

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Banku Millennium S.A.
za rok 2006**

SPIS TREŚCI

LIST PREZESA ZARZĄDU BANKU MILLENNIUM S.A.	3
I. WARUNKI RYNKOWE W 2006 R. ORAZ PERSPEKTYWY DZIAŁALNOŚCI BANKU	5
I.1. SYTUACJA MAKROEKONOMICZNA I WARUNKI RYNKOWE	5
I.2. STRATEGIA I PERSPEKTYWY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI BANKU	6
I.3. NAKŁADY INWESTYCYJNE	9
II. SYTUACJA FINANSOWA BANKU MILLENNIUM	10
II.1. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	11
II.2. POZYCJE BILANSOWE I POZABILANSOWE	13
II.3. NOTOWANIA GIEŁDOWE ORAZ RATING	19
III. OPIS DZIAŁALNOŚCI BIZNESOWEJ BANKU	21
III.1. BANKOWOŚĆ DETALICZNA	21
III.2. BANKOWOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW	30
III.3. USŁUGI POWIERNICZE	32
III.4. DZIAŁALNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA	34
IV. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM I POLITYKA KREDYTOWA	36
IV.1. ORGANIZACJA WEWNĘTRZNA	36
IV.2. RYZYKO KREDYTOWE	37
IV.3. RYZYKO RYNKOWE	39
IV.4. RYZYKO PŁYNNOŚCI	41
IV.5. RYZYKO OPERACYJNE	42
IV.6. BAZYLEA II	43
V. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI I SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU	45
V.1. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI	45
V.2. SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU	47
V. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI I SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU	48
V.1. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI	48
V.2. SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU	49
VI. STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA I WŁADZE BANKU	51
VI.1. STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA	51
VI.2. WŁADZE BANKU	52
VI.3. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO	56
VII. DODATKOWE INFORMACJE	57
VII.1. INFORMACJA O WAŻNYCH UMOWACH MAJĄCYCH WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ BANKU	57
VII.2. INFORMACJA O UMOWACH Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	58
VII.3. POZOSTAŁE INFORMACJE	59
VIII. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU	60

LIST PREZESA ZARZĄDU BANKU MILLENNIUM S.A.

Szanowni Państwo,

w minionym, 2006 roku, Bank Millennium zrobił milowy krok w stronę realizacji celów zapowiedzianych w średniookresowej strategii rozwoju. Konsekwentna realizacja założonych planów sprawiła, że był to dla Banku i jego Akcjonariuszy dobry rok.

W ciągu ostatnich dwunastu miesięcy Bank dokonał istotnych zmian jakościowych w trzech obszarach działania: bankowości detalicznej, kredytach konsumenckich i bankowości przedsiębiorstw.

W pierwszym z nich, otworzyliśmy 53 nowe, dostosowane do unowocześnionego modelu obsługi Klientów oddziały, zgodnie z przyjętym planem rozbudowy sieci placówek. Proces industrializacji sprzedaży pozwolił nam na poprawę wskaźnika sprzedaży krzyżowej do trzech produktów przypadających na jednego Klienta- tym samym zrealizowaliśmy założony plan rok przed terminem. Osiągnęliśmy 3,6% udział w rynku funduszy inwestycyjnych, a zarządzane przez nas aktywa w funduszach inwestycyjnych wzrosły o 121% w porównaniu z rokiem 2005. Zbudowaliśmy też atrakcyjną ofertę dla indywidualnych Klientów zamożnych, co pozwoliło nam zwiększyć środki Klientów tej linii o 70%. Istotnej przebudowie, w oparciu o nowe usługi i nowe produkty, uległa oferta Banku dla mikro-przedsiębiorstw, z którą wiążemy nadzieję na najbliższy rok.

W roku 2006 Bank Millennium kontynuował szybki wzrost na rynku kredytów. Łącznie portfel kredytowy Banku wzrósł o 56% w porównaniu z rokiem poprzednim. Głównym motorem wzrostu były kredyty detaliczne, a wśród nich kredyty hipoteczne. Udzielając kredytów hipotecznych na kwotę 4,7 mld zł (98 % wzrostu rok do roku) Bank osiągnął 13,7% udział w rynku kredytów udzielonych w roku 2006. Równie szybko Bank rozwijał się na rynku kart płatniczych, gdzie atrakcyjna oferta i zreorganizowana sieć sprzedaży pozwoliły na 108% wzrost liczby wydanych kart kredytowych i poprawę udziału w rynku z 3% do 4,1% w 2006 roku. Niezwykle obiecująco Bank wszedł a rynek pożyczek gotówkowych, na którym osiągnął 222% wzrost portfela i rozpoczął sprzedaż dla osób nie będących Klientami Banku. Bank zamierza nadal rozwijać ofertę dla Klientów indywidualnych i małych firm, która była jednym z filarów naszej działalności w roku 2006.

Wysoką, czwartą pozycję na rynku, z udziałem wynoszącym 6,2% utrzymała w minionym roku spółka Millennium Leasing dzięki ponad 28% wzrostowi wartości zawartych w 2006 roku umów, a Millennium Dom Maklerski przeprowadził w roku 2006 pięć ofert na rynku pierwotnym o łącznej wartości 540 mln zł. Udział tej spółki w obrocie akcjami na warszawskiej giełdzie wzrósł z 2,8% do 3,7%.

Rynkowa oferta Banku Millennium została wielokrotnie wyróżniona przez polskie i zagraniczne instytucje branżowe i media, które potwierdziły atrakcyjność oferowanych przez Bank produktów i wysoką jakość obsługi Klientów.

Równomierny rozwój i widoczny wzrost udziału w rynku usług i produktów o strategicznymi dla Banku Millennium znaczeniu sprawiły, iż Bank osiągnął w 2006 roku dobry wynik finansowy netto - 300,8 mln zł. Jest on wyższy o 44% od zysku z roku poprzedniego (bez zdarzeń jednorazowych). Szczególnie istotny jest wzrost pozycji powtarzalnych kreujących poziom zysku: wyniku z odsetek (wzrost o 9,8%), wyniku z prowizji i opłat (wzrost o 37,9%), wyniku z działalności handlowej i walutowej (wzrost o 68,9%) Jednocześnie, mimo wzrostu kosztów działania Banku (o 10,6%) spowodowanych realizacją projektu rozbudowy sieci oddziałów i wynikającą z tego koniecznością zatrudnienia nowych pracowników, wskaźnik kosztów do dochodów obniżył się w roku 2006 do poziomu 67,7%.

Zgodnie z ogłoszoną wcześniej polityką dotyczącą podziału zysku, Zarząd Banku proponuje Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłatę dywidendy z zysku za rok 2006 w wysokości 0,17 zł

na jedną akcję, czyli kwoty 144,4 mln zł. Stanowi to 48% skonsolidowanego zysku netto i oznacza stopę dywidendy na poziomie 2,1%.

Bank rozpoczął rok 2007 w dobrej kondycji finansowej, z jasno sformułowaną strategią i pełnymi możliwościami jej realizacji. Nasz rozwój determinować będzie skuteczna realizacja przyjętych planów, stała poprawa oferty i jakości usług oferowanych naszym Klientom oraz wysoki poziom zawodowych kompetencji naszych pracowników.

Także w tym roku hasło „Inspiruje nas życie” będzie towarzyszyło realizacji tych planów.

Z poważaniem,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'B. Kott', with a stylized, cursive script.

Bogusław Kott
Prezes Zarządu Banku Millennium

I. WARUNKI RYNKOWE W 2006 R. ORAZ PERSPEKTYWY DZIAŁALNOŚCI BANKU

I.1. Sytuacja makroekonomiczna i warunki rynkowe

Rok 2006 charakteryzował się dynamicznym wzrostem polskiej gospodarki. W kolejnych kwartałach ub. roku dynamika Produktu Krajowego Brutto (PKB) przybierała na sile, osiągając w skali całego roku poziom 5,8% wobec 3,5% w roku 2005. Należy pamiętać, że pomimo znacznie lepszych niż się spodziewano wyników, polska gospodarka nadal, rozwija się słabiej niż gospodarki krajów Europy Środkowo-Wschodniej, jak np. Estonia, Łotwa czy Czechy, które charakteryzują się wyraźnie wyższą dynamiką wzrostu gospodarczego. Z drugiej jednak strony, rozwój gospodarki w Polsce jest szybszy niż w większości gospodarek starej Unii Europejskiej, co zmniejsza dystans dzielący oba regiony. Jednym z głównych czynników sprzyjających wzrostowi gospodarczemu był popyt krajowy, w tym konsumpcja prywatna. Sprzyjała temu wyższa dynamika dochodów rozporządzalnych ludności, będąca pochodną wzrostu nominalnych wynagrodzeń z pracy i świadczeń społecznych, jak również niska inflacja. Należy również zwrócić uwagę na silne ożywienie w zakresie inwestycji, których dynamika osiągnęła poziom zbliżony do boomu notowanego w połowie lat 90-tych. Ożywieniu w zakresie inwestycji sprzyjała również bardzo dobra kondycja finansowa przedsiębiorstw, wysokie wykorzystanie mocy wytwórczych oraz zwiększona absorpcja funduszy unijnych.

W porównaniu z rokiem ubiegłym wzrost gospodarczy oparty był w mniejszym stopniu na eksporcie. Co prawda eksport charakteryzował się wciąż bardzo wysoką dynamiką i jego wartość nominalna osiągnęła rekordowo wysoki poziom, to jednak kontrybucja eksportu netto w dynamikę PKB stopniowo wygasła. Dalszej zmianie ulega struktura geograficzna polskiego eksportu, ponieważ polskie firmy rozszerzały sprzedaż na nowe rynki Europy Środkowo-Wschodniej i Azji. W dalszym ciągu głównym partnerem handlowym Polski pozostają jednak Niemcy. Silnie ożywienie popytu krajowego zwiększyło popyt na import, zwiększając jednocześnie deficyt handlowy. Niemniej jednak nie zaburzyło to stabilności zewnętrznej polskiej gospodarki, co potwierdziły dane o bilansie płatniczym, według których deficyt na rachunku obrotów bieżących wyniósł w 2006 roku 2,1% PKB.

Wysokiemu wzrostowi gospodarczemu towarzyszyła niska presja inflacyjna. W grudniu 2006 inflacja mierzona indeksem cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI) wyniosła 1,4% r/r, lokując się znacznie poniżej celu banku centralnego (2,5% +/- 1%). Utrzymaniu inflacji na niskim poziomie sprzyjała niska presja ze strony popytu, umocnienie złotego oraz pozytywne szoki podażowe na rynku paliw i żywności.

Postępujące ożywienie gospodarcze sprzyjało poprawie sytuacji na rynku pracy. W ubiegłym roku kontynuowany był wzrostowy trend zatrudnienia. W analizowanym okresie liczba zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw zwiększyła się o 4,1% w stosunku do roku poprzedniego. Zwiększony popyt na pracę przełożył się na spadek stopy bezrobocia rejestrowanego, która w grudniu ubiegłego roku spadła do 14,9% z 17,6% w grudniu 2005, osiągając najniższy poziom od ponad sześciu lat. Należy przy tym pamiętać, że spadek stopy bezrobocia to częściowo efekt emigracji zarobkowej Polaków do krajów Unii Europejskiej. Rosnące zatrudnienie przekładało się na stopniowy wzrost płac. W ujęciu nominalnym średnie wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło w roku 2006 roku o 5,1% r/r. Trzeba przy tym zwrócić uwagę, że wzrost płac w gospodarce jest wciąż niższy niż dynamika wydajności pracy, w wyniku czego rosnące wynagrodzenia nie generują presji inflacyjnej.

W 2006 roku korzystnie kształtowała się sytuacja w sektorze finansów publicznych. Deficyt budżetu centralnego wyniósł w tym okresie 25,1 mld złotych tj. 5,4 mld złotych mniej niż zapisano w ustawie budżetowej. Bardzo dobra realizacja budżetu to efekt silniejszego niż zakładano wzrostu gospodarczego, co przełożyło się na zwiększenie wpływów z tytułu podatków dochodowych od osób fizycznych, jak również podatku VAT. Jednocześnie niższa niż zakładano była realizacja wydatków.

