



**Sprawozdanie Zarządu z działalności  
Banku Millennium  
za rok 2005**

## SPIS TREŚCI

<b>I. WARUNKI RYNKOWE W 2005 R. ORAZ PERSPEKTYWY DZIAŁALNOŚCI BANKU .....</b>	<b>3</b>
I.1. SYTUACJA MAKROEKONOMICZNA I WARUNKI RYNKOWE.....	3
I.2. STRATEGIA I PERSPEKTYWY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI BANKU .....	5
I.3. NAKŁADY INWESTYCYJNE.....	8
<b>II. SYTUACJA FINANSOWA BANKU MILLENNIUM .....</b>	<b>9</b>
II.1. RACHUNEK WYNIKÓW .....	10
II.2. POZYCJE BILANSOWE I POZABILANSOWE.....	11
II.3. NOTOWANIA GIEŁDOWE ORAZ RATING.....	16
<b>III. OPIS DZIAŁALNOŚCI BIZNESOWEJ BANKU .....</b>	<b>17</b>
III.1. MILLENNIUM DETAL .....	17
III.2. BANK MILLENNIUM PRESTIGE .....	23
III.3. BANKOWOŚĆ HIPOTECZNA .....	24
III.4. MILLENNIUM BIZNES .....	26
III.5. BANKOWOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW .....	28
III.6. USŁUGI POWIERNICZE.....	30
III.7. DZIAŁALNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA BANKU MILLENNIUM SA .....	32
<b>IV. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM I POLITYKA KREDYTOWA.....</b>	<b>33</b>
IV.1. POLITYKA KREDYTOWA.....	33
IV.2. RYZYKO KREDYTOWE.....	35
IV.3. RYZYKO RYNKOWE.....	36
IV.4. RYZYKO PŁYNNOŚCI.....	37
IV.5. RYZYKO OPERACYJNE .....	38
IV.6. BANKOWE TYTUŁY EGZEKUCYJNE .....	38
<b>V. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI I SPOŁECZNA MISJA BANKU .....</b>	<b>39</b>
V.1. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI .....	39
V.2. SPOŁECZNA MISJA BANKU .....	40
<b>VI. STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA I WŁADZE BANKU .....</b>	<b>45</b>
VI.1. STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA .....	45
VI.2. WŁADZE BANKU.....	45
VI.3. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO .....	49
<b>VII. DODATKOWE INFORMACJE .....</b>	<b>50</b>
VII.1. INFORMACJA O UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI BANKU .....	50
VII.2. INFORMACJA O UMOWACH Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH .....	51
VII.3. POZOSTAŁE INFORMACJE .....	51
<b>VIII. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU .....</b>	<b>52</b>

# **I. WARUNKI RYNKOWE W 2005 R. ORAZ PERSPEKTYWY DZIAŁALNOŚCI BANKU**

## **I.1. Sytuacja makroekonomiczna i warunki rynkowe**

Polska gospodarka powróciła na ścieżkę ożywienia po okresie spowolnienia gospodarczego, związanego m.in. z wygasaniem efektu boomu przedakcesyjnego. Tendencje wzrostowe uwidoczniły się w drugiej połowie 2005 roku, jednak ze względu na zanotowane w pierwszej połowie roku spowolnienie dynamika produktu krajowego brutto (PKB) obniżyła się w skali całego roku do 3,2% z 5,3% w roku 2004. Pomimo spadku tempa wzrostu gospodarczego Polska należy do grona najbardziej dynamicznie rosnących gospodarek wśród krajów Unii Europejskiej, choć plasuje się wyraźnie poniżej wiodących pod względem wzrostu gospodarek krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

W dalszym ciągu głównym czynnikiem sprzyjającym wzrostowi gospodarczemu był eksport. Należy przy tym zwrócić uwagę, że polskie przedsiębiorstwa zwiększały sprzedaż za granicę pomimo mniej korzystnych relacji kursowych. Wysoka dynamika eksportu to efekt wysokiej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw oraz rozszerzania rynków zbytu na kraje Europy Środkowo-Wschodniej i Azji. Rosnący eksport, przy niewielkim wzroście importu przełożył się na zmniejszenie deficytu handlowego. W połączeniu z napływem środków z Unii Europejskiej nastąpiło ograniczenie nierównowagi zewnętrznej polskiej gospodarki, co znalazło odzwierciedlenie w spadku deficytu na rachunku obrotów bieżących. W ubiegłym roku, w szczególności w jego drugiej połowie, nastąpiło również ożywienie w zakresie inwestycji, których wzrost wyniósł 6,2%. Niemniej skala odbudowy popytu inwestycyjnego pozostaje niewystarczająco wysoka i nie gwarantuje utrzymania polskiej gospodarki na ścieżce długoterminowego i stabilnego wzrostu. Wolniejsza niż oczekiwano odbudowa inwestycji przedsiębiorstw to efekt niepewności co do przyszłej koniunktury oraz przyszłego kształtu polityki gospodarczej, jak również opóźnienia w uzyskiwaniu dofinansowania ze środków unijnych. Nieznaczne pogorszenie nastąpiło w zakresie konsumpcji prywatnej, której dynamika obniżyła się do 2,3% z 3,9% rok wcześniej. Spadek dynamiki konsumpcji to efekt wysokiej bazy statystycznej z roku poprzedniego, kiedy w miesiącach poprzedzających wejście Polski do Unii Europejskiej nastąpiło przejściowe przyspieszenie konsumpcji, jak również umiarkowanej dynamiki dochodów rozporządzalnych.

Postępującemu ożywieniu gospodarczemu towarzyszył spadek presji inflacyjnej. Na koniec 2005 roku inflacja mierzona indeksem cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI) wyniosła 0,7% r/r, lokując się znacznie poniżej dolnej granicy dopuszczalnych wahań inflacji wokół celu NBP (2,5%+/-1%). Spadkowi inflacji sprzyjała niska presja ze strony popytu, umocnienie złotego oraz bardziej korzystne niż się spodziewano tendencje na rynku żywności i paliw.

Sytuacja na rynku pracy uległa stopniowej poprawie, jednak stopa bezrobocia w dalszym ciągu kształtuje się na bardzo wysokim poziomie w stosunku do innych krajów europejskich. W grudniu ub.r. stopa bezrobocia rejestrowanego wyniosła 17,6% tj. 1,4 pkt. proc. mniej niż w grudniu 2004r., rosło natomiast zatrudnienie. W całym 2005 roku liczba zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw zwiększyła się o 1,9%. Poprawę na rynku pracy potwierdziły również dane oparte o metodologię BAEL, według których stopa bezrobocia spadła do 17,4% w trzecim kwartale 2005 roku z 18,0% na koniec roku 2004. Niska inflacja oraz wciąż wysokie bezrobocie ograniczały presję na wzrost płac. W ujęciu nominalnym średnie wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło w 2005 roku o 3,2% r/r. Bardziej korzystne tendencje występowały w przypadku osób zatrudnionych na własny rachunek oraz małych i średnich przedsiębiorstw, gdzie wynagrodzenia rosły szybciej niż w innych sektorach. Pod koniec 2005 roku nastąpiło krótkookresowe przyspieszenie dynamiki płac do 6,2-6,9% r/r w okresie październik-listopad, jednak wiązało się to z czynnikami jednorazowymi i przesunięcie w czasie wypłat premii w górnictwie i telekomunikacji. Presja na wzrost płac w skali całej gospodarki utrzymuje się na niskim poziomie.

W minionym roku korzystnie kształtowała się również sytuacja w sektorze finansów publicznych. Deficyt budżetu centralnego wyniósł w całym roku 28,6 mld złotych wobec 35 mld złotych zapisanych w ustawie budżetowej (3% PKB wobec 4,5% PKB w roku 2004). Lepszy niż założono wynik to efekt

ożywienia gospodarczego, co przełożyło się na zwiększenie wpływów z tytułu podatków dochodowych od osób fizycznych i prawnych, jak również podatku VAT. Istotnie wyższe niż założono były również wpływy z dywidend i wpłat z zysku od przedsiębiorstw państwowych i spółek Skarbu Państwa. Rok wyborów parlamentarnych i prezydenckich nie sprzyjał natomiast podejmowaniu reform po stronie wydatków, mających na celu poprawę średniookresowych perspektyw fiskalnych. Ubiegły rok przyniósł dalszy wzrost długu publicznego, choć tempo jego narastania uległo wyhamowaniu. Relacja długu publicznego do PKB wzrosła w roku 2005 do 49,5% z 48,2% w roku 2004, lokując się poniżej pierwszego progu ostrożnościowego zapisanego w ustawie o finansach publicznych. Ograniczeniu długu publicznego sprzyjało ożywienie gospodarcze oraz umocnienie złotego, co przełożyło się na spadek złotowej wartości zadłużenia zagranicznego.

Poprawa perspektyw inflacyjnych, w połączeniu ze słabszym niż się spodziewano wzrostem gospodarczym skłoniły Radę Polityki Pieniężnej (RPP) do łagodzenia polityki pieniężnej i obniżek stóp procentowych o łącznie 200 pkt. bazowych. Po sierpniowej decyzji RPP stopa referencyjna znalazła się na rekordowo niskim poziomie 4,50%. Wraz ze spadkiem podstawowych stóp NBP banki komercyjne obniżały oprocentowanie depozytów i kredytów. Największe spadki oprocentowania nastąpiły w przypadku kredytów powiązanych ze stawkami rynku pieniężnego tj. kredyty dla przedsiębiorstw oraz kredyty hipoteczne dla gospodarstw domowych. W ich przypadku średnie oprocentowanie obniżyło się w skali zbliżonej do redukcji stóp procentowych banku centralnego tj. 200 pkt. bazowych. W mniejszej skali obniżono natomiast oprocentowanie kredytów konsumenckich. Spadek stóp procentowych, w połączeniu z silną konkurencją w sektorze bankowym, zwiększały z kolei presję na spadek marż bankowych.

Niższe oprocentowanie depozytów bankowych skłaniało 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. Zwiększały się również depozyty bankowe, choć w odniesieniu do innych form inwestowania tempo ich wzrostu było umiarkowane. Pomimo postępującej dywersyfikacji form oszczędzania, sektor bankowy pozostaje głównym miejscem lokowania oszczędności gospodarstw domowych. Biorąc pod uwagę wzrostowe tendencje w zakresie depozytów bankowych, aktywów funduszy inwestycyjnych i sprzedaży detalicznych obligacji Skarbu Państwa można szacować, iż ubiegły rok przyniósł dalszy wzrost oszczędności gospodarstw domowych. Spadek stóp procentowych wraz z powolną poprawą w zakresie dochodów sprzyjały wzrostowi zadłużenia gospodarstw domowych (22,0% r/r). Podobnie jak w poprzednich latach największą dynamiką charakteryzowały się kredyty na cele mieszkaniowe (40,8% r/r). Dobra sytuacja finansowa przedsiębiorstw oraz powolny wzrost inwestycji spowodowały wzrost depozytów przedsiębiorstw niefinansowych do rekordowo wysokiego poziomu (100,5 mld złotych). Przedsiębiorstwa akumulowały środki finansowe na rachunkach bankowych, w niewielkim stopniu przeznaczając je na inwestycje w środki trwałe. Z drugiej natomiast strony, ze względu na powoli odbudowujący się popyt inwestycyjny na niskim poziomie utrzymywała się dynamika kredytów dla przedsiębiorstw (0,5% r/r). Należy przy tym zwrócić uwagę, że dynamiczny wzrost zanotowano w przypadku leasingu (14,6%), który stanowi alternatywne do kredytu źródło finansowania.

W ocenie Banku w kolejnych kwartałach polska gospodarka utrzyma się na ścieżce wzrostu. Wraz z postępującym ożywieniem zmieniać się będzie struktura wzrostu. Co prawda w dalszym ciągu rosnący eksport będzie pozytywnie wpływał na aktywność gospodarczą, jednak jego dodatni wkład do wzrostu PKB będzie stopniowo wygasał. Rosnąć natomiast będzie rola popytu krajowego, w szczególności inwestycyjnego. Czynnikiem wspomagającym wzrost inwestycji będzie dobra sytuacja finansowa przedsiębiorstw, wysokie wykorzystanie mocy produkcyjnych oraz napływ środków finansowych z Unii Europejskiej. W tym roku napływ środków szacowany jest na 2,99 mld euro (w ujęciu brutto) i 4,82 mld euro w roku 2007. Nieznaczne przyspieszane spodziewane jest także w zakresie konsumpcji prywatnej. Wzrostowi spożycia sprzyjać będzie stopniowy wzrost dochodów rozporządzalnych ludności poprzez m.in. waloryzację rent i emerytur, dopłaty bezpośrednie dla rolników oraz wzrost zatrudnienia. Umiarkowana presja inflacyjna ze strony popytu, mocny złoty oraz korzystniejsze tendencje na rynku żywności będą sprzyjały utrzymaniu inflacji na niskim poziomie. Choć w kolejnych miesiącach 2006 roku spodziewany jest wzrost indeksu CPI to jednak nie powinien on przekroczyć celu inflacyjnego NBP tj. 2,5% r/r. Czynnikiem ryzyka dla inflacji pozostaje wzrost cen ropy naftowej, jednak silny złoty będzie ograniczał proinflacyjne skutki drożących paliw na rynkach międzynarodowych. Silny wpływ na warunki gospodarowania i wzrost gospodarczy będzie miał kształt polityki fiskalnej. Obecny układ na polskiej scenie politycznej rodzi obawy o kształt polityki

gospodarczej. Tymczasem przeprowadzenie reform strukturalnych, w tym m.in. ograniczenie wydatków sztywnych budżetu będzie sprzyjało stworzeniu korzystnych warunków dla zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Przeprowadzenie reform fiskalnych jest również niezbędne do spełnienia kryteriów konwergencji z Maastricht, umożliwiających wejście Polski do Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej.

Kontynuacja ożywienia gospodarczego oraz wzrost zatrudnienia w gospodarce będą pozytywnie oddziaływały na sektor bankowy. Wraz ze wzrostem zamożności gospodarstw domowych oczekiwać można wzrostu ich oszczędności. Należy przy tym zwrócić uwagę, że ze względu na spadek stóp procentowych następować będzie dalsza realokacja oszczędności. Sektor bankowy w dalszym ciągu będzie stanowił główne miejsce lokowania środków finansowych, niemniej jednak postępować będzie wzrost zainteresowania alternatywnymi formami inwestowania. Spośród dostępnych instrumentów najbardziej dynamicznego wzrostu oczekiwania można w przypadku funduszy inwestycyjnych. Spodziewać się można również wzrostu akcji kredytowej. W segmencie gospodarstw domowych powinien utrzymywać się wzrostowy trend kredytów hipotecznych. Ze względu na znaczny spadek stóp procentowych w Polsce oraz umocnienie złotego można oczekiwać wzrostu zainteresowania kredytami w złotych. Spodziewać się można także wzrostu w segmencie kart płatniczych, czemu sprzyjać będzie wzrost dochodów gospodarstw domowych oraz towarzyszący temu wzrost popularności bezgotówkowych form płatności. Na duży potencjał tych segmentów rynku wskazują doświadczenia innych krajów Unii Europejskiej. W segmencie przedsiębiorstw również spodziewany jest wzrost akcji kredytowej, w ślad za spodziewanym ożywieniem w zakresie inwestycji. Oczekiwania te wsparte są spodziewanym napływem środków z Unii Europejskiej, które w dominującym stopniu będą przeznaczone na współfinansowanie projektów inwestycyjnych.

## **I.2. Strategia i perspektywy rozwoju działalności Banku**

Aktywność Banku Millennium w roku 2005 opierała się na trzech filarach jego średniookresowej strategii:

- i) uzyskanie odpowiedniej skali i dochodowości w bankowości detalicznej poprzez wzrost organiczny,
- ii) poprawa wyników poprzez wzrost sprzedaży i wykorzystanie możliwości w obszarze korporacyjnym,
- iii) poszukiwanie synergii we współpracy z Millennium BCP w celu wykorzystania integracji w ramach międzynarodowej Grupy.

Po okresie poprzednim, poświęconym głównie handlowej i operacyjnej reorganizacji oraz wzmocnieniu bilansu, Bank był dobrze przygotowany do rozwoju, a wyniki roku 2005. potwierdziły jego zdolność do realizacji przyjętych priorytetów.

Bank Millennium odnotował zdecydowaną poprawę zarówno dochodowości jak i wskaźników sprawności operacyjnej, które zmieniają się zgodnie z celami finansowymi wyznaczonymi na koniec roku 2007. Do bardzo korzystnego wyniku za cały rok przyczyniło się również utrzymanie ścisłej kontroli kosztów oraz poprawa jakości aktywów. W roku 2005 wyraźnie poprawiły się także główne wskaźniki działalności, zwłaszcza w obszarach podstawowych, dzięki czemu Bank wzmocnił swoją pozycję na tle polskiego sektora bankowego. Jednocześnie, dzięki regularnym i czytelnym działaniom komunikacji, wzrosła znacznie rozpoznawalność marki Millennium.

Działalność Banku Millennium w obszarze detalicznym koncentrowała się na podniesieniu efektywności handlowej przez "industrializację" sprzedaży, dalsze wzmocnianie pozycji rynkowej w kredytach hipotecznych, uruchomienie analogicznego modelu sprzedaży dla kart kredytowych, oraz rozwój obsługi klientów zamożnych. Kolejnym z głównych celów Banku było powiększenie skali funduszy inwestycyjnych, co miało zbliżyć udział rynkowy Banku do jego naturalnego poziomu. Działalność Banku w obszarze przedsiębiorstw nakierowana była na podniesienie dochodów z obecnej bazy klientów poprzez sprzedaż produktów o wysokiej wartości dodanej i bardziej dynamiczne pozyskiwanie klientów nowych. Wiele pracy włożono również w utrzymanie silnej pozycji rynkowej w leasingu, szczególnie w segmencie ruchomości.

Rok 2005 charakteryzował się udanym wdrożeniem koncepcji industrializacji sprzedaży w detalu, której głównym celem jest podniesienie liczby produktów na jednego klienta. W ciągu roku odbyło się kilka kampanii i ofert mających na celu sprzedaż konkretnych produktów wybranej grupie klientów, a przeprowadzonych siłami sprzedażowymi oddziałów uzupełnianych przez telesprzedaż. Prace te zaowocowały wzrostem wskaźnika sprzedaży krzyżowej w ciągu 2005 roku z 2,4 do ponad 2,7 produktu na klienta. W wyniku tego bank podniósł lojalność klientów przy jednoczesnym wzroście dochodu pozaodsetkowego, którego znaczenie staje się kluczowe z uwagi na topniejące stopniowo marże. Podkreślić należy, że ta zdecydowana poprawa uzyskana została w okresie, kiedy liczba klientów znacznie wzrosła dzięki dalszym zmianom w ofercie banku, rozwijaniu wysoce konkurencyjnych produktów w wybranych obszarach oraz wyższej rozpoznawalności marki Millennium.

Rok 2005 był dla Banku kolejnym rokiem szczególnej koncentracji na obszarze kredytów hipotecznych. Wyższa produktywność oddziałów detalicznych, rozwój komplementarnych kanałów sprzedaży, w tym wyspecjalizowanych centrów sprzedaży kredytów hipotecznych i sieci pośredników kredytowych, konkurencyjność proponowanych rozwiązań oraz pewne dedykowane działania marketingowe - wszystkie te czynniki walczyły przyczyniły się do znacznego przyrostu nowych kredytów, zapewniając Bankowi Millennium trzecie miejsce w rankingu polskich banków i 11% udziału w rynku, co znacznie przekracza jego naturalny udział rynkowy. Jednocześnie wprowadzono ważne usprawnienia prowadzące do automatyzacji procesów wsparcia i obsługi kredytów hipotecznych, umożliwiając poprawę efektywności operacyjnej banku przy wyraźnej poprawie jakości obsługi.

Jeśli chodzi o obszar kart, miniony rok poświęcony był przeglądowi oferty produktowej i wprowadzeniu elementów mających motywować do częstszego korzystania z karty, przy jednoczesnej wyraźnej poprawie penetracji kart kredytowych w obecnej bazie klientów. Korzystając z programu industrializacji sprzedaży, bank w ciągu 12 miesięcy zwiększył liczbę kart kredytowych o 82%. Należy podkreślić, że karta Visa Economic Banku Millennium uznana została za najlepszą kartę kredytową w Polsce przez dziennik „Rzeczpospolita” oraz magazyn „Forbes”. Równocześnie rozbudowywano specjalny model biznesowy służący intensyfikacji sprzedaży kart kredytowych nie-klientom, oparty o kanały komplementarne, w tym karty *co-branded*. Pierwszym rezultatem przyjętej strategii było wypuszczenie w IV kwartale wspólnej karty z „Sephora”.

