karty.

W minionym półroczu zwiększyła się nie tylko liczba kart kredytowych ale również stopień ich wykorzystania: saldo kredytowe na rachunkach kart zwiększyło się o 79% natomiast łączna wartość transakcji dokonanych kartami kredytowymi wzrosła w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku o 53%.

¹ Rankingi opublikowano w kwietniu 2005 w prasie codziennej oraz na stronach internetowych firm

Potwierdzeniem zalet oferty Banku Millennium w zakresie kart kredytowych jest przyznanie karcie Millennium VISA Economic przez dziennik „Rzeczpospolita” (Maj 2005 r.) tytułu najlepszej karty dla osób chętnie finansujących zakupy kilkumiesięcznym kredytem.

Rozwój kanałów dystrybucji

Oddziały detaliczne

Ogólnopolska sieć oddziałów detalicznych Millennium działa w oparciu o nowoczesną platformę operacyjną, dzięki której Klienci mogą korzystać z produktów i usług Banku w każdym z 288 wystandaryzowanych oddziałów rozmieszczonych na terenie całego kraju, niezależnie od miejsca, w którym otworzyli swój rachunek.

Call Centre

Klienci Millennium mogą zarządzać swoimi finansami także przez telefon, korzystając z Centrum telefonicznej obsługi Klientów. Bieżący rok jest pierwszym rokiem działania zmodernizowanego centrum telefonicznej obsługi Klientów. Obsługa Klientów przez telefon jest obecnie w pełni zautomatyzowana i wzbogacona o nowe funkcjonalności. Kolejnym istotnym etapem procesu zmian było wprowadzenie nowego numeru do obsługi Klientów indywidualnych, łączącego funkcje dotychczasowej linii informacyjnej i operacyjnej, pod jedną wspólną nazwą TeleMillennium. W ciągu połowy 2005 roku odebrano 1.2 milionów połączeń w systemie TeleMillennium, z czego znaczący udział (86%) połączeń dokonano za pomocą systemu automatycznego (IVR).

Bankomaty

Mając na względzie znaczenie oraz wygodę jaką zapewniają Klientom bankomaty, Bank wprowadził nowy wizerunek oraz poprawił funkcjonalność tych urządzeń dodając przy okazji nową, innowacyjną usługę automatycznego aktywowania w bankomacie indywidualnego kodu – hasła do korzystania ze zdalnych kanałów (np. internet). Dzięki temu klient nie musi odwiedzać oddziału, wystarczy najbliższy bankomat.

Do dyspozycji Klientów pozostawało na koniec czerwca 2005 r. 928 wielofunkcyjnych bankomatów, z czego 403 bankomaty własne sieci Millennium oraz 525 sieci Euronet. W I półroczu 2005 r. dokonano za pomocą bankomatów 15 milionów transakcji, 10% więcej niż w tym samym okresie 2004 r.

Millenet® - bankowość internetowa

Pierwsza połowa roku 2005 to kolejny okres rozwoju systemu bankowości internetowej Millenet®. Liczba zarejestrowanych klientów indywidualnych przekroczyła na koniec czerwca 2005 215 tys. W czerwcu przelewy dokonane przez klientów indywidualnych za pośrednictwem Millenetu stanowiły ponad 65% wszystkich przelewów klientów indywidualnych. Saldo lokat terminowych zawartych przez internet przekroczyło 0,5 mld złotych.

W styczniu wprowadzono nową usługę: MilleSMS – powiadomienie SMS-em o transakcjach. W czerwcu, po raz pierwszy w Polsce, użytkownicy Millenetu mogli uczestniczyć w internetowej aukcji lokat terminowych. Klienci składali oferty lokat terminowych, wybierając oprocentowanie i kwotę, a następnie ich oferty kwalifikowane były do puli wygrywającej zależnie od wysokości oprocentowania.

W maju i w czerwcu miała miejsce wielka promocja Millenetu, mająca na celu promocję przelewów krajowych, zakładanie lokat terminowych przez Internet, oraz aktywację MilleSMS i wyciągów on-line.

W tym roku Bank Millennium otrzymał od prestiżowego magazynu „Global Finance” tytuł „Najlepszy Bank internetowy w Polsce”. Również w styczniu miesięcznik Home & Market uplasował stronę internetową Banku na 2-gim miejscu w Polsce wśród banków tradycyjnych.

III. 2. Działalność Banku w obszarze korporacyjnym

Obszar Klientów korporacyjnych obsługiwany jest przez sieć Millennium Bankowość Przedsiębiorstw, której oferta skierowana jest do firm o rocznych obrotach ponad 10 milionów PLN a także do Klientów z sektora budżetowego oraz podmiotów publicznych.

Bankowość Przedsiębiorstw

Oferta linii biznesowej Millennium Bankowość Przedsiębiorstw obejmuje bardzo szeroką gamę produktów i usług finansowych: od klasycznego rachunku, rozliczeń, lokat, zarządzania gotówką, kredytów obrotowych, inwestycyjnych, gwarancji oraz poręczeń, do bardziej złożonych rozwiązań takich jak, między innymi:

- Usługi **finansowania handlu zagranicznego**,
- Usługi z zakresu **corporate finance** realizowane przy współpracy z Millennium Domem Maklerskim tj. **emisja akcji oraz instrumentów dłużnych** (W ramach tej usługi konstruowane są strategie finansowania rozwoju przedsiębiorstw, optymalizowania struktury kapitałowej w oparciu o bezpośredni dostęp do rynków kapitałowych jak i funduszy dostarczanych przez wyspecjalizowane instytucje finansowe jak fundusze private equity, venture capital)
- **Depozyty strukturyzowane** stanowiące połączenie tradycyjnego instrumentu lokacyjnego z instrumentem pochodnym (derywatem), czy też grupą derywatów z jednego bądź więcej rynków, celem osiągnięcia pożądanego profilu rentowności z inwestycji. Stopa zwrotu z depozytu nie jest z góry określona, ale tzw. stopa minimalna może zostać zagwarantowana (kapitał jest gwarantowany).
- **Transakcje Buy-Sell-Back**, w których Klient dokonuje zakupu określonych papierów dłużnych od Banku, z jednoczesnym określeniem przyszłej daty oraz ceny ich odkupu. Transakcje Buy-Sell-Back mogą być wykonywane na bonach skarbowych, obligacjach skarbowych oraz papierach dłużnych korporacyjnych i samorządowych, których handlem zajmuje się Bank Millennium.
- **Usługa Automatycznej Identyfikacji Przychodzących Płatności (AIPP)** jest skierowana do Klientów, którzy ze względu na specyfikę swojej oferty rynkowej otrzymują dużą ilość płatności o regularnym charakterze (np. firmy telekomunikacyjne, ubezpieczeniowe, operatorzy telewizji kablowych, zakłady energetyczne, uczelnie itp.). Usługa ta jest oparta na wykorzystaniu numeru rachunku bankowego dla identyfikacji dłużnika, którego wpłaty są automatycznie rejestrowane na rachunku Klienta.

W ubiegłym roku w ramach linii Bankowość Przedsiębiorstw powstała nowa jednostka organizacyjna zajmująca się finansowaniem handlu. Do jej zadań należy między innymi doskonalenie oferty produktów faktoringowych. W pierwszej połowie 2005 roku został wprowadzony nowy produkt – faktoring z przejęciem ryzyka, który umożliwi naszym Klientom płynne prowadzenie rozliczeń finansowych. W ramach produktu Bank nabywa wierzytelności firmy i przejmuje ryzyko związane z ewentualną niewypłacalnością Kontrahentów. W praktyce oznacza to, że niezależnie od tego, czy Kontrahent spłaci swoje zobowiązania, nasi Klienci otrzymają płatności wynikające z rozliczenia faktur. Jednocześnie Bank zapewnia Klientom środki na refinansowanie udzielonych kredytów kupieckich ich kontrahentom.