Poprawa perspektyw inflacyjnych skłoniła Radę Polityki Pieniężnej (RPP) do złagodzenia polityki pieniężnej i obniżek stóp procentowych o łącznie 50 pkt. bazowych. Po lutowej decyzji RPP stopa referencyjna znalazła się na rekordowo niskim poziomie 4,00% i została utrzymana na tym pułapie w kolejnych miesiącach minionego roku. Wraz ze spadkiem podstawowych stóp NBP, banki komercyjne obniżyły oprocentowanie depozytów i kredytów. Największe spadki oprocentowania nastąpiły w

przypadku kredytów powiązanych ze stawkami rynku pieniężnego tj. kredytów dla przedsiębiorstw oraz kredytów hipotecznych dla gospodarstw domowych. W ubiegłym roku ich oprocentowanie obniżyło się o odpowiednio 0,3 i 0,6 pkt. procentowego. W tym samym czasie oprocentowanie depozytów gospodarstw domowych spadło o 0,3 pkt. proc.

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 (aktywa TFI wzrosły o 61,2% w stosunku do 2005 roku). Zwiększały się również depozyty bankowe, choć w odniesieniu do innych form inwestowania tempo ich wzrostu było umiarkowane (8,4% r/r). Spadek stóp procentowych wraz z poprawą w zakresie dochodów sprzyjały ogólnemu wzrostowi zadłużenia gospodarstw domowych (o 33,2% r/r). Podobnie jak w latach ubiegłych największą dynamiką charakteryzowały się kredyty na cele mieszkaniowe (wzrost o 54,1% r/r), co było także wynikiem ogólnego wzrostu zainteresowania rynkiem nieruchomości. Ożywienie nastąpiło również w zakresie kredytów dla przedsiębiorstw, których dynamika wzrosła (do 13,3% r/r) wraz z ożywieniem inwestycji.

W ocenie Banku w kolejnych kwartałach polska gospodarka utrzyma się na ścieżce dynamicznego wzrostu. Podobnie jak w roku 2006, głównym motorem wzrostu powinien pozostać popyt krajowy, natomiast eksport netto będzie miał negatywną kontrybucję w dynamikę PKB. Czynnikiem wspomagającym wzrost inwestycji będzie dobra sytuacja finansowa przedsiębiorstw, wysokie wykorzystanie mocy produkcyjnych oraz dalszy napływ środków finansowych z Unii Europejskiej. Wysokie tempo wzrostu powinno utrzymać się także w zakresie konsumpcji prywatnej, czemu sprzyjać będzie wzrost dochodów rozporządzalnych ludności. W roku 2007 oczekujemy wzrostu inflacji, jednak nie powinna ona przekroczyć celu inflacyjnego NBP tj. 2,5% r/r do końca 2007 roku. Duży wpływ na warunki gospodarowania i wzrost gospodarczy będzie miał kształt polityki fiskalnej. Silny wzrost gospodarczy sprzyja przeprowadzeniu konsolidacji finansów publicznych, jednakże zaproponowane dotychczas przez rząd rozwiązania w niewielkim stopniu poprawiają średnioterminowe perspektywy fiskalne. Przeprowadzenie reform strukturalnych, w tym m.in. ograniczenie wydatków sztywnych budżetu będzie sprzyjało stworzeniu korzystnych warunków dla zrównoważonego wzrostu gospodarczego.

Kontynuacja ożywienia gospodarczego będzie pozytywnie oddziaływała na sektor bankowy. Wraz ze wzrostem zamożności gospodarstw domowych oczekiwać można wzrostu ich oszczędności, w tym dalszej realokacji oszczędności. Niemniej jednak sektor bankowy wciąż będzie stanowił główne miejsce lokowania środków finansowych. Spośród dostępnych instrumentów finansowych najbardziej dynamicznego wzrostu spodziewać się można w segmencie funduszy inwestycyjnych. Oczekujemy również wzrostu akcji kredytowej. W ślad za kontynuacją ożywienia w zakresie inwestycji wzrastać powinna także dynamika kredytów dla przedsiębiorstw. 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

Rozwój działalności Banku Millennium w 2006 roku determinowały trzy filary, wspierające jego strategię średnioterminową: osiągnięcie skali i rentowności w bankowości detalicznej poprzez wzrost organiczny, osiągnięcie znaczącej pozycji rynkowej w wybranych kredytach detalicznych oraz udoskonalenie modelu biznesowego dla przedsiębiorstw.

W zakresie bankowości detalicznej cele strategiczne opierają się na kontynuacji programu „industrializacji sprzedaży” opierającego się na sprawnej, łatwo dostępnej i wyspecjalizowanej sieci sprzedaży przy wykorzystaniu różnorodnych kanałów dystrybucji, czego wyraźnym celem jest zwiększenie ilości różnego typu produktów przypadających na pojedynczego Klienta („cross-selling”). Bank stawia sobie za cel również przyspieszenie wzrostu biznesu w segmencie Klientów zamożnych, wzrost udziału w rynku funduszy inwestycyjnych (cel to minimum 5% udziału w rynku do 2008 roku) oraz udoskonalenie oferty dla drobnych przedsiębiorców w celu pozyskania nowych Klientów i zwiększenia wolumenów biznesowych w tym segmencie.

Szczególne znaczenie w strategii Banku mają kredyty detaliczne. Ważne jest utrzymanie znaczącej pozycji rynkowej w kredytach hipotecznych (cel to minimum 12% udziału w rynku w nowo udzielanych kredytach) jak również utrzymanie wysokiej dynamiki przyrostu kart kredytowych i pozostałych kredytów konsumpcyjnych, co w efekcie przynieść ma wzrost udziału w rynku tych produktów

W zakresie bankowości korporacyjnej strategia Banku zakłada wprowadzenie nowego modelu obsługi Klientów z grupy małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), usprawnienie procesu kredytowego dla tej grupy i zwiększenie zainteresowania produktami Banku z zakresu zarządzania ryzykiem, finansowania handlu oraz zarządzania gotówką, przystosowanych specjalnie dla potrzeb tych Klientów. Istotnym celem dla bankowości korporacyjnej jest również utrzymanie silnej pozycji na rynku leasingu (cel to 7% udziału w tym rynku).

W celu wsparcia wzrostu organicznego bankowości detalicznej Bank Millennium zdecydował się uruchomić program rozbudowy sieci sprzedaży, mający na celu otwarcie 158 nowych oddziałów do końca 2008 roku, w tym 36 przebudowanych i dostosowanych do nowego modelu działania. Jednocześnie przyjęto nowy model biznesowy w bankowości detalicznej, dążąc do zapewnienia wspólnego i skoordynowanego zarządzania segmentami detalu, Klientów zamożnych i małych przedsiębiorstw. Nowy model pozwolił również na efektywną obsługę bardziej wymagających segmentów a także zwiększył zdolność obsługi złożonych produktów. Jedną z najważniejszych innowacji w ramach nowego modelu, było określenie nowego rodzaju oddziałów a mianowicie większych i wielosegmentowych centrów finansowych, budowanych w wybranych lokalizacjach, które odegrają kluczową rolę we wspieraniu realizacji udoskonalonego podejścia do segmentów i produktów o wyższej wartości. Do końca 2006 roku otwarto 53 nowe oddziały, w tym 31 będących efektem przebudowy oddziałów istniejących. Jednocześnie Bank wprowadził nową identyfikację wizualną i nowe hasło „Inspiruje nas życie” – ujednolicone w ramach Grupy Millenniumbcp i mające na celu powiązanie nowych wartości z marką Millennium. Zmiana zewnętrznej identyfikacji wizualnej całej sieci detalicznej została ukończona w lipcu 2006 roku.

Działalność w obszarze detalu była także skoncentrowana na ciągłym doskonaleniu skuteczności handlowej poprzez industrializację sprzedaży. Zrealizowano szereg kampanii/ofert, mających na celu sprzedaż określonych produktów wybranym Klientom, z zastosowaniem możliwości sprzedażowych oddziałów, uzupełnionych o działania, podejmowane w zakresie telesprzedaży. Szczególny nacisk położono na działania, zmierzające do przekształcenia Klientów „jednoproduktowych”, pozyskanych poprzez kanały dodatkowe, w Klientów korzystających z wielu produktów bankowości detalicznej. W wyniku tych działań wskaźnik sprzedaży krzyżowej wzrósł z 2,7 produktu na Klienta do niemal 3,0 i to pomimo znaczącego wzrostu liczby Klientów.

Rok 2006 był pierwszym, w którym rozpoczęto wdrażanie nowego modelu biznesowego dla segmentu Klientów zamożnych. Jego wyniki były bardzo zachęcające. W efekcie, wprowadzenie złożonych produktów oszczędnościowych o atrakcyjnych marżach, przyjęcie koncepcji architektury otwartej w zakresie funduszy inwestycyjnych, wdrożenie nowego systemu motywacyjnego, intensywny program szkoleniowy oraz opracowanie złożonych narzędzi, wspierających profesjonalne doradztwo finansowe dla segmentu Klientów o wysokich dochodach, pozwoliły na potrojenie przychodów tego segmentu.

Dzięki korzystnemu rozwojowi polskiego rynku akcji oraz poprawie wyników funduszy Millennium (Millennium TFI), Bank kontynuował aktywną promocję funduszy inwestycyjnych dla Klientów indywidualnych. Na koniec 2006 roku portfel funduszy inwestycyjnych był ponad dwukrotnie większy, niż na koniec roku 2005. Takie wyniki pozwoliły Bankowi na znaczne zwiększenie jego udziału w rynku, do poziomu bliższego jego udziałowi naturalnemu. W tym kontekście warto wspomnieć o sukcesie produktu „SuperDuet”, łączącego krótkoterminową lokatę z inwestycją w fundusze inwestycyjne.

Bank szczególną uwagę poświęcił też w roku 2006 udoskonaleniu modelu biznesowego dla segmentu małych przedsiębiorstw. Główne zmiany obejmowały lepszą organizację służb sprzedaży, dostosowanie ich do potencjału rynkowego, uproszczenie i ujednolicenie oferty produktowej oraz usprawnienie procesów biznesowych.

Bank Millennium kontynuował rozwój swej platformy kredytów detalicznych, jednego z głównych filarów strategii. W zakresie mieszkaniowych kredytów hipotecznych Bank dążył do utrzymania swej pozycji rynkowej i zachowania wysokiej jakości portfela. Jednocześnie Bank był zorientowany na zwiększanie wydajności sieci detalicznej, otwieranie wyspecjalizowanych centrów kredytów hipotecznych w lokalizacjach o wysokim potencjale oraz poszerzaniu porozumień z wybranymi pośrednikami finansowymi. W konsekwencji Bank podwoił produkcję z 2005 roku i zwiększył udział w rynku. Również priorytetem w 2006 roku było usprawnienie procesów obszaru wspomagania, mające na celu prawidłową i sprawną obsługę rosnącej ilości wniosków i umów.

Rok 2006 był poświęcony zwiększaniu penetracji kart płatniczych wśród Klientów detalicznych i zamożnych, a jednocześnie zwiększaniu portfela poprzez rozbudowę wyspecjalizowanych sił sprzedaży. W wyniku podjętych wysiłków handlowych oraz kampanii marketingowej, portfel kart kredytowych przekroczył liczbę 250 tysięcy t.j. ponad dwa razy więcej niż w 2005 roku.

Po wdrożeniu modelu biznesowego w zakresie kredytów hipotecznych i kart kredytowych, Bank zdecydował się na podejście specjalistyczne wobec pożyczek gotówkowych, biorąc pod uwagę potencjał rynkowy oraz atrakcyjne marże na tych produktach. Poza wykorzystaniem potencjału posiadanej bazy Klientów detalicznych, Bank utworzył wyspecjalizowany zespół sprzedawców i zawarł umowy z wybranymi pośrednikami.