Mając na uwadze potencjalny średni przychód z pojedynczego klienta zamożnego, bank przykładął również szczególną wagę do tworzenia właściwego modelu obsługi klientów z tego segmentu. Główne zmiany polegały na wprowadzeniu nowatorskich produktów wysokomarżowych, przesunięciu od lokat tradycyjnych ku fundusom inwestycyjnym, oraz aktualizacji systemu motywacyjnego. Jeśli chodzi o wyniki roku 2005, uwagę zwrócić należy na silny udział grupy w najważniejszych pierwszych ofertach publicznych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, których wkład w dochody był nadzwyczaj pokaźny. Mając na celu rekompensatę ujemnych skutków spadku stóp rynkowych, bank zdecydował się wybrać fundusze inwestycyjne jako podstawową broń w walce o środki klientów indywidualnych. Dzięki ogromnej pracy sił sprzedaży, obejmującej również intensywne szkolenia, wzbogaceniu portfela o nowe fundusze, tj. fundusz funduszy zagranicznych, a także poprawie wyników funduszy, saldo funduszy inwestycyjnych imponująco wzrosło, sięgając już 16% środków klientów indywidualnych ogółem. Pomimo tego, że cały rynek funduszy inwestycyjnych rozwijał się w dynamicznym tempie, Bank Millennium rozwijał się w tym obszarze zdecydowanie szybciej, zwiększając swój udział w rynku ponad dwukrotnie.

W roku 2005 priorytetem pozostawał w dalszym ciągu rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji. Jeśli chodzi o Internet, podjęto znaczne wysiłki zmierzające do podniesienia zarówno stabilności platform jak i dostępności usług. Wśród nowości na uwagę zasługuje uruchomienie aukcji lokat terminowych oraz usługa powiadamiania SMS-em. Na koniec roku liczba zarejestrowanych użytkowników detalicznych przekroczyła 295 tysięcy, a liczba przelewów zlecanych przez Internet sięgnęła już 70% wszystkich przelewów dokonywanych w banku. „Global Finance”, niezależny międzynarodowy magazyn finansowy, ogłosił Bank Millennium „Najlepszym Internetowym Bankiem detalicznym w Polsce”.

Działalność Banku Millennium w segmencie przedsiębiorstw nakierowana była na spełnienie dwóch celów nadrzędnych. Z jednej strony dłożono starań, by poprawić dochody z istniejącej bazy klientów przez sprzedaż produktów o wysokiej wartości dodanej, jak np. instrumenty zabezpieczające, rozwiązania z obszaru zarządzania środkami, oraz produkty finansowania handlu. Z drugiej strony

powstał zespół pozyskiwania klientów, którego celem jest zdecydowana poprawa zdolności pozyskiwania nowych klientów. Leasing niezmiennie pozostawał strategicznym priorytetem obszaru obsługi przedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę spadek wolumenów w segmencie środków transportu, działalność leasingową skupiała się na obszarach o lepszych perspektywach rozwoju. Dzięki polepszeniu współpracy pomiędzy Bel Leasing a sieciami banku, odsetek nowej produkcji generowanej przez bank sięgnął blisko 40%, umacniając tym samym Grupę na dobrej pozycji na rynku.

Jak podają prognozy makroekonomiczne, wzrost PKB w roku 2006 będzie szybszy niż w 2005 przy wciąż wysokim bezrobociu, które jednak stopniowo będzie się zmniejszać. W sektorze bankowym konkurencja pozostanie prawdopodobnie bez zmian; utrzyma się również tendencja do zbliżania się do europejskich wskaźników ekonomicznych. W pewnych obszarach wciąż istnieje duży potencjał wzrostu, a to za sprawą stosunkowo niskiej penetracji produktami bankowymi w Polsce w porównaniu z innymi krajami Europy. W tych okolicznościach Bank Millennium dalej realizował będzie swoją średnioterminową strategię służącą osiągnięciu określonych ambitnych celów.

W nadchodzących latach Bank Millennium wciąż koncentrował się będzie na kluczowych priorytetach zapewniających uzyskanie odpowiedniej skali działalności i dochodowości poprzez strategię wzrostu organicznego.

Realizacja tej strategii opierać się będzie na ambitnym planie rozbudowy sieci, polegającym na otwarciu 160 nowych oddziałów detalicznych do roku 2008. Jednocześnie bank dalej budował będzie siłę rynkową w wybranych produktach, jak np. kredyty hipoteczne, karty kredytowe, czy kredyty konsumpcyjne. Celem tych prac jest powiększenie udziału w rynku tych produktów dzięki wysoce konkurencyjnej ofercie i wykorzystaniu potencjału sprzedażowego sieci oddziałów uzupełnianych przez pozostałe kanały dystrybucji.

Równolegle do działań zmierzających do dynamizacji pozyskiwania klientów, bank poświęci szczególną uwagę podniesieniu efektywności handlowej. Dla realizacji tego celu Bank przygotował i wdrożył program industrializacji sprzedaży, który wraz z przyjęciem nowoczesnego modelu CRM pozwoli poprawić skuteczność sprzedaży krzyżowej.

Innym z kluczowych celów Banku Millennium w obszarze detalu będzie rozwój segmentów klientów zamożnych i małych przedsiębiorstw, które charakteryzują się wysokim potencjałem wzrostu i dochodowości. Jednym z priorytetów banku niezmiennie pozostaje zwiększanie udziału w rynku w środkach klientów, głównie przez przyrostów w funduszach inwestycyjnych.

W bankowości przedsiębiorstw podstawowym celem na kolejne okresy będzie poprawa sprzedaży i zdolności do generowania wyników.

Bank koncentrował się będzie na szybkim zwiększaniu liczby klientów przy jednoczesnym wzmacnianiu ich lojalności przez podnoszenie penetracji produktów o wysokiej wartości dodanej, takich jak instrumenty zarządzania środkami finansowymi, produkty skarbowe, czy z obszaru finansowania handlu. Również rozwój segmentu MŚP i utrzymanie silnej pozycji w leasingu będą kluczowymi czynnikami strategii Banku Millennium w bankowości przedsiębiorstw na nadchodzące lata.

Równolegle do ogłoszonych planów szybkiej rozbudowy sieci sprzedaży ( 160 nowych placówek w ciągu najbliższych trzech lat) oraz wprowadzenia innowacji w zakresie produktów i sposobu ich dystrybucji Bank zdecydował, by wprowadzenie zapowiedzianych zmian wspierał unowocześniony wizerunek Banku oparty o nowy znak graficzny (logo), nowy zestaw kolorów korporacyjnych i nowe motto opisujące jego rynkową misję- „Inspiruje nas życie”.



I n s p i r u j e   n a s   ż y c i e

Nowy zestaw wprowadzonych standardów graficznych i kolorystycznych jest zgodny z wartościami, które towarzyszą działalności Banku. Są nimi nowoczesność, wygoda, wysoka jakość i otwartość na potrzeby naszych Klientów. Motto „Inspiruje nas życie” podkreśla zaangażowanie Banku w relacje z ludźmi, związek z ich życiem, potrzebami i aspiracjami.

Bank zdecydował się na wprowadzenie jednej marki dla wszystkich grup Klientów i systematyczne budowanie jej pozycji na rynku jako symbolu nowoczesnej i uniwersalnej instytucji finansowej. Wizerunek nowej marki Banku Millennium jest niemal identyczny jak wizerunek Grupy Millennium bcp, której bank jest częścią. Podkreśla to ścisłą współpracę w ramach tej międzynarodowej grupy, tworzy możliwości uzyskania synergii w kosztach oraz stwarza szansę na obsługę naszych Klientów w wymiarze międzynarodowym.

### **I.3. Nakłady inwestycyjne**

W 2005 roku Bank Millennium poniósł nakłady inwestycyjne w łącznej wysokości 33,1 mln zł. Główną pozycją w nakładach był rozwój sieci oddziałów (15,4 mln zł), przede wszystkim przekształcenia niektórych oddziałów detalicznych oraz rozbudowa sieci placówek wspomagających sprzedaż bezpośrednią kredytów hipotecznych. Drugą najważniejszą pozycją inwestycji były wydatki informatyczne, zarówno na infrastrukturę jak i oprogramowanie oraz poprawę systemów bezpieczeństwa.

Na rok 2006 Bank planuje nakłady w łącznej kwocie 119 mln zł. Oczywiście główną pozycją wydatków będzie planowany na najbliższe trzy lata rozwój sieci oddziałów. Wraz z wydatkami na promocję nowego wizerunku Banku, planowane nakłady inwestycyjne na rozwój sieci w 2006 roku wyniosą ok. 84 mln zł. Pozostałe obszary inwestycji w 2006 roku obejmują technologię informatyczną oraz pozostałe wydatki związane z usprawnieniami w sieci oddziałów, Centrali Banku oraz trzech głównych spółkach zależnych.



## II. SYTUACJA FINANSOWA BANKU MILLENNIUM

W 2005 r. Bank Millennium odnotował rekordowe wyniki finansowe oraz znaczącą poprawę zysku z podstawowej działalności:

- Zysk netto (wg polskich standardów rachunkowości) wyniósł 542 mln zł, i jest najwyższy w 16-letniej historii Banku Millennium
- Wynik z tytułu odsetek nieznacznie wzrósł (wzrost o 0,3% w skali roku) pomimo niższych rynkowych stóp procentowych i występującej presji na obniżenie marż
- Znacząco, o 15,9%, wzrósł wynik z tytułu prowizji dzięki wzrostom w zakresie kredytów i kart kredytowych
- Ostateczne rozliczenie transakcji PZU w grudniu 2005 roku przyniosło zysk netto w wysokości 337 mln zł
- Koszty operacyjne (bez amortyzacji) w skali roku pozostały na tym samym poziomie. W ujęciu księgowym łączne koszty w roku 2005 były o 227,8 mln zł niższe
- Odzyskanie 39 mln zł spisanych w ciężar rezerw kredytów oraz poprawa jakości portfela kredytowego doprowadziły do rozwiązania rezerw w wysokości 143,7 mln zł w skali roku
- Wskaźnik kredytów nieregularnych spadł do najniższego od 6 lat poziomu 9,2%
- Wysoki wzrost kursu akcji Banku – łącznie o 56% w roku 2005 (65% razem z dywidendą), wyższy od wzrostu indeksu bankowego i WIG 20

Na uwagę zasługują bardzo dobre wyniki biznesowe w roku 2005:

<b>Detal:</b>	Wskaźnik sprzedaży krzyżowej (cross-selling) zwiększył się z 2,4 do 2,75 produktów na Klienta
<b>Kredyty hipoteczne:</b>	10,8% udział w rynku, 2,4 mld zł nowych kredytów, 3 miejsce na rynku nowo udzielonych kredytów
<b>Kredyty konsumpcyjne:</b>	39% wzrost
<b>Karty kredytowe:</b>	82% wzrost, wzrost o 56 tysięcy kart do 124 tys.
<b>Bancassurance:</b>	323 mln zł przypisu składki brutto, zebrano 286 mln zł środków Klientów
<b>Internet:</b>	zarejestrowano 115 tys. nowych Klientów, łączna liczba wzrosła do 275 tys.

Dane finansowe za rok 2004 przedstawione w niniejszym rozdziale zostały wyliczone na bazie proforma, to jest zostały przekształcone w sposób zapewniający pełną porównywalność danych za okres objęty sprawozdaniem (2005 r.) i danych porównywalnych (2004 r.). Przedmiotowe dostosowanie dotyczyło korekt wynikających z metodologii efektywnej stopy procentowej wdrożonej prospektywnie począwszy od dnia 1 stycznia 2005 (zagadnienie to zostało przedstawione szerzej w Rozdziale 11 Wstępu do sprawozdania finansowego, który jest poświęcony polityce rachunkowości).

Dodatkowo, dla potrzeb niniejszego rozdziału wynik odsetkowy z operacji instrumentami pochodnymi zarówno w roku 2005 jak i 2004 został zaprezentowany w marży odsetkowej (zagadnienie to zostało przedstawione szerzej w Rozdziale 11 Wstępu do sprawozdania finansowego, który jest poświęcony politykom rachunkowości). W opinii Banku 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).

Zarząd Banku jest przekonany, że wspomniane korekty, które zostały wprowadzone dla celów prezentacyjnych pozwalają na lepsze porównanie i zrozumienie prezentowanych w niniejszym rozdziale wyników Banku.

## II.1 Rachunek wyników

### DOCHODY

Wynik na działalności bankowej (mln zł)	2005 pro forma	2004 pro forma	Zmiana
Wynik z tytułu odsetek*	472,6	471,3	0,3%
Wynik z tytułu prowizji	215,3	185,7	15,9%
Pozostałe dochody pozaodsetkowe	204,2	226,3	-9,8%
<i>w tym zdarzenia jednorazowe</i>	88,5	153,2	
Wynik na działalności bankowej	892,1	883,4	1,0%
<b>Wynik na działalności bankowej (bez zdarzeń jednorazowych)</b>	<b>803,6</b>	<b>730,2</b>	<b>10,0%</b>

(\*) w tym marża na transakcjach swapów walutowych i cross currency swap

Wynik z tytułu odsetek zanotowany przez Bank w roku 2005 wyniósł 472,6 mln zł i był 0,3% wyższy niż w roku 2004 (471,3 mln zł). Rezultat ten został osiągnięty w warunkach niższych rynkowych stóp procentowych, zwłaszcza w drugiej połowie roku, oraz zwiększonej walki konkurencyjnej o depozyty i presji na obniżenie marż depozytów. Z drugiej strony, Bank zaczął odnosić korzyści z rosnących wolumenów i z ogólnej poprawy jakości aktywów.

Wynik z tytułu prowizji wzrósł o 15,9% (z 185,7 mln zł do 215,3 mln zł) w dużej mierze dzięki znaczącej poprawie w zakresie sprzedaży krzyżowej (cross selling). Na wzrost prowizji wpłynęły głównie wzrosty w zakresie kredytów (+58%) i kart kredytowych (+29%).

Pozostałe dochody pozaodsetkowe wyniosły 204,2 mln zł w porównaniu z 226,3 mln zł w poprzednim roku. Pozycja ta obejmuje koszty z tytułu ostatecznego rozliczenia PZU oraz dywidendy otrzymane od podmiotów zależnych (zagadnienia te zostały szerzej przedstawione poniżej w dodatkowych objaśnieniach do danych finansowych). Natomiast w roku 2004 pozycja ta obejmowała wynik na sprzedaży portfela kredytów samochodowych.

Wynik działalności bankowej osiągnął 892,1 mln zł. Po wyłączeniu wpływu wspomnianych jednorazowych pozycji przychodowych, wynik ten wyniósł 803,6 mln zł, czyli był o 10% wyższy niż w roku poprzednim (730,2 mln zł, także po wyłączeniu wpływu zdarzeń jednorazowych).

### KOSZTY

#### Koszty działalności operacyjnej \*

(mln zł)	2005 pro forma	2004 pro forma	Zmiana
Koszty osobowe	290,4	277,7	4,6%
Inne koszty administracyjne	308,3	324,1	-4,9%
<i>Koszty ogółem bez amortyzacji</i>	598,7	601,8	-0,5%
Amortyzacja	84,3	309,1	-72,7%
<b>Koszty ogółem</b>	<b>683,0</b>	<b>910,8</b>	<b>-25,0%</b>

\* tabela nie uwzględnia pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych

Koszty ogółem Banku spadły w roku 2005 o 25% w porównaniu z poprzednim rokiem (683,0 mln zł w porównaniu z 910,8 mln zł).

Koszty osobowe oraz Inne koszty administracyjne utrzymały się na poprzednim poziomie (598,7 mln zł w porównaniu do 601,8 mln zł w 2004). Spadek Innych kosztów administracyjnych o 15,8 mln zł (-4,9% w skali roku) skompensowało zwiększenie Kosztów osobowych o +12,7 mln PLN (+4,6% w skali roku). Wynik ten jest szczególnie znaczący w roku, w którym znacznie wzrosła skala działalności,

rozpoczęto prace nad rozwojem nowych kanałów dystrybucji, a liczba pracowników wzrosła o 4,2%, w ślad za rozwojem działalności Bank wypłacił też wyższe premie wynikające z lepszych wyników handlowych.

Na dzień 31 grudnia 2005 roku Bank zatrudniał 4.084 osób, w porównaniu z 3.919 na koniec grudnia 2004 roku.

Amortyzacja spadła o 72,7% (z 309,1 mln zł do 84,3 mln zł), co w znacznej mierze było spowodowane jednorazowym odpisem amortyzacyjnym ujętym w roku 2004 (zagadnienie opisane szerzej w punkcie 27 Dodatkowych Not Objasniających).

Kontynuacja udanego wdrożenia programów windykacji kredytów oraz odpowiednie zarządzanie ryzykiem pozwoliło Bankowi w roku 2005 na uwolnienie 143,7 mln zł rezerw.

## ZYSK

Zysk brutto Banku Millennium w roku 2005 wyniósł 413,5 mln zł. Zysk netto to 542,1 mln zł, czyli ponad dwa razy więcej niż wynik pro forma z roku 2004 (259,8 mln zł). Zysk na jedną akcję, za rok 2005 r. wyliczony na bazie zysku jednostkowego Banku wynosi 0,64 zł.

Biorąc pod uwagę rekordowy zysk netto Banku w roku 2005 oraz utrzymanie bardzo wysokiego wskaźnika wypłacalności, Zarząd Banku przedstawi akcjonariuszom propozycję wypłaty kwoty 458,6 mln zł (85% zysku netto) w formie dywidendy z wyników z roku 2005, co daje 0,54 zł na akcję i rentowność z dywidendy na poziomie 10,3% (według ceny akcji z dnia 31.12.2005 r). Propozycja ta jest zgodna z polityką dywidend Banku oraz z publicznie ogłoszonym celem zachowania w Banku kapitału, który zapewni niezbędne wsparcie dla bardzo ambitnej strategii rozwoju Banku na następne 3 lata.

## II.2. Pozycje bilansowe i pozabilansowe

### AKTYWA

Strukturę aktywów Banku prezentuje poniższa tabela:

AKTYWA (w mln zł)	31.12.2005		31.12.2004 pro-forma		zmiana
	Wartość	Struktura	Wartość	Struktura	2005/2004
Kasa, operacje z Bankiem Centralnym	510,8	2,2%	871,8	4,1%	-41,4%
Należności od banków i pozostałych instytucji finansowych	2 646,8	11,5%	3 744,5	17,6%	-29,3%
Należności od Klientów i sektora budżetowego	9 052,3	39,2%	6 714,7	31,5%	34,8%
Należności z tytułu zakupionych papierów wartościowych z przyrzeczeniem odkupu	331,2	1,4%	80,7	0,4%	310,6%
Dłużne papiery wartościowe	8 146,1	35,3%	6 787,6	31,8%	20,0%
Udziały w spółkach zależnych i stowarzyszonych	854,1	3,7%	1 664,6	7,8%	-48,7%
Udziały w pozostałych spółkach	1,4	0,0%	12,7	0,1%	-88,7%
Pozostałe aktywa finansowe	530,5	2,3%	536,9	2,5%	-1,2%
Niematerialne oraz rzeczowe aktywa trwałe	496,9	2,2%	575,0	2,7%	-13,6%
Pozostałe aktywa	495,0	2,1%	326,6	1,5%	51,6%
<b>Aktywa razem</b>	<b>23 065,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>21 315,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>8,2%</b>

Na dzień 31.12.2005 r. suma bilansowa wyniosła 23.065 mln zł, co oznaczało ich wzrost o 8,2% w skali roku. W strukturze aktywów dominującą pozycję (39,2%) stanowiły kredyty udzielone Klientom. W roku 2005 wartość netto Kredytów wzrosła o 34,8% w porównaniu z poprzednim rokiem i wyniosła 9.052 mln zł.

Zmiany oraz strukturę należności Banku Millennium według głównych rodzajów podmiotów przedstawia poniższa tabela:

Wyszczególnienie	31. 12.2005		31. 12.2004		Zmiana 2005/2004	
	W mln PLN	w %	w mln PLN	w %	w mln PLN	w %
Należności ogółem*	9 344,99	100	7 127,78	100	2 217,21	31,11
z tego od:						
- pomiotów gospodarczych	4 803,4	51,4	4 778,3	67,0	25,1	0,5
- osób prywatnych	4 169,4	44,6	1 940,5	27,2	2 228,9	114,9
- instytucji rządowych i samorządowych	372,2	4,0	409,0	5,7	- 36,8	- 9,0

\* łącznie z należnościami od niebankowych instytucji finansowych

W strukturze portfela kredytowego dominują kredyty dla podmiotów gospodarczych i sektora publicznego (55,4% na koniec 2005r.), niemniej ich udział spadł w porównaniu z końcem 2004r. (72,7%) natomiast wyraźny jest wzrost udziału kredytów dla osób prywatnych, z 27,2% do 44,6% w tym samym okresie.