Bank Millennium SA należy do grona instytucji finansowych, które aktywnie włączyły się w proces współfinansowania inwestycji realizowanych przy pomocy Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej. Bank jest partnerem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Banku Gospodarstwa Krajowego. Bank kontynuując swoją misję wspomagania Klientów w rozwoju w rosnącym konkurencyjnym rynku Unii Europejskiej podtrzymał współpracę z EFRWP oraz ARiMR podpisując nową umowę na kolejną linię kredytową.

Bank Millennium wspólnie z Millennium bcp wprowadził nową usługę, funkcjonującą pod międzynarodową nazwą International Business Platform (IBP). W ramach IBP Bank Millennium z jednej strony wspiera działalność Klientów Millennium bcp (oraz pozostałych banków Grupy) w Polsce, a z drugiej strony oferuje swoim Klientom, zainteresowanym rozwojem działalności

międzynarodowej, unikalną pomoc oraz doradztwo na wybranych rynkach, wykazujących silne perspektywy rozwoju w obszarze wzajemnej współpracy inwestycyjnej i handlowej, a dotychczas stosunkowo słabo rozpoznanych przez polskie firmy.

Wspomniane rynki to przede wszystkim Portugalia i Grecja (traktowane przez bank priorytetowo, jako rynki „unijne”), ale nie tylko. W ramach usługi International Business Platform polskie przedsiębiorstwa otrzymują również dostęp do różnorodnych usług bankowo-finansowych oraz fachowego doradztwa w sieci 1700 oddziałów Grupy, zlokalizowanych w 18 krajach na 4 kontynentach. Sieć obejmuje placówki - poza Portugalią i Grecją - m.in. we Francji, Turcji, USA, Chinach (Makao), Angoli czy Mozambiku.

Do obsługi Klientów linii Millennium Bankowość Przedsiębiorstw dedykowanych jest 81 Doradców Bankowych zlokalizowanych w Centrach Biznesowych. Do przeprowadzania codziennych transakcji bankowych każdy Klient ma do dyspozycji jeden z 28 wyspecjalizowanych Centrów Operacyjnych, zaprojektowanych dla Klientów korporacyjnych lub do wyboru jeden z ogólnokrajowej sieci oddziałów detalicznych Millennium, które są szeroko dostępne na obszarze całej Polski i mogą obsługiwać różnorodne transakcje.

Dodatkowo Klienci korporacyjni Banku mogą dokonywać transakcji za pomocą internetu, który cieszy się wśród nich coraz większą popularnością. W okresie 1 półrocza 2005 roku ilość przedsiębiorstw korzystających z internetu (Millenet) wzrosła z 3,838 do 7,862 co daje 104,8 % wzrostu. Innym sposobem obsługi rachunku jest system typu “Home Banking” ESOBIG. Udział transferów dokonywanych elektronicznie (Millenet dla firm i system ESOBIG) w ogólnej liczbie transferów dokonywanych przez klientów firmowych wyniósł na koniec czerwca br. 89 %.

W ramach obsługi przedsiębiorstw przez internet (Millenet) zostały udostępnione nowe funkcjonalności w zakresie wyciągów online i raportów dotyczących usługi przelewów masowych (AIPP). Wyciągi Online oferują szybki i łatwy dostęp do informacji – są dostępne natychmiast, bez potrzeby odwiedzania oddziału. Istnieje możliwość elektronicznej archiwizacji. Usługa jest oferowana bezpłatnie - dzięki czemu ograniczono koszty Klientów związane z otrzymywaniem wyciągów w formie tradycyjnej. Uzupełnieniem usługi Automatycznej Identyfikacji Przychodzących Płatności jest oferowanie szybkiego dostępu do elektronicznych raportów zawierających zestawienia wszystkich transakcji objętych tą usługą i zawierających szczegółową informację o otrzymanych płatnościach.

Mając na względzie usprawnienie sprzedaży produktów bankowych oraz ciągłość współpracy z Klientami, zostały zweryfikowane i ulepszone narzędzia marketingowe wykorzystywane przez Doradców Bankowych. Dodatkowo, w celu zwiększenia ilości pozyskiwanych nowych Klientów, został stworzony specjalny zespół sprzedażowy.

W pierwszym półroczu 2005 Bankowość Korporacyjna zwiększyła wolumen funduszy klientów z 2.8 mld zł do 3.3 mld zł, czyli o 17%. Jeśli chodzi o rynek kredytów, wolumen w pierwszym półroczu 2005 utrzymywał się na stabilnym poziomie około 3.3 mld zł.

Usługi powiernicze

Na dzień 30.06.2005 r. Departament Powierniczy Banku Millennium prowadził 1.940 rachunków papierów wartościowych (wzrost o 16,5% w porównaniu do grudnia 2004), na których było przechowywane aktywa Klientów o łącznej wartości 17,3 mld zł. Bank Millennium pełnił funkcję banku depozytariusza oraz agenta transferowego dla jedenastu funduszy inwestycyjnych z grupy Millennium TFI S.A. Z początkiem roku, Bank Millennium poszerzył zakres usług świadczonych na rzecz swoich klientów o obsługę rozliczania transakcji i przechowywania jednostek uczestnictwa zagranicznych funduszy inwestycyjnych.

W międzynarodowym rankingu na najlepszy Bank oferujący usługi powiernicze w 2004 roku, opublikowanym w lutym br przez kwartalnik „Global Custodian Magazine”, Bank Millennium uzyskał najwyższy wynik w Polsce, zdobywając tym samym prestiżowy status „Top Rated Bank” zarówno w kategorii obsługi klientów zagranicznych jak i krajowych.

Produkty Departamentu Skarbu

Dla Klientów korporacyjnych Departament Skarbu Banku Millennium oferuje, obok tradycyjnych transakcji wymiany walutowej oraz depozytowych (FX spot, swap, forward, transakcje repo, buy-sell-back), także nowoczesne produkty zarządzania ryzykiem oraz strukturyzowane produkty inwestycyjne.

Oferta produktów zarządzania ryzykiem cenowym obejmuje:

- Ryzyko kursu walutowego (transakcje FX forward i Cross Currency Interest Rate Swap, podstawowe i złożone transakcje opcyjne)
- Ryzyko stopy procentowej (transakcje Forward Rate Agreement, Interest Rate Swap oraz Cross Currency Interest Rate Swap)
- Ryzyko zmian cen towarów i surowców (towarowe transakcje terminowe oraz opcje towarowe)

W ofercie strukturyzowanych produktów inwestycyjnych Banku dla Klientów korporacyjnych znajdują się:

- Lokaty i papiery dłużne
- Lokaty dwuwalutowe
- Strukturyzowane depozyty i obligacje podłączone do różnych klas aktywów, takich jak akcje, surowce, kursy walutowe, stopy procentowe oraz indeksy rynku finansowego

III. 3. Działalność międzynarodowa Banku

W styczniu 2005 roku rozpoczął się kolejny rok funkcjonowania międzynarodowego konsorcjum banków, powołanego celem współpracy i wsparcia Banku Handlowego Iraku (Trade Bank of Iraq). W jego skład wchodzi: JPMorgan Chase Bank (w roli lidera i koordynatora); Australia & New Zealand Banking Group; Bank Millennium SA; National Bank of Kuwait oraz Standard Chartered Bank, wspomagani przez kilkunastu innych uznanych partnerów międzynarodowych. Powierzona wyżej wymienionej grupie banków odpowiedzialna misja włączenia Trade Bank of Iraq do międzynarodowego obrotu handlowego, a także - umożliwienia zagranicznym eksporterom, będącym dostawcami towarów i usług do Iraku, dokonywania bezpiecznego, sprawnego i nieobarczonego stosownymi ryzykami, rozliczania należności przypadających im ze strony kontrahentów w tym kraju, obejmuje między innymi (niezależnie od szeregu konkretnych działań realizowanych przez jego członków na wcześniejszych etapach) - wykonywanie na zlecenie TBI przez banki-członków konsorcjum określonych funkcji wsparcia w obszarze obsługi irackiego handlu zagranicznego.