Głównymi celami obszaru bankowości przedsiębiorstw pozostawały: zwiększenie przychodów w oparciu o systematyczną sprzedaż produktów o wartości dodanej, takich jak instrumenty skarbowe/zarządzania ryzykiem, rozwiązań w zakresie zarządzania gotówką oraz produktów finansowania handlu, równoległe z przyspieszeniem pozyskiwania Klientów. W tym kontekście należy podkreślić otwarcie skarbowego telecentrum, którego zadaniem jest sprzedawanie nieskomplikowanych produktów skarbowych małym i średnim przedsiębiorstwom.

Podobnie, jak w poprzednich latach, leasing zajmował wysoką pozycję na liście priorytetów w obszarze bankowości przedsiębiorstw. Zintensyfikowana współpraca pomiędzy Millennium Leasing a sieciami Banku w istotny sposób przyczyniła się do wzrostu nowych umów leasingowych, umożliwiając Bankowi wzmocnienie jego pozycji na rynku. Warto także wspomnieć o rozwoju działalności faktoringowej, która po okresie reorganizacji wewnętrznej, osiągnęła wzrost w stosunku do roku 2005 we wszystkich głównych wskaźnikach: liczby Klientów, obrotu fakturami oraz portfela kredytowego.

Grupa Bank Millennium poprawiła w roku 2006 zarówno wskaźniki rentowności jak i efektywności, które kształtują się zgodnie ze średnioterminowymi celami, ustalonymi do końca 2008 roku. Skonsolidowany wynik finansowy w 2006 roku wyniósł 300,8 mln zł, co oznacza jego wzrost o 44% w stosunku do roku 2005, w ujęciu powtarzalnym. Należy podkreślić, że w 2006 roku na wyniki skonsolidowane Grupy Banku Millennium nie miały wpływu jakiejkolwiek zdarzenia nadzwyczajne. Warto zauważyć też, iż Grupa osiągnęła te wyniki pomimo istotnego wpływu na koszty Banku ze strony projektu rozbudowy sieci, który zacznie generować wynik dodatni dopiero od roku 2008. Utrzymanie kosztów pod ścisłą kontrolą oraz znacząca poprawa jakości aktywów miały również istotny wpływ na wynik działalności w ubiegłym roku.

W tym zakresie należy zauważyć znaczną redukcję portfela kredytów zagrożonych, przy jednoczesnym wzroście portfela kredytów ogółem o ponad 50%. Pomimo znaczącego przyrostu wolumenów kredytowych, głównie dzięki imponującemu wzrostowi portfela kredytów hipotecznych, Grupa Banku Millennium nadal zachowywała na wysokim poziomie wskaźnik wypłacalności.

Dzięki stabilnym wynikom Banku w 2006 roku akcje Banku Millennium odnotowały bardzo dobre notowania na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, gdzie ich cena kształtowała się wyraźnie powyżej głównych indeksów.

W kwietniu 2006 roku Agencja Ratingowa „Moody's” podwyższyła *Rating Sily Finansowej* Banku Millennium do „D,” uznając rosnącą rentowność działalności powtarzalnej oraz ciągłą zdolność do realizacji celów strategicznych. Należy także podkreślić, że w roku 2006 Bank Millennium został uznany przez magazyn „Forbes” za najlepszy bank w zakresie usług dla sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Ponadto drugi rok z rzędu niezależny, międzynarodowy magazyn finansowy „Global

Finance” przyznał Bankowi Millennium tytuł „Najlepszego banku internetowego dla klientów indywidualnych w Polsce”.

Pomimo szybkiego rozwoju polskiego rynku, w roku 2007 w wielu obszarach utrzymają się dalsze możliwości wzrostu, dzięki niższej, niż średnia europejska, penetracji różnych produktów bankowych. W tych warunkach Bank Millennium będzie kontynuował realizację swej średnioterminowej strategii w celu osiągnięcia ustalonych celów strategicznych.

Podsumowując, główne wyzwania na przyszły rok obejmują kontynuację terminowej realizacji programu rozbudowy sieci, dopracowanie strategii biznesowej w zakresie środków Klientów, uzyskanie większej efektywności w obszarze kart płatniczych, rozwój działalności w zakresie pożyczek gotówkowych, wdrożenie najlepszej w swej klasie platformy kredytowej dla przedsiębiorstw oraz udoskonalenie możliwości w zakresie usług finansowych dla przedsiębiorstw.

I.3. Nakłady inwestycyjne

W 2006 r. Grupa Banku Millennium poniosła nakłady inwestycyjne w łącznej kwocie 92 mln zł. Najistotniejsza część tej kwoty była związana z projektem rozbudowy sieci, który wiązał się z nakładami w wys. 51 mln zł. Istotną pozycją były także nakłady na zmianę wizerunku Banku. Wymiana elementów zewnętrznej identyfikacji wizualnej w całej sieci Banku, wiązała się z wydatkowaniem 12 mln zł. Dokonano także znaczących inwestycji w obszarze informatyki, zarówno w infrastrukturę i oprogramowanie jak i w poprawę systemów ochrony.

Na 2007 r. Grupa planuje nakłady inwestycyjne w łącznej kwocie 141 mln zł, w tym większość związana z rozbudową sieci oddziałów – 91 mln zł. Pozostałe obszary inwestycji w 2007 r. obejmują informatykę oraz inne nakłady, związane z usprawnieniami w sieci oddziałów, Centrali Banku oraz trzech kluczowych podmiotach zależnych.

II. SYTUACJA FINANSOWA BANKU MILLENNIUM

Rok 2006 należy uznać za bardzo udany dla Banku Millennium. Charakteryzuje go znaczna poprawa wyników, którą obrazują następujące, główne wskaźniki:

- Wynik z odsetek (na bazie pro-forma) wzrósł o 7,4% r/r
- Wynik z prowizji wzrósł o 30,5% r/r
- Przychody operacyjne ogółem (powtarzalne) wzrosły o 83,4% r/r
- Koszty ogółem wzrosły o 11,6 % (lub +7,8% po wyłączeniu wpływu projektów rebrandingu i rozbudowy sieci oddziałów w 2006 roku i jednorazowej amortyzacji w 2005 roku)
- Udział kredytów zagrożonych w kredytach ogółem spadł z 10% do 5,7% (na poziomie skonsolidowanym)
- Współczynnik wypłacalności wyniósł 11,9%

Rok 2006 był także okresem, w którym Bank znacząco podwyższył swój udział w rynku wybranych produktów, a w szczególności:

- W rynku kredytów hipotecznych: z 7,1% do 10,1% w portfelu ogółem (117% wzrostu r/r) oraz z 11% do 13,7% w nowej sprzedaży (98% wzrostu r/r)
- W rynku kart kredytowych: z 3% do 4,1% pod względem liczby kart (108% wzrostu r/r)
- W rynku funduszy inwestycyjnych: z 2,6% do 3,6% w aktywach w zarządzaniu (121% wzrostu r/r)
- W rynku faktoringu: z 4,1% do 7% w obrocie faktur (123% wzrostu r/r)

Tym samym Bank zbliżył się (lub, w przypadku kredytów hipotecznych, już zrealizował) do swych celów średnioterminowych, podanych w roku 2005. Ponadto założony na rok 2007 cel sprzedaży krzyżowej, wynoszący 3 produkty na Klienta, został osiągnięty rok przed planowanym terminem.

II.1. Rachunek zysków i strat

W roku 2006 zysk Banku Millennium przed opodatkowaniem wyniósł 701,8 mln zł natomiast zysk netto wyniósł w omawianym okresie 662,7 mln zł i był o 55,5% wyższy w porównaniu z kwotą zysku wypracowanego w 2005 r. (426,3 mln zł), natomiast bez uwzględnienia wszystkich dochodów i kosztów o charakterze jednorazowym osiągniętych i poniesionych w 2006r (w łącznej wysokości 506,4 mln zł brutto a 410,2 mln zł netto) oraz w 2005r (w łącznej wysokości 371,6 mln zł brutto a 301,0 mln zł netto) zysk netto Banku wzrósł o 58,4%. Na wielkość poziomu zysku wypracowanego przed Bank wpływ miały korzystne zmiany poziomu przychodów, kosztów oraz rezerw na ryzyko.

Przychody

Wynik z tytułu odsetek (na bazie pro-forma w tym marże na wszystkich transakcjach pochodnych, zabezpieczających portfel kredytów walutowych) Banku w 2006 r. wyniósł 536,1 mln zł i był o 7,4% wyższy, niż ubiegłoroczny (499,2 mln zł). Rosnące wolumeny biznesowe zrekompensowały niższą marżę odsetkową netto.

Wynik z tytułu prowizji wzrósł znacząco o 30,5% r/r dzięki wyjątkowemu wzrostowi wielu produktów, przede wszystkim funduszy inwestycyjnych (opłaty dystrybucyjne pobierane przez Bank) oraz produktów bancassurance. Wyraźne przyspieszenie wyniku z tytułu prowizji w IV kw. 2006 r. stanowi bardzo dobre rokowanie na rok 2007.

Pozostałe przychody pozaodsetkowe były znacznie wyższe, niż w roku 2005, zarówno ze względu na lepsze wyniki na instrumentach finansowych oraz z pozycji wymiany jak również wyższe dywidendy od spółek zależnych. Co się tyczy dywidend, zarówno w 2006r jak i 2005 r. pozycja ta zawierała przychody o charakterze jednorazowym związanym z realizacją przez spółki zależne BIG BG Inwestycje oraz Millennium Leasing (dawniej BEL Leasing, następca prawny pierwszej z wymienionych spółek) wyjątkowo wysokich zysków ze sprzedaży posiadanych akcji PZU. Dywidendy z tych spółek, które z tego względu można uznać za przychód Banku o charakterze jednorazowym, wyniosły 506,4 mln zł w 2006r, oraz 371,6 mln zł łącznie w 2005r. Wypracowany **wynik z pozycji wymiany** podwoił się rosnąc z 84,7 mln zł w roku 2005 do 177,4 mln zł w roku 2006, dzięki wzrostowi transakcji z podmiotami gospodarczymi oraz kredytom hipotecznym denominowanym w walutach obcych.

Przychody operacyjne osiągnęły poziom 1.531,9 mln zł, natomiast w ujęciu powtarzalnym (tj. bez pozycji jednorazowych) wyniósł on 1 025,5 mln zł co oznacza wzrost o 83,4% w porównaniu z rokiem 2005 (również w ujęciu powtarzalnym). W ujęciu księgowym wzrost przychodów operacyjnych wyniósł 64,6%.

Przychody operacyjne (mln zł)	2006 pro-forma*	2005 pro-forma*	Zmiana (%)
Wynik z tytułu odsetek	536,1	499,2	7,4%
Wynik z tytułu prowizji	280,9	215,3	30,5%
Pozostałe dochody pozaodsetkowe	714,8	216,3	230,5%
Przychody operacyjne	1 531,9	930,7	64,6%
<i>W tym pozycje nadzwyczajne</i>	<i>506,4</i>	<i>371,6</i>	-
Przychody operacyjne bez pozycji nadzwyczajnych	1 025,5	559,1	83,4%

(*) w tym marże na wszystkich transakcjach pochodnych, zabezpieczających portfel kredytów walutowych. Od 1 stycznia 2006 r. Bank zaczął ujmować zgodnie z zasadami rachunkowości zabezpieczeń kombinację hipotecznych kredytów walutowych o zmiennej stopie procentowej, lokat złotych o zmiennej stopie procentowej oraz związanych z nimi transakcji CCIRS. Marża na tych operacjach jest ujęta w wyniku z pozycji odsetek od czasu ww. zmiany. Jednak, ponieważ rachunkowość zabezpieczeń nie obejmuje całego portfela, denominowanego w walutach obcych i dodatkowo mając na względzie to, że do końca 2005 r. Bank nie stosował formalnej rachunkowości zabezpieczeń (całość odsetek od transakcji pochodnych była ujmowana w Wyniku na operacjach finansowych), Bank przedstawia dane pro-forma. Rachunek pro-forma prezentuje całość

odsetek od transakcji pochodnych w Wyniku z pozycji odsetek, co pozwala na lepsze zrozumienie rzeczywistego kształtowania się tej pozycji z ekonomicznego punktu widzenia.