W okresie od 1 stycznia 2005 do 31 grudnia 2005 portfel kredytów korporacyjnych Banku wzrósł nieznacznie, o 0.5%, natomiast portfel detaliczny wzrósł o 2.229 mln zł tj. o 114,9 %. Na wzrost ten wpłynęły przede wszystkim kredyty hipoteczne, których portfel w ciągu roku wzrósł netto o 2.031 mln zł, czyli o 132,3 %. W roku 2005 sprzedaż nowych kredytów hipotecznych wyniosła 2.392 mln zł, czyli ponad 4 razy więcej niż w roku 2004 (616 mln zł), co pozwoliło Bankowi na utrzymanie dobrej, trzeciej pozycji na rynku z 11-procentowym udziałem w nowej sprzedaży. Te bardzo dobre wyniki zostały osiągnięte dzięki lepszym wynikom sprzedaży przez sieć oddziałów oraz dzięki udanemu wykorzystaniu zróżnicowanych kanałów dystrybucji (sprzedaż bezpośrednia, brokerzy, wykorzystanie portali internetowych).

Oprócz kredytów hipotecznych znaczącym wzrostem charakteryzował się także portfel kredytów gotówkowych. W ciągu 12 miesięcy 2005 roku kredyty te wzrosły netto o 137 mln zł, tj. o 177,0%, z czego tylko na czwarty kwartał przypadło 112 mln zł przyrostu. Tak duża sprzedaż pod koniec roku wiązała się z wprowadzeniem przez Bank Millennium oferty sprzedaży kredytów skierowanej do klientów posiadających w banku rachunek bieżący.

Stale wzrasta także zainteresowanie klientów limitami w kartach kredytowych. W ofercie Banku znajduje się obecnie około 10 rodzajów kart, wydawanych w systemach Visa, American Express i Mastercard. Największa liczba klientów korzysta z karty Visa Economic. Wykorzystanie limitu z tytułu tej karty stanowi ponad połowę portfela kart kredytowych banku. Liczba kart kredytowych sprzedanych przez Bank wzrosła w roku 2005 o 82% w porównaniu z rokiem 2004 i wyniosła 123,7 tys. na 31.12.2005. Wzrost ten wynika z bardziej intensywnej działalności w zakresie sprzedaży krzyżowej (cross-selling).

W 2005 roku znacznie poprawiła się jakość portfela kredytowego Banku Millennium. Należności zagrożone (z uwzględnieniem należności od niebankowych instytucji finansowych) zmalały, licząc wg polskich standardów rachunkowości, łącznie o 360 mln zł, a ich udział w portfelu zmniejszył się z 16,5% wg stanu na 31.12.2004 do 9,2% na 31.12.2005. Pokrycie kredytów nieregularnych rezerwami (włączając rezerwy na ryzyko ogólne) w tym samym okresie pozostało na zbliżonym poziomie ok. 61-62%.

<b>Wskaźniki jakości kredytów</b>	<b>31.12.2005</b>	<b>31.12.2004</b>
Wskaźnik kredytów nieregularnych do Kredytów ogółem	9,2%	16,5%
Wskaźnik pokrycia łącznymi rezerwami kredytów nieregularnych	61,5%	62,2%

Wpływ na poprawę jakości portfela kredytowego Banku miały następujące zdarzenia:

- działania restrukturyzacyjne i windykacyjne Banku,
- prowadzona przez Bank polityka odpisywania należności straconych pokrytych w 100% rezerwami w ciężar tych rezerw i przenoszenia ich do ewidencji pozabilansowej. Łączna wartość należności spisanych w ciężar rezerw w 2005r. wyniosła 91,3 mln zł.

Drugą co do wielkości pozycją aktywów (35,3%) były wg. stanu na koniec grudnia 2005r. dłużne papiery wartościowe – głównie obligacje emitowane przez Skarb Państwa. Ich wartość osiągnęła 8.146 mln zł, co oznacza wzrost o 20% rok do roku. Istotną pozycją aktywów były również należności od banków i innych instytucji finansowych (11,5%). W ciągu 2005r wartość tej pozycji aktywów spadła o 29,3%, co przy uwzględnieniu zmian w pozostałych pozycjach aktywów generujących przychody odsetkowe, jest efektem zarówno realizacji wymogów w zakresie bieżącego zarządzania płynnością Banku jak i dążeniem do alokowania środków finansowych w aktywa najbardziej dochodowe.

Wartość udziałów w spółkach zależnych i stowarzyszonych wyniosła na koniec 2005r. 854 mln zł, odnotowując spadek 48,7% w porównaniu z końcem 2004 r., co przede wszystkim wynikało to z umorzenia kapitału jednej ze spółek zależnych - BIG BG Inwestycje, która zakończyła działalność i została połączona z inną spółką Grupy Banku Millennium (zdarzenie opisane w punkcie 29 Dodatkowych Not Objaśniających). Pozostałe inwestycje kapitałowe w akcje i udziały w innych podmiotach stanowiły nieistotny udział w aktywach Banku.

Aktywa trwałe, zarówno rzeczowe jak i niematerialne, stanowiły łącznie na koniec 2005r. 2,2% aktywów i osiągając wartość 496,9 mln zł. Wartość tej grupy aktywów spadła w ciągu 2005 r. o 13,6% co było spowodowane w głównej mierze odpisami amortyzacyjnymi oraz, w mniejszym stopniu, odpisami aktualizującymi z tytułu utraty wartości, przy jednoczesnym nieznacznym poziomie nowych inwestycji w aktywa trwałe.

## **PASYWA**

Strukturę pasywów Banku na koniec 2005 r. i roku poprzedniego prezentuje poniższa tabela:

<b>PASYWA (w mln zł)</b>	<b>31.12.2005</b>		<b>31.12.2004 pro-forma</b>		<b>zmiana</b>
<b>Zobowiązania</b>	<b>Wartość</b>	<b>Struktura</b>	<b>Wartość</b>	<b>Struktura</b>	<b>2005/2004</b>
Zobowiązania wobec banków i innych instytucji finansowych	1 829,9	8,8%	1 688,4	8,8%	8,4%
Zobowiązania wobec Klientów i sektora budżetowego	13 322,2	64,3%	14 203,3	73,7%	-6,2%
Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z przyrzeczeniem odkupu	3 472,1	16,8%	1 446,2	7,5%	140,1%
Zobowiązania z tytułu własnych papierów wartościowych	32,6	0,2%	275,5	1,4%	-88,2%
Zobowiązania z tytułu pozostałych instrumentów finansowych	728,7	3,5%	410,7	2,1%	77,4%
Rezerwy	409,9	2,0%	361,5	1,9%	13,4%
Zobowiązania podporządkowane	309,5	1,5%	327,0	1,7%	-5,3%
Pozostałe zobowiązania	613,8	3,0%	566,7	2,9%	8,3%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>20 718,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>19 279,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,5%</b>
<b>Kapitały własne razem</b>	<b>2 346,3</b>		<b>2 035,7</b>		<b>15,3%</b>
<b>Pasywa razem</b>	<b>23 065,0</b>		<b>21 315,1</b>		<b>8,2%</b>

W strukturze pasywów na koniec grudnia 2005 zobowiązania stanowiły 89% całości pasywów natomiast pozostałą część, tj. 11%, stanowiły kapitały własne Banku.

W strukturze zobowiązań zdecydowanie dominującą pozycją (64,3%) były depozyty Klientów, które na koniec 2005 r. osiągnęły wartość 13.322 mln zł, co oznacza ich spadek o 6,2% w stosunku do końca 2004r. Spadek depozytów wynikał głównie z konwersji depozytu spółki zależnej, założonego po sprzedaży akcji PZU, na instrumenty typu sell-buy-back (transakcje z przyrzeczeniem odkupu) w ciągu 2005 r. Z wyłączeniem tego efektu depozyty Klientów wykazałyby wzrost o 8,6%. Wpływ na skalę wzrostu depozytów miała polityka Banku nakierowana na ochronę marży oraz przenoszenie środków klientów do innych produktów Grupy Kapitałowej, nie ujętych w bilansie (fundusze inwestycyjne). Zmiana stanu depozytów nie odzwierciedlała zatem w pełni zmian całkowitych oszczędności klientów powierzonych Grupie Kapitałowej Banku. W 2005 r. dała się zaobserwować wyraźna tendencja rynkowa dotycząca przesunięcia skłonności Klientów do lokowania oszczędności w większym stopniu w funduszach inwestycyjnych a w mniejszym w depozytach bankowych.

Mając na uwadze powyższe tendencje, w sytuacji szybkiego spadku stóp procentowych i marż, Bank przesunął nacisk z tradycyjnych depozytów terminowych na produkty bardziej wyrafinowane, zwłaszcza fundusze inwestycyjne, z uwagi na wyższą atrakcyjność dla Klienta i większą rentowność dla Banku. Reakcja rynku na te produkty była bardzo pozytywna, co zaowocowało istotnymi przesunięciami środków na produkty pozabilansowe.

Gdy weźmiemy pod uwagę łączne środki Klientów całej Grupy Kapitałowej, w tym obligacje i fundusze inwestycyjne, to w 2005 r. wzrosły one o 12,1% w porównaniu z rokiem 2004 z 13.917 mln zł do 15.606 mln zł. Największy wzrost, o 266%, zanotowały Fundusze Inwestycyjne –do poziomu 1.603 mln zł, co dało Grupie wzrost udziału w rynku z 1,2% do 2,6%. W roku 2005 Bank, we współpracy z Grupą PZU, dodał do swojej oferty ubezpieczeniowe produkty oszczędnościowe. Na koniec roku ogólna wartość tych produktów osiągnęła 286 mln zł.

W zakresie pozyskiwania depozytów Bank skupiał się głównie na wzroście wolumenów rachunków bieżących. W obszarze Klientów indywidualnych strategia została oparta na istotnym wzroście liczby klientów i zdecydowanych działaniach prowadzących do istotnego zwiększania udziału klientów otrzymujących wynagrodzenia poprzez rachunki bieżące w Banku Millennium. W zakresie bankowości przedsiębiorstw polityka depozytowa opierała się na wzroście wykorzystania produktów skarbowych, zarządzania gotówką oraz finansowania handlu, co pośrednio prowadzi do zwiększenia sald depozytów.

Strukturę depozytów wg typu Klienta na 31 grudnia 2004 i 2005 roku przedstawia poniższa tabela

<b>DEPOZyty KLIENTÓW (w mln zł)</b>	<b>31.12. 2005</b>	<b>%</b>	<b>31.12. 2004</b>	<b>%</b>
Depozyty klientów indywidualnych	7 903,1	59,3	8 020,7	56,5
Depozyty podmiotów niefinansowych oraz sektora publicznego	5 419,1	40,7	6 182,6	43,5
<b>OGÓŁEM</b>	<b>13 322,2</b>	<b>100,0</b>	<b>14 203,3</b>	<b>100,0</b>

Depozyty klientów indywidualnych Banku wynosiły łącznie 7.903 mln zł na dzień 31 grudnia 2005, tzn. były o 118 mln zł niższe niż na początku roku. Jeśli jednak wziąć pod uwagę ich rodzaj, widoczny był przede wszystkim spadek depozytów terminowych (z uwagi na przenoszenie środków pieniężnych do funduszy inwestycyjnych) natomiast zwiększyło się saldo rachunków bieżących. Pozytywny wynik pod względem sald rachunków bieżących był spowodowany nie tylko większą liczbą Klientów, lecz również wzrostem ich lojalności w wyniku zastosowanej strategii sprzedaży krzyżowej (cross-selling).

W dniu 31.12.2005 depozyty od przedsiębiorstw i sektora publicznego wyniosły łącznie 5.419 mln zł, tzn. były 12,3% czyli 763 mln zł niższe niż 31 grudnia 2004 głównie z powodu konwersji depozytu spółki zależnej, złożonego po sprzedaży akcji PZU, na instrumenty typu sell-buy-back w 2005 r. Z wyłączeniem tego efektu depozyty Klientów korporacyjnych wykazałyby wzrost o 8,6%.

W 2005 roku Bank Millennium stale doskonalił swoją ofertę dla sektora korporacyjnego w celu jak najlepszego dopasowania oferty do wymogów Klienta. Szczególny nacisk położono na zwiększenie salda produktów z zakresu zarządzania ryzykiem, gotówką oraz finansowania handlu.

W obszarze produktów terminowych jednym z kluczowych elementów oferty Banku była opcja negocjowania stóp procentowych i terminu wymagalności, tak by każdy produkt dał się łatwo przystosować do obecnej sytuacji i wymogów Klientów korporacyjnych. Dla średnich i dużych Klientów korporacyjnych Bank Millennium przygotował ofertę dostosowaną do ich potrzeb, która obejmuje nie tylko negocjowane stopy procentowe, ale również indywidualnie skonstruowane umowy oraz inne produkty zgodne ze specyfiką działalności klienta.

Specjalna, zintegrowana oferta usług bankowych jest kierowana także do instytucji samorządowych. Została ona przygotowana na podstawie analizy potrzeb zarówno administracji państwowej jak i samorządu. Dzięki swojej konkurencyjnej ofercie Bank Millennium uczestniczył w kilku procedurach przetargowych zorganizowanych przez władze samorządowe oraz związane z nimi instytucje.

Istotną pozycją zobowiązań Banku (16,8%) stanowiły zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z przyrzeczeniem odkupu (sell-buy-back), które na koniec 2005 r. osiągnęły 3,472 mln zł. Pozycja ta również odzwierciedla środki pozyskane od Klientów, w tym wypadku głównie korporacyjnych, jakkolwiek część z nich odzwierciedla transakcje z instytucjami finansowymi. Na koniec 2005 r. wartość środków pozyskanych w wyniku transakcji z przyrzeczeniem odkupu wzrosła o 140,1%, zarówno za sprawą transakcji zawartych z Klientami banku jak i instytucjami finansowymi.

Następną w kolejności pod względem udziału w strukturze finansowania Banku były zobowiązania wobec banków i innych instytucji finansowych (8,8% na koniec 2005 r.). Ta grupa zobowiązań wzrosła o 8,4%, głównie za sprawą depozytów niebankowych instytucji finansowych. W stosunku do końca 2004r. depozyty samych banków zmniejszyły się o 11,1% w wyniku spłacenia kilku linii kredytowych.

Zobowiązania z tytułu emisji własnego długu stanowiły na koniec 2005 r. nieznaczący udział w strukturze finansowania Banku (0,2% zobowiązań) i obniżyły się w ciągu roku z 276 mln zł do 33 mln zł. Niższy poziom wyemitowanego długu wynikał głównie z odkupienia w ciągu roku obligacji Banku.

## **POZYCJE POZABILANSOWE**

Podział pozycji pozabilansowych Banku prezentuje poniższa tabela:

(w tys. zł)	31.12.2005	31.12.2004
I. Pozabilansowe zobowiązania warunkowe udzielone i otrzymane	5 893 164	4 555 197
1. Zobowiązania udzielone:	5 171 417	3 422 724
2. Zobowiązania otrzymane:	721 474	1 132 473
II. Zobowiązania związane z realizacją operacji kupna/sprzedaży	10 683 268	13 024 534
III. Instrumenty pochodne i inne	38 367 967	22 775 802
<b>Pozycje pozabilansowe razem</b>	<b>54 944 399</b>	<b>40 355 533</b>

Łączna wartość pozycji pozabilansowych wyniosła na koniec 2005 r. 54,9 mld zł. Największą pozycję stanowią „instrumenty pochodne i inne pozycje”, które osiągnęły wartość 38,4 mld zł, co oznacza wzrost o 68,5% w porównaniu z końcem 2004r. W pozycji tej dominują kontrakty swap na stopy procentowe (27,2 mld zł na koniec 2005r.). Innymi istotnymi pod względem wartości w grupie instrumentów pochodnych są opcje walutowe (7,2 mld zł) oraz kontrakty forward na stopę procentową –FRA (3,6 mld zł). Drugą pod względem wielkości pozycją pozabilansową stanowią zobowiązania związane z realizacją operacji kupna/sprzedaży, które na koniec 2005r. wyniosły 10,7 mld zł. Stanowią one krótkoterminowe pozycje związane głównie z transakcjami papierami dłużnymi oraz transakcjami walutowymi. Trzecią co do wielkości pozycję stanowiły zobowiązania warunkowe, których wartość na koniec 2005r. wyniosła 5,9 mld zł (wzrost o 30,1% w porównaniu do stanu z końca 2004r.). Na pozycję tę składają się zobowiązania udzielone w kwocie 5,2 mld zł oraz zobowiązania otrzymane, które wyniosły 0,7 mld zł – głównie związane z zabezpieczeniem ryzyka kredytowego. W zobowiązaniach udzielonych 772 mln zł stanowiły zobowiązania gwarancyjne udzielone klientom – (wzrost o 72% w porównaniu z końcem 2004r.).

### **II.3. Notowania giełdowe oraz rating**

Poprawa wyników finansowych i osiągnięcia biznesowe Banku w 2005 roku znalazły odzwierciedlenie w znacznej poprawie notowań akcji Banku Millennium na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Akcje Banku wzrosły o 56% (a uwzględniając wypłaconą w ciągu 2005r dywidendę – o 65%), przewyższając roczne wzrosty indeksów WIG-20 i WIG-Banki oraz wzrosty akcji pozostałych spośród 10-ciu największych pod względem aktywów banków notowanych na giełdzie.

#### **PODSTAWOWE WSKAŹNIKI KURSU AKCJI BANKU MILLENNIUM**

	<b>31.12.2005</b>	<b>31.12.2004</b>	<b>Zmiana</b>	<b>Zmiana (%)</b>
<b>Cena akcji Banku Millennium (zł)</b>	5,25	3,36	1,89	+56,3%
<b>WIG Banki</b>	46 787,80	35 454,37	11 333,43	+32,0%
<b>WIG 20</b>	2 654,95	1 960,57	694,38	+35,4%
<b>Zysk na jedną akcję (zł)*</b>	0,67	0,28	0,39	+139,3%
<b>Wartość księgowa na jedną akcję (zł)*</b>	2,82	2,35	0,47	+20,0%

\* wskaźniki obliczone w oparciu o dane skonsolidowane

W dniu 7 kwietnia 2005 roku agencja ratingowa Moody's Investors Service Ltd. podwyższyła długoterminowy rating depozytowy Banku Millennium z A3 do kategorii A2. Perspektywa ratingu depozytowego (zarówno krótko- jak i długoterminowego) określona została jako stabilna. Jednocześnie ze zmianą ratingu długoterminowego podwyższona została perspektywa ratingu siły finansowej Banku na pozytywną.

#### **RATING AGENCJI MOODY'S DLA BANKU MILLENNIUM**

<b>Rodzaj oceny</b>	<b>Aktualna ocena</b>	<b>Ostatnia zmiana</b>	<b>Poprzednia ocena</b>
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

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. OPIS DZIAŁALNOŚCI BIZNESOWEJ BANKU

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.

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

#### **III.1. Millennium Detal**

Millennium to linia biznesowa Banku Millennium oferująca najwyższej jakości usługi finansowe przeznaczone dla klientów indywidualnych.

Millennium oferuje swoim Klientom bogatą gamę różnorodnych produktów finansowych – począwszy od kont osobistych, kart płatniczych (debetowych i kredytowych) przez rachunki oszczędnościowe, lokaty terminowe po fundusze inwestycyjne, kredyty konsumpcyjne i hipoteczne, usługi maklerskie, produkty strukturyzowane i ubezpieczenia.

#### ***Rozwój oferty***

W 2005 roku detaliczna oferta depozytowa Banku została wzbogacona o kilka innowacyjnych i dobrze przyjętych przez rynek produktów.

Obok lokat terminowych (Millokata) – klasycznych produktów depozytowych przeznaczonych dla osób ceniących tradycyjne formy oszczędzania, Bank oferował także fundusze inwestycyjne oraz produkty strukturyzowane. Zgodnie ze swoją strategią, Bank szczególnie ceni Klientów aktywnie korzystających z różnorodnych produktów i usług finansowych. W minionym roku Bank zaproponował swoim Klientom produkty depozytowe, których oprocentowanie jest wyższe dla Klientów, którzy korzystają także z innych produktów oferowanych przez Bank oraz przekazują swoje wynagrodzenie na konto osobiste w Millennium.