Działając jako członek przedmiotowego konsorcjum, w okresie do końca czerwca 2005 roku Bank Millennium SA uczestniczył w obsłudze finansowej ponad 300 kontraktów eksportowych do Iraku, o łącznej wartości blisko 750 mln USD, dokonywanej we współpracy z dostawcami (i ich bankami - korespondentami Banku Millennium SA) mającymi swoje siedziby w 27 państwach (w tym między innymi w Niemczech, Austrii, Danii, Finlandii, Szwecji, we Włoszech, Turcji, Belgii, Holandii, Francji, Szwajcarii, Rosji, Łotwie, Słowenii, Słowacji, Rep. Czeskiej, Rumunii, Bułgarii i Chorwacji).

Niezależnie od wyżej wymienionych działań, w minionym okresie Bank wykonywał na bieżąco wszystkie pozostałe zadania związane z całościowym funkcjonowaniem jego działalności międzynarodowej, w obszarach realizacji różnorodnych celów, obejmujących, między innymi, bieżące finansowanie potrzeb własnych i klientów Banku, obsługę transakcji handlu zagranicznego, uczestnictwo w operacjach międzynarodowego rynku pieniężnego i walutowego, działalność na rynku kapitałowym.

Do ich osiągnięcia w podstawowej mierze przyczynił się, trwający od blisko 15 lat, proces rozwoju współpracy Banku z jego zagranicznymi partnerami i kontrahentami. Bank utrzymuje bieżące kontakty z blisko 1.000 banków-korespondentów oraz ich placówkami, zlokalizowanymi we wszystkich krajach świata, istotnych z punktu widzenia struktury obrotów zarówno polskiego handlu zagranicznego, jak i transakcji o charakterze niehandlowym. W tym kontekście szczególnie istotne relacje utrzymywane są

z bankami mającymi swoje siedziby w takich krajach jak (w porządku alfabetycznym): Australia, Austria, Białoruś, Belgia, Bośnia-Herzegovina, Brazylia, Bułgaria, Chorwacja, Chiny, Czechy, Dania, Egipt, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Hongkong, Indie, Irlandia, Japonia, Jordania, Kanada, Korea Płd., Kuwejt, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Meksyk, Niemcy, Nowa Zelandia, Norwegia, Portugalia, Republika Płd. Afryki, Rosja, Rumunia, Singapur, Słowacja, Słowenia, Stany Zjednoczone, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Ukraina, Wielka Brytania, Węgry, Włochy.

W niewielkiej części spośród głównych korespondentów Bank posiada swoje rachunki nostro w walutach obcych, prowadząc równocześnie szereg rachunków loro w walucie krajowej na rzecz, między innymi, renomowanych banków niemieckich i skandynawskich. Do rozwoju współpracy w tym zakresie znacznie przyczyniła się trwająca od kilku lat liberalizacja polskiego ustawodawstwa dewizowego, umożliwiającą dostęp nierezydentów do złotego jako waluty rozliczeniowej dla transakcji realizowanych w ramach rachunku obrotów bieżących, jak również zniesienie - w ostatnich latach - większości istniejących wcześniej restrykcji w zakresie obrotów kapitałowych.

III. 4. Działalność spółek zależnych Grupy Banku Millennium

W I półroczu 2005 w strukturze Grupy nie nastąpiły zmiany. Jednostką dominującą Grupy jest Bank Millennium S.A. Pozostałe jednostki wchodzące w skład Grupy, objęte skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym na dzień 30 czerwca 2005 r. to:

Podmiot	Przedmiot działalności	Metoda konsolidacji
BEL Leasing Sp. z o.o.	usługi leasingowe	pełna
Millennium Dom Maklerski S.A.	usługi maklerskie	pełna
Millennium TFI S.A.	tworzenie i zarządzanie funduszami inwestycyjnymi	pełna
Forin Sp. z o.o.	zarządzanie innymi podmiotami	pełna
Prolim S.A. *	usługi leasingowe	pełna
BBG FINANCE B.V.	finansowanie spółek Grupy	pełna
BIG BG INWESTYCJE S.A. **	operacje finansowe na rynku kapitałowym i usługi doradcze	pełna
TBM Sp. z o.o.	operacje finansowe na rynku kapitałowym i usługi doradcze	pełna

* Podmiot został połączony z BEL Leasing dnia 18 sierpnia 2005

** Podmiot został połączony z BEL Leasing dnia 29 lipca 2005

Dodatkowo w sprawozdaniu skonsolidowanym objęto wyceną metodą praw własności Besta Sp. z o.o. W przypadku podmiotów powiązanych, których skala działalności jest marginalna w stosunku do Grupy, w sprawozdaniu skonsolidowanym zaangażowanie w takie jednostki wykazywane jest według ceny nabycia z uwzględnieniem odpisów z tytułu trwałej utraty wartości.

Istotne znaczenie dla działalności biznesowej Grupy miały jedynie trzy spółki BEL Leasing Sp. z o.o., Millennium Dom Maklerski S.A oraz Millennium TFI S.A.

BEL Leasing Sp. z o.o.

Działalność leasingową w ramach Grupy Banku Millennium prowadzi BEL Leasing Sp. z o.o., firma o uznanej renomie i czołowej pozycji na rynku usług leasingowych w Polsce. Spółka zapewnia profesjonalne finansowanie inwestycji w ramach leasingu operacyjnego, finansowego bądź umów najmu, a swoje produkty oferuje szerokiemu gronu Klientów. Do grona swoich Klientów BEL Leasing może zaliczyć zarówno małe jednoosobowe firmy, spółki cywilne, jawne, jak również duże przedsiębiorstwa reprezentujące większość branż działalności gospodarczej. Spółka finansuje i oddaje w leasing praktycznie wszystkie rodzaje środków trwałych, w tym przede

wszystkim: środki transportu drogowego, maszyny i urządzenia, tabor kolejowy, wodny i powietrzny, sprzęt komputerowy i biurowy oraz nieruchomości.

BEL Leasing stara się oferować konkurencyjne warunki leasingu, korzystny pakiet ubezpieczeń, elastyczność zakończenia umowy, sprawdzone, bezpieczne procesy i procedury przy zawieraniu i realizacji umów oraz doświadczenie swojej kadry. W celu lepszego zaspokojenia oczekiwań Klientów, BEL Leasing wprowadził, oprócz dotychczas oferowanych produktów na stałej stopie procentowej, również ofertę opartą na zmiennej stopie procentowej.

W I półroczu 2005 roku branża usług leasingowych odnotowała znaczący bo aż 16% wzrost wartości sprzedaży wobec notowanej w analogicznym okresie roku poprzedniego.² Można szacować, iż wartość aktywów oddanych w leasing wyniosła 7,5 mld zł. W omawianym okresie wzrost rynku nieruchomości wyniósł 92%, natomiast ruchomości 10%.

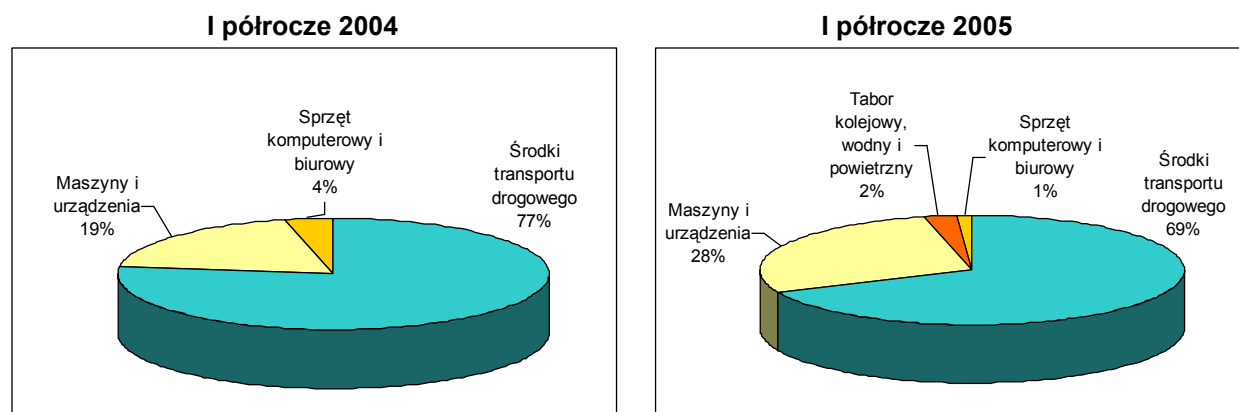
W okresie styczeń – czerwiec 2005 roku Spółka uruchomiła 3.588 umów, przekazując w leasing przedmioty o wartości 410 mln zł. W analogicznym okresie roku poprzedniego uruchomiono 3.386 umów o wartości 375 mln zł. Oznacza to przyrost w stosunku do wyników uzyskanych w analogicznym okresie 2004 roku o 9,4% w ujęciu wartościowym.