Koszty

W roku 2006 koszty całkowite Banku (koszty osobowe, pozostałe koszty administracyjne z uwzględnieniem amortyzacji oraz odpisów na utratę wartości środków trwałych), wzrosły o 11,6% w porównaniu do poprzedniego roku. Na poziom kosztów wpływ miały dwa projekty: rozbudowa sieci oddziałów oraz zmiana wizerunku. Z wyłączeniem kosztów związanych z tymi pozycjami (50,7 mln zł, z czego 2,4 mln stanowiła amortyzacja), oraz z wyłączeniem jednorazowych kosztów amortyzacji i utraty wartości aktywów niefinansowych w roku 2005 (22,1 mln zł, głównie odpisy związane planowanymi projektami o których mowa powyżej), koszty całkowite wzrosłyby o 7,8%.

W 2006 roku koszty osobowe wzrosły o 29,3% r/r natomiast pozostałe koszty administracyjne wzrosły o 13,2% r/r. Na wzrost kosztów osobowych, poza wzrostem liczby pracowników w związku z rozbudową sieci oddziałów, wpływ miały wyższe premie wypłacone w związku z lepszymi niż planowano wynikami biznesowymi (czynnik ten stanowił ok. 50% wzrostu kosztów osobowych). W 2006 roku nastąpił także wzrost podstawowych wynagrodzeń (o 14,1%) ze względu na opisane wyżej zmieniające się warunki na rynku pracy.

W 2006 roku łączny wzrost liczby pracowników wyniósł 634 osób, w tym 512 osób zatrudnionych zostało w nowo wybudowanych lub zmodernizowanych oddziałach Banku. Na koniec grudnia 2006 Bank Millennium zatrudniał łącznie 4.718 osób.

Koszty operacyjne (mln zł)	2006	2005	Zmiana
Koszty osobowe	375,3	290,4	29,3%
Pozostałe. koszty administracyjne	353,3	312,1	13,2%
Amortyzacja i utrata wartości aktywów niefinansowych	59,4	103,3	-42,5%
Koszty operacyjne ogółem	788,0	705,8	11,6%
<i>W tym koszty rozbudowy sieci i nowego wizerunku</i>	<i>50,7</i>	<i>-</i>	
<i>W tym nadzwyczajna amortyzacja</i>	<i>-</i>	<i>22,1</i>	
Koszty operacyjne bez rozbudowy sieci	737,3	683,7	7,8%

Odpisy na ryzyko

W 2006 roku Banku utworzył rezerwy netto w wysokości 42,1 mln zł. Wartość ta uwzględnia 18,4 mln zł z tytułu odzysku spisanych należności. Rezerwy netto stanowiły 37 p.b. w stosunku do średniej wartości kredytów netto w 2006 roku.

II.2. Pozycje bilansowe i pozabilansowe

Aktywa

Zmiany podstawowych pozycji aktywów Grupy w ciągu roku, wraz ze strukturą, prezentuje poniższa tabela:

AKTYWA (mln zł)	31.12.2006		31.12.2005		zmiana
	Wartość	Struktura	Wartość	Struktura	2006/2005
Kasa, operacje z Bankiem Centralnym	965,8	4,0%	510,8	2,4%	89,1%
Należności od pozostałych banków	1 123,1	4,6%	2 602,8	12,1%	-56,8%
Należności od Klientów	14 109,2	57,9%	8 979,6	41,6%	57,1%
Należności z tytułu zakupionych papierów wartościowych z przyrzeczeniem odkupu	15,5	0,1%	331,2	1,5%	-95,3%
Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek wyników i instrumenty pochodne zabezpieczające	3 850,4	15,8%	3 317,5	15,4%	16,1%
Inwestycyjne aktywa finansowe	3 089,1	12,7%	5 023,9	23,3%	-38,5%
Niematerialne oraz rzeczowe aktywa trwałe	284,8	1,2%	250,5	1,2%	13,7%
Pozostałe aktywa	932,0	3,8%	557,7	2,6%	67,1%
Aktywa razem	24 370,0	100,0%	21 574,0	100,0%	13,0%

Na dzień 31.12.2006 r. wartość sumy bilansowej wyniosła 24.370 mln zł, co oznacza jej wzrost o 13,0% w skali roku.

W strukturze aktywów dominującą pozycję (57,9%) stanowiły należności od Klientów. Udział ten był znacznie większy niż w poprzednim roku (41,6%), co obrazuje korzystną zmianę w strukturze aktywów na rzecz kredytów i pożyczek przynoszących najwyższe dochody. Na koniec 2006 r. wartość netto kredytów i pożyczek udzielonych Klientom wyniosła 14.109 mln zł, co oznacza wzrost o 57,1% w porównaniu z końcem poprzedniego roku. Zmiana tej pozycji aktywów w ujęciu wartościowym (t.j. wzrost o 5.130 mln zł) miała największy wpływ na wzrost wartości aktywów finansowych i aktywów ogółem.

Strukturę kredytów i pożyczek dla Klientów Banku Millennium według głównych rodzajów oraz zmiany roczne przedstawia poniższa tabela:

Należności od Klientów (mln zł)	31.12.2006		31.12.2005		Zmiana 2006/2005	
	Wartość	Struktura	Wartość	Struktura	Wartość	(%)
Kredyty i pożyczki dla Klientów ogółem	14 109,2	100,0%	8 979,6	100,0%	5 129,5	57,1%
Z tego:						
- kredyty hipoteczne	7 594,9	53,8%	3 495,9	38,9%	4 099,0	117,3%
- pozostałe kredyty detaliczne	1 237,6	8,8%	625,9	7,0%	611,7	97,7%
- kredyty dla podmiotów gospodarczych	5 276,6	37,4%	4 857,8	54,1%	418,8	8,6%

W strukturze portfela kredytowego dominującą pozycję uzyskały kredyty hipoteczne, których udział w portfelu ogółem wzrósł do 53,8% na koniec grudnia 2006 r., z 38,9% w roku ubiegłym. Wartość tych kredytów na koniec 2006 r. wyniosła 7.595 mln zł co oznacza wzrost o 117,3% w porównaniu z końcem roku 2005. Obecnie Bank Millennium posiada trzeci pod względem wartości portfel kredytów hipotecznych w Polsce, o udziale rynkowym w wysokości ≈10%. Jeżeli chodzi o sprzedaż nowych kredytów hipotecznych, w IV kwartale 2006 roku Bank uzyskał najlepszy w swojej historii wynik pod względem wypłat kredytów: 1.473 mln zł, przesuając się na 2-gą pozycję w kraju z udziałem w rynku 13,7% narastająco od początku roku.

Rośnie również znaczenie pozostałych kredytów detalicznych (obejmujących zadłużenie na kartach, limity kredytowe w rachunkach, kredyty gotówkowe i inne) których udział w portfelu osiągnął 8,8% a ich wartość na koniec raportowanego okresu wyniosła 1.238 mln zł (98% rocznego wzrostu). Głównym czynnikiem wzrostu w omawianej grupie kredytów detalicznych były kredyty gotówkowe, dla których w ujęciu rocznym odnotowano wzrost o 222%. W grudniu 2006 wartość portfela tych kredytów wyniosła 626 mln zł. W celu rozszerzenia sprzedaży tego produktu, również na Klientów spoza Banku, tworzona jest obecnie wyspecjalizowana sieć sprzedaży bezpośredniej. Atrakcyjna oferta produktowa oraz rosnący udział sprzedaży bezpośredniej pozwoliły zwiększyć ponad dwukrotnie (o 108% r/r) - do 257 tys. - liczbę kart kredytowych sprzedanych przez Bank. Bank zwiększył swój udział w rynku z 3% w roku 2005 do 4,1% w 2006. Program promocyjny „Inspiracje”, uruchomiony w IV kwartale 2006 roku, przyczynił się również do zwiększenia wykorzystania sprzedanych kart.

Pomimo, iż udział kredytów dla przedsiębiorstw w portfelu kredytowym Banku zmniejszył się w ciągu 2006 r. do 37,4% z 51,4% wartość tej grupy należności wzrosła w porównaniu z końcem 2005r. o 419 mln zł (8,6% rocznego wzrostu) i osiągnęła na koniec 2006 r. 4.176 mln zł. Wpływ na to miała poprawa sytuacji finansowej przedsiębiorstw i większe zainteresowanie kredytem w 2006r. W grupie produktów związanych z finansowaniem przedsiębiorstw bardzo wysoką dynamiką wykazała się działalność faktoringowa - o 123% w ujęciu rocznym pod względem wartości obrotu fakturami. Udział Banku Millennium w tym segmencie rynku uległ istotnemu zwiększeniu - z 4,1% do 7%.

Drugą co do wielkości pozycją aktywów ogółem (15,8%) były wg. stanu na koniec grudnia 2006 r. aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek wyników i instrumenty pochodne zabezpieczające. W ciągu roku wartość tej pozycji aktywów wzrosła o 16,1% do kwoty 3.850 mln zł, co w przeważającej mierze było spowodowane zwiększeniem się o 12,5% portfela dłużnych papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu. Portfel ten stanowił główny składnik omawianej pozycji aktywów (87,5%) i obejmował przede wszystkim obligacje Skarbu Państwa. Na wzrost tej grupy aktywów wpływ miało także zwiększenie się o 47,2% dodatniej wyceny instrumentów pochodnych przeznaczonych do obrotu oraz zabezpieczających. Instrumenty kapitałowe miały marginalny wpływ na „aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek wyników i instrumenty pochodne zabezpieczające” stanowiąc jedynie 0,1% tej pozycji.

Istotną pozycją aktywów wg. stanu na koniec grudnia 2006 r. były również inwestycyjne aktywa finansowe (12,7%). Ich wartość osiągnęła 3.089 mln zł, co oznacza spadek o 38,5% w porównaniu z

końcem grudnia 2005r. Portfel inwestycyjnych aktywów finansowych w zdecydowanej większości (94,5% udziału) stanowiły dłużne papiery wartościowe, w przeważającej większości emitowane przez Skarb Państwa. Inwestycje kapitałowe w akcje i udziały w innych spółkach stanowiły niewielki udział (5,2%) w tym portfelu, przy czym prawie w całości były to inwestycje w spółki podporządkowane (159 mln zł na koniec 2006 r.), natomiast inwestycje w inne spółki miały natomiast marginalne znaczenie.

Należności od banków stanowiły 4,6% sumy aktywów Banku (1.123 mln zł), a ich wartość w ciągu roku spadła o 56,8%. Zmiany wartości zarówno tej jak i pozostałych pozycji aktywów finansowych spowodowane były zarówno dążeniem do alokowania środków finansowych w aktywa najbardziej dochodowe jak i realizacją wymogów w zakresie bieżącego zarządzania ryzykiem Banku (m. in. płynności i stopy procentowej).

Ogólna wartość aktywów generujących dochody odsetkowe wzrosła w raportowanym okresie o 8,7% (t.j. o 1.733 mln zł) osiągając na koniec 2006 r. wartość 21.544 mln zł.

Aktywa trwałe, zarówno rzeczowe jak i niematerialne (bez aktywów trwałych do zbycia), stanowiły łącznie na koniec grudnia 2006 r. 1,2% aktywów osiągając wartość 285 mln zł.

Pasywa

Strukturę pasywów Banku na koniec 2005 i 2006 roku prezentuje poniższa tabela:

PASywa (mln zł)	31.12.2006		31.12.2005		zmiana
	Wartość	Struktura	Wartość	Struktura	2006/2005
Zobowiązania wobec banków	3 600,2	16,0%	1 067,3	5,4%	237,3%
Zobowiązania wobec Klientów	16 195,0	71,8%	14 084,8	70,7%	15,0%
Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z przyrzeczeniem odkupu	1 477,7	6,6%	3 472,1	17,4%	-57,4%
Zobowiązania finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek wyników i instrumenty pochodne zabezpieczające	313,3	1,4%	526,5	2,6%	-40,5%
Zobowiązania z tytułu własnych papierów wartościowych	5,7	0,0%	32,6	0,2%	-82,5%
Rezerwy	10,4	0,0%	15,8	0,1%	-34,4%
Zobowiązania podporządkowane	307,3	1,4%	309,5	1,6%	-0,7%
Pozostałe zobowiązania	631,3	2,8%	422,8	2,1%	49,3%
Zobowiązania razem	22 540,9	100,0%	19 931,4	100,0%	13,1%
Kapitały własne razem	1 829,0		1 642,7		11,3%
Pasywa razem	24 370,0		21 574,0		13,0%

W całości pasywów na koniec grudnia 2006 r. zobowiązania stanowiły 92,5% natomiast pozostałą część, tj. 7,5%, stanowiły kapitały własne Banku.