Aby spełnić oczekiwania coraz bardziej wymagających grup Klientów oraz umożliwić im osiągnięcie ponadprzeciętnych zysków Bank rozszerzył swoją ofertę między innymi o następujące produkty inwestycyjne:

- Millennium SuperDuet – produkt będący połączeniem wysokooprocentowanej lokaty terminowej oraz funduszu inwestycyjnego;
- Millokata Progresywna – 12-miesięczna, automatycznie odnawialna lokata terminowa z rosnącym co 3 miesiące oprocentowaniem;
- Aukcje Lokat Terminowych – innowacyjna oferta dla użytkowników serwisu Internetowego Millenet, umożliwiająca Klientom decydowanie o wysokości oprocentowania ich lokat terminowych;
- MillePremia – wysokooprocentowany rachunek oszczędnościowy ; istotną cechą tego produktu jest możliwość uzyskania premii w postaci wyższego oprocentowania dla lojalnych Klientów korzystających także z innych produktów Banku;
- MilleInwestycja – nowoczesny produkt inwestycyjny, łączący zalety lokaty terminowej i ubezpieczenia na życie, gwarantujący także osiągnięcie określonego zysku oraz ochronę ubezpieczeniową w czasie trwania inwestycji;
- Millennium SFIO Funduszy Zagranicznych, który otwiera naszym Klientom możliwość inwestowania w najlepsze fundusze zagraniczne na świecie,

- Millokata Super Zysk – lokata terminowa gwarantująca bardzo wysokie oprocentowanie Klientom przelewającym swoje wynagrodzenie na konto osobiste w Millennium,
- MilleGwarancja – fundusz ze 100% gwarancją zainwestowanego kapitału umożliwiający osiągnięcie ponadprzeciętnych zysków
- Millokata Max 30% - innowacyjna lokata z gwarantowanym zyskiem 6%, wysokość oprocentowania uzależniona jest od zmian cen pięciu wybranych surowców naturalnych
- Millokata w funtach brytyjskich.

Oferta kredytowa dla klientów sieci detalicznej Millennium składa się z całej gamy produktów; od kredytów i pożyczek hipotecznych po różnorodne kredyty konsumpcyjne. Kredyty hipoteczne zostały opisane w osobnym rozdziale.

Oferta kredytów konsumpcyjnych obejmuje:

- Odnawialną linię kredytową (kredyt odnawialny w ROR),
- MilleKredyt (kredyt gotówkowy na dowolny cel),
- MilleKredyt Akcje (cel finansowania – zakup akcji na rynku pierwotnym lub w pierwszej ofercie publicznej),
- MilleKredyt Auto (kredyt samochodowy), i
- MillePożyczkę (kredyt zabezpieczony lokatą).

Do oferty sieci Millennium wprowadzono w 2005 roku nowe karty płatnicze:

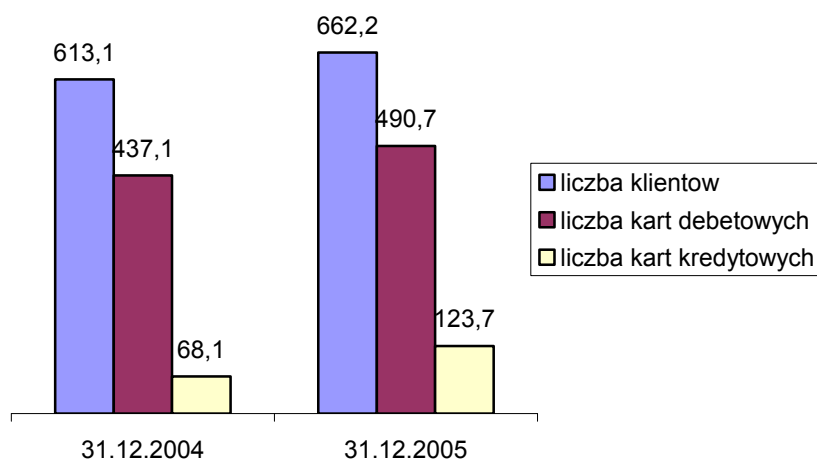
- Karta Millennium VISA Electron Euro<26 – karta typu co-brand wydana we współpracy z Polskim Stowarzyszeniem Kart Młodzieżowych,
- Złota Karta Manager Magazin Millennium American Express – karta typu co-brand wprowadzona do oferty w wyniku współpracy Banku z opiniotwórczym magazynem adresowanym do kadry kierowniczej firm,
- Karta Kredytowa Millennium VISA Sephora – karta typu co-brand wydana we współpracy z Sephora Polska Sp. z o.o.

W 2005 roku Bank wprowadził zmiany niektórych prowizji i opłat w Cenniku usług dla Posiadaczy kont osobistych. Przede wszystkim znacząco obniżone zostały opłaty za realizację przelewów typu zlecenie stałe i płatność za rachunki oraz przelewy jednorazowe realizowane za pośrednictwem Centrum telefonicznej obsługi Klientów TeleMillennium.

## **Wyniki biznesowe**

Sieć bankowości detalicznej obsługuje obecnie 662,2 tysiące Klientów indywidualnych, którzy aktywnie korzystają z produktów i usług bankowych. Łączna wartość depozytów sieci bankowości detalicznej (łącznie z funduszami inwestycyjnymi i obligacjami) osiągnęła wartość 8 340 miliona złotych. Na koniec 2005 roku liczba kart debetowych wydanych Klientom Millennium wyniosła 490 636 (437 141 na koniec 2004 roku), a liczba wydanych kart kredytowych wzrosła do 123 700, w porównaniu do 68,1 tys. w 2004 roku.

Podstawowe wartości biznesowe sieci Millennium (detal) w tys.:



Zwiększenie udziału w rynku kart kredytowych i debetowych, zwiększenie atrakcyjności oferowanych produktów kartowych oraz upraszczanie procedur aplikacyjnych i procesów przyznawania kart kredytowych były głównymi celami Banku Millennium w roku 2005 w obszarze kart płatniczych.

Wprowadzone zmiany i podjęte działania przyniosły wymierne rezultaty. Liczba kart kredytowych zwiększyła się o ponad 82% w stosunku do roku 2004. Akcje sprzedaży krzyżowej skierowane do obecnych Klientów pozwoliły na otwarcie kart stanowiących 12% bazy posiadanych Klientów.

Przychody z tytułu odsetek na kartach kredytowych wzrosły o prawie 85% , zaś przychody z tytułu opłat i prowizji dla kart kredytowych zwiększyły się o blisko 88%, pomimo prowadzenia agresywnej polityki cenowej . W roku 2005 nastąpił wzrost o 98 % wykorzystania przez Klientów przydzielonego limitu w kartach kredytowych.

Jakość oferty kart płatniczych Banku Millennium docenili niezależni eksperci rynku, co znalazło też odzwierciedlenie w wyróżnieniach i nagrodach przyznanych kartom kredytowym Banku Millennium w 2005 roku. Karta kredytowa Millennium VISA Economic zwyciężyła w dwóch rankingach: opublikowanym przez dziennik „Rzeczpospolita” (maj 2005) oraz przez miesięcznik „Forbes” (listopad 2005). Bank Millennium otrzymał również GRAND PRIX za „Złotą Kartę Manager Magazin Millennium American Express” na V Międzynarodowej Wystawie Producentów i Użytkowników Kart i Systemów Kartowych „KARTA 2005” w Warszawie (grudzień 2005).

W ofercie kart kredytowych Millennium doceniono: atrakcyjne oprocentowanie kredytu w karcie, niskie koszty wydania i rocznego użytkowania karty. Wysoką ocenę uzyskała także ich funkcjonalność – zwłaszcza serwis MilleSMS- oraz rozbudowany pakiet usług dodatkowych, w tym atrakcyjny pakiet ubezpieczeń.

Rok 2005 był okresem dużego wzrostu sprzedaży kredytów konsumpcyjnych. W roku 2005 Bank Millennium udzielił kredytów konsumpcyjnych (MilleKredyt) łącznie na kwotę prawie 210 milionów zł

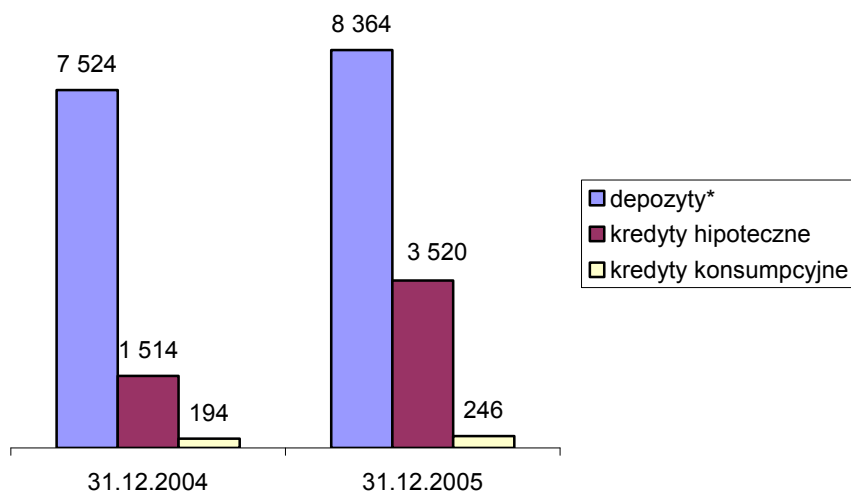
Czwarty kwartał 2005 roku był najlepszy w historii Banku pod tym względem. W ciągu trzech miesięcy Bank Millennium udzielił swoim Klientom 18 tysięcy MilleKredytów o wartości ponad 135 milionów zł. Nastąpiły też istotne zmiany w strukturze tego popularnego produktu. Maksymalny okres kredytowania MilleKredytu został wydłużony z 3 do 5 lat. Oprocentowanie kredytu obniżono z 16,25% do 9,90% (12-miesięczny okres kredytowania). Korzystne warunki cenowe MilleKredytu Zima sprawiły, że magazyn „BusinessWeek” (grudzień 2005) uznał ten kredyt za najlepszy na rynku.

W roku 2005 roku na uwagę zasługuje rynkowy sukces MilleKredytu Akcje. W ciągu 2005 roku kredyt ten Bank oferował przy 5 emisjach akcji na rynku pierwotnym. Kredyt zaoferowany na zakup akcji PGNiG S.A. został uznany za najlepszy w rankingu serwisu „Bankier.pl” (wrzesień 2005) .

W roku 2005 Bank kontynuował dostosowywanie oferty depozytowej dla Klientów indywidualnych zarówno pod względem cech produktu, jak i ceny, w celu utrzymania bardzo konkurencyjnej oferty przy jednoczesnym utrzymaniu marży na satysfakcjonującym poziomie.

Bank w dalszym ciągu promował z powodzeniem depozyty terminowe poprzez Internet w oparciu o nowoczesne i efektywne rozwiązania technologiczne. Co więcej, w roku 2005 Bank Millennium wprowadził, jako pierwszy na polskim rynku internetowe aukcje depozytów. Na koniec roku 2005 depozyty terminowe pozyskane poprzez Internet wynosiły łącznie 565 milionów PLN.

#### **Wolumeny Kredytów i Depozytów Klientów indywidualnych w mln zł:**



\* łącznie z obligacjami i funduszami inwestycyjnymi

#### **Sprzedaż krzyżowa**

Zgodnie ze strategią Banku polegającą na promowaniu aktywności i lojalności Klientów, sprzedaż krzyżowa pozostaje ważnym elementem jego działalności. Bank systematycznie wdraża inicjatywy, które znacząco wpływają na wzrost ilości produktów, z których korzystają Klienci Millennium zarówno w zakresie oferty podstawowej (konta osobiste w pakiecie z kartą debetową oraz dostępem do elektronicznych kanałów obsługi), jak i lokat terminowych oraz produktów kredytowych. W 2005 roku Bank przygotował oferty specjalne dla Klientów o szczególnym znaczeniu z punktu widzenia realizacji jego celów strategicznych. Posiadaczom kredytów hipotecznych oraz depozytariuszom Bank proponuje obecnie między innymi bezpłatne karty debetowe i kredytowe oraz bezpłatne prowadzenie konta osobistego. Wynikiem działań Banku w tym zakresie jest znaczący wzrost wskaźnika sprzedaży krzyżowej.

Na koniec 2005 roku aktywny Klient Millennium posiadał średnio 2,75 produktów bankowych w porównaniu do 2,44 na początku roku, a ilość produktów posiadanych przez Klientów Millennium łącznie zwiększyła się o ponad 23%.

Kluczowym etapem procesu intensyfikacji sprzedaży krzyżowej w pierwszej połowie 2005 roku stało się wdrożenie innowacyjnego programu sprzedażowego, którego celem jest zwiększenie sprzedaży wśród istniejącej grupy Klientów. Główne założenie programu to wielotorowe i systematyczne wychodzenie z ofertą do Klienta. Efektywne wykorzystanie każdego kontaktu z Klientem w celu zaoferowania produktów, usług oraz rozwiązań, które spełnią jego oczekiwania oparte jest na dogłębnej uprzedniej analizie jego potrzeb.

W celu realizacji założeń programu wdrożono specjalnie zaprojektowane narzędzia takie jak aplikacja intranetowa służąca do zarządzania kontaktami z Klientami, kampanie produktów i usług starannie przygotowywane z myślą o precyzyjnie dobranych grupach Klientów. Przeprowadzono także staranne szkolenia w celu doskonalenia umiejętności sprzedażowych pracowników oraz poprawy jakości obsługi Klientów.

W roku 2005 Bank osiągnął znaczący wzrost działalności bancassurance, co wynikało głównie z ubezpieczeń powiązanych z depozytami, ubezpieczeń związanych z kredytami hipotecznymi oraz ubezpieczeń kart płatniczych. Wartość pobranych składek wyniosła 323 mln zł, co stanowi szacunkowo 8-10% udziału w rynku.

### ***Jakość obsługi***

Stała poprawa jakości świadczonych usług pozostała w 2005 roku jednym z priorytetowych celów Banku. Uruchomiono wiele inicjatyw mających na celu poprawę komfortu Klientów, między innymi usprawniono obsługę w oddziałach oraz poprzez kanały bankowości elektronicznej, wprowadzono kolejne ulepszenia informacji wysyłanych do Klientów w wyciągach miesięcznych oraz wdrożono szereg inicjatyw mających na celu dalsze ulepszenie procesów operacyjnych Banku takich jak automatyzacja procesu obsługi funduszy inwestycyjnych.

Bank prowadzi stały monitoring jakości obsługi poprzez systematycznie wykonywane badania poziomu satysfakcji i lojalności Klientów oraz badania typu "Tajemniczy Klient". Według badań przeprowadzonych w ubiegłym roku, poziom satysfakcji i lojalności Klientów, a także wskaźnik deklarowanej chęci zakupu dodatkowych produktów i usług pozostaje na stabilnym wysokim poziomie.

### ***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 287 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 końcu 2005 roku odebrano 3,6 milionów połączeń w systemie TeleMillennium, z czego znaczący udział (90%) połączeń dokonano za pomocą systemu automatycznego (IVR).

Bank Millennium posiada najlepszą ofertę na rynku pod względem zakresu usług dostępnych dla klientów indywidualnych za pośrednictwem IVR oraz najszerszy zakres oferowanych usług dla klientów indywidualnych i firm dostępnych poprzez połączenie z konsultantem bankowym.

#### **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 stycznia 2005 r. ponad 1000 wielofunkcyjnych bankomatów, z czego 401 bankomatów własnej sieci Millennium oraz 606 sieci Euronet. W 2005 r. dokonano za pomocą bankomatów 30 milionów transakcji, 10% więcej niż w tym samym okresie 2004 r.

#### ***Millenet® - bankowość internetowa***

Rozwój kanałów dystrybucji elektronicznej dla klientów indywidualnych

Rok 2005 był kolejnym rokiem rozwoju systemu bankowości internetowej Millenet®. W styczniu strona internetowa Banku zajęła 2 miejsce w rankingu miesięcznika Home & Market obejmującym wszystkich polskie banki tradycyjne. Stronę internetową Banku Millennium – wraz z czterema innymi – wskazano jako modelową stronę instytucji finansowej. Nadto, Global Finance Magazine, niezależny międzynarodowy magazyn finansowy, przyznał Bankowi Millennium tytuł „Najlepszego internetowego banku konsumenckiego w Polsce 2005”.

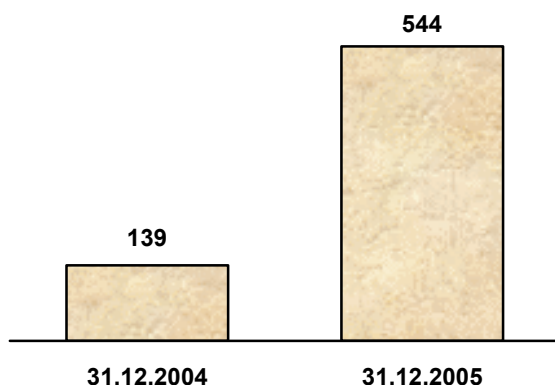


Do końca 2005 roku liczba zarejestrowanych klientów indywidualnych osiągnęła 275,049. W grudniu przelewy indywidualnych klientów Millenetu stanowiły prawie 70% wszystkich przelewów klientów indywidualnych. Wartość depozytów terminowych założonych przez Internet wynosiła 500 milionów PLN.

#### Liczba zarejestrowanych Klientów indywidualnych



#### Wolumen lokaty Millenet oraz lokaty Aukcje PLN (mln PLN)



W styczniu wprowadzono usługę MilleSMS – powiadomienia o transakcjach przez SMS. Usługę uznano za jedną z najlepszych i najbardziej elastycznych na rynku. MilleService została wysoko

oceniona przez niezależną stronę Internetową prnews.pl, która przyznała jej pięciogwiazdkową (najwyższą) rekomendację

Aukcje Internetowe Depozytów Terminowych zainicjowano pod koniec czerwca. Do końca roku całkowita kwota depozytów terminowych pozyskanych poprzez aukcje wynosiła 735.4 milionów PLN. Usługę tę liczni dziennikarze oraz analitycy rynku określali jako bardzo innowacyjną na rynku polskim.

### **III.2. Bank Millennium PRESTIGE**

Bank 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.

Rok 2005 był dla Banku Millennium PRESTIGE kolejnym okresem umacniania pozycji na rynku oraz budowania partnerskich relacji z Klientami. Wykorzystując swoje 4-letnie doświadczenie na rynku Klientów zamożnych Bank wiele uwagi poświęcił doskonaleniu obsługi.

W 2005 roku oferta produktowa była systematycznie dostosowywana do potrzeb klientów i zmieniających się warunków rynkowych. Obok tradycyjnych lokat terminowych dostępnych zarówno w złotych polskich jak i walutach obcych, Bank systematycznie poszerzał swoje portfolio produktowe o lokaty ze zmiennym lub tzw. progresywnym oprocentowaniem. Dla Klientów rozpoczynających inwestowanie w fundusze inwestycyjne wprowadzono produkt łączący lokatę o atrakcyjnym gwarantowanym oprocentowaniu z inwestycją w trzy fundusze inwestycyjne różniące się podejściem inwestycyjnym.

Oferta Banku Millennium PRESTIGE nadal wzbogacana była interesującymi lokatami inwestycyjnymi - lokatami strukturyzowanymi, których stopa zwrotu uzależniona jest od instrumentu bazowego (np. indeksów giełdowych, walut, lub też surowców naturalnych takich jak ropa naftowa, gaz ziemny, miedź itp.), stwarzając możliwość osiągania ponadprzeciętnej rentowności, znacznie atrakcyjniejszej od osiąganych z lokat bankowych. Lokaty strukturyzowane stanowią obecnie standardową ofertę Linii Biznesowej Millennium PRESTIGE.

W obszarze produktów kredytowych, Bank wprowadził atrakcyjnie oprocentowaną i szybko dostępną pożyczkę zabezpieczoną lokatą, która pozwala na pokrycie potrzeb płynności finansowej bez konieczności rezygnowania z dokonanych inwestycji. Cały czas Bank oferuje produkt kredytowy ze specjalnym przeznaczeniem na finansowanie zakupu akcji w ramach oferty publicznej spółek. Wprowadzenie tego atrakcyjnego produktu kredytowego pozwoliło Bankowi osiągnąć prawie 15% udział w rynku tego typu kredytów.