Spółka zajęła 6 miejsce pod względem wartości aktywów oddanych w leasing w gronie największych firm leasingowych, a jej udział w rynku leasingu w Polsce w I półroczu 2005 roku stanowił 5,4% (w rynku ruchomości 6,2%).³

Wg stanu na 30.06.2005 r. liczba umów leasingu obsługiwanych przez Spółkę wynosiła 21.587, natomiast wartość zaangażowanego kapitału w czynne kontrakty wynosiła 1.529,1 mln PLN. W I półroczu 2005 roku nastąpił szczególnie silny wzrost w segmencie maszyn i urządzeń w strukturze sprzedaży Spółki.

Strukturę rodzajową umów uruchomionych wg wartości początkowej przedmiotu leasingu w I półroczu 2004 i 2005 roku przedstawiają poniższe rysunki:

Struktura sprzedaży wg grup przedmiotowych



Klienci Grupy Banku Millennium mogą skorzystać z oferty firmy BEL Leasing poprzez szeroką sieć handlową, złożoną z jednostek sieci bankowej Millennium Bankowość Przedsiębiorstw a także

² Wg danych opublikowanych przez ZPL w lipcu 2005 roku.

³ Przy założeniu wielkości rynku usług leasingu w Polsce w I półroczu 2005 roku na poziomie 7,5 mld PLN.

własnych oddziałów Spółki zlokalizowanych w następujących miastach: Białymstoku, Gdańsku, Katowicach, Krakowie, Lublinie, Olsztynie, Poznaniu, Toruniu, Warszawie, Wrocławiu i Zielonej Górze.

Dodatkowo sieć Grupy Banku Millennium wspomagana jest przez sieć zewnętrzną, która wg stanu na 30.06.2005 roku obejmowała 18 Przedstawicielstw i 13 Agencji.

Millennium Dom Maklerski S.A.

Działalność maklerska Grupy Kapitałowej Banku Millennium realizowana jest za pośrednictwem spółki Millennium Dom Maklerski S.A.. Spółka ta oferuje pełen wachlarz usług maklerskich, w tym:

- oferowanie papierów wartościowych w obrocie pierwotnym lub w pierwszej ofercie publicznej,
- nabywanie lub zbywanie instrumentów finansowych na cudzy rachunek,
- nabywanie lub zbywanie instrumentów finansowych na własny rachunek w celu realizacji zadań związanych z organizowaniem obrotu regulowanego,
- doradztwo w zakresie obrotu papierami wartościowymi,
- prowadzenie rachunków instrumentów finansowych oraz rachunków pieniężnych służących do ich obsługi,
- podejmowanie czynności związanych z obsługą funduszy inwestycyjnych i funduszy emerytalnych,
- pośrednictwo w nabywaniu i zbywaniu instrumentów finansowych notowanych na rynkach zagranicznych

W pierwszym półroczu 2005, podobnie jak w roku poprzednim, MDM pozostawał aktywnym uczestnikiem Polskiego rynku pierwszych ofert publicznych.

Millennium DM działał jako doradca finansowy, organizator jak i zarządzający w zakresie pierwszej oferty publicznej spółki CIECH S.A. Była to jedna z największych ofert publicznych na rynku polskim w I półroczu tego roku. Również w roku bieżącym Millennium DM wprowadził na rynek giełdowy akcje ŚRUBEX S.A. Wartość tych dwóch ofert publicznych, zrealizowanych przez Millennium DM osiągnęła ponad 328 mln. zł. W pierwszej połowie 2005 Millennium DM także przygotował ofertę publiczną obligacji GRUPY POLSKIE SKŁADY BUDOWLANE S.A., notowanych obecnie na CeTO.

W 2005 Millennium DM uczestniczył w pięciu konsorcjach, organizowanych na rynku ofert publicznych w związku z ofertami publicznymi następujących spółek: ZELMER S.A., EUROCASH S.A., POLMOS BIAŁYSTOK S.A., LOTOS S.A. oraz OPOCZNO S.A..

Spełniając oczekiwania klientów Millennium DM podjął bliską współpracę z siecią Banku Millennium w zakresie udzielania kredytów na zakup papierów wartościowych w pierwszej ofercie publicznej.

W pierwszym półroczu 2005 roku obroty na WGPW były znacznie wyższe niż w analogicznym okresie 2004 roku. Na rynku akcji wyniosły 74 mld zł (wobec 50,3 mld zł z 2004 roku) a na rynku terminowym 88,4 mld zł (w porównaniu do 71 mld zł z 2004 roku). Pomimo dość powszechnych oczekiwań na korektę notowań, rynek akcji znajdował się od ponad dwóch lat w trendzie wzrostowym. Podstawową przyczyną wzrostów był napływ kapitału zagranicznego (43% obrotu w pierwszym półroczu 2005 roku), który tradycyjnie koncentruje się głównie na akcjach największych spółek. Udział inwestorów indywidualnych w obrotach akcjami spadł w pierwszym półroczu 2005 roku do najniższego poziomu w historii giełdy i wyniósł zaledwie 24 % w porównaniu do 38% z pierwszej połowy 2004 roku. Na zamknięcie sesji w dniu 30 czerwca 2005 indeks WIG osiągnął wartości 28 332, podczas gdy rok wcześniej był o 15,5% niższy i wynosił 23 949. 30 czerwca 2005 kapitalizacja spółek notowanych na WGPW wyniosła 337,6 mld zł wobec 193,5 mld zł rok wcześniej. Z tego aż 105,5 mld zł stanowiła kapitalizacja zagranicznych firm.

Na dzień 30 lipca 2005 Millennium Dom Maklerski prowadził 58 545 rachunków inwestycyjnych.

Po sześciu miesiącach 2005, udział Millennium Domu Maklerskiego w obrocie akcjami na WGPW osiągnął 2,43% przy wartości obrotu w wys. 1 800 mln. zł. jego udział w rynku obligacji skarbowych sięgnął poziomu 4,3%, w rynku kontraktów terminowych 3,1% a w rynku opcji 2,7%.

Profesjonalne usługi maklerskie, świadczone przez Millennium Dom Maklerski S.A., są dostępne poprzez konwencjonalną sieć 12 Punktów Obsługi Klienta, zlokalizowanych na terenie Polski, poprzez sieci Millennium i Millennium Prestige oraz przez internet. System usług internetowych Millennium DM, oferujący szybki dostęp zarówno do usług maklerskich jak i bazy danych o rynku kapitałowym, staje się coraz bardziej popularny wśród klientów Millennium Domu Maklerskiego. Potwierdza to wzrost liczby internetowych rachunków inwestycyjnych z 2 040 na dzień 30 lipca 2004 do 4 649 na 30 lipca 2005. Tak znaczny rozwój ww. kanału dystrybucji plasuje Millennium DM pośród liderów w zakresie internetowych usług maklerskich i daje dobre perspektywy na przyszłość.

Punkty Obsługi Klienta Millennium Domu Maklerskiego oferują również sprzedaż jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych Millennium TFI oraz udział w operacjach realizowanych na rynku pozagiełdowym CeTO.

Millennium Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S. A.