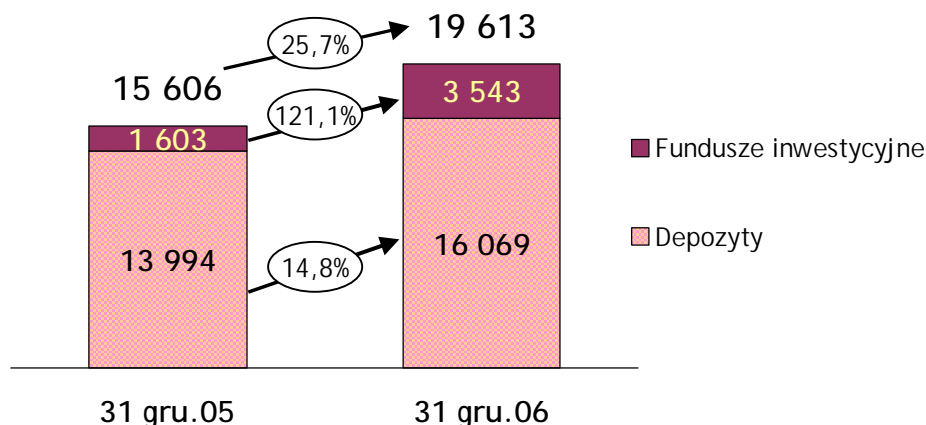
W strukturze zobowiązań dominującą pozycją (71,8%) były depozyty Klientów, które na koniec 2006 r. osiągnęły wartość 16.195 mln zł, co oznacza ich wzrost o 15,0% w porównaniu z końcem 2005 r.

Skala wzrostu depozytów Banku nie odzwierciedla w pełni zmian całkowitych oszczędności klientów, powierzonych całej Grupie Kapitałowej, które obejmują również oferowane Klientom Banku fundusze inwestycyjne spółki zależnej Millennium TFI, w dystrybucji których Bank pełni kluczową rolę. Wychodząc na przeciw oczekiwaniom Klientów Bank przesunął nacisk z tradycyjnych depozytów terminowych na produkty bardziej wyrafinowane, zwłaszcza fundusze inwestycyjne, z uwagi na wyższą atrakcyjność dla Klienta (możliwość uzyskania wyższych stóp zwrotu) i większą rentowność dla Banku. Oferta Banku w tym zakresie spotkała się z dużym zainteresowaniem Klientów, co zaowocowało istotnym wzrostem wartości produktów inwestycyjnych.

Na koniec roku 2006 wartość środków Klientów ogółem powierzonych całej Grupie Kapitałowej, w tym fundusze inwestycyjne, wyniosła łącznie 19.613 mln zł, co oznacza wzrost w ujęciu rok do roku o 25,7%. Środki Klientów ogółem nie obejmują kwoty 499 mln zł stanowiącej produkty oszczędnościowe podmiotów spoza Grupy, sprzedane zamożnym Klientom Banku. Uwzględniając wyżej wymienione produkty, wzrost wartości środków Klientów razem wyniósłby 29%.

Fundusze inwestycyjne, które były głównym czynnikiem wzrostu środków Klientów, osiągnęły wartość 3.543 mln zł, co oznacza ich wzrost o 121 % w ujęciu rocznym. Dzięki nim udział w rynku Grupy Banku Millennium wzrósł z 2,6% do 3,6% w ciągu roku. Szczególny sukces odniósł produkt „Superduet”, który stanowi połączenie krótkoterminowej lokaty bankowej i funduszu inwestycyjnego (wartość łącznej sprzedaży w samym IV kw.2006 roku wyniosła 1,5 mld zł).

Środki Klientów* Grupy Banku Millennium
(mln zł)



(*) pozycja obejmuje depozyty Klientów, obligacje detaliczne i fundusze inwestycyjne

Strukturę depozytów wg typu Klienta na koniec grudnia 2005 i 2006 roku przedstawia poniższa tabela:

Depozyty Klientów (mln zł)	31.12.2006		31.12.2005		Zmiana 2006/2005	
	Wartość	Struktura	Wartość	Struktura	Wartość	(%)
Depozyty Klientów indywidualnych	8 667,0	53,5%	7 900,9	56,1%	766,0	9,7%
Depozyty Klientów korporacyjnych oraz sektora publicznego	7 528,1	46,5%	6 183,8	43,9%	1 344,2	21,7%
OGÓŁEM	16 195,0	100,0%	14 084,8	100,0%	2 110,3	15,0%

Depozyty Klientów indywidualnych Banku wynosiły na dzień 31 grudnia 2006 r. łącznie 8.667 mln zł i były o 766 mln zł (9,7%) wyższe niż rok wcześniej. Przy uwzględnieniu nie wykazywanych w bilansie funduszy inwestycyjnych całkowity wzrost środków Klientów indywidualnych w omawianym okresie wyniósł 28,5% (12.210 mln zł na koniec 2006 r.).

Depozyty przedsiębiorstw i sektora publicznego wg. stanu na 31 grudnia 2006 r. wynosiły łącznie 7.528 mln zł, tzn. były o 21,7%, czyli 1.344 mln zł, wyższe niż 31 grudnia 2005 r. Wzrost ten był zasługą ogólnych tendencji w całym sektorze bankowym, a także większej aktywności Banku w segmencie MSP.

Istotną pozycją zobowiązań Banku (6,6%) o podobnym do depozytów charakterze (środki pozyskane od zewnętrznych podmiotów) były zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z przyrzeczeniem odkupu (sell-buy-back), które na koniec grudnia 2006 r. osiągnęły 1.478 mln zł. Pozycja ta obejmuje głównie krótkoterminowe środki pozyskane od Klientów i instytucji finansowych i z reguły wykazuje się dużą zmiennością. W porównaniu z grudniem 2005 r. wartość środków pozyskanych w wyniku transakcji z przyrzeczeniem odkupu spadła o 57,4%, głównie za sprawą spadku wartości transakcji zawartych z Klientami korporacyjnymi Banku, lecz także, choć w mniejszym stopniu, spadku wartości transakcji z instytucjami finansowymi.

Drugą po depozytach klientów istotną pozycją zobowiązań Banku były zobowiązania wobec innych banków (16,0% na koniec 2006 r.), które w stosunku do końca 2005 r. zwiększyły się o 237,3% do

kwoty 3.600 mln zł. Przyczyną wzrostu było przede wszystkim zaciągnięcie przez Bank w listopadzie 2006 r. w międzynarodowym konsorcjum banków pożyczki na kwotę 555 mln franków szwajcarskich na 3 lata (z opcją przedłużenia do 5 lat). Była to największa pożyczka konsorcjalna zaciągnięta do tej pory przez polski bank.

Zobowiązania z tytułu emisji własnego długu miały na koniec grudnia 2006 r. marginalny udział w strukturze finansowania Banku i obniżyły się w ciągu roku z 33 mln zł do 6 mln zł. Niższy poziom wyemitowanego długu wynikał z odkupienia w ciągu roku ostatnich serii obligacji detalicznych Banku Millennium. Zobowiązania podporządkowane stanowiły natomiast 1,4% wartości zobowiązań (307 mln zł) na koniec 2006r. i obejmowały zadłużenie z tytułu emisji długoterminowych obligacji denominowanych w euro.

Wartość kapitałów własnych Banku wyniosła na koniec 2006 r. 1.829 mln zł i wzrosła o 11,3% w porównaniu z końcem 2005r. na co wpływ miała wysoka kwota zysku netto wypracowanego w 2006 przewyższającej kwotę wypłaconej, również wysokiej, dywidendy w kwocie 458,6 mln zł za 2005 r., Przy takiej kwocie kapitałów własnych wartość współczynnika wypłacalności Banku ukształtowała się na koniec 2006 r. na poziomie 11,9% i zmniejszyła się w sposób zauważalny z 19,1% na koniec 2005r. Wpływ na to miał przede wszystkim znaczący wzrost wolumenów biznesowych i związany z tym wzrost wymogu kapitałowego, niemniej wartość współczynnika na takim poziomie należy uznać za satysfakcjonującą.

Pozycje pozabilansowe

Podział pozycji pozabilansowych Banku prezentuje poniższa tabela:

POZYCJE POZABILANSOWE (w mln zł)	31.12.2006	31.12.2005	Zmiana (%)
I. Pozabilansowe zobowiązania warunkowe udzielone i otrzymane	6 583,4	6 003,6	9,7%
1. Zobowiązania udzielone	6 045,7	5 238,4	15,4%
2. Zobowiązania otrzymane	537,7	765,1	-29,7%
II. Zobowiązania związane z realizacją operacji kupna/sprzedaży	1 765,9	823,2	114,5%
III. Instrumenty pochodne	57 540,7	38 437,3	49,7%
1. Kontrakty forward na stopę procentową (FRA)	2 325,9	3 600,0	-35,4%
2. Kontrakty swap na stopę procentową (IRS)	21 684,4	9 574,1	126,5%
3. Kontrakty swap walutowe	5 979,6	6 684,9	-10,6%
4. Kontrakty swap walutowe na stopę procentową (CIRS)	9 917,1	8 036,5	23,4%
5. Pozostałe walutowe instrumenty pochodne	16 401,2	10 269,0	59,7%
6. Pochodne instrumenty towarowe	1 099,0	272,9	302,8%
7. Pozostałe instrumenty pochodne	133,5	0,0	
IV. Inne	0,0	0,0	
Pozycje pozabilansowe razem	65 890,0	45 264,1	45,6%

Łączna wartość pozycji pozabilansowych wyniosła w na koniec grudnia 2006 r. 65.890 mln zł. Największą pozycję stanowią „instrumenty pochodne”, które osiągnęły wartość 57.541 mln zł, co oznacza wzrost o 49,7% w porównaniu z końcem grudnia 2005 r. W pozycji tej znaczącą rolę odgrywają instrumenty walutowe m.in. kontrakty swap walutowe, kontrakty swap walutowe na stopę procentową (CIRS) i pozostałe kontrakty walutowe, obejmujące m.in. opcje i kontrakty terminowe. Istotną i największą co do wartości pozycją w grupie instrumentów pochodnych są kontrakty swap na stopę procentową (IRS), których wartość na koniec czerwca 2006 r. wyniosła 21.684 mln zł. Wzrost wartości instrumentów pochodnych wynikał z potrzeb zarządzania ryzykiem walutowym i stopy procentowej.

Zobowiązania związane z realizacją operacji kupna/sprzedaży wyniosły na koniec grudnia 2006r. 1766 mln zł i dotyczyły głównie transakcji walutowych (1.753 mln zł) oraz, w marginalnym stopniu, transakcji na papierach wartościowych (13 mln zł).

Pozabilansowe zobowiązania warunkowe stanowiły 10% całości zobowiązań pozabilansowych i na koniec czerwca 2006 r. wyniosły 6.583 mln zł (wzrost o 9,7% w porównaniu do stanu z 31 grudnia 2005r.). Na pozycję tę składają się zobowiązania udzielone w kwocie 6.046 mln zł (wzrost o 15,4%) oraz zobowiązania otrzymane, które wyniosły 538 mln zł (spadek o 29,7%) – głównie związane z zabezpieczeniem ryzyka kredytowego.