Dokonano zmian optymalizujących sposób obsługi Klientów, w tym uproszczono dokumentację regulującą relacje z Klientami. Klient otwierając rachunek PRESTIGE uzyskuje dostęp nie tylko do usług bankowych, ale również do rynku kapitałowego, zarządzania aktywami, funduszy inwestycyjnych. Osobisty doradca Klienta pomaga mu w wyborze najbardziej efektywnych sposobów inwestowania środków finansowych. Wprowadzono rozwiązania pozwalające dostosować ofertę produktową Banku do potrzeb Klientów. Indywidualne Strategie Finansowe umożliwiają właściwy wybór funduszy inwestycyjnych, oraz portfeli oferowanych w ramach zarządzania aktywami uwzględniającą profil ryzyka, cele inwestycyjne, oraz horyzont czasowy inwestycji preferowany przez Klientów.

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

Mając na myśli poprawę relacji z klientami Bank Millennium stworzył program - Planet PRESTIGE, który jest uzupełnieniem dla oferowanych przez Bank usług. Usługi finansowe zabezpieczają przyszłość Klientów, zaś Bank wyszedł z założenia, iż oprócz troski o przyszłość swoich Klientów pragnie zadbać także o jakość ich życia poprzez dostęp do starannie wyselekcjonowanych wydarzeń

kulturalnych, takich jak premiery teatralne, pokazy mody, emocjonujące wydarzenia sportowe, koncerty muzyczne i wiele innych. Oprócz tego Program ten umożliwia dostęp do atrakcyjnych rabatów na zakupy za pośrednictwem kart Banku Millennium PRESTIGE.

Działania podjęte w roku 2005 pozwoliły pozyskać nowych Klientów o wyższych aktywach, jak również zwiększyć aktywa klientów obsługiwanych od początku istnienia Banku Millennium PRESTIGE. Wzrósł udział klientów o aktywach powyżej 500 tys. zł. Na koniec roku 2005 Bank Millennium PRESTIGE zarządzał aktywami ponad 6 tys. Klientów, o wartości 3,3 mld zł.

#### **Wartość aktywów zarządzanych przez Millennium Prestige (mln zł)**



### **III.3. Bankowość hipoteczna**

Detaliczna bankowość hipoteczna jest jednym ze strategicznych kierunków rozwoju Banku Millennium. Zgodnie z przyjętą polityką Bank prowadził w roku 2005 działania zmierzające do wzrostu portfela kredytów hipotecznych (uatrakcyjnienie oferty, dywersyfikacja kanałów dystrybucji, wysokie standardy doskonalenie jakości obsługi) oraz utrzymania jego wysokiej jakości.

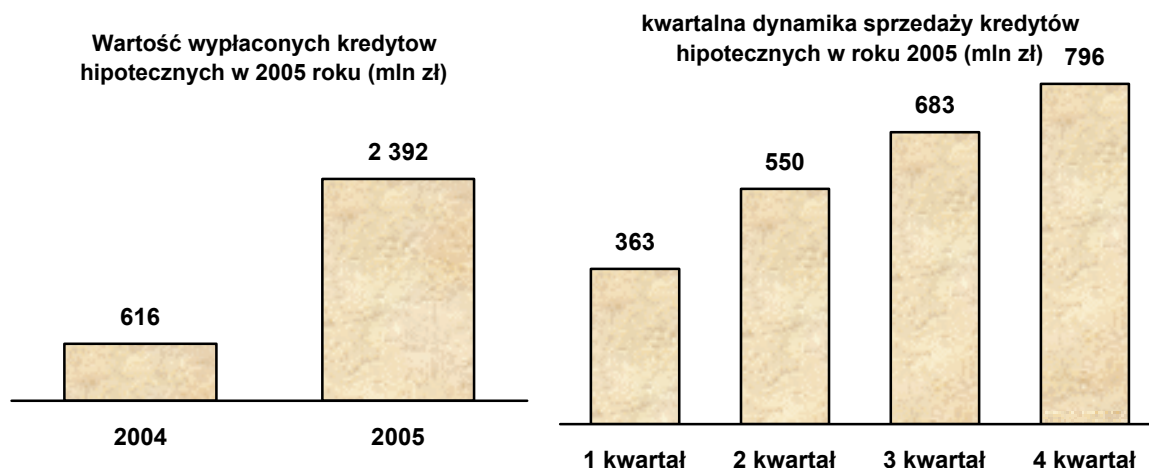
W 2005 roku Bank odniósł duży sukces, dołączając do grona liderów szybko rosnącego rynku kredytów mieszkaniowych..

Aktualnie Bank jest trzecim największym kredytodawcą hipotecznym, z udziałem w rynku nowo udzielanych kredytów w wysokości 11% w porównaniu z 4,6% na koniec 2004 roku. Ponadto Bank posiada piątą na polskim rynku pod względem wartości portfel hipoteczny.

Bank osiągnął tę pozycję dzięki konsekwentnej realizacji swojej strategii oraz rekordowym wynikom sprzedaży:

- liczba wniosków o kredyt hipoteczny wzrosła o 221% do poziomu 30 287
- wartość udzielonych kredytów wzrosła o 280% do 2,6 mld zł (cały rynek wzrósł o 61%)
- wartość wypłaconych kredytów wzrosła o 288% do 2.4 mld zł
- wartość portfela wzrosła o 131% do 3.5 mld zł
- udział portfela Banku w detalicznym zadłużeniu hipotecznym na polskim rynku wzrósł z poziomu 4,3% w poprzednim roku do 7,12% na 31 grudnia 2005.





Duża dynamika akcji kredytów hipotecznych umożliwiła wzrost bazy Klientów Banku o ponad 16 tysięcy. Średnia kwota kredytu hipotecznego udzielonego przez Bank w 2005 roku wyniosła 134 tys. złotych – znacznie więcej niż w innych dużych bankach uniwersalnych.

Oferta kredytowa Banku ma charakter kompleksowy i skierowana jest do szerokiego segmentu Klientów, planujących realizację potrzeb mieszkaniowych. Obejmuje ona następujące produkty:

- MilleKredyt DOM - na cele mieszkaniowe: zakup, budowę, wykończenie, remont nieruchomości oraz spłatę kredytów mieszkaniowych
- MilleKredyt Konsolidacyjny – na spłatę zobowiązań finansowych (mieszkaniowych lub konsumpcyjnych) zaciągniętych w innych bankach
- MillePożyczkę Hipoteczną - na dowolny cel

MilleKredyt Dom to jeden z najlepszych produktów na rynku, systematycznie wyróżniany w rankingach publikowanych przez media i niezależnych brokerów finansowych („Expander”, „Open Finance”). Cieszy się dużym zainteresowaniem Klientów z uwagi na atrakcyjną cenę, elastyczność oraz wysoko oceniany standard obsługi i zaangażowanie pracowników placówek Banku.

W IV kwartale 2005 roku Bank wprowadził nowy, innowacyjny – kredyt MilleHipoteka Biznes, przeznaczony na sfinansowanie zakupu, budowy czy remontu wybranych nieruchomości komercyjnych. Jest to odpowiedź na rosnące zainteresowanie inwestycjami na wynajem na rynku nieruchomości komercyjnych, szczególnie niewielkich lokali handlowych i placówek usługowych w atrakcyjnych lokalizacjach dużych miast. Grupą docelową są potencjalni inwestorzy oraz wolne zawody.

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 oddziałach detalicznych Millennium, ale także w systematycznie zwiększanej liczbie specjalistycznych placówek – Millennium Centrum Kredytów Hipotecznych (24 na koniec 2005 roku). Bank dynamicznie rozwija również alternatywne kanały dystrybucji, do których należą brokerzy finansowi (nasze kredyty sprzedaje 30 pośredników, zarówno sieciowych, jak i lokalnych) oraz portale internetowe (oferta Millennium dostępna jest na 15 portalach). Bank, wysoko oceniając potencjał nowych kanałów dystrybucji, stawia na ich rozwój i zwiększenie dynamiki sprzedaży za ich pośrednictwem.

Bank kładzie duży nacisk na zbudowanie jak najlepszej długoterminowej relacji z Klientami bankowości hipotecznej, oferując inne produkty detaliczne na preferencyjnych warunkach. W 2005 roku wprowadzono specjalny pakiet produktowy dla Klientów ubiegających się o kredyt hipoteczny, obejmujący m.in. automatyczną decyzję o przyznaniu limitu karty kredytowej, bezpłatne prowadzenie rachunku Premium, brak opłat za wydanie karty płatniczej, bezpłatne przelewy i wypłaty z bankomatu.

### **III.4. Millennium Biznes**

Millennium Biznes jest wyspecjalizowaną linią Banku Millennium dla małych przedsiębiorstw stworzoną w drugiej połowie 2001 roku na bazie nowoczesnej sieci detalicznej 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.

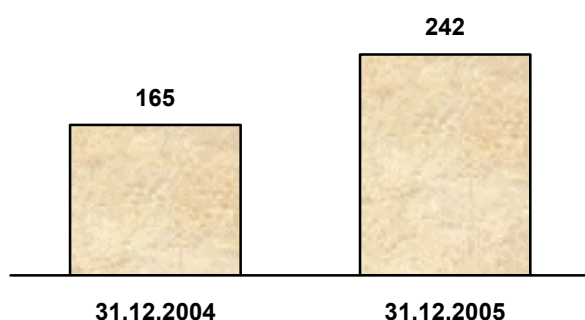
Sektor MSP jest otoczony w Banku Millennium szczególną opieką. Segment docelowy sieci Millennium Biznes to firmy osiągające roczne obroty w przedziale 3 do 10 milionów złotych. W celu zwiększenia dostępności oferty – oprócz tradycyjnej obsługi poprzez oddziały, Klient ma możliwość korzystania z kanałów 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.

Szczególnie dużą uwagę przywiązuje się w Millennium Biznes do zagadnień kredytowych będących od dawna krytycznym obszarem w działalności MSP. Bank przystosowuje swoją ofertę do zmieniających się zarówno potrzeb Klientów, jak i warunków rynkowych. W efekcie poprawiła się elastyczność polityki kredytowej, w tym 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 2005 roku, to między innymi:

- wydłużenie okresu kredytowania dla kredytów inwestycyjnych z 10 do 15 lat,
- w szczególnych okolicznościach – możliwość uzyskania finansowania przedsięwzięcia bez udziału własnego (standardowo wynosi on 20% wartości inwestycji),
- kredyt inwestycyjny może zostać przeznaczony na refinansowanie poniesionych przez Klienta nakładów w inwestycję, maksymalnie do 1 roku wstecz, spłatę kredytu inwestycyjnego udzielonego przez inny bank, sfinansowanie 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),
- w przypadku specyficznego rodzaju kredytu inwestycyjnego, tzw. „kredytu budowlanego na cele mieszkaniowe” okres kredytowania został wydłużony z 3 do 4 lat.

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.

#### **Stan kredytów ogółem udzielonych klientom Millennium Biznes (mln zł)\***



\* bez faktoringu i leasingu

Oferta Millennium Biznes w 2005 roku została wzbogacona 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<sup>®</sup>,
- Raport Automatycznej Identyfikacji Przychodzących Płatności pozwalający na szybki dostęp do elektronicznych wyciągów i szczegółowych informacji o płatnościach (masowych) otrzymywanych w formie elektronicznej poprzez system Millenet<sup>®</sup>,
- ZUS 3 w 1 - Możliwość wprowadzenia i zlecenia przelewów z tytułu : Ubezpieczenia Społecznego, Ubezpieczenia Zdrowotnego oraz Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych na rzecz ZUS na jednym formularzu – poprzez system Millenet<sup>®</sup>,
- SORBNET na życzenie - Umożliwienie zlecenia natychmiastowego przelewu środków z wykorzystaniem systemu rozliczeń międzybankowych SORBNET również dla kwot mniejszych niż 1 milion złotych, poprzez system Millenet<sup>®</sup>,
- Inkaso Samochodowe – usługa umożliwiająca dokonywanie wpłat i wypłat w miejscu wskazanym przez Klienta (np. w siedzibie firmy). Modyfikacja polegająca na obniżeniu kosztów transportu gotówki przez wyspecjalizowane firmy w wyodrębnionych strefach,
- 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.

W uznaniu dla wysokiej jakości obsługi firm, istnienia szerokiej gamy produktów dostępnych w ofercie oraz usług ściśle dopasowanych do specyfiki potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw, a także dla profesjonalnego wsparcia Doradcy Bankowego, 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,
- Dyplomem miesięcznika „FORBES” za zajęcie trzeciego miejsca w rankingu banków zatytułowanym „Najlepszy Bank dla Firmy”.

Aktywność Millennium Biznes w zakresie animowania przedsiębiorczości w Polsce została zaznaczona w trakcie wielu przedsięwzięć, których adresatami są firmy z segmentu MSP. Najistotniejsze działania 2005 roku, w których Millennium Biznes wzięło aktywny udział to:

- Akademia Przedsiębiorczości – program zainicjowany przez TP S.A., którego celem jest wprowadzanie do przedsiębiorstw kompleksowych rozwiązań innowacyjnych szczególnie w zakresie informatyzacji, komunikacji oraz pozyskiwania środków na rozwój (głównie z UE), a w którym Millennium Biznes pełnił rolę mecenasa,
- wspólne programy o charakterze doradczym realizowane z „Gazetą Prawną” oraz „Rzeczpospolitą”, na które składał się szereg artykułów o tematyce istotnej dla MSP – w szczególności fundusze UE, ale również kredyty, rachunki bankowe, karty, bankowość elektroniczna itp. – dodatkowo wsparte dyżurami telefonicznymi oraz relacjami z tych dyżurów, chatami internetowymi, audycjami radiowymi i udziałem naszych ekspertów w programach telewizyjnych.

Jednocześnie Millennium Biznes nieustająco podejmuje starania zmierzające do coraz lepszego dopasowania oferty do potrzeb swoich Klientów, co znajduje swoje odzwierciedlenie między innymi w podnoszeniu jakości poziomu świadczonych usług oraz elastycznym dopasowywaniu oferowanych produktów do zmieniających się warunków rynkowych. Świadectwem słuszności obranego kierunku są wyniki badań rynkowych pokazujących bardzo wysokie zadowolenie Klientów współpracujących z Millennium Biznes.

### **III.5. Bankowość przedsiębiorstw**

Sieć Bankowości Przedsiębiorstw jest wyspecjalizowana linią banku Millennium, która obsługuje średnie i duże przedsiębiorstwa, czyli takie przedsiębiorstwa, których roczna sprzedaż przekracza 10 mln zł.

Ogólnokrajowa sieć dystrybucyjna Bankowości Przedsiębiorstw składa się z Centrów Biznesowych, w których usługi dla klientów korporacyjnych świadczy 84 Doradców Bankowych. Każdy z nich, średnio, współpracuje z 72 Klientami. Do realizacji codziennych transakcji bankowych każdy Klient ma do dyspozycji jeden z 27 wyspecjalizowanych Centrów Operacyjnych, zaprojektowanych specjalnie dla Klientów korporacyjnych lub, do wyboru, jeden z ogólnokrajowej sieci oddziałów detalicznych Millennium.

Według stanu na grudzień 2005 roku Bankowość Korporacyjna obsługiwała 6071 Klientów, z których 185 należało do segmentu dużych przedsiębiorstw.

31 grudnia 2005 roku całkowity wolumen kredytów Klientów korporacyjnych wynosił 3 267 mln PLN, z czego 1 622 miliona PLN stanowiły kredyty średnich przedsiębiorstw, zaś 1 646 mln PLN to były kredyty dużych przedsiębiorstw i odnotował wzrost w stosunku do 31 grudnia 2004 o 222 miliony (o 7,3%), głównie w sektorze dużych przedsiębiorstw (o 198 mn PLN).

#### **Kredyty Klientów korporacyjnych (mln zł)\*:**

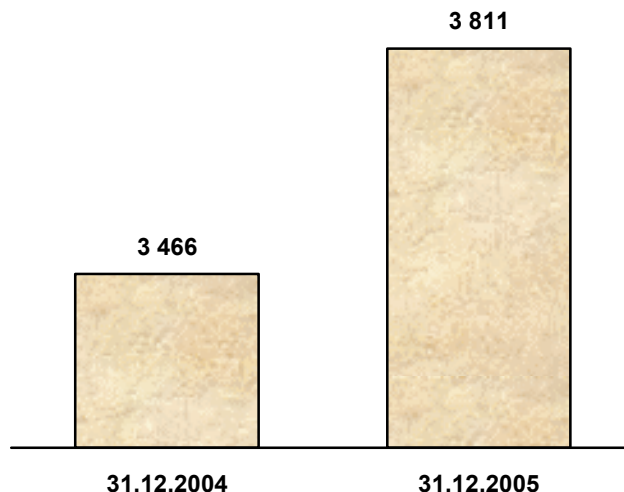


\* bez faktoringu i leasingu

Bank odnotował wzrost wolumenu kredytów mimo bardzo silnej konkurencji rynkowej i utrzymującego się niskiego poziomu kredytowania sektora publicznego. Bank przywiązywał w roku minionym szczególną wagę do dywersyfikacji oferty finansowej, dostarczając różnorodnych, innych niż tradycyjny kredyt, źródeł finansowania. Jest to szczególnie widoczne w niemal dwukrotnym zwiększeniu wolumenu zaangażowania faktoringowego (z 55 do 98 mln zł) oraz w zwiększeniu wolumenu leasingu dla Klientów Banku (z 536 do 634 mln zł). Konsekwentna, konserwatywna polityka kredytowa, przyniosła też w roku 2005 poprawę jakości portfela kredytowego.

Na rynku depozytowym, Bankowość Korporacyjna zamknęła rok z wolumenem funduszy Klientów na poziomie 3 811 mln zł zwiększając go o 345 mln porównaniu z końcem 2004 (o 10%).

## Depozyty Klientów korporacyjnych (mln zł)



Na szczególną uwagę zasługuje również wzrost komplementarnych do depozytów produktów skarbowych typu *Sell Buy and Back* z 750 mln zł do 1 620 mln zł.

W obszarze zarządzania gotówką, Klienci Bankowości Przedsiębiorstw otrzymali kompleksowe rozwiązanie Konsolidacji Rachunków i szeroką paletę rozwiązań elektronicznych. Umożliwiają one automatyczną identyfikację przychodzących przelewów z jednoczesnym powiązaniem z systemem księgowym Klienta z jednoczesnym rozksięgowaniem na odpowiednie konta w Banku Millennium. W 2005 Bankowość Przedsiębiorstw rozwijała rozwiązanie Bankowości Internetowej, specjalnie zaprojektowane na zapotrzebowanie przedsiębiorstw, uwzględniające ich wymagania związane z elastycznością procesu autoryzacji transakcji, bezpieczeństwem i raportowaniem.

Między 1 stycznia a 31 grudnia liczba zarejestrowanych klientów Millenetu dla przedsiębiorstw zwiększyła się z 3, 838 do 12, 648 – wzrost 229 %.

W pierwszej połowie 2005 w Millenecie dla przedsiębiorstw wprowadzono dwie nowe funkcjonalności: Automaczną Identyfikację Przychodzących Płatności oraz wyciągi elektroniczne.

W ciągu ostatniego roku liczba klientów stosujących wyciągi elektroniczne wzrosła do 2,574.

W grudniu wprowadzono dwie nowe transakcje: przelew 3 w 1 ZUS (możliwość wprowadzenia i zlecenia trzech przelewów na rzecz ZUS na jednym formularzu) oraz SORBNET na życzenie (umożliwienie zlecenia natychmiastowego przelewu środków z wykorzystaniem systemu rozliczeń międzybankowych SORBNET również dla kwot mniejszych niż 1 milion złotych).

Udział przelewów elektronicznych (Millenet dla Przedsiębiorstw oraz ESOBIG – elektronicznego systemu bankowości przedsiębiorstw) w liczbie przelewów ogółem zrealizowanych przez przedsiębiorstwa na koniec grudnia 2005 roku wynosił około 90%.

W 2005 roku miał miejsce istotny wzrost sprzedaży skarbowych produktów pochodnych klientom korporacyjnym.

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.6. Usługi powiernicze**

Bank Millennium . jako jeden z pierwszych banków w Polsce, już w 1990 roku, rozpoczął świadczenie usług powierniczych. Od tego momentu oferta Banku jest sukcesywnie doskonała, tak by sprostać tempu rozwoju rynku kapitałowego w Polsce oraz wymaganiom stawianym przez stale rosnącą grupę Klientów.