Tworzenie i zarządzanie funduszami inwestycyjnymi oraz zarządzanie cudzym pakietem papierów wartościowych na zlecenie w ramach Grupy Banku Millennium realizuje Millennium Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S. A. (Millennium TFI)

Fundusze inwestycyjne cieszą się niesłabnącym zainteresowaniem klientów, czego efektem jest szybki wzrost aktywów oraz rosnący udział funduszy w strukturze oszczędności. W pierwszym półroczu 2005 r. polskie fundusze inwestycyjne pozyskały łącznie 7,4 mld zł (w porównaniu do 5 mld zł pozyskanych w całym 2004 r.) i przekroczyły poziom 45 mld zł.

Oferta Millennium TFI przeznaczona jest dla Klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych. W pierwszym półroczu 2005 r. obejmowała ona siedem otwartych funduszy inwestycyjnych: Millennium FIO Pieniężny, Millennium FIO Papierów Dłużnych, Millennium FIO Dolarowa Lokata, Millennium FIO Stabilnego Wzrostu, Millennium FIO Zrównoważony, Millennium FIO Akcji, Millennium SFIO Funduszy Zagranicznych, portfele w ramach czterech podstawowych strategii: akcyjnej, obligacyjnej, mieszanej i zmiennego zaangażowania oraz portfele w ramach strategii indywidualnych tworzone, zależnie od dyspozycji klientów. Dodatkowo, Towarzystwo oferowało długoterminowe produkty oszczędnościowe – Indywidualne Konta Emerytalne, Plany Systematycznego Oszczędzania i Pracownicze Programy Emerytalne.

Pierwsze półrocze minęło pod znakiem dalszego rozwoju oferty produktowej. W lutym 2005 roku Towarzystwo wprowadziło na rynek kolejny fundusz - Millennium SFIO Funduszy Zagranicznych, który otwiera naszym Klientom możliwość inwestowania w najlepsze fundusze zagraniczne na świecie. Jest to pierwszy na polskim rynku fundusz typu *fund of fund* dający dostęp do najlepszych światowych funduszy zagranicznych. W skład Millennium SFIO Funduszy Zagranicznych wchodzi 5 subfunduszy: Konserwatywny, Stabilny, Wzrostowy, Dynamiczny i Agresywny, różniących się udziałem funduszy akcyjnych. Fundusz ma formę „umbrella fund” co oznacza, że w ramach funduszu wydzielone są różne subfundusze, których aktywa w całości są inwestowane w fundusze zagraniczne.

W pierwszym półroczu 2005 roku do funduszy inwestycyjnych Millennium pozyskano ponad 9 tys. nowych uczestników. Aktywa funduszy Millennium wzrosły o 326,8 mln zł i osiągnęły poziom 765,3 mln zł. Największym zainteresowaniem cieszyły się fundusze dające możliwość osiągnięcia ponadprzeciętnych stóp zwrotu przy zachowaniu ograniczonego ryzyka tj. Millennium FIO Stabilnego Wzrostu, który osiągnął wzrost aktywów o 73,4 mln zł oraz Millennium FIO Papierów Dłużnych o 74,4 mln zł. Dynamiczny wzrost aktywów umożliwił Millennium TFI S.A. zwiększenie udziału w silnie rosnącym rynku z 1,2% do 1,7% w ciągu o 1 półrocza 2005 roku.

IV. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM I GŁÓWNE ZAGROŻENIA

Ekspozycja na ryzyko jest nierozzerwalnie związana z aktywnością na rynkach finansowych i stanowi fundamentalny czynnik wpływający na zachowanie uczestników rynku, a w szczególności instytucji finansowych. Ogromna część decyzji finansowych zapada dziś przy uwzględnieniu generowanego przy tej okazji ryzyka. Mając to na uwadze Bank sformułował politykę zarządzania ryzykiem oraz służącą jej realizacji strategię.

Główne zagrożenia dla działalności bankowej, stanowiące jednocześnie obszary zarządzania ryzykiem obejmują: ryzyko kredytowe, ryzyko rynkowe, ryzyko płynności oraz ryzyko operacyjne.

Za ustalanie i monitorowanie polityki zarządzania ryzykami odpowiedzialny jest, na poziomie strategicznym, Zarząd Banku. Na poziomie operacyjnym, za zarządzanie poszczególnymi obszarami ryzyka bankowego, ich bieżącą kontrolę oraz wytyczanie bieżących kierunków polityki w określonych przez Zarząd ramach, odpowiedzialne są trzy komitety wyższego stopnia: Komitet Kapitału, Aktywów i Pasywów, Komitet Kredytowy oraz Komitet Ryzyka Operacyjnego.

Pomiar i zarządzanie ryzykiem w podmiotach zależnych odbywa się na poziomie Centrali Banku. Wszystkie typy ryzyka są monitorowane i kontrolowane w odniesieniu do dochodowości prowadzonej działalności oraz poziomu kapitału niezbędnego do zapewnienia bezpieczeństwa operacji z punktu widzenia wymogów kapitałowych. Wyniki pomiarów ryzyka są regularnie raportowane w ramach informacji zarządczej.

Na koniec czerwca 2005 roku poziom kapitałów własnych zabezpieczających ryzyka ponoszone przez Grupę Kapitałową Banku wynosił 1 981,1 mln PLN (w tym samego Banku 1 975,7 mln PLN), umożliwiając utrzymanie bardzo wysokiego poziomu współczynników wypłacalności: 20,9% dla Grupy oraz 18,0% dla Banku.

IV.1 Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe powstaje w związku z prowadzoną przez Grupę Kapitałową Banku działalnością kredytową wobec klientów z wszystkich segmentów, a także w wyniku działalności na rynku międzybankowym. Bank zarządza tym ryzykiem w ramach bieżącej polityki kredytowej, a także poprzez budowę odpowiednich struktur organizacyjnych biorących udział w procesie kredytowym oraz doskonalenie stosowanych w Banku modeli ratingowych i scoringowych wspomagających proces decyzji kredytowych.

Polityka kredytowa

Polityka kredytowa Banku Millennium przyjmuje zasadę tworzenia optymalnych warunków do rozwoju sprzedaży szeroko rozumianych produktów kredytowych w całej Grupie Kapitałowej przy jednoczesnym zachowaniu satysfakcjonującego poziomu ryzyka kredytowego i wysokiej jakości portfela. Polityka Banku zawarta jest w szeregu procedur, wydawanych przez Zarząd Banku lub jego członków. Najważniejsze elementy procesu kredytowego Banku, w tym kompetencje odpowiednich decydentów w zakresie udzielania transakcji obciążonych ryzykiem kredytowym, zostały określone w „Ogólnych zasadach kredytowania”. Polityka Banku wobec finansowania poszczególnych segmentów klientów znalazła swoje odzwierciedlenie w szczegółowych regulacjach („Zasady kredytowania dla poszczególnych segmentów klientów”).

W przypadku klientów korporacyjnych podstawowym narzędziem współpracy jest wewnętrzny limit kredytowy, którego założenia zostały w I połowie 2005 r. zmodyfikowane, mając na uwadze dalszą poprawę efektywności obsługi klientów. Założenia te zostały zawarte w „Instrukcji w sprawie zasad funkcjonowania wewnętrznego limitu kredytowego”. Dodatkowo, w przypadku podmiotów prowadzących pełną księgowość Bank dokonał weryfikacji założeń dotyczących oceny zdolności kredytowej.

W I połowie 2005 r. Bank dokonał również zmian w zakresie podejścia do oceny wniosków kredytowych osób fizycznych poprzez zredefiniowanie określonych trybów oceny zdolności kredytowej; w zależności od sytuacji (m.in. od przedstawianych przez klienta zabezpieczeń, historii jego współpracy z Bankiem) zastosowanie ma odpowiedni tryb, najwłaściwszy dla tego klienta. Założenia powyższe znalazły odzwierciedlenie w „Instrukcji w sprawie trybów dokonywania oceny zdolności kredytowej Klientów indywidualnych”, która definiuje stosowane przez Bank modele scoringowe mające zastosowanie wobec klientów indywidualnych.