II.3 Notowania giełdowe oraz rating

W ciągu roku nastąpiła znacząca zmiana w strukturze akcjonariatu Banku Millennium S.A. W grudniu 2006r. w wyniku ogłoszonego wezwania na sprzedaż akcji Banku, główny akcjonariusz Banco Comercial Português zwiększył swój udział w Banku do 65.5%. Jednocześnie w konsekwencji sprzedaży akcji Banku przez trzech dużych inwestorów zagranicznych znacząco wzrósł udział akcji w wolnym obrocie giełdowym (tzw „free-float”) do 34,5% kapitału akcyjnego na koniec grudnia 2006.

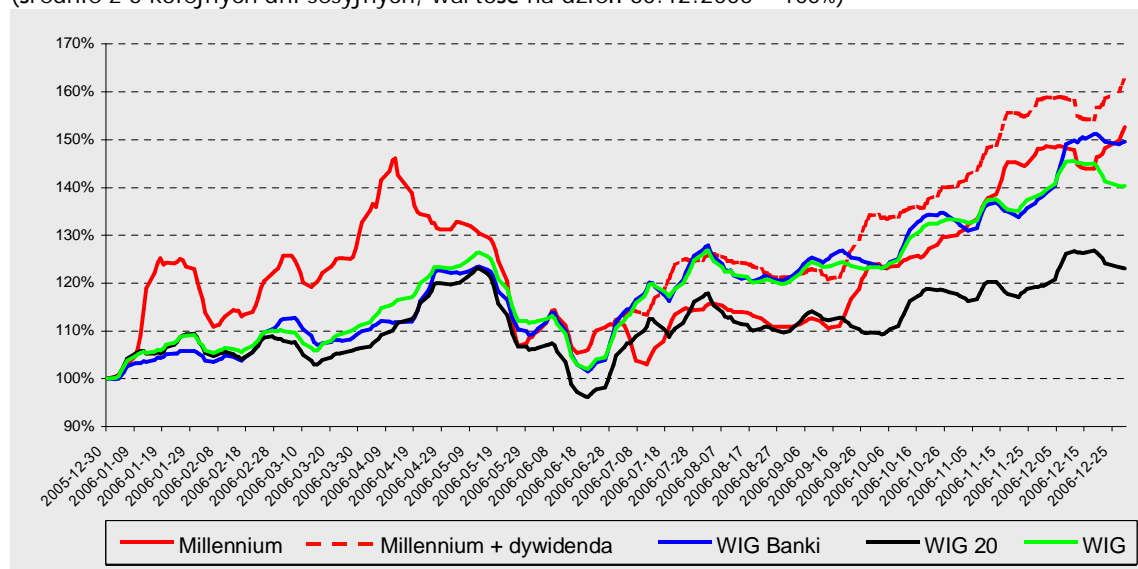
Poprawa wyników finansowych i zwiększenie akcji Banku w wolnym obrocie w 2006 r. znalazły odzwierciedlenie w dynamicznym wzroście kursu akcji Banku Millennium na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Akcje Banku wzrosły o 51,4%, a uwzględniając wypłaconą w ciągu 2006r

dywidendę - o 61,7%, pokonując tym samym trzeci rok z rzędu poziom wzrostu głównych indeksów Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

PODSTAWOWE WSKAŹNIKI KURSU AKCJI BANKU MILLENNIUM

	31.12.2006	31.12.2005	Zmiana	Zmiana (%)
Cena akcji Banku Millennium (zł)	7.95	5.25	1.89	+51.4%
Cena akcji Banku Millennium z dywidendą (zł)	8,49	5,25	3,24	+61,7%
WIG	50 411,82	35 600,79	14 811,03	+ 41,6%
WIG Banki	70 858,4	46 787,80	11 333,43	+51,4%
WIG 20	3 285,50	2 654,95	694,38	+23,7%
Cena akcji/wartość księgowa	3,19	2,19	1,0	+45,7%
Cena akcji/zysk	23,89	14,82	9,07	+38,8%

Zmiany ceny akcji Banku Millennium i wybranych indeksów GPW
(średnie z 5 kolejnych dni sesyjnych, wartość na dzień 30.12.2005 = 100%)



W dniu 10 kwietnia 2006 r. Agencja ratingowa Moody's Investors Service Ltd. podwyższyła Rating siły finansowej Banku Millennium do „D” „w uznaniu rentowności powtarzalnej oraz ciągłej zdolności do realizowania celów strategicznych”.

Długo- i krótkoterminowy rating depozytowy Banku pozostał na niezmiennym poziomie odpowiednio A2 i P-1. Perspektywa ratingu depozytowego (zarówno krótko- jak i długoterminowego) określona została jako stabilna

RATING AGENCJI MOODY'S DLA BANKU MILLENNIUM

Rodzaj oceny	Aktualna ocena	Ostatnia zmiana	Poprzednia ocena
Długoterminowy rating depozytowy	A2	7 kwietnia 2005	A3
Krótkoterminowy rating depozytowy	Prime-1	14 stycznia 2003 r.	Prime-2
Rating siły finansowej banku	D	10 kwietnia 2006 r	D-

III. OPIS DZIAŁALNOŚCI BIZNESOWEJ BANKU

Wstęp

Bank Millennium oferuje swoim Klientom uniwersalne usługi finansowe poprzez ogólnopolską sieć placówek, automatyczne kanały dystrybucji (bankowość telefoniczna, internetowa, sieć bankomatów) oraz sprzedaż bezpośrednią realizowaną przez współpracujące firmy i wyspecjalizowane zespoły sprzedawców.

W roku 2006 Bank, wraz z podaniem do publicznej wiadomości nowych celów średnioterminowego planu rozwoju, zapowiedział i zrealizował zmiany w obowiązującym dotychczas modelu dystrybucji. Działające dotąd odrębnie sieci placówek obsługujące Klientów detalicznych, zamożnych Klientów indywidualnych oraz małe firmy zostały połączone w jedną sieć sprzedaży. W ramach tej sieci oferowane są usługi dla wszystkich segmentów Klientów „pod jednym dachem”. Zmiana ta była możliwa dzięki skutecznej realizacji w minionym roku programu rozbudowy placówek Banku Millennium, w tym powstaniu dużych Centrów Finansowych oraz wdrożeniu nowego modelu współpracy dla mikroprzedsiębiorstw i małych firm (MŚP).

Dla potrzeb 'Raportu rocznego' działalność biznesowa Banku Millennium przedstawiona została w podziale na: bankowość detaliczną, bankowość korporacyjną oraz usługi leasingowe, maklerskie i fundusze inwestycyjne oferowane przez spółki Grupy Banku Millennium

III.1. Bankowość Detaliczna

Zmiana organizacji sieci sprzedaży

W roku 2006 rozpoczął się program zasadniczych zmiany w Bankowości Detalicznej Banku Millennium. Począwszy od wprowadzenia nowej, jednolitej identyfikacji wizualnej w placówkach ogólnopolskiej sieci oddziałów, do połączenia możliwości i potencjału trzech (jeszcze w 2005 roku oddzielnie działających) segmentów: Klientów detalicznych, zamożnych Klientów indywidualnych (*Prestige*) i małych firm (MŚP).

Zmiany te dla wszystkich grup Klientów były zapowiedzią szerokiego programu rozwoju. Jego celem było zwiększenie wygody i komfortu indywidualnej obsługi oraz dostępności oferty Banku dla wszystkich grup Klientów w ramach jednego oddziału i jednej sieci.

Połączenie sieci sprzedaży bankowości detalicznej miało także na celu stworzenie lepszych warunków do realizacji celów biznesowych oraz efektywne wykorzystanie umiejętności i doświadczenia zespołów menedżerskich Banku. W wyniku tych połączeń obecna struktura Bankowości Detalicznej jest prosta i przejrzysta, a Klienci oraz Bank czerpią korzyści ze współpracy, wcześniej działających oddzielnie, trzech segmentów.

W ramach realizacji nowej strategii biznesowej pod nową marką, w lutym 2006 roku został powołany Projekt Rozbudowy Sieci Bankowości Detalicznej odpowiedzialny za transformację dotychczasowych oddziałów i budowę nowych placówek Banku (między innymi w miastach, w których do tej pory Bank był nieobecny).

Projekt transformacji sieci zakłada powstanie:

- Centrów Finansowych, w ramach których w jednym oddziale realizowana będzie obsługa zarówno Klientów indywidualnych, jak i - w specjalnie wyodrębnionych miejscach - Klientów segmentu *Prestige* oraz małych firm,
- Oddziałów do obsługi Klientów indywidualnych oraz małych firm (typu *Retail and Business: R&B*),
- Oddziałów detalicznych.

W wyniku transformacji sieci w 2006 roku:

- utworzono 7 Centrów Finansowych, otwarto 7 nowych oddziałów typu *R & B* oraz 8 nowych oddziałów detalicznych (w tym 5 Centrów Kredytowych),
- 15 oddziałów przekształcono w Centra Finansowe, a 16 – w jednostki typu *R & B*.

Oddziały Banku powstałe w 2006 roku oraz te, których otwarcie planowane jest na lata kolejne, są większe, lepiej dostosowane do potrzeb Klientów i mają charakter wielofunkcyjny. Oddziały te przyciągają najbardziej atrakcyjne segmenty polskich Klientów – wymagających wysokiego poziomu obsługi i atrakcyjnej oferty produktów i usług.

W kolejnych dwóch latach planowane jest otwarcie: 81 nowych oddziałów w 2007 roku oraz 24 placówki w roku 2008, co pozwoli dotrzeć do jeszcze większej grupy Klientów. Oferta banku będzie w pełni dostępna pod względem geograficznym, a jej struktura będzie uwzględniała wszystkie segmenty rynku. Jednocześnie utrzymana zostaje odrębna, ale jednolita wizerunkowo, sieć placówek – Centrów Kredytowych wspomagająca sprzedaż bezpośrednią kredytów hipotecznych i konsumpcyjnych.

Rozwój oferty

W ramach segmentu Klientów indywidualnych Bank oferuje szeroką gamę produktów finansowych poczynając od rachunków osobistych, kart (kredytowych i debetowych), poprzez rachunki oszczędnościowe, lokaty terminowe aż po fundusze inwestycyjne, kredyty konsumpcyjne i hipoteczne, usługi maklerskie, produkty strukturyzowane i ubezpieczenia.

Kredyty hipoteczne

W 2006 roku kluczową rolę we wzroście portfela kredytowego Grupy odgrywały kredyty i pożyczki hipoteczne zabezpieczone na nieruchomości mieszkalnej.

Do głównych elementów strategii rozwoju portfela hipotecznego należały:

- zwiększenie dostępności oferty poprzez rozwój różnorodnych kanałów dystrybucji,
- stopniowy wzrost sprzedaży kredytów złotych,
- doskonalenie standardów obsługi Klienta na wszystkich etapach procesu kredytowego,
- działania skoncentrowane na budowie długoterminowych relacji z Klientami,
- optymalizacja i automatyzacja procesu kredytowego
- szczegółowy monitoring czynników ryzyka i całego portfela kredytowego.

Tak duża dynamika akcji kredytów hipotecznych była możliwa dzięki kompleksowej ofercie, odpowiadającej na potrzeby finansowe Klientów indywidualnych. Przy pomocy oferowanych przez Bank Millennium produktów zabezpieczonych hipotecznie można finansować nie tylko potrzeby mieszkaniowe (Kredyt Hipoteczny), ale również spłatę zobowiązań w innych instytucjach finansowych (Kredyt Konsolidacyjny), zakup lokalu użytkowego na wynajem lub prowadzenie własnej działalności gospodarczej (Kredyt Hipoteczny Biznes), a także każdy inny, dowolny cel (Pożyczka Hipoteczna).

Elementami wpływającymi na dalszy wzrost atrakcyjności produktów bankowości hipotecznej w 2006 roku było wydłużenie okresu kredytowania do 40 lat (dla kredytów w złotych), uproszczenie i skrócenie procesu udzielenia kredytu, a także wprowadzenie nowości polegającej na możliwości spłaty pierwszej raty kredytu dopiero po 3 miesiącach od jego zaciągnięcia. Jest to kolejny atut oferty Banku, przywiązującego bardzo dużą wagę do dostępności, elastyczności i przyjazności produktów dla Klientów.