Usługi powiernicze świadczone są w oparciu o indywidualne zezwolenie Komisji Papierów Wartościowych na „przechowywanie papierów wartościowych na zlecenie oraz rejestrowanie stanu posiadania papierów wartościowych i zmian tego posiadania”. Bank jest bezpośrednim uczestnikiem systemów depozytowo-rozliczeniowych, między innymi Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych, Rejestru Papierów Wartościowych i międzynarodowej izby rozliczeniowej Euroclear w Brukseli. Bank Millennium, jako jeden z członków - założycieli, aktywnie uczestniczy w pracach Rady Banków Depozytariuszy przy Związku Banków Polskich, powołanej do reprezentowania środowiska wobec instytucji rynku kapitałowego oraz organów regulacyjno-nadzorczych.

Usługi powiernicze oferowane są przez wyspecjalizowaną jednostkę organizacyjną w ramach centrali Banku Millennium. Jest nią Departament Powierniczy, który oferuje kompleksowy zakres usług związanych z bezpiecznym przechowywaniem papierów wartościowych, rozliczaniem transakcji na papierach wartościowych oraz obsługą zdarzeń korporacyjnych ( *Corporate Actions*). na krajowym rynku kapitałowym, jak również na rynkach zagranicznych.

Klientami Departamentu Powierniczego są uznane krajowe i zagraniczne instytucje finansowe (globalne banki powiernicze, banki depozytariusze globalnych kwitów depozytowych, banki inwestycyjne, instytucje typu asset management, firmy ubezpieczeniowe, instytucje zbiorowego inwestowania, fundusze inwestycyjne) oraz inne osoby prawne, aktywnie uczestniczące w operacjach rynku kapitałowego i pieniężnego, wymagające sprawnej, kompleksowej i zindywidualizowanej obsługi.

W ramach podstawowego zakresu usług powierniczych oferowane jest prowadzenie rachunku papierów wartościowych i powiązanego z nim rachunku bankowego w złotych polskich lub walutach wymienialnych. Na rachunkach Klienta prowadzona jest ewidencja papierów wartościowych i pozostałych instrumentów finansowych, zarówno zdematerializowanych, jak również w formie fizycznej.

Uzupełnieniem naszej podstawowej oferty są dodatkowe usługi powiernicze obejmujące swoim zakresem kompleksową obsługę banku depozytariusza i agenta transferowego dla funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, obsługę praw wynikających z papierów wartościowych (dywidendy, odsetki od obligacji, prawa poboru, splity / asymilacje, wezwania do sprzedaży), kompleksową sprawozdawczość (wyciągi mogą być przesyłane komunikatem SWIFT, drogą fax lub e-mail), jak również ustanowienie i obsługa rachunków zastrzeżonych ( *Escrow Account*).

**Wartość aktywów na rachunkach papierów wartościowych klientów ( mln PLN)**



**Liczba prowadzonych rachunków papierów wartościowych na rzecz Klientów**



W roku 2005 Bank Millennium ponownie uzyskał status „Top Rated” - najlepszy Bank oferujący usługi powiernicze w Polsce - przyznawany przez kwartalnik "Global Custodian Magazine", powtarzając tym samym sukces osiągnięty w 2004 roku. Powyższe nagrody to efekt konsekwentnie prowadzonej polityki rozwoju produktu, z jednoczesnym świadczeniem go na najwyższym, światowym poziomie.

Wyróżnienie to jest szczególnie ważne, gdyż o wygranej Banku Millennium zdecydowali nasi Klienci. Według opinii przez nich wyrażonych w ankietach, Bank zwyciężył między innymi ze względu na elastyczność oferty, sprawną i profesjonalną obsługę oraz wysoką jakość serwisu w stosunku do ceny. Bank Millennium uzyskał najwyższe oceny, spośród pozostałych banków polskich świadczących usługi powiernicze.

### **III.7. Działalność międzynarodowa Banku Millennium SA**

Miniony rok był niezwykle istotny z punktu widzenia działalności międzynarodowej Banku Millennium SA.

W styczniu 2005 roku rozpoczął się kolejny rok praktycznego funkcjonowania międzynarodowego konsorcjum banków, powołanego celem współpracy i wsparcia Banku Handlowego Iraku (Trade Bank of Iraq). Jego założycielami i oryginalnymi członkami są:

JPMorgan Chase Bank (pełniący funkcję koordynatora)

Australia & New Zealand Banking Group

Bank Millennium SA

National Bank of Kuwait

Standard Chartered Bank

Powierzono tej grupie banków odpowiedzialną misję 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 nie obciążonego ryzykami, rozliczania należności przypadających im ze strony kontrahentów w tym kraju.

Działając jako członek konsorcjum, w roku 2005, Bank Millennium uczestniczył w obsłudze finansowej ponad 400 kontraktów eksportowych do Iraku, o łącznej wartości około 1 mld USD, dokonywanej we współpracy z dostawcami (i ich bankami - korespondentami Banku Millennium) mającymi swoje siedziby w ponad 30 państwach.

W 2005 roku Bank Millennium nie zawarł nowych umów i nie pojawił się ponownie na rynku międzynarodowych pożyczek konsorcyjnych (*syndicated loans*).

Brak dodatkowych potrzeb w tym zakresie wynikał przede wszystkim z faktu znaczącej nadpłynności, charakteryzującej sytuację Banku w minionym okresie. Umożliwiła ona przedterminową spłatę w wysokości 195 milionów euro pożyczek zaciągniętych w 2003 roku (spłaty dokonane zostały odpowiednio w marcu i czerwcu 2005 roku).

Niezależnie od wyżej wymienionych działań, w minionym okresie Bank wykonywał na bieżąco wszystkie pozostałe zadania związane z całościowym funkcjonowaniem jego działalności międzynarodowej. I tak Bank realizował różnorodne cele, obejmujące, 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 znacznej mierze przyczynił się, trwający od blisko 15 lat, proces rozwoju współpracy Banku z jego zagranicznymi partnerami i kontrahentami. Bank utrzymuje bieżące kontakty z ponad 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-Herzegowina, 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 swoich głównych korespondentów Bank posiada 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 nie rezydentów 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.

W 2005 roku rozszerzona została lista walut w których Bank realizuje transakcje, dokonywane zarówno na rachunek własny, jak i Klientów - o forinta węgierskiego (HUF) oraz koronę słowacką (SKK).



## **IV. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM I POLITYKA KREDYTOWA**

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. Pomiar, analiza, kontrola i zarządzanie ryzykiem wymaga zastosowania szerokiego spektrum metod i zaawansowanych narzędzi matematycznych. Mając to na uwadze Bank sformułował i wprowadził w życie politykę zarządzania ryzykiem oraz służącą jej realizacji strategię. Polityka zarządzania ryzykami bankowymi ma na celu kompleksową kwantyfikację i parametryzację różnych rodzajów ryzyka pod kątem optymalizacji struktury bilansu i pozycji pozabilansowych Banku, przy uwzględnieniu założonego poziomu rentowności prowadzonej działalności biznesowej. Główne obszary analizy - stanowiące jednocześnie główne obszary zagrożenia dla działalności bankowej - obejmują: ryzyko kredytowe, ryzyko rynkowe, ryzyko płynności oraz ryzyko operacyjne.

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

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 grudnia 2005 roku zasoby kapitałowe Banku wynosiły 2346 mln PLN natomiast dla Grupy Kapitałowej 2391 mln PLN. Współczynnik wypłacalności ukształtował się na poziomie 10,67% (dla Banku) natomiast dla Grupy Kapitałowej wyniósł 19,07%, utrzymując wysoki poziom (bez zysku netto roku 2005) mimo spadku w porównaniu do wartości w poprzednim roku (22,4%). Na spadek współczynnika wypłacalności wpływ miał wzrost wymogu kapitałowego, głównie na ryzyko kredytowe, co związane było ze znacznym przyrostem kredytów

### **IV.1. Polityka kredytowa**

Głównym celem polityki kredytowej Banku w 2005 r była poprawa pozycji rynkowej Banku poprzez tworzenie optymalnych – z punktu widzenia akceptowalnego poziomu ryzyka kredytowego – warunków do prowadzenia działalności kredytowej, w tym sprzedaży produktów faktoringowych i leasingowych. Celem prowadzonej polityki była również poprawa szybkości i jakości obsługi klientów Banku poprzez efektywne wykorzystanie zasobów ludzkich, ich specjalizacji oraz coraz to doskonalszych narzędzi wspomagających ten proces.

Polityka kredytowa Banku zawarta jest w szeregu procedur, wydawanych przez Zarząd Banku lub jego członków; są to, w szczególności regulacje:

- z zakresu procesu kredytowego oraz kompetencji decyzyjnych,
- z zakresu finansowania poszczególnych segmentów klientów
- dotyczące poszczególnych obszarów i zagadnień związanych z działalnością kredytową Banku, do których w szczególności należą:
  - instrukcja zabezpieczania wierzytelności Banku,
  - zasady dotyczące zarządzania ryzykiem koncentracji zaangażowań,
  - instrukcja dotycząca monitorowania klientów,
  - polityka branżowa Banku.

### Polityka w zakresie obsługi klientów

W Banku funkcjonuje pięć linii biznesowych ukierunkowanych na kompleksową współpracę z klientami poszczególnych segmentów. W celu zapewnienia właściwej obsługi wyróżniono następujące segmenty klientów:

**Detaliczny** – obejmujący transakcje obciążone ryzykiem kredytowym udzielane osobom fizycznym, osobom wykonującym wolne zawody, małym przedsiębiorstwom (przedsiębiorcom działającym jako osoby fizyczne).

**Hipoteczny** – obejmujący kredyty mieszkaniowe oraz inne transakcje zabezpieczone nieruchomością, finansujące osoby fizyczne, obsługiwane przez powołaną do tego odrębną jednostkę organizacyjną Banku.

**Prestige** – obejmujący transakcje obciążone ryzykiem kredytowym udzielane osobom fizycznym z miesięcznymi wpływami na rachunek w kwocie nie niższej niż 12 tys. zł lub aktywami ulokowanymi na rachunkach Grupy Banku Millennium w wysokości co najmniej 100 tys. zł.

**Małych Przedsiębiorstw** – który obejmuje małe przedsiębiorstwa oraz spółki lub grupy spółek o obrotach rocznych powyżej 3 mln zł i poniżej 10 mln zł.

**Przedsiębiorstw (średnich i strategicznych)** – który obejmuje instytucje (lokalne władze samorządowe i tym podobne), spółki, duże spółki oraz grupy spółek o obrotach rocznych powyżej 10 mln zł.

Poszczególne segmenty klientów obsługiwane są przez wyspecjalizowanych do tego celu pracowników zatrudnianych w odpowiednich sieciach sprzedażowych ukierunkowanych na dany segment.

Dodatkowo Bank preferuje klientów, którzy posiadają w Banku rachunek bieżący i przeprowadzają na nim obroty oraz klientów posiadających w Banku aktywa, a także korzystających, poza transakcjami obciążonymi ryzykiem kredytowym, z innych oferowanych przez Bank usług.

### Polityka w zakresie oceny wiarygodności kredytowej

Doskonalenie i rozwój metod analizy i oceny zdolności kredytowej zajmuje ważne miejsce w strategii Banku. W celu zagwarantowania odpowiedniego obiektywizmu w tej analizie w Banku – obok zbudowania odpowiedniej struktury organizacyjnej – wykorzystywane są nowoczesne metody oceny oparte na modelach scoringowych (ratingowych), określających poziom ryzyka związany z finansowaniem klienta.

W Banku funkcjonują różne modele ratingowe (scoringowe), stosowane w odniesieniu do danego segmentu klienta. Są one oparte na metodach mieszanych, wykorzystujących zarówno informacje o charakterze ilościowym, jak i jakościowym. Modele te podlegają cyklicznej ocenie pod kątem prawidłowości segmentacji klientów według klas ryzyka.

### Polityka w zakresie branż

W Banku funkcjonuje specjalna jednostka organizacyjna – Biuro Analiz Makroekonomicznych – która na bieżąco monitoruje sytuację gospodarczą kraju. W ramach prowadzonych analiz makroekonomicznych cyklicznie bada się m.in. poszczególne branże w gospodarce, tj. ich aktualny stan, a także perspektywy rozwoju. Analizy te wykorzystywane są, w szczególności, do określenia ryzyka związanego z finansowaniem klientów działających w danej branży. Poszczególnym branżom nadawane są odpowiednie ratingi określające poziom ryzyka danej branży. W celu zarządzania strukturą branżową portfela kredytowego w Banku wprowadzono też zasady wyznaczania limitów na poszczególne branże. Jako wykonanie tych zasad zostały zatwierdzone w roku 2005 limity zaangażowania w poszczególne branże. Dodatkowo w Banku wyznaczone są maksymalne limity zaangażowania w spółki (oraz grupy ekonomiczne) działające w określonych branżach (w zależności od ratingu branży).

### Polityka w zakresie wewnętrznego limitu kredytowego

W celu poprawy jakości obsługi klienta w Banku istnieje możliwość udzielania transakcji obciążonych ryzykiem kredytowym w ramach przyznanego wcześniej wewnętrznego limitu kredytowego. Przyznanie przez właściwy poziom decyzyjny wewnętrznego limitu kredytowego oznacza możliwość podejmowania decyzji o udzieleniu transakcji w jego ramach przez poziomy decyzyjny niższe niż by to wynikało z zasady ogólnej obowiązującej w tym zakresie, co przyspiesza proces podjęcia decyzji w stosunku do tradycyjnej ścieżki.

## Polityka w zakresie oceny zabezpieczeń spłaty

Konieczność przyjęcia zabezpieczenia oraz jego rodzaj (rzeczowe lub osobiste), wartość, jak również forma prawna wynika z oceny ryzyka klienta i transakcji. Przedmiot zabezpieczenia oceniany jest pod kątem jego istnienia, wartości, płynności oraz ewentualnych ograniczeń prawnych w rozporządzaniu nim. W zakresie wyboru formy prawnej brana jest pod uwagę skuteczność dochodzenia roszczeń oraz specyfika danej transakcji.

W celu minimalizacji ryzyka w zakresie przyjmowanych zabezpieczeń transakcji obciążonych ryzykiem kredytowym wprowadzono w Banku, między innymi, katalog rodzajów zabezpieczeń, które nie mogą być przyjmowane (ze względu na rodzaj), a także wskaźniki korekty wartości zabezpieczenia wynikającej z danych dokumentów. Wymagane przez Bank zabezpieczenia są adekwatne do ocenianego poziomu ryzyka kredytowego; oznacza to, iż w niektórych przypadkach, ze względu na potrzebę dywersyfikacji ryzyka Bank przyjmuje zabezpieczenia o różnym charakterze, w innych, z uwagi na wyjątkowo dobrą sytuację ekonomiczno-finansową klienta, Bank uznaje tę sytuację za satysfakcjonujące zabezpieczenie.

## **IV.2. Ryzyko kredytowe**

Ryzyko kredytowe oznacza niepewność wywiązania się przez klienta z zawartych z Bankiem umów z zakresu jego finansowania, czyli spłaty w określonym czasie kapitału i odsetek.

Proces zarządzania ryzykiem kredytowym podporządkowany jest opisanej powyżej polityce kredytowej Grupy Banku Millennium, która szczegółowo zdefiniowana jest w szeregu procedur i innych regulacji.

W obszarze ryzyka kredytowego Grupa podjęła w 2005 roku szereg nowych przedsięwzięć, do których zaliczyć należy w szczególności prace nad:

- modyfikacją systemu zarządzania zabezpieczeniami ustanowionymi na rzecz Banku, którego zadaniem będzie między innymi usprawnienie działań związanych z monitorowaniem zabezpieczeń,
- nowym systemem wspomagającym podejmowanie decyzji i podpisywanie umów kredytu w przypadku klientów będących osobami fizycznymi,
- wprowadzeniem nowych rozwiązań odnośnie oceny zdolności kredytowej osób fizycznych,
- wprowadzeniem zmodyfikowanych zasad w zakresie oceny zdolności kredytowej w przypadku produktów udzielanych w ramach bankowości hipotecznej.

Ważnym wydarzeniem z zakresu zarządzania ryzykiem kredytowym było szacowanie strat na portfelu kredytowym zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR). Zgodnie z wymogami MSR trwała utrata wartości była wyliczana dla:

- zaangażowań istotnych z punktu widzenia Banku – analiza indywidualna
- pozostałych zaangażowań – analiza kolektywna

Analiza indywidualna polegała na szczegółowej ocenie wybranej grupy klientów z punktu widzenia wystąpienia określonych przesłanek utraty wartości należności, tzw. triggerów. W przypadku ich stwierdzenia szacowane było prawdopodobieństwo przepływów kapitałowych i odsetkowych związanych z danym zaangażowaniem a następnie dyskontowanie tych przepływów i porównanie z aktualnym zaangażowaniem wykazany w ujęciu MSR (adjusted exposure).

Analiza kolektywna polegała z kolei na podziale pozostałych zaangażowań kredytowych na jednorodne portfele pod względem ryzyka czyli tzw. portfele homogeniczne i określenie dla nich utraty wartości w oparciu o dwa parametry wyliczone na podstawie danych historycznych: PD – prawdopodobieństwo nie wywiązania się z zobowiązania (Probability of Default) oraz LGD – strata w przypadku nie wywiązania się z zobowiązania (Loss Given Default).

Ważnym elementem oceny ryzyka kredytowego są stosowane w banku modele scoringowe i ratingowe wspomagające proces analizy zarówno w odniesieniu do osób fizycznych, jak i podmiotów gospodarczych. Modele te podlegają cyklicznej ocenie pod kątem prawidłowości segmentacji klientów według klas ryzyka. W 2005 r. zostały, w ramach tych prac, zmodyfikowane modele oceny ryzyka

stosowane w odniesieniu do osób fizycznych – zarówno model stosowany do oceny dotychczasowej współpracy z klientem, jak i model stosowany w przypadku rozpatrywania wniosku nowego klienta o udzielenie danego produktu.

Powyższe modele, jak również wspomniany wcześniej system wspomagający podejmowanie decyzji oraz podpisywanie umów wydatnie przyczyniły się do poprawy jakości i szybkości obsługi klientów indywidualnych. W przypadku klientów korporacyjnych także modyfikowano i doskonalono przyjęty wcześniej system wspomagający przesyłanie propozycji kredytowych oraz podejmowanie decyzji, co również przełożyło się na zwiększenie efektywności całego procesu kredytowego. Dodatkowo zgodnie z ukształtowaną dotychczas praktyką przeprowadzane były szkolenia dla pracowników – przede wszystkim wewnętrzne – z obsługi klienta i pogłębiania znajomości przepisów prawnych oraz z zakresu oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej klientów.

### **IV.3. Ryzyko rynkowe**

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

W 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.

Podstawową metodą wykorzystywaną dla celów codziennego zarządzania ryzykiem rynkowym w Banku to metoda wartości zagrożonej (VaR). 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 Risk Office) 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.

Oczekiwanie spadku stóp procentowych oraz ryzyko polityczne związane z jesiennymi wyborami zadecydowały o wyważonej ekspozycji na ryzyko. W ostatnim dniu grudnia 2005 roku narażenie Banku z tytułu ryzyka stopy procentowej (VaR) wynosiło ok. 1,1 mln PLN (średnio w roku ok. 27,6 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.

Szczegółowa struktura pozycji bilansowych i pozabilansowych ze względu na ryzyko stopy procentowej znajduje się w Skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

#### 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 2005 Bank utrzymywał zrównoważoną pozycję walutową. Na koniec grudnia narażenie Banku z tytułu ryzyka kursowego (VaR) wynosiło ok. 0,3 mln zł (średnio w roku ok. 0,49 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 zabezpieczenia 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*.

W szczególności Bank wykorzystuje transakcje *FX Swap* oraz *Cross Currency Swap* jako źródło finansowania kredytów udzielanych w walutach obcych.

#### **IV.4. 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 Banku 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 z w przedziale do 3 miesięcy wynosi 100%. Limitowany jest (na poziomie 20%) wskaźnik płynnych aktywów, określający udział aktywów płynnych w sumie bilansowej Banku, który na koniec 2005 roku osiągnął wartość 42,3%. 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. Celem pokrycia ryzyka płynności związanego z najbardziej niestabilną częścią źródeł finansowania wprowadzono dodatkowy limit na minimalną wartość sumy wartości portfela płynnych papierów wartościowych i krótkoterminowych lokat międzybankowych.