Bank prowadzi dodatkowo aktywną politykę w zakresie przyjmowanych zabezpieczeń transakcji obciążonych ryzykiem kredytowym, w szczególności w zakresie oceny ich wartości na etapie udzielania kredytu oraz monitorowania do czasu całkowitej spłaty kredytu. Zasady odnośnie tej polityki zostały zawarte w „Instrukcji w sprawie monitorowania i wyceny zabezpieczeń”.

Organizacja procesu kredytowego

Organizacja zarządzania ryzykiem kredytowym w Banku polega przede wszystkim na oddzieleniu, co do zasady, jednostek organizacyjnych zajmujących się sprzedażą produktów bankowych od osób odpowiedzialnych za ocenę ryzyka. Dodatkowo zdefiniowane zostały określone poziomy decyzyjne składające się z dwóch osób. Osoby te ze względu na zajmowane stanowiska, posiadają kompetencje do podejmowania decyzji o udzielaniu transakcji obciążonych ryzykiem kredytowym. Kompetencje poszczególnych poziomów decyzyjnych różnią się między sobą i uzależnione są przede wszystkim od wysokości zaangażowania Banku w danego klienta oraz jego ratingu. Kompetencje te są także zróżnicowane ze względu na segment klienta, przy czym generalnie najwyższym poziomem decyzyjnym jest Komitet Kredytowy Banku, w skład którego wchodzi, m.in. członkowie Zarządu odpowiedzialni za poszczególne linie biznesowe, a także za ocenę ryzyka. Komitet Kredytowy, poza podejmowaniem decyzji kredytowych w odniesieniu do pojedynczych klientów, ma również kompetencje do określania wytycznych z zakresu polityki kredytowej Banku.

Narzędzia wspomagające proces kredytowy

Bank kontynuuje również prace związane z doskonaleniem narzędzi elektronicznych wspomagających proces kredytowy. Okresowo testowane są modele oceny ryzyka, w tym model scoringu behawioralnego stosowany wobec osób fizycznych, który opiera się na analizie dotychczasowej współpracy z klientem, tj. prowadzonych przez klienta rachunków, okresu współpracy, obsłudze kart płatniczych oraz innych produktów kredytowych. Narzędziem wspomagającym proces analizy ryzyka kredytowego związanego z finansowaniem podmiotów gospodarczych są modele ratingowe. Usprawnianie funkcjonujących w Banku systemów wspomagających procesy analityczne i decyzyjne poprawia szybkość i jakość obsługi klientów, co wydatnie wpływa na efektywność całego procesu kredytowego.

Niezależnie od doskonalenia narzędzi do analizy ryzyka w Banku przeprowadzane były szkolenia dla pracowników z zakresu oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej klientów oraz ze znajomości przepisów prawnych.

Zasady tworzenia rezerw na ryzyko kredytowe

Od początku 2005 r. uległy też zmianie zasady tworzenia rezerw na poziomie Grupy Kapitałowej Banku w związku z wdrożeniem Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Zgodnie z tymi zasadami utworzone rezerwy odzwierciedlają utratę wartości udzielonych transakcji obciążonych ryzykiem kredytowym z zastosowaniem koncepcji zdyskontowanych przepływów pieniężnych. Utrata wartości posiadanych przez Bank aktywów kredytowych szacowana jest na podstawie analizy indywidualnej poszczególnych klientów i ekspozycji od nich pochodzących lub na podstawie analizy portfelowej, która obejmuje grupę aktywów o podobnej charakterystyce ryzyka. Celem analizy indywidualnej jest sprawdzenie w oparciu o ocenę sytuacji ekonomiczno-finansowej danego klienta (w tym informacji z otoczenia zewnętrznego), czy nie występują przesłanki świadczące o potencjalnej

utracie wartości pojedynczego kredytu, a w przypadku ich wystąpienia - wyliczenie kwoty utraty wartości.

IV.2. Ryzyko rynkowe

Ryzyko rynkowe związane jest z niepewnością, że stopy procentowe, kursy walut i ceny papierów wartościowych oraz pochodnych instrumentów finansowych posiadanych przez Grupę Kapitałową Banku przyjmą wartości odbiegające od poziomów pierwotnie zakładanych, co w konsekwencji spowoduje pojawienie się niekontrolowanych zysków bądź strat z utrzymywanych pozycji.

W pierwszym półroczu 2005 roku Bank w dalszym ciągu rozwijał system kontroli ryzyka rynkowego w celu zarówno dostosowania do wymogów zmieniającego się profilu działalności finansowej Banku, wynikającego m.in. z większego zróżnicowania oraz rosnącego obrotu instrumentami finansowymi, uwzględnienia wymaganych przepisami prawa szczegółowych zasad kontroli ryzyka, jak i dostosowania narzędzi pomiaru do nowych osiągnięć metodologicznych oraz większych możliwości technicznych.

Podstawowe metody wykorzystywane dla celów codziennego zarządzania ryzykiem rynkowym w Banku to metoda wartości zagrożonej (VaR) oraz metody zalecane przez NBP. Metoda wartości zagrożonej stosowana jest do portfeli handlowego i bankowego obejmujących wszelkie instrumenty finansowe zarówno o charakterze bilansowym, jak i pozabilansowym. Jako uzupełnienie dla metody wartości zagrożonej Bank testuje metodą historyczną adekwatność stosowanego modelu (backtesting) oraz rozwija narzędzia pomiaru ryzyka rynkowego portfeli handlowych przy zastosowaniu metod scenariuszowych. Metody te są szczególnie użyteczne z punktu widzenia zdarzeń nadzwyczajnych, których metoda VaR nie jest w stanie antycypować.

Równolegle do zmian dotyczących organizacji i metodologii kontroli ryzyka rynkowego Bank kontynuował wprowadzanie zmian technologicznych dotyczących rozwiązań informatycznych wspierających zarządzanie ryzykiem. Bank, na bazie nowego systemu transakcyjnego Kondor+, służącego obsłudze transakcji zawieranych w Departamencie Skarbu, korzysta z narzędzia informatycznego InVaR zbudowanego przez Inwestora Strategicznego (BCP ALM Division) wspólnie z agencją Reuters na podstawie metodologii RiskMetrics (JP Morgan). Z punktu widzenia kontroli ryzyka nowy system transakcyjny posiada bardzo istotne cechy: zapewnia dostęp do zintegrowanej i kompletnej bazy danych transakcyjnych, umożliwia zarządzanie wszystkimi pozycjami i kontrolę wykorzystania limitów w czasie rzeczywistym oraz pozwala na codzienną kalkulację wyniku na wszystkich płaszczyznach operacyjnych.

Ryzyko stopy procentowej

W obszarze ryzyka stopy procentowej Bank przyjmuje zasadę maksymalizacji wartości rynkowej kapitału przy realizacji założonego wyniku odsetkowego w ramach przyjętych limitów na ryzyko.

W ostatnim dniu czerwca 2005 roku narażenie Banku z tytułu ryzyka stopy procentowej (VaR) wynosiło ok. 25.3 mln PLN (średnio w pierwszym półroczu ok. 16.0 mln PLN) przy obowiązującym limicie globalnym na ryzyko rynkowe 48.2 mln PLN.

W uzupełnieniu do pomiaru wartości zagrożonej (VaR) Bank szacuje również hipotetyczne zmiany wyniku finansowego (EaR) wywołane zmianami rynkowych stóp procentowych.

Ryzyko walutowe

Podstawowym celem zarządzania ryzykiem walutowym jest kształtowanie struktury walutowych aktywów i pasywów oraz składników pozabilansowych w ramach limitów wewnętrznych oraz zewnętrznych limitów określonych, w przypadku Banku, przez wymogi prawa bankowego.

W pierwszym półroczu 2005 Bank utrzymywał zrównoważoną pozycję walutową. Na koniec czerwca narażenie Banku z tytułu ryzyka kursowego (VaR) wynosiło ok. 0.3 mln zł (średnio w pierwszym półroczu ok. 0.4 mln PLN) przy obowiązującym limicie 16.1 mln PLN.