Warto podkreślić, że produkty bankowości hipotecznej Millennium są uznawane przez Klientów i niezależnych brokerów finansowych za jedno z najbardziej atrakcyjnych i innowacyjnych. W

rankingu „Rzeczpospolitej” przeprowadzonym w październiku 2006 roku oferta kredytów hipotecznych Banku Millennium jako jedyna została wyróżniona we wszystkich trzech kategoriach:

- podstawowe parametry kredytu - oprocentowanie i opłaty dodatkowe
- maksymalna kwota kredytu, na jaką może liczyć Kredytobiorca o określonych dochodach
- opinia partnerów i współpracujących z Bankiem pośredników finansowych.

Poproszeni o opinie o Banku Millennium pośrednicy finansowi podkreślali także:

- dbałość Banku o atrakcyjność oferty
- uniwersalny charakter oferty (przystępny kredyt dla każdego)
- szeroką dostępność produktu - duża sieć placówek
- przejrzyste procedury
- ubezpieczenie na życie - dodatkowe zabezpieczenie w niskiej cenie.

Kolejne wyróżnienie przyznano Bankowi na łamach miesięcznika „Home & Market”. Oferta Kredytów Hipotecznych Banku Millennium otrzymała Order Finansowy za najlepszy produkt w kategorii kredyt hipoteczny w 2006 roku.

Pozostałe kredyty konsumpcyjne

Oferta kredytów konsumpcyjnych dla klientów indywidualnych obejmuje:

- „Szybka Pożyczka” (pożyczka gotówkowa na dowolny cel),
- Kredyt na zakup akcji (cel finansowania - zakup akcji na rynku pierwotnym w tym w ramach oferty publicznej),
- Limit w koncie osobistym (odnawialna linia kredytowa, powiązana z rachunkiem osobistym),
- Kredyt samochodowy
- Pożyczka pod zastaw aktywów (pożyczka zabezpieczona lokatą).

Bank Millennium wprowadził nowy, atrakcyjny program poleceń, który nagradza Klientów, polecających pożyczki gotówkowe Banku znajomym lub rodzinie. Jednocześnie Bank z powodzeniem uruchomił sprzedaż „Szybkiej Pożyczki” poprzez nowe kanały dystrybucji - Pośredników i wyspecjalizowanych Doradców Kredytowych.

Wśród najbardziej atrakcyjnych produktów należy wymienić także kredyt na zakup papierów wartościowych (w emisjach pierwotnych). W ciągu 2006 roku kredyt ten był oferowany przez Bank w związku z dwiema ofertami pierwotnymi na rynku akcji.

Lokaty

W 2006 roku oferta lokat detalicznych Banku została wzbogacona o kilka innowacyjnych produktów, dobrze przyjętych przez rynek. Poza lokatami terminowymi (Lokata Millennium) - klasycznymi produktami depozytowymi dla ceniących tradycyjne formy oszczędzania - Bank oferował fundusze inwestycyjne i produkty strukturyzowane. Zgodnie ze strategią sprzedaży różnego typu produktów istniejącym Klientom (*cross-selling*), Bank oferował w minionym roku produkty depozytowe z oprocentowaniem wyższym dla Klientów, którzy korzystali także z innych produktów oferowanych przez Bank oraz przelewali swe wynagrodzenia na rachunek osobisty w Banku Millennium. Bank koncentrował się też na funduszach inwestycyjnych, toteż aktywnie oferowano produkt o nazwie „SuperDuet”, który jest połączeniem wysokooprocentowanej lokaty terminowej oraz funduszu inwestycyjnego, umożliwiającego osiągnięcie dodatkowych, ponadprzeciętnych zysków. Miało to kluczowe znaczenie dla wyniku Grupy w pozyskaniu środków Klientów oraz istotnie przyczyniło się do znacznego wzrostu aktywów Millennium TFI.

W celu zaspokojenia oczekiwań coraz bardziej wymagających grup Klientów zainteresowanych osiągnięciem wysokich stóp zwrotu z zainwestowanych środków, Bank wzbogacił swą ofertę, dodając między innymi następujące produkty inwestycyjne:

- „SuperDuet” w USD i EUR - połączenie wysokooprocentowanej lokaty terminowej z funduszem inwestycyjnym w walucie zagranicznej,
- Lokata Progresywna Plus - 12-miesięczna lokata terminowa z oprocentowaniem rosnącym co miesiąc, zapewniająca wysoką płynność oraz specjalną premię za lojalność z tytułu regularnego zasilania rachunków bieżących oraz dodatkową premię za posiadanie funduszy inwestycyjnych Millennium.

Karty płatnicze

Rok 2006 był okresem znaczących zmian produktowych w obszarze kart kredytowych. W październiku 2006 roku dokonano całkowitej, bezprecedensowej na polskim rynku bankowym, przebudowy oferty kart kredytowych, dopasowując ją do potrzeb i oczekiwań Klientów z różnych segmentów rynku oraz dokonując jej optymalizacji pod względem generowanych przychodów.

Nową ofertę kart kredytowych Banku Millennium zbudowano w oparciu o cztery segmenty:

- segment *Platinum*
- segment *Gold*
- segment *Classic*
- Segment Klientów o niskich dochodach (segment *Low-end*)

W zakresie istniejącego portfela produktów zmiany dotyczyły większości parametrów produktowych. Zmieniono między innymi wysokość opłat rocznych za użytkowanie karty, stawki oprocentowania (na przykład dla kart Złotych zostało obniżone z 20,90% do 17,90%), długość okresu bezodsetkowego (został wydłużony dla wszystkich kart kredytowych do 56 dni), jak również dokonano modyfikacji w zakresie ubezpieczeń i usług dodatkowych. Zdecydowano między innymi o zaproponowaniu Klientom z segmentu *Gold* bezpłatnych ubezpieczeń (pakiet ubezpieczeń w podróży, pakiet *Assistance* zapewniający pomoc specjalisty w sytuacjach awaryjnych w miejscu zamieszkania) oraz pakiet *Concierge* oferujący między innymi rezerwację biletów, stolika w restauracji, dostarczanie zakupów lub kwiatów.

Jednocześnie z modyfikacjami w istniejącej ofercie, zostały wprowadzone nowe karty kredytowe: Millennium MasterCard i Millennium MasterCard Gold. W ten sposób Bank Millennium stał się jedynym bankiem w Polsce, który oferuje Klientom indywidualnym karty w trzech wiodących systemach płatniczych - Visa, MasterCard i American Express. W gamie produktów pojawiła się także płaska karta kredytowa Niebieska Millennium Visa, kierowana do osób z niskimi dochodami (od 650 zł netto).

Równolegle z rozbudową oferty produktowej, Bank podjął aktywne prace na rzecz zapewnienia odpowiedniej jakości portfela kart. Realizowane działania koncentrowały się głównie na zwiększaniu używalności i zadłużenia na kartach oraz budowaniu lojalności wśród Klientów. Między innymi zaoferowano Klientom usługę *Balance Transfer*. Umożliwia ona spłatę zadłużenia na karcie kredytowej innego banku na bardzo atrakcyjnych warunkach - oprocentowanie 9,90% do końca spłaty zadłużenia. To jedyna tak atrakcyjna oferta na polskim rynku.

W celu zwiększenia używalności kart i lojalności wśród Klientów, wprowadzono w 2006 roku dwie nowe usługi. Program korzyści „Inspiracje” daje posiadaczom kart płatniczych Millennium (zarówno kredytowych jak i debetowych) możliwość korzystania ze zniżek nawet do 60% w ponad 700 punktach usługowo-handlowych. Już w momencie wprowadzenia programu pod względem jego dostępności (mierzonej liczbą POS) był to trzeci taki program na rynku. Natomiast w ramach programu „Płacę i Zyskuję” opłata za używanie karty w kolejnych latach może wynieść 0 zł. Wystarczy, by suma rocznych wydatków kartą przekroczyła 30 000 zł dla kart typu *Gold* i 12 000 zł dla kart z segmentu *Classic*.

W 2006 roku w ramach globalnego procesu zmiany wizerunku Banku Millennium i Millennium bcp, karty płatnicze otrzymały nowe, zunifikowane wizerunki oraz nowe logo Banku. W ramach procesu zmianie uległy także nazwy kart, które zostały skrócone i uproszczone.

Bankowość prywatna

Prestige to oferta Banku Millennium skierowana do osób o wysokim statusie majątkowym, oczekujących najwyższej jakości obsługi oraz oferty produktów finansowych przygotowanej na miarę ich indywidualnych potrzeb.

Rok 2006 był okresem zasadniczych zmian w tym segmencie. Bank wprowadził nowe, udoskonalone procesy i narzędzia zarządzania majątkiem, których istota polega na jeszcze silniejszym nacisku na budowanie portfela inwestycyjnego Klienta precyzyjnie dopasowanego do jego indywidualnych celów, zarządzanie jego zasobami finansowymi zgodnie z jego oczekiwaniami co do stopy zwrotu i profilu ryzyka.

Bank dokonał znaczącego przeorientowania oferty produktowej, aby tworzyć portfele służące realizacji celów finansowych Klientów. Główna zmiana to oparcie jej na „otwartej architekturze”, zapewniającej naszym Klientom dostęp do najlepszych produktów oferowanych przez najlepszych dostawców na rynku. Na koniec roku 2006 w ofercie *Prestige* znajduje się ponad 50 funduszy inwestycyjnych ośmiu wiodących towarzystw funduszy inwestycyjnych (AIG, Arka, DWS, ING, Legg Mason, Millennium, PZU, Union Investments) dostępnych pojedynczo, w ramach „Programu Inwestycyjnego Prestige” (dającego szereg korzyści podatkowych i ubezpieczeniowych) lub w ramach produktów hybrydowych łączących klasyczne lokaty bankowe o wiodącym na rynku oprocentowaniu, z wybranymi funduszami. Ciekawą nowością w naszej ofercie była w 2006 roku „Polisa Gwarancyjna Prestige” z gwarantowaną atrakcyjną stopą zwrotu i - dodatkowo - ubezpieczeniem na życie. Ponadto w roku 2006 zaproponowaliśmy naszym Klientom ponad 15 nowych produktów strukturyzowanych wykorzystujących okazje inwestycyjne pojawiające się na rynkach finansowych i towarowych całego świata, przy relatywnie niskim poziomie ryzyka. Potrzeby Klientów w zakresie finansowania zaspokajała szeroka oferta kredytowa - od kredytów hipotecznych, po karty kredytowe.

Podjęte w 2006 roku działania w zakresie komunikacji marketingowej miały na celu przede wszystkim szersze zakomunikowanie zmian w ofercie. Najciekawsze z tych działań to precyzyjnie zaplanowana kampania prasowa w opiniotwórczych periodykach i magazynach niszowych oraz zrealizowany wspólnie z dziennikiem „Rzeczpospolita” program edukacyjny na temat bankowości prywatnej.

Regularnie organizowane przez oddziały seminaria dla Klientów i potencjalnych Klientów, których w 2006 roku odbyło się ponad 30, okazały się także bardzo skutecznym sposobem informowania uczestników o zachodzących zmianach i nowościach w ofercie.

Sprzedaż krzyżowa (cross-selling)

Zgodnie ze strategią Banku w zakresie promocji aktywności i lojalności Klientów, sprzedaż krzyżowa (*cross-selling*) pozostaje istotną częścią działalności Banku. Bank systematycznie realizuje inicjatywy, mające na celu zwiększenie liczby produktów, zarówno w pakiecie podstawowym (rachunki osobiste wraz z kartą debetową i dostępem do elektronicznych kanałów obsługi) jak i w zakresie lokat terminowych oraz produktów kredytowych. W roku 2006 Bank kontynuował i rozwijał przygotowaną już w roku 2005 specjalną ofertę dla wybranych grup Klientów. Klientom korzystającym z kredytów hipotecznych lub depozytów Bank oferował bezpłatnie między innymi karty debetowe i kredytowe, jak również bezpłatne prowadzenie rachunku osobistego.

Jakość obsługi

W 2006 roku doskonalenie jakości usług pozostawało jednym z priorytetowych celów Banku. Podjęto wiele inicjatyw, których celem był wzrost zadowolenia Klienta; między innymi poprawiono standard

obsługi w oddziałach, jak również w bankowości elektronicznej. Ponadto podjęto szereg inicjatyw zorientowanych na poprawę organizacji, których celem jest dalsze usprawnienie procesów operacyjnych Banku oraz podniesienie poziomu obsługi.

Działania te wynikały z oceny, iż w obliczu coraz bardziej konkurencyjnego rynku coraz większego znaczenia nabierają działania z obszaru zarządzania relacjami z Klientami, mające na celu zapewnienie wysokiego stopnia satysfakcji z posiadanego produktu oraz poziomu świadczonych przez Bank usług.

W 2006 roku kontynuowane były inicjatywy zmierzające do usprawnienia obsługi obecnych Klientów bankowości hipotecznej poprzez standaryzację procesów funkcjonujących w obszarze poza sprzedażowym (*backoffice*). Ponadto zintegrowane zostały funkcje związane z komunikacją z Klientami w ramach nowej, wyodrębnionej jednostki organizacyjnej, przeznaczonej do odpowiadania na wszelkie zapytania oraz reklamacje Klientów. Mając na uwadze fakt, że kredyty hipoteczne należą do jednych z bardziej skomplikowanych produktów finansowych, Bank podejmuje systematycznie akcje o charakterze edukacyjnym, kierując do Klientów różnorodne materiały informacyjne dotyczące zagadnień hipotecznych.

Bank prowadzi stały monitoring obsługi Klientów, okresowo przeprowadzając badania satysfakcji i lojalności Klientów. Według badań, przeprowadzonych w grudniu 2006 roku, poziom satysfakcji i lojalności Klientów oraz gotowość do zakupu dodatkowych produktów i usług Banku, wzrosły znacząco w porównaniu z poziomem z 2005 roku.

Rozbudowa kanałów dystrybucji

Oddziały detaliczne

Ogólnopolska sieć oddziałów Banku Millennium obsługujących Klientów detalicznych funkcjonuje w oparciu o nowoczesną platformę operacyjną, dzięki której Klienci mogą korzystać ze wszystkich produktów i usług Banku w każdej z 324 placówek (287 na koniec 2005 r.), zlokalizowanych na terenie całego kraju, niezależnie od miejsca, w którym Klient założył rachunek. Dodatkowo do dyspozycji Klientów było 30 specjalistycznych placówek świadczących doradztwo w zakresie produktów kredytowych.

Jak już wspomniano wcześniej, w roku 2006 Bank Millennium ogłosił i rozpoczął realizację projektu rozbudowy sieci oddziałów. W ramach tego projektu do połowy 2008 roku Bank otworzy 158 oddziałów (w tym 36 placówek będzie przebudowanych z obecnie istniejących)

Oddziały obsługujące Klientów Bankowości prywatnej

W roku 2006 nastąpiła zasadnicza - jakościowa i ilościowa - przebudowa struktury sieci placówek *Prestige* obsługującej klientów zamożnych. Na początku roku funkcjonowało ich 16, natomiast na koniec roku Klienci byli obsługiwani już w 25 oddziałach na terenie całej Polski. 22 z nich ulokowane są w nowoczesnych Centrach Finansowych Banku Millennium, a pozostałe 3 (Kraków, Katowice, Bielsko-Biała) to placówki „starego” typu, które w pierwszej połowie roku 2007 również zostaną przekształcone w Centra Finansowe.

Nowe placówki przeznaczone do obsługi Klientów *Prestige* posiadają ekskluzywne wnętrza dające poczucie pełnej dyskrecji i bezpieczeństwa. Reprezentują one nowy typ funkcjonalności, elegancji i wykorzystania przestrzeni.

TeleMillennium® - obsługa telefoniczna

Klienci Millennium mogą również zarządzać swymi finansami przez telefon, korzystając z centrum telefonicznego. Obsługa telefoniczna Klientów jest w pełni zautomatyzowana i została w 2006 roku

wzbogacona o nowe funkcje. Na koniec 2006 roku w systemie TeleMillennium odebrano 2,3 mln połączeń, z których większość (75%) została zrealizowana w systemie automatycznym (IVR).

Bank Millennium ma najlepszą na rynku ofertę, jeśli chodzi o zakres usług, dostępnych dla Klientów indywidualnych poprzez IVR. Ma także najszerszy zakres usług, oferowanych Klientom indywidualnym i firmom za pośrednictwem konsultanta telefonicznego.

Bankomaty

Bankomaty pozostają dla Banku ważnym i wygodnym kanałem obsługi Klienta. Dzięki wielofunkcyjnym bankomatom Klient nie musi odwiedzać oddziału by wypłacić gotówkę, sprawdzić saldo na rachunku czy nawet dokonać przelewu.

Na koniec stycznia 2006 roku nasi Klienci mogli korzystać z 1285 wielofunkcyjnych bankomatów, z których 431 należy do Millennium a 854 do sieci Euronet. W 2006 roku w bankomatach dokonano niemal 35 mln operacji, o 15% więcej, niż w roku 2005, przy czym niemal 29 mln z tej liczby zrealizowano w bankomatach własnych Banku Millennium.

Millenet® - bankowość internetowa

Rok 2006 był kolejnym rokiem rozwoju systemu bankowości internetowej Millenet®. Bank Millennium drugi rok z rzędu otrzymał nagrodę „Najlepszy konsumencki bank internetowy w Polsce”, przyznaną przez niezależny, międzynarodowy magazyn finansowy „Global Finance Magazine”.



Na koniec roku 2006 liczba zarejestrowanych Klientów indywidualnych sięgnęła 435 tys. W grudniu przelewy Klientów indywidualnych, zrealizowane w Millenet, stanowiły 75% wszystkich przelewów Klientów indywidualnych. W przypadku przelewów zewnętrznych ten odsetek jest jeszcze wyższy, i wynosi ponad 82%.

Saldo lokat internetowych („Lokata Millenet” w złotych i w walutach zagranicznych,” Aukcje Lokat”, „Rachunek Premia On-line”), założonych w internecie, przekroczyło kwotę 831 mln zł. Wprowadzenie rachunków oszczędnościowych „Premia On-line” oraz podwyższenie oprocentowania lokat walutowych odpowiadają za większość osiągniętego wzrostu. Dzięki aukcjom w ciągu 2006 roku Klienci założyli niemal 2,5 mld zł 15-dniowych lokat. Aukcje prowadzono co tydzień, a wielu dziennikarzy i analityków rynku określało je jako bardzo innowacyjne formy dystrybucji.

W 2006 roku serwis MilleSMS rozszerzono o możliwość wysyłania zapytań o saldo oraz o historię rachunków i kart kredytowych, jak i o możliwość wysyłania przelewów do wcześniej zdefiniowanych odbiorców za pomocą informacji tekstowych SMS wysyłanych z telefonów komórkowych. W grudniu 2006 roku w Millenecie i w MilleSMS uruchomiono usługę doładowania telefonu komórkowego.

Millenet stał się również bardzo ważnym kanałem dystrybucji w zakresie sprzedaży funduszy inwestycyjnych, osiągając ponad 19% udziału w całej sprzedaży tego produktu przez Bank.

Sprzedaż bezpośrednia kart kredytowych

W roku 2006 zbudowany został nowy, specjalizujący się jedynie w sprzedaży kart kredytowych, kanał sprzedaży bezpośredniej. Pod koniec 2006 roku liczba przedstawicieli handlowych zatrudnionych przez firmę, której Bank powierzył te usługi i pracujących na wyłączność Banku

Millennium wynosiła 330 osób. Pracowali oni w największych aglomeracjach na terenie całej Polski. Realizacja nowej strategii doprowadziła do dywersyfikacji sprzedaży kart kredytowych. Wprowadzie w 2006 oddziały wciąż stanowiły najważniejszy kanał akwizycji - pozyskały 58% kart kredytowych - to jednak kanały sprzedaży bezpośredniej wygenerowały już 42% sprzedaży: w tym przedstawiciele handlowi 36%, a sprzedaż realizowana przy współpracy z partnerami i portalami internetowymi kolejne 6%.

Sprzedaż bezpośrednia kredytów hipotecznych

Bank systematycznie rozwija różnorodne kanały dystrybucji w celu zwiększenia dostępności oferty. Oprócz regularnie poszerzanej sieci oddziałów detalicznych Banku kredyty hipoteczne Millennium są dostępne w 30 wyspecjalizowanych Centrach Kredytowych zlokalizowanych w największych miastach w Polsce. Sprzedażą kredytów hipotecznych zajmuje się 118 doradców kredytowych, wyspecjalizowanych w obsłudze Klientów bankowości hipotecznej.

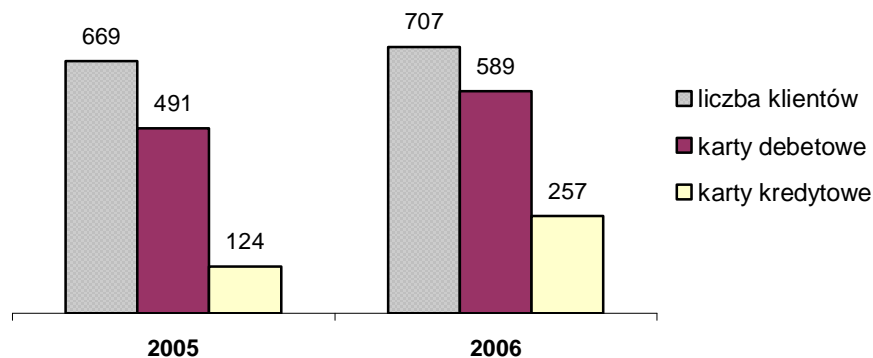
Bank kładzie także duży nacisk na zacieśnienie długoterminowej współpracy z partnerami biznesowymi, którzy prowadzą sprzedaż kredytów hipotecznych i dynamicznie rozbudowują własne sieci sprzedaży. Należą do nich brokerzy finansowi (obecnie produkty hipoteczne Banku dostępne są w ofercie 38 pośredników sieciowych i lokalnych) oraz portale internetowe (aktualnie Bank współpracuje z 18 portalami).

Wyniki biznesowe

W segmencie Klientów indywidualnych Bank posiada obecnie 707 tys. Klientów, którzy aktywnie korzystają z produktów i usług bankowych. Na koniec roku 2006 pojedynczy Klient indywidualny Banku posiadał średnio 3,00 produkty finansowe, w porównaniu z poziomem 2,67 na początku roku.

Na koniec roku 2006 liczba kart debetowych wydanych Klientom Millennium wynosiła 589 tys. (491 tys. na koniec 2005 r.), a liczba wydanych kart kredytowych wzrosła do 257 tys. w porównaniu do 124 tys. w roku 2005. W efekcie wzrósł udział Banku Millennium w rynku kart kredytowych z 2,8% do 4,1%, a Bank przesunął się z 11 pozycji na 8 wśród największych wydawców kart kredytowych w Polsce (wliczając wydawców kart typu *private labels*).

Liczba Klientów, kart debetowych i kredytowych w segmencie klientów indywidualnych (w tys.)

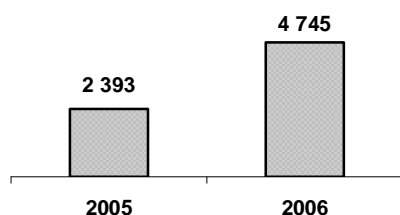


Rok 2006 był dla Banku Millennium kolejnym rokiem rekordowych wyników sprzedaży kredytów hipotecznych:

- liczba wniosków o kredyt hipoteczny wzrosła o 67% (czyli o 20 203 sztuk.) i osiągnęła liczbę 50 509
- wartość wypłaconych kredytów wzrosła o 98% (czyli o 2 352 mln zł) i osiągnęła 4 745 mln zł

- wartość portfela wzrosła o 117% (czyli o 4 100 mln zł) i wyniosła 7 595 mln zł

Wartość wypłaconych kredytów hipotecznych w mln zł