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

#### **IV.5. Ryzyko operacyjne**

Bank Millennium S.A. definiuje ryzyko operacyjne jako ryzyko straty powstałej na skutek niewłaściwych lub zawodnych wewnętrznych czynności i procesów, działań ludzkich, systemów oraz na skutek wpływu wydarzeń zewnętrznych. Ryzyko operacyjne jest związane immanentnie z każdym rodzajem podejmowanej działalności, a jego występowanie nie ogranicza się do pewnych tylko, określonych obszarów działalności instytucji. Dlatego też wiele zdarzeń, zawierających elementy innych rodzajów ryzyk (jak ryzyko kredytowe lub rynkowe) zawiera również elementy ryzyka operacyjnego. Wyżej wymieniona definicja nie obejmuje ryzyka systemowego, strategicznego i reputacji, natomiast zawiera w sobie ryzyko prawne. Czynniki ryzyka operacyjnego takie jak: wewnętrzne czynności i procesy, ludzie, systemy oraz zdarzenia zewnętrzne mogą mieć negatywny wpływ zarówno na wydajność i skuteczność działania Banku, jak też na jakość sporządzanej informacji finansowej i zarządczej oraz na zgodność działalności instytucji z obowiązującymi przepisami i regulacjami zewnętrznymi.

Bank w 2005 roku kontynuował działania związane z doskonaleniem systemu identyfikacji, oceny, monitorowania oraz zabezpieczania ryzyka operacyjnego, by proces ten był maksymalnie kompletny i jednolity. Bank w pełni koordynuje podejmowane prace w ramach Grupy Millennium BCP oraz korzysta z doświadczeń akcjonariusza strategicznego. Obecne działania prowadzone są w ramach projektu Bazylea II - wdrożenie postanowień Nowej Umowy Kapitałowej. Dodatkowo, działając w ramach Grupy Millennium BCP opracowano plan implementacji narzędzi zgodnie z założeniami Nowej Umowy Kapitałowej. Należą do nich takie elementy jak samoocena czy kluczowe wskaźniki ryzyka, które mają bazować na wspólnej platformie informatycznej na poziomie Grupy. Ponadto, Bank rejestruje i analizuje zaistniałe zdarzenia ryzyka operacyjnego.

Inicjatywy Banku w zakresie ryzyka operacyjnego koordynowane są na poziomie Komitetu Ryzyka Operacyjnego. W ramach prac Komitetu zidentyfikowano obszary szczególnie istotne z punktu widzenia ryzyka operacyjnego. Obszary te zobligowane są do regularnego raportowania na Komitet zgodnie z przyjętymi standardami. Ponadto, w ramach Komitetu podejmowane są inicjatywy związane z jak najlepszym zarządzaniem ryzykiem operacyjnym, jak przygotowanie map ryzyka operacyjnego czy planów ciągłości działania.

#### **IV.6. Bankowe tytuły egzekucyjne**

W 2005 r. Bank wystawił 28 bankowych tytułów egzekucyjnych dot. należności gospodarczych na łączną kwotę 31,0 mln zł (wg kursu NBP z dnia 30.12.2005 r.) Wartość prawnych zabezpieczeń ustanowionych na majątku kredytobiorców występujących w portfelu restrukturyzacyjnym na dzień 31.12.2005 pozwoliła na pomniejszenie podstawy do tworzenia rezerw celowych zgodnie z zasadami obowiązującego prawa o łączną kwotę 106,4 mln zł.

W 2005 roku Bank wystawił 204. bankowe tytuły egzekucyjne dot. należności detalicznych oraz małych firm, na łączną kwotę w przeliczeniu na PLN (według kursu z dnia 31.12.2005 roku) 8,6 mln zł. Wartość prawnych zabezpieczeń ustanowionych na majątku kredytobiorców występujących w portfelu restrukturyzacyjnym na dzień 31.12.2005 pozwoliła na pomniejszenie podstawy do tworzenia rezerw celowych zgodnie z zasadami obowiązującego prawa o łączną kwotę 5.4 mln zł.

## **V. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI I SPOŁECZNA MISJA BANKU**

### **V.1. Zarządzanie zasobami ludzkimi**

#### ***Rekrutacja***

Bank rekrutuje młodych i utalentowanych ludzi, którzy pragną rozwijać się i związać ścieżkę swojej kariery zawodowej z Bankiem. Bank Millennium prowadzi akcje rekrutacyjne na polskich uczelniach adresując do ich studentów ofertę praktyk dopasowaną do ich potrzeb w ramach programu „Come and Grow with us”:

Program „Come and Grow with us” to oferta dla studentów, w której skład wchodzi:

- Praktyki w różnych obszarach i departamentach banku
- Dwuletni Program Rozwoju Kompetencji Menedżerskich „People Grow” adresowany do najlepszych w Polsce studentów.

W 2005 roku do programów praktyk organizowanych przez Bank Millennium aplikowało 6871 studentów. Do współpracy i zdobywania doświadczenia w naszym Banku zaprosiliśmy 197 osób, osiemdziesięciu z nich zaproponowaliśmy stałą pracę. W ubiegłym roku przyjęliśmy też około 800 zgłoszeń do czwartej edycji programu „People Grow”.

#### ***Rozwój***

Rozwój pracowników był priorytetem w 2005 roku. Liczba godzin szkoleniowych przypadająca na jednego pracownika wzrosła o 33% w porównaniu z 2004 rokiem.

W 2005 roku Bank powołał „Akademię Millennium”, aby jeszcze lepiej dopasować ofertę szkoleniową do potrzeb pracowników. „Akademia Millennium” zawiera szeroki wachlarz szkoleń podzielony na cztery grupy tematyczne:

- Mówimy jednym głosem – szkolenie wprowadzające dla nowych pracowników Banku;
- Programy specjalistyczne – szkolenia merytoryczne dotyczące określonych obszarów kompetencji;
- Programy menedżerskie – szkolenia przeznaczone dla kadr zarządzających;
- Programy rozwojowe – szkolenia mające na celu przyspieszenie rozwoju i kariery najbardziej uzdolnionych pracowników.

Jednym z najistotniejszych projektów szkoleniowych przeprowadzonych w 2005 roku był Millemaster II, przeznaczony dla wszystkich pracowników sieci detalicznej Millennium. Głównymi założeniami programu były:

1. Wzrost satysfakcji klientów, poprzez wyższą jakość ich obsługi.
2. Lepsza umiejętność rozpoznawania i dopasowania oferty do potrzeb klienta.
3. Rozwój umiejętności motywacyjnych i szkoleniowych kierowników placówek.

#### ***System motywacyjny***

W 2005 roku ukończono prace nad całkowicie nowym systemem motywacyjnym dla pracowników Millennium Prestige oraz Departamentu Skarbu. Nowe systemy stały się bardziej jednolite i przejrzyste, po to, aby w jeszcze większym stopniu rozwijać orientację na wyniki sprzedażowe pracowników.

## **Fundusz socjalny i MilleKluby**

Od dwóch lat pracownicy Banku Millennium mają możliwość uprawiania swoich hobby w ramach Mille-Klubów. Aktualnie istnieje 12 sekcji, spośród których wymienić można: Mille-Basket, Mille-Trek czy Mille-Water, skupiających około 1200 osób (w porównaniu do 712 w 2004 roku). Dzięki Mille-Klubom pracownicy mogą uprawiać swoje ulubione sporty i poszerzać swoje zainteresowania. Ponadto, dwa razy do roku pracownicy zapraszani są do udziału w wycieczkach i wyjazdach turystycznych. W 2005 roku wzięło w nich udział 483 pracowników. Dodatkowo w ubiegłym roku ofertę wzbogacono o wyjazdy na koncerty muzyczne. Ponad 550 pracowników skorzystało z tej formy spędzenia wolnego czasu.

Każdy pracownik banku, w ramach kwartalnych zajęć sportowo-rekreacyjnych, może także skorzystać z przysługującego mu pakietu darmowych godzin na basenie, siłowni, czy też biletów do kina.

W 2005 roku wszyscy pracownicy zostali zaproszeni do udziału w Pikniku Milleart w podwarszawskich Firlejach. Było to nieformalne, kulturalne wydarzenie mające na celu motywację i integrację pracowników, podczas którego Członkowie Zarządu nagrodzili najlepszych pracowników.

## **Struktura zatrudnienia**

### ZATRUDNIENIE W GRUPIE BANKU MILLENNIUM (pełne etaty)

	31.12.2005	31.12.2004
Liczba pracowników Grupy	4 484	4 306
Liczba pracowników Banku	4 084	3 919
- w tym stanowisk kierowniczych*	134	123

\* (Stanowisko: Zarząd, Dyrektor, Kluczowy Menedżer, Kluczowy Ekspert)

### STRUKTURA ZATRUDNIENIA W BANKU MILLENNIUM (pełne etaty)

	31.12.2005	31.12.2004
Oddziały i sprzedaż bezpośrednia **	2 355	2 255
Centrala	1 729	1 664
Razem	4 084	3 919

\*\* Departament Klientów Detalicznych, Millennium Prestige, Millennium Biznes, Centrum Współpracy z Klientami, Departament Klientów Strategicznych, Regionalne Centra Operacyjne i Departament Sprzedaży Produktów Hipotecznych.

## **V.2. Społeczna misja Banku**

Bank Millennium realizuje swoją strategię rozwoju w sposób zrównoważony, z uwzględnieniem czynników ekonomicznych i społecznych. Banku zmierza do budowania trwałych i pozytywnych relacji ze wszystkimi podmiotami, zarówno wewnętrznymi jak i zewnętrznymi, zaangażowanymi w proces jego działania. Realizując swoją rynkową misję Bank stara się prowadzić z nimi dialog, którego celem jest stałe doskonalenie własnej działalności, poprawa jakości i standardów, motywowanie pracowników a w efekcie realizacja założonych celów ekonomicznych i poprawa efektywności.



Misją Banku Millennium jest konsekwentna realizacja programu rozwoju i umacniania pozycji na rynku.

Jednocześnie Bank szczególną rolę przywiązuje do realizacji programów wykraczających poza zasadnicze, biznesowe cele jego działania. Są one związane ze społeczną misją Banku realizowaną we współpracy ze środowiskami, których działalność jest ważna ze społecznego punktu widzenia, a która nie znajduje wystarczających źródeł finansowania w budżecie państwa.

W roku 2005 najważniejszymi z nich był:

### **- w zakresie wspierania kultury i popularyzacji dziedzictwa narodowego**

#### **Program „Perły Millennium”**

„Perły Millennium” to wspólny program Banku Millennium i Telewizji Polskiej (TVP), którego celem jest produkcja, promocja i prezentacja na antenie Telewizji Polskiej wydarzeń artystycznych z kręgu kultury wysokiej. Program rozpoczął się w roku 2004, w którym to Bank i telewizja przygotowały cztery wysokiej klasy programy artystyczne.

Dla Banku Millennium udział w tym programie jest kontynuacją jego wieloletniego zaangażowania we wspieranie polskich artystów i zjawisk artystycznych najwyższej jakości realizowanego w ramach społecznej misji Banku.

Partnerzy wspólnie poszukują dobrych projektów artystycznych (oryginalnych, premierowych programów artystycznych na wysokim poziomie ze wszystkich dziedzin sztuki, które mogą być zaprezentowane na antenie TVP), oceniają je i decydują o włączeniu do cyklu. Telewizja zapewnia możliwości produkcyjne, Bank współfinansowanie projektów, a obaj partnerzy biorą na siebie wspólnie ciężar promocji programu.

W roku 2005 w ramach cyklu „Perły Millennium” zrealizowana trzy widowiska: widowisko muzyczne oparte na poetyckich tekstach piosenek jednego z najwybitniejszych polskich autorów Jeremiego Przybory „Cafe Sułtan” w wykonaniu Grzegorza Turnaua, klasyczny spektakl teatralny „Król Edyp” Sofoklesa w reżyserii Gustawa Holoubka oraz widowisko telewizyjne „Na południe od granicy, na zachód od słońca” w oparciu o światowy bestseller Huraki Murakami pod tym samym tytułem w reżyserii Łukasza Barczyka.

#### **Program „Złote Berło”**

Od siedmiu lat Bank Millennium jest fundatorem jednej z najważniejszych w Polsce nagród za twórczość artystyczną „Złote Berło”. Otrzymują ją twórcy najbardziej zasłużeni dla kultury narodowej. Partnerem Banku w tym programie jest Fundacja Kultury Polskiej, niezależna, pozarządowa organizacja skupiająca teoretyków, krytyków i artystów. Nagrodę przyznaje Kapituła Nagrody, w której skład wchodzi wybitne postacie polskiej kultury. W roku 2005 laureatem „Złotego Berła” został Janusz Gajos, jeden z najwybitniejszych polskich aktorów teatralnych, telewizyjnych i filmowych. W uzasadnieniu werdyktu kapituła nagrody pod przewodnictwem Beaty Tyszkiewicz stwierdziło, iż przyznaje ją za *wirtuozerskie kreacje teatralne i filmowe, pogłębiające prawdę o człowieku naszych czasów*.

Filmografia Janusza Gajosa, obejmująca lata 1964-2005 liczy 67 pozycji, w tym film tak wybitne jak „Człowiek z żelaza”, „Przesłuchanie”, „Wahadełko”, „Trzy kolory – Białe” czy „Żółty szalik”. Aktor znany jest też z brawurowych ról w popularnych serialach: „Czterej pancerni i pies” czy „Czterdziestolatek” oraz wybitnych kreacji teatralnych na deskach Teatru Powszechnego w Warszawie oraz w spektaklach Teatru Telewizji. „Małą nagrodę” przyznaną przez laureata „Złotego Berła” wybitnemu artyście młodego pokolenia otrzymał aktor teatralny i filmowy Piotr Adamczyk. Wręczenie nagród odbyło się 5 września 2005 roku w Teatrze Stanisławowskim w Łazienkach Królewskich w Warszawie.

### **Program współpracy z Muzeum Narodowym w Gdańsku**

Rok 2005 był kolejnym rokiem realizacji programu współpracy Banku z Muzeum Narodowym w Gdańsku. Celem tej współpracy jest promocja dorobku artystów wielokulturowego Gdańska, jednego z najważniejszych w Polsce ośrodków kulturalnych i gospodarczych oraz animacja życia kulturalnego w tym mieście. W latach ubiegłych program ten związany był z promocją sztuki współczesnej. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej, w ramach powrotu do wielonarodowych korzeni miasta, rozpoczął się program prezentacji twórców związanych ze „złotymi wiekami” Gdańska. W roku 2005, w ramach tego programu, przygotowano dużą, monograficzną wystawę gdańskiego malarza z XVII wieku Jakoba Wessela – „Portret ponad wszystko. Jakob Wessel i jego wiek”. Wystawie malarstwa towarzyszy prezentacja wyrobów rzemiosła i rękodzieła artystycznego z epoki życia malarza. Prezentacja ta, oraz towarzyszące jej wydawnictwo, oceniona została jako jedna z najważniejszych wydarzeń artystycznych i edukacyjnych roku 2005 w Gdańsku.

### **Program współpracy z Muzeum Nadwiślańskim w Kazimierzu Dolnym nad Wisłą**

Utrwaleniu dorobku jednej z najważniejszych w Europie kolonii artystycznych działającej w Kazimierzu Dolnym nad Wisłą poświęcony jest program prowadzony wspólnie przez Muzeum Nadwiślańskie w Kazimierzu Dolnym nad Wisłą i Bank Millennium. W ramach programu prowadzone są badania naukowe, przygotowywane publikacje i wystawy twórców działających na przestrzeni ostatnich stu lat w Kazimierzu. W roku 2005 zorganizowano monograficzną wystawę prac jednego z najważniejszych malarzy tego środowiska Antoniego Michalaka – „Mistyczny świat Antoniego Michalaka” oraz IV Salon Letni „Wokół prowincji”.

### **Program „3 x Kieślowski”**

W roku 2005 Bank Millennium podjął się roli mecenas trzech wydarzeń kulturalnych inaugurujących „Rok Kieślowskiego” związany z dziesiątą rocznicą śmierci Artysty.

Krzysztof Kieślowski (1941-1996), reżyser filmów dokumentalnych i fabularnych, scenarzysta jest dziś bodaj najbardziej znanym z polskich twórców filmowych na świecie. W dziesięć lat po przedwczesnej śmierci Artysty jego filmy są nie tylko nadal pokazywane na wszystkich kontynentach, w tym w ramach specjalnych przeglądów autorskich, ale stały się też przedmiotem krytycznych i naukowych analiz. Kino Kieślowskiego, zarówno twórczość dokumentalna jak i fabularna, przeżywa swój wielki renesans. Intelktualne przesłanie jego twórczości związane jest z powtarzającym się pytaniem o kondycję człowieka, świat jego wartości, wybory, dążenia i poszukiwania. Filmy Kieślowskiego mają uniwersalny charakter, które sprawia iż kolejne pokolenia analizują jego artystyczne przesłanie w poszukiwaniu własnej odpowiedzi na te najważniejsze dla każdego pytania.

Dziesiąta rocznica śmierci Krzysztofa Kieślowskiego sprawiła, iż powstał projekt przypomnienia Artysty i jego twórczości w Polsce realizowany był:

- poprzez multimedialną wystawę w Muzeum Kinematografii w Łodzi „Kieślowski – ślady i pamięć”, na której prezentowane są materiały dotyczące życia i twórczości Artysty. Partnerem Banku jest tu Muzeum Kinematografii w Łodzi
- wydanie biografii reżysera – autorstwa Stanisława Zawislińskiego „Kieślowski – ważne żeby iść”. Partnerem Banku w programie promocji książki był tygodnik „Polityka”
- organizację międzynarodowego sympozjum „Kino Kieślowskiego, kino po Kieślowskim” w Katowicach. Partnerem Banku był tu Wydział Wiedzy o Filmie Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach

### **- w zakresie edukacji i wspierania młodych talentów**

#### **Stypendia dla uzdolnionych dzieci z ubogich rodzin**

W ramach programu współpracy Banku z Fundacją „Porozumienie bez barier” dorocznie przyznawane są stypendia dla wybitnie uzdolnionych dzieci z ubogich rodzin mieszkających i uczących się w małych miejscowościach i wsiach. Stypendia przeznaczone są na zakup książek i

pomocy naukowych a przyznawane są przez grono pedagogów i naukowców o niekwestionowanym dorobku i autorytecie. Dorocznie Fundacja „Porozumienie bez barier” przyznaje około 50 stypendiów.

### **Konkurs na najlepszego studenta i najlepsze koło naukowe na Wybrzeżu**

Od ponad czterdziestu lat organizowany jest w Gdańsku Konkurs na Najlepszego Studenta i Najlepsze Koło Naukowe o nagrodę „Czerwonej Róży”. Jego laureaci wyłaniani są spośród kandydatów zgłaszanych przez wszystkie wyższe uczelnie działające na Wybrzeżu Gdańskim, a kryterium oceny są wyniki w nauce, samodzielne programy naukowe i działalność społeczna na rzecz swojego środowiska. Oceniającymi są wszyscy rektorzy wyższych uczelni, które zgłosiły swoich kandydatów. Od roku 2002 partnerem Stowarzyszenia Czerwonej Róży, niezależnej organizacji organizującej konkurs, jest Bank Millennium. Laureatem nagrody w roku 2005 został Adrian Kossowski, student. Politechniki Gdańskiej, a za najlepsze koło naukowe uznano Studenckie Koło Naukowe przy Katedrze i Zakładzie Fizjologii Akademii Medycznej w Gdańsku.

### **Konkurs na najlepszy dyplom uczelni artystycznych**

Bank Millennium i Muzeum Narodowe w Warszawie powołały pod patronatem Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Konkurs na Najlepszy Dyplom Ukończenia Studiów w Zakresie Sztuk Pięknych i Sztuk Projektowych. W roku 2005 odbyła się jego czwarta edycja. W konkursie biorą udział , zgłaszanie przez wyższe uczelnie artystyczne, prace dyplomowe studentów tych uczelni w podziale na prace plastyczne ( wszystkie dziedziny sztuki) i prace projektowe. Konkurs rozstrzyga jury złożone z wybitnych krytyków sztuki, artystów i przedstawicieli muzeów. W roku 2005 Grand Prix w dziedzinie prac plastycznych zdobyła Izyda Szrednicka – Sulowska z Akademii Sztuk Pięknych w Gdańsku ( rzeźba) , a w dziedzinie prac projektowych Agnieszka Kucharska z Akademii Sztuk Pięknych w Warszawie (plakat). Nagrodę stanowi wystawa indywidualna w wybranej galerii oraz przyjęcie nagrodzonej pracy do Galerii Młodej Sztuki prowadzonej przez Muzeum Narodowe w Warszawie.

### **Młodzi menadżerowie**

Bank Millennium wspierając rozwój własnych kadr jest dorocznie jednym z pięciu głównych sponsorów polskiej edycji konkursu „Euromanager”. Biorąc udział w tym konkursie Bank umożliwia start w nim zarówno zespołom złożonym z pracowników Banku jak również sponsoruje start zespołów złożonych ze studentów wyższych uczelni ekonomicznych.