Ryzyko związane z instrumentami pochodnymi

Wszystkie transakcje, których przedmiotem są finansowe instrumenty pochodne, zawierane są albo w celach zabezpieczania otwartych pozycji bilansowych, albo, w ramach ustalonych wewnętrznych limitów, w celach handlowych. Podstawowe instrumenty pochodne, które Bank wykorzystuje zarówno na użytek zarządzania ryzykiem stopy procentowej i ryzykiem walutowym jak i w celach handlowych, to kontrakty typu *FX Forward*, *Forward Rate Agreement*, *Interest Rate Swap*, *FX Swap*, *Cross Currency Swap* oraz *opcje walutowe*.

IV.3. Ryzyko płynności

Jako nadrzędny cel zarządzania ryzykiem płynności Bank przyjął takie gospodarowanie środkami, aby przy uwzględnieniu niekorzystnych scenariuszy zmian otoczenia możliwe było zaspokajanie w terminie wszystkich umownych zobowiązań Grupy Kapitałowej wobec klientów. Ryzyko płynności pojawiłoby się również w momencie, gdyby Bank miał trudności z pozyskaniem funduszy na finansowanie swojej działalności operacyjnej lub nie byłby w stanie upłynnić swoich aktywów handlowych w relatywnie krótkim okresie przy zachowaniu poziomu cen rynkowych. Dlatego rezerwę płynnościową stanowi portfel skarbowych papierów wartościowych charakteryzujących się najwyższą płynnością rynku wtórnego.

Bank zarządza ryzykiem płynności na bazie dziennej stosując metodę aktywów płynnych netto (luki płynności). Aby zapewnić właściwy poziom płynności bieżącej Bank utrzymuje rezerwę obowiązkową na poziomie zgodnym z wymogami NBP, środki na rachunkach nostro niezbędne do zrealizowania rozliczeń bezgotówkowych, optymalne środki w skarbcach Banku, zapas płynności w postaci wysoce płynnych instrumentów finansowych.

W swojej polityce inwestycyjnej Bank kieruje się wymogami Prawa bankowego i rekomendacjami NBP. Bank stosuje wewnętrzny wskaźnik płynności strukturalnej określający relację urealnionych zapadalnych aktywów ogółem do urealnionych pasywów ogółem. Przyjęty w Banku bezpieczny poziom tej relacji w przedziale do 3 miesięcy wynosi 100%. Limitowany jest także wskaźnik płynnych aktywów, określający udział aktywów płynnych w sumie bilansowej Banku, który w połowie 2005 roku osiągnął wartość 41.7%. Limitowane wskaźniki płynności natychmiastowej (saldo należności i zobowiązań na rynku pieniężnym, powiększone o papiery wartościowe dostępne do natychmiastowej sprzedaży) oraz kwartalnej (najniższe skumulowane w ciągu kwartału saldo należności i zobowiązań na rynku pieniężnym, powiększone o papiery wartościowe dostępne do natychmiastowej sprzedaży w dacie występowania tego salda) kształtowały się znacznie powyżej przyjętych wartości minimalnych.

Dla potrzeb płynności bieżącej utrzymywany jest portfel zablokowanych papierów skarbowych w kwocie zapewniającej realizację płatności krótkoterminowych. Ponadto monitorowana jest koncentracja zobowiązań wobec największych klientów oraz ewolucja struktury aktywów i pasywów (zarówno bilansowych jak i pozabilansowych) Banku, co pozwala na wczesne rozpoznanie niekorzystnych pod względem płynności finansowej tendencji. W uzupełnieniu do powyższych prowadzone są regularne badania stabilności bazy depozytowej, zrywalności depozytów przed terminem wymagalności oraz skali nieautoryzowanych przekroczeń sald i wykorzystania otwartych linii kredytowych.

Bank posiada procedury postępowania w sytuacji zagrażającej istotnym wzrostem ryzyka płynności, tzw. plan awaryjny na wypadek pogorszenia się stanu płynności finansowej Banku.

IV.4. Ryzyko operacyjne

Ryzyko operacyjne wiąże się nieodzownie ze wszystkimi typami ryzyka generowanego w ramach działalności operacyjnej Banku. Jest to ryzyko straty powstałej na skutek niewłaściwych lub zawodnych wewnętrznych czynności i procesów, działań ludzkich, systemów oraz na skutek wpływu wydarzeń zewnętrznych. Szczególnymi, niemierzalnymi aspektami tego ryzyka są takie elementy jak ryzyko defraudacji przez pracowników lub osoby z zewnątrz, niewłaściwe autoryzacje transakcji, awarie sprzętu i systemów teleinformatycznych, nieadekwatne wyszkolenie personelu, a także ryzyko błędu ludzkiego.

Bank w pierwszym półroczu 2005 kontynuował prace związane z doskonaleniem systemu identyfikacji, oceny, monitorowania oraz zabezpieczania ryzyka operacyjnego. Jednym z narzędzi zapobiegania potencjalnym zdarzeniom ryzyka oraz łagodzenia ich skutków są procedury samooceny ryzyka w ramach wszystkich realizowanych w Banku procesów. Rozwijany jest system oraz metodologia zarządzania ryzykiem operacyjnym, zgodne z rekomendacjami KNB oraz standardami światowymi. Bank zdefiniował narzędzia, które wdraża lub planuje wdrożyć, aby posiadany system identyfikacji, oceny, monitorowania i zabezpieczania ryzyka operacyjnego był maksymalnie kompletny i jednolity – zgodnie z przyjętą „Strategią zarządzania ryzykiem operacyjnym”. Jednym z jej istotnych elementów jest baza zdarzeń ryzyka operacyjnego, a także system raportowania, w tym także na potrzeby Komitetu Ryzyka Operacyjnego.

V. ZASOBY LUDZKIE, STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA I WŁADZE BANKU

V.1. Zarządzanie zasobami ludzkimi

Łączna liczba pracowników Grupy Banku Millennium, na dzień 30 czerwca 2005 wynosiła 4333 osoby (w równoważnikach etatów), co oznacza zaledwie 1% wzrost w porównaniu ze stanem z 30 czerwca 2004 (4291 pracowników). Zatrudnienie w samym Banku Millennium wynosiło 3938 pracowników, a pozostałych 395 pracowników było zatrudnionych w podmiotach zależnych Grupy. Z całkowitej liczby pracowników Banku, 127 osób pracowało na stanowiskach menedżerskich (włącznie z Członkami Zarządami, dyrektorami wyższego i średniego szczebla). W oddziałach banku pracowało 2173 osób, a w Centrali 1765 osób.

Zarządzanie rozwojem ludzkim

Odpowiedzialność za zarządzanie ludźmi spoczywa na Menedżerach. Jednostki Zasobów Ludzkich wspierają Menedżerów w zarządzaniu ich personelem. Zarządzanie ludźmi podlega nadzorowi Komitetów Personalnych złożonych z Dyrektorów wysokiego szczebla, którzy dokonują przeglądu ogólnej oceny i planów rozwojowych naszych pracowników. Szczególny nacisk kładziony jest na zarządzanie talentami – tj. pracownikami o kluczowym znaczeniu dla organizacji, w aspekcie ich wkładu i potencjału.

Bank korzysta ze zintegrowanego systemu informatycznego dostępnego przez Intranet, który pozwala wszystkim bezpośrednim przełożonym zarządzać ich pracownikami, a każdemu pracownikowi umożliwia śledzenie jego /jej wyników i rozwoju. Nasz regulamin pracy został zbadany i usprawniony nie tylko po to, by precyzować prawa i obowiązki, zarówno pracownika jak i pracodawcy, ale także po to, aby zawierał on zasady postępowania o wysokich standardach etycznych.

Rozwój ludzi w Grupie Banku Millennium odbywa się poprzez codzienną informację zwrotną oraz szkolenie na stanowisku pracy prowadzone przez menadżerów. Raz na rok wszyscy pracownicy biorą udział w spotkaniu rozwojowym z swoimi bezpośrednimi przełożonymi, którego celem jest dokonanie porównania umiejętności pracowników z profilem kompetencji określonym dla danej funkcji oraz sprecyzowanie planu indywidualnego rozwoju tak, by skorygować wszelkie braki lub przygotować pracownika do nowej stanowiska w firmie.

Bank korzysta z systemu kompetencji opartego na dwóch grupach umiejętności: kluczowe kompetencje, które odzwierciedlają oczekiwane postępowanie pracowników Millennium dostosowane do strategicznych celów, kultury i wartości Banku; oraz specyficzne umiejętności, które różnią się w zależności od stanowiska, czy funkcji.

Spotkanie rozwojowe z każdym pracownikiem, stanowi prawdziwy bodziec do rozwoju pracownika dostarczając wskazówek na temat jego rozwoju i pozwalając określić indywidualne potrzeby szkoleniowe.

W pierwszej połowie 2005 przeprowadzono złożone badanie zadowolenia pracowników i wprowadzono szereg inicjatyw mających na celu ciągły wzrost motywacji pracowników.

Szkolenia

Programy szkoleniowe zostały określone dla każdej funkcji i etapu rozwoju kariery. W pierwszej połowie 2005 roku w szkoleniach udział wzięło 2855 osób, przy średniej ponad 31 godzin szkoleń na uczestnika szkolenia.

Jednym z najważniejszych programów szkoleniowych, jakie były realizowane w tym okresie był "Millemaster II" – program szkoleniowy dla wszystkich pracowników oddziałów sieci detalicznej Millennium. Głównymi celami programu "Millemaster II" było:

- Poprawa zadowolenia klienta poprzez przejście ze struktury zorientowaną na klienta
- Rozwój umiejętności w zakresie reagowania na potrzeby klientów
- Rozwój umiejętności szkoleniowych menedżerów (coaching).

Do tej pory programem "Millemaster II" zostało objętych 58% wszystkich pracowników oddziałów detalicznych Millennium, a pozostali zostaną przeszkoleni do końca bieżącego roku.

Polityka rekrutacji

Rekrutacja w Banku Millennium S.A., wspierana jest poprzez politykę mobilności, która zakłada, że ekspozycja na wyzwania stawiane przez nową pracę stanowi bardzo silny bodziec w procesie uczenia się i rozwoju. Dodatkowo, zmiana stanowiska i jednostki przyczynia się do rozprzestrzeniania dobrych praktyk i poprawia komunikację między departamentami.

Każdy pracownik może ubiegać się o wakat. Proces selekcji uwzględnia ogólną ocenę pracownika, czas wykonywania obecnej funkcji oraz kompetencje wymagane na nowym stanowisku.

W ramach rekrutacji zewnętrznej Bank rekrutuje młodych utalentowanych ludzi pasujących do naszej kultury organizacyjnej, którzy chcą się z nami rozwijać. Bank koncentruje się głównie na studentach i młodych absolwentach, którzy poznali Bank dzięki wydarzeniom w ramach programu "Come and Grow with Us" organizowanym przez Bank Millennium na uniwersytetach. W pierwszych 6 miesiącach 2005 roku o staż ubiegało się 3265 studentów – w ramach 7 programów stażów, z których około 80 zostało zaproszonych na staż w Banku. Oprócz tego, 250 studentów uczestniczyło w 3 konkursach:

- MilleInkubator dla nowych inicjatyw biznesowych,
- S-Mille dla studentów zainteresowanych kwestiami związanymi z odpowiedzialnością społeczną biznesu,
- MilleInnowacja dla nowych technologii.

W celu stworzenia grupy wysoko utalentowanych przyszłych kierowników, Bank Millennium kieruje specjalną ofertą do najlepszych studentów w Polsce: "Program People Grow". Ten dwu-letni program ma na celu rozwinięcie umiejętności wymaganych od menedżerów średniego szczebla, obejmuje plan rotacji przez kluczowe obszary Banku, udział w projektach i nadzór mentorski jednego z Członków Zarządu. W pierwszym semestrze 2005 około 800 studentów ubiegało się o to, by zostać jednym z 10 uczestników 4-ej edycji "Programu People Grow".

V.2. Struktura własnościowa

Wykaz Akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA BANKU MILLENNIUM S.A. według stanu na 30 czerwca 2005 przedstawia poniższa tabela:

<i>Akcyonariusz</i>	Ilość akcji	% udział w kapitale zakładowym	Ilość głosów	% udział w głosach na WZA
Banco Comercial Portugues S.A.	424.624.072	50,00	424.624.072	50,00
Carothers Trading Limited	84.833.256	9,99	84.833.256	9,99
Priory Investments Group Corp.	84.833.256	9,99	84.833.256	9,99
M+P Holding S.A.	84.833.256	9,99	84.833.256	9,99

V.3. Władze Banku

Skład Zarządu Banku przedstawia się następująco:

1. Bogusław Kott - Prezes Zarządu Banku
 2. Luis Pereira Coutinho – Wiceprezes Zarządu Banku
 3. Fernando Bicho - Członek Zarządu
 4. Julianna Boniuk-Gorzelańczyk – Członek Zarządu
 5. Wojciech Haase - Członek Zarządu
 6. Rui Manuel Teixeira - Członek Zarządu
 7. Wiesław Kalinowski – Członek Zarządu
 8. Zbigniew Kudaś - Członek Zarządu
- w składzie Zarządu Banku w pierwszej połowie roku 2005 nie następowały żadne zmiany

Skład Rady Nadzorczej przedstawia się więc następująco:

1. Maciej Bednarkiewicz - Przewodniczący Rady Nadzorczej
2. Ryszard Pospieszyński - Wiceprzewodniczący i Sekretarz Rady Nadzorczej
3. Christopher de Beck - Członek Rady Nadzorczej
4. Dimitrios Contominas - Członek Rady Nadzorczej
5. Jorge Manuel Jardim Goncalves - Członek Rady Nadzorczej
6. Andrzej Koźmiński - Członek Rady Nadzorczej
7. Francisco de Lacerda - Członek Rady Nadzorczej
8. Vasco de Mello - Członek Rady Nadzorczej
9. Paulo Teixeira Pinto - Członek Rady Nadzorczej
10. Marek Rocki - Członek Rady Nadzorczej
11. Dariusz Rosati - Członek Rady Nadzorczej
12. Zbigniew Sobolewski - . Członek Rady Nadzorczej

Skład Rady Nadzorczej zmienił się poprzez:
rezygnację złożył p. Gijsbert Johannes Swalef,
powołanie w skład Rady: p. Dimitrios Contominas, p. Vasco de Mello i p. Paulo Teixeira Pinto.

V.4. Oświadczenia Zarządu Jednostki Dominującej

Prezentacja sytuacji majątkowej i finansowej Grupy Kapitałowej Banku Millennium w sprawozdaniu finansowym

Zgodnie z najlepszą posiadaną wiedzą, półroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Banku Millennium S.A. przygotowane na dzień bilansowy 30 czerwca 2005 r. i dane porównywalne, sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej oraz jej wynik finansowy. Niniejsze Sprawozdanie Zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej (w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń).

Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu niniejszego półrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Banku Millennium S.A. przygotowanego na dzień bilansowy 30 czerwca 2005 r., został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego przeglądu, spełnili warunki niezbędne do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

PODPISY:

Data	Imię i nazwisko	Stanowisko/Funkcja	Podpis
.....	Bogusław Kott	Prezes Zarządu
.....	Luis Pereira Coutinho	Wiceprezes Zarządu
.....	Fernando Bicho	Członek Zarządu
.....	Julianna Boniuk-Gorzelańczyk	Członek Zarządu
.....	Wojciech Haase	Członek Zarządu
.....	Wiesław Kalinowski	Członek Zarządu
.....	Zbigniew Kudaś	Członek Zarządu
.....	Rui Manuel Teixeira	Członek Zarządu