W 2005 roku Bank Millennium współpracował również z gazetą „Parkiet” w Programie Wymiany Praktyk, w którym ufundował praktykę w Departamencie Marketingu dla autora najlepszego eseju nadesłanego w konkursie gazety.

### **- w zakresie działań charytatywnych**

W ramach programu wspierania instytucji pożytku publicznego Bank zrealizował program wyposażenia szkół, domów dziecka, punktów opieki społecznej i placówek oświatowo - wychowawczych współpracujących z Towarzystwem Przyjaciół Dzieci w Gdyni w sprzęt komputerowy umożliwiający naukę posługiwania się nim oraz realizację programów edukacyjnych w ubogich środowiskach. Bank przekazał na ten cel 231 kompletów sprzętu komputerowego.

Bank wsparł darowizną program rozbudowy i modernizacji Domu Dziecka w Szczytnie, stając się partnerem lokalnych organizacji biznesowych, firm i władz lokalnych w realizacji tego programu finansowanego ze środków społecznych.

Bank wsparł darowizną program Fundacja Ex Amino zajmującej się profilaktyką, leczeniem i opieką nad dziećmi z chorobą nowotworową.

### **- w zakresie programów o charakterze intelektualnym**

W roku 2005, tak jak w latach poprzednich, Bank Millennium był partnerem cyklu dyskusji, wystaw i koncertów **Forum Dialogu "Gdański Areopag"** organizowanego przez Forum Dialogu, Duszpasterstwo Dziennikarzy i Duszpasterstwo Środowisk Twórczych. Tematem dyskusji w roku 2005 były „Natura-Nauka- Sztuka” a jej celem była refleksja nad miejscem człowieka twórcy we współczesnym świecie. Uczestnikami dyskusji byli wybitni intelektualiści, naukowcy i artyści, którzy starali się pokazać przeszła łączące ich życie i dzieła ze społecznością, w której i dla której tworzą.

W roku 2005 bank rozpoczął współpracę z Fundacją Archiwum Filmowe **„Drogi do niepodległości”**. Celem współpracy jest zachowanie i udostępnienie naukowcom i dziennikarzom zbiorów dokumentów, nagrań i materiałów filmowych związanych z działaniami polskiej opozycji demokratycznej, związku zawodowego „Solidarność” i ruchu społecznego wspierającego polskie przemiany. Pierwszą, zrealizowaną w ubiegłym roku wspólną inicjatywą, była konferencja w Gdyni „Na ratunek zbiorom Video Studio Gdańsk” prezentującą zbiory tej działającej wiele lat w podziemiu, niezależnej agencji informacyjnej i filmowej.

## VI. STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA I WŁADZE BANKU

### VI.1. Struktura własnościowa

Według danych będących w posiadaniu Banku, akcjonariuszami posiadającymi co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA Banku Millennium S.A. według stanu na 31 grudnia 2005 r. są:

<i>Akcjonariusz</i>	<i>Ilość akcji</i>	<i>% udział w kapitale zakładowym</i>	<i>Ilość głosów</i>	<i>% udział w głosach na WZA</i>
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

Nie są znane Bankowi żadne umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami dotyczące wzajemnej współpracy lub kooperacji, jak również Bank nie posiada wiedzy na temat jakichkolwiek umów, które mogą w przyszłości powodować zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Żaden z posiadaczy papierów wartościowych wyemitowanych przez Bank nie posiada specjalnych uprawnień kontrolnych wobec Banku.

Każda akcja Banku daje prawo do jednego głosu, z zastrzeżeniem, że akcje imienne założycielskie w aktualnej ilości 66.200 sztuk są uprzywilejowane w ten sposób, że jedna akcja daje prawo do dwóch głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy [WZA]. Akcje imienne założycielskie stanowią łącznie 0,0078% kapitału zakładowego Banku oraz 0,0156% ogólnej liczby głosów na WZA.

Ograniczeniom w zbywaniu akcji podlegają akcje założycielskie w ten sposób, że zbycie ich za zgodą co najmniej trzech czwartych założycieli innym założycielom nie powoduje utraty ich uprzywilejowania. Zbycie akcji imiennych założycielskich w pozostałych przypadkach powoduje utratę ich uprzywilejowania. Nie istnieją ograniczenia w wykonywaniu prawa głosu z akcji Banku

### VI.2. Władze Banku

Organami Banku są: Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, Rada Nadzorcza i Zarząd Banku.

#### **Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy**

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy jest najwyższym organem władzy Banku. Do kompetencji Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy należy poza rozpatrywaniem i zatwierdzaniem sprawozdań finansowych, podejmowaniem uchwał o podziale zysku lub pokryciu strat, udzieleniu absolutorium członkom organów Banku z wykonania przez nich obowiązków, również: zmiana Statutu, w tym podwyższenie i obniżenie kapitału zakładowego, emisja obligacji zamiennych oraz obligacji z prawem pierwszeństwa, tworzenie i znoszenie kapitałów i funduszy oraz podejmowanie uchwał o ich użyciu, wybór i odwoływanie członków Rady Nadzorczej oraz ustalanie ich wynagrodzenia, rozwiązanie Banku lub jego zbycie albo połączenie, wybór likwidatorów, wszelkie postanowienia dotyczące roszczeń o naprawieniu szkody wyrządzonej przy zawiązywaniu Banku lub sprawowaniu zarządu albo nadzoru, jak również umarzanie akcji i określenie szczegółowych warunków umorzenia.

W dniu 8 marca 2005 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy przyjęło nowy Regulamin Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, który jest dostępny na stronie internetowej Banku.

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Banku w dniu 8 marca 2005 r. uchwaliło również zmiany do Statutu Banku, obejmujące:

- rozszerzenie kompetencji Rady Nadzorczej o podejmowanie decyzji w sprawach "zgody na wypłatę przez Zarząd Banku akcjonariuszom zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy na koniec roku obrotowego." (§ 17 ust. 2 pkt 7 Statutu)
- upoważnienie Zarządu Banku do wypłaty akcjonariuszom zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy na koniec roku obrotowego, jeżeli Bank posiada środki wystarczające na wypłatę (§ 38 pkt 2 i 3 Statutu). Tekst Statutu Banku znajduje się na stronie internetowej Banku.

### **Rada Nadzorcza**

Rada Nadzorcza Banku składa się z 12, wybranych przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy członków, z których połowa, w tym jej przewodniczący, legitymuje się obywatelstwem polskim. Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością Banku. Rada Nadzorcza działa na podstawie przepisów prawa, Statutu Banku, uchwał Walnego Zgromadzenia oraz uchwalonego przez siebie Regulaminu dostępnego na stronie internetowej Banku. Kadencja Rady Nadzorczej trwa 3 lata. Kadencja obecnej Rady Nadzorczej kończy się z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy zatwierdzającego sprawozdanie finansowe Banku za rok obrotowy 2005.

Skład Rady Nadzorczej obecnej kadencji przedstawia się 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 - powołany w dniu 8 marca 2005 r.
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 - powołany w dniu 8 marca 2005 r.
9. Paulo Teixeira Pinto - Członek Rady Nadzorczej - powołany w dniu 8 marca 2005 r.
10. Marek Rocki - Członek Rady Nadzorczej
11. Dariusz Rosati - Członek Rady Nadzorczej
12. Zbigniew Sobolewski - Członek Rady Nadzorczej

Do dnia 8 marca 2005 r. członkiem Rady Nadzorczej był pan Gijsbert Johannes Swalef.

Rada Nadzorcza ustanowiła stałe i doraźne komitety dla zbiorowego wykonywania określonych czynności Rady. Stałymi komitetami Rady Nadzorczej są: Komitet Audytu i Komitet Personalny.

Komitet Audytu odpowiada w szczególności za wykonywanie w imieniu Rady Nadzorczej kontroli nad funkcjonowaniem audytu wewnętrznego Banku, Komitet Audytu udziela ponadto wytycznych i rekomenduje Radzie Nadzorczej wybór podmiotu pełniącego funkcję biegłego rewidenta.

Komitet Personalny odpowiada w szczególności za: ocenę kandydatów na członków Zarządu Banku i ustalanie warunków zatrudnienia członków Zarządu Banku.

Doraźnym komitetem Rady Nadzorczej Banku, zwoływanym w razie potrzeby, jest Komitet ds. Strategii.

### **Zarząd Banku**

Zarząd Banku jest organem wykonawczym Banku i kieruje całokształtem działalności Banku. Zarząd działa na podstawie Kodeksu spółek handlowych oraz innych ustaw i przepisów prawa, Statutu Banku, uchwał Walnego Zgromadzenia i Rady Nadzorczej oraz postanowień Regulaminu czynności Zarządu uchwalonego przez Radę Nadzorczą, który jest dostępny na stronie internetowej Banku. Do kompetencji Zarządu należą wszystkie sprawy nie zastrzeżone dla innych organów Banku..

Zarząd Banku składa się obecnie z 8 członków, w tym pięciu legitymuje się obywatelstwem polskim. Zarząd powoływany jest przez Radę Nadzorczą. Kadencja Zarządu trwa 3 lata. Kadencja obecnego Zarządu Banku kończy się z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy zatwierdzającego sprawozdanie finansowe Banku za rok obrotowy 2005. Członek Zarządu Banku może być odwołany przez Radę Nadzorczą w każdym czasie.

Do składania oświadczeń woli w zakresie praw i obowiązków majątkowych Banku oraz do podpisywania dokumentów w imieniu Banku są upoważnieni: Prezes Zarządu – samodzielnie, oraz łącznie dwaj inni członkowie Zarządu, albo członek Zarządu z prokurentem, bądź dwaj prokurenci. Prokurentem posiadającym prokurę łączną jest p. Jerzy Andrzejewicz. Do dokonywania czynności określonego rodzaju mogą być ustanawiani pełnomocnicy, działający samodzielnie w granicach umocowania.

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. Wiesław Kalinowski – Członek Zarządu
7. Zbigniew Kudaś - Członek Zarządu
8. Rui Manuel Teixeira - Członek Zarządu

W składzie Zarządu Banku w roku 2005 nie następowały żadne zmiany.

Zarząd Banku wykonuje swoje obowiązki przy pomocy Komitetów powołanych przez Zarząd Banku na mocy uchwał, które określają skład komitetów oraz ich kompetencje. Są to następujące komitety: Komitet Bankowości Inwestycyjnej, Komitet Handlowy, Komitet Inwestycyjny, Komitet Jakości, Komitet Kapitału, Aktywów i Pasywów, Komitet Kredytowy, Komitet Należności Zagrożonych, Komitet Personalny, Komitet Ryzyka Operacyjnego oraz Komitet Sterujący Technologii Informatycznych.

#### **Informacja o akcjach Banku oraz jednostek Grupy Kapitałowej, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących**

Zarząd Banku (według stanu na 31.12.2005 r.)

1. Bogusław Kott – Prezes Zarządu
  - 3.023.174 sztuki akcji Banku o wartości nominalnej 1 zł każda,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
2. Luis Pereira Coutinho – Wiceprezes Zarządu
  - brak akcji Banku,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
3. Fernando Bicho – Członek Zarządu
  - brak akcji Banku,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
4. Julianna Boniuk-Gorzelańczyk – Członek Zarządu

- 490.000 sztuk akcji Banku o wartości nominalnej 1 zł każda,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
5. Wojciech Haase – Członek Zarządu
    - 5.246 sztuk akcji Banku o wartości nominalnej 1 zł każda,
    - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
  6. Wiesław Kalinowski – Członek Zarządu
    - brak akcji Banku,
    - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
  7. Zbigniew Kudaś – Członek Zarządu
    - brak akcji Banku,
    - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
  8. Manuel Teixeira – Członek Zarządu
    - brak akcji Banku,
    - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
  9. Jerzy Andrzejewicz – Prokurent
    - 6.260 sztuk akcji Banku o wartości nominalnej 1 zł każda,
    - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;

#### Rada Nadzorcza

1. Maciej Bednarkiewicz – Przewodniczący
  - 94 sztuki akcji Banku o wartości nominalnej 1 zł każda,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
2. Ryszard Pospieszynski – Wiceprzewodniczący
  - 26.200 sztuk akcji Banku o wartości nominalnej 1 zł każda,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
3. Christopher de Beck – Członek Rady
  - 95.000 sztuk akcji Banku,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
4. Dimitrios Contominas – Członek Rady
  - brak akcji Banku,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
5. Jorge Manuel Jardim Goncalves – Członek Rady
  - 10.000 sztuk akcji Banku,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
6. Andrzej Koźmiński – Członek Rady
  - brak akcji Banku,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
7. Francisco de Lacerda - Członek Rady
  - brak akcji Banku,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
8. Vasco de Mello – Członek Rady
  - brak akcji Banku,



- brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej.
9. Paulo Teixeira Pinto – Członek Rady
- brak akcji Banku,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
10. Marek Rocki – Członek Rady
- brak akcji Banku,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
11. Dariusz Rosati – Członek Rady
- brak akcji Banku,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;
12. Zbigniew Sobolewski – Członek Rady
- brak akcji Banku,
  - brak akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej;

### **VI.3. Zasady ładu korporacyjnego**

Zarząd Banku corocznie składa oświadczenie w zakresie przestrzegania zasad ładu korporacyjnego. Bank Millennium w pełni przestrzega wszystkich przyjętych przez Bank do stosowania zasad ładu korporacyjnego, zawartych w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych w 2005”, zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 9 marca 2005 r dostępnym na stronie internetowej Banku.

W ramach Rady Nadzorczej działają dwa wymagane w zasadach ładu korporacyjnego komitety, tj. Komitet Audytu i Komitet Personalny. W składzie Komitetu Audytu znajdują się członkowie Rady Nadzorczej wypełniający kryteria niezależności.

W celu formalnej implementacji zasad ładu korporacyjnego w regulacjach wewnętrznych Banku, Zarząd zaproponuje najbliższemu Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy zmiany w statucie Banku w zakresie określenia liczby niezależnych członków Rady Nadzorczej oraz kryteriów niezależności.

## VII. DODATKOWE INFORMACJE

### VII.1. Informacja o umowach znaczących dla działalności Banku.

- W dniu 26 sierpnia 2005 r. Bank przystąpił do umowy kredytu konsorcjalnego ("Umowa") zawartej przez banki z jednym z klientów Banku ("Kredytobiorca"). Przedmiotem Umowy jest udzielenie Kredytobiorcy przez konsorcjum banków kredytu terminowego ("Kredyt Terminowy") oraz kredytu odnawialnego ("Kredyt Odnawialny"), z możliwością wykorzystania w EUR, USD lub PLN. Udział Banku w Kredycie Terminowym wynosi 33.333.333,33 EUR a w Kredycie Odnawialnym 16.666.666,67 EUR. Okres kredytowania dla Kredytu Terminowego wynosi 5 lat, a dla Kredytu Odnawialnego 3 lata. Oprocentowanie Kredytu Terminowego oparte jest na stawce EURIBOR, powiększonej o marżę Banku, a dla Kredytu Odnawialnego EURIBOR, LIBOR lub WIBOR, powiększonej o marżę Banku.
- W dniu 19 października 2005 r. Bank zawarł z jednym ze swoich Klientów korporacyjnych aneks do umowy o kredyt techniczny typu stand-by przeznaczony na zabezpieczenie czeków wystawionych przez Klienta na rzecz organów celnych, ustalający kwotę limitu kredytu na 250.000.000,00 zł. Umowa zawarta jest na okres do 19.07.2006 r. Umowa zawarta jest na warunkach rynkowych.
- W dniu 7 grudnia 2005 r. Bank – wspólnie ze spółką zależną BEL Leasing Sp. z o.o. (będącą następcą prawnym spółki BIG BG Inwestycje S.A.) - zawarł Porozumienie dotyczące Umowy Sprzedaży Akcji zawartej 21 grudnia 2004 roku z Eureko B.V. Porozumienie dotyczy rozliczenia ostatecznej ceny sprzedaży 10 % akcji PZU S.A. Porozumienie określa ostateczną cenę na 2,3 miliarda złotych, co stanowi średnią wycen Grupy PZU sporządzonych przez dwa niezależne międzynarodowe banki inwestycyjne. Stosownie do powyższego BEL Leasing Sp. z o.o. otrzymał od Eureko w dniu 7 grudnia 2005 r kwotę 1,1 miliarda złotych, która obejmuje 700 milionów złotych korekty minimalnej gwarantowanej ceny oraz kwotę 400 milionów złotych stanowiącą drugą transzę początkowej ceny sprzedaży, która została uzgodniona w dniu 21 grudnia 2004 r. Wycena PZU sporządzona dla BEL Leasing Sp. z o.o. i Banku Millennium S.A., została dokonana przez JP Morgan plc, natomiast wycena na rzecz Eureko została dokonana przez UBS Investment Bank. Ostateczne rozliczenie zostało zaakceptowane przez zarządy i rady nadzorcze BEL Leasing Sp. z o.o. i Banku Millennium S.A. W ramach umowy typu swap z Banco Comercial Portugues („Millennium bcp”), zawartej we wrześniu 2003 roku i rozwiązanej w grudniu 2004 roku, Millennium bcp utrzymał prawo udziału (zgodnie z formułą zawartą w tej umowie) w przychodach ze sprzedaży akcji PZU S.A., w przypadku, gdy ostateczna cena sprzedaży przewyższy kwotę 1,6 miliarda złotych. Zgodnie z powyższym, Bank zapłacił na rzecz Millennium bcp kwotę 283,5 milionów złotych, która wywarła odpowiednio taki sam wpływ na rachunek skonsolidowany Banku Millennium. Wpływ na wynik skonsolidowany brutto, który został odzwierciedlony w wyniku roku 2005, wyniósł 416,5 milionów złotych.

*O wymienionych umowach Bank informował w raportach bieżących z dnia: 26 sierpnia 2005, 20 października 2005 oraz 7 grudnia 2005 roku.*

W 2005 roku Bank ani żaden podmiot Grupy nie zawarł istotnych umów z NBP ani z żadnym innym organem nadzoru.

## **VII.2. Informacja o umowach z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych**

Poniżej podano wynagrodzenia otrzymane przez KPMG Audyt Sp. z o.o. z tytułu badania/przeglądu sprawozdań finansowych Banku Millennium S.A w oparciu o zawarte umowy:

<b>Dane w tys. PLN</b>	<b>Rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2005</b>	<b>Rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2004</b>
Wynagrodzenia z tytułu badania (1)	1.794	1.288
Wynagrodzenia za usługi pokrewne (2)	282	-

(1) Wynagrodzenia z tytułu badania obejmują kwoty stanowiące łączną wysokość wynagrodzenia KPMG Audyt Sp. z o.o. za profesjonalne usługi związane z badaniem jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego (wynikającego z umowy z dnia 14.11.2005 roku na badanie za rok obrotowy 2005) Banku Millennium S.A. oraz przeglądu półrocznego jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Banku Millennium S.A. (wynikającego z umowy z dnia 21.07.2005 roku na przegląd półrocznego sprawozdania finansowego za pół roku zakończone w dniu 30.06.2005).

(2) Wynagrodzenia za usługi pokrewne obejmują pozostałe kwoty stanowiące łączną wysokość wynagrodzenia KPMG Audyt Sp. z o.o. w oparciu o zawarte umowy. Obejmują one usługi poświadczające związane z badaniem lub przeglądem sprawozdań finansowych, ale nieuwzględnione w (1) powyżej.

## **VII.3. Pozostałe informacje**

Pozostałe informacje dotyczące:

- Kredytowej koncentracji branżowej
- Wynagrodzeń członków Zarządu Banku oraz członków Rady Banku
- Udzielonych gwarancji i poręczeń
- Transakcji z podmiotami powiązanymi

Znajdują się w „Dodatkowych notach objaśniających” do Sprawozdania finansowego Banku Millennium za rok 2005”

## VIII. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

### Zasady ładu korporacyjnego

Bank Millennium w pełni przestrzega wszystkich przyjętych przez Bank do stosowania zasad ładu korporacyjnego, zawartych w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych w 2005”, zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 9 marca 2005 r.

### Prezentacja sytuacji majątkowej i finansowej Banku Millennium w sprawozdaniu finansowym

Zgodnie z najlepszą posiadaną wiedzą, roczne sprawozdanie finansowe Banku Millennium S.A. przygotowane na dzień bilansowy 31 grudnia 2005 r. i dane porównywalne, sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Banku oraz jego wynik finansowy. Niniejsze Sprawozdanie Zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Banku (w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń).

### Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania niniejszego rocznego sprawozdania finansowego Banku Millennium S.A. przygotowanego na dzień bilansowy 31 grudnia 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:**

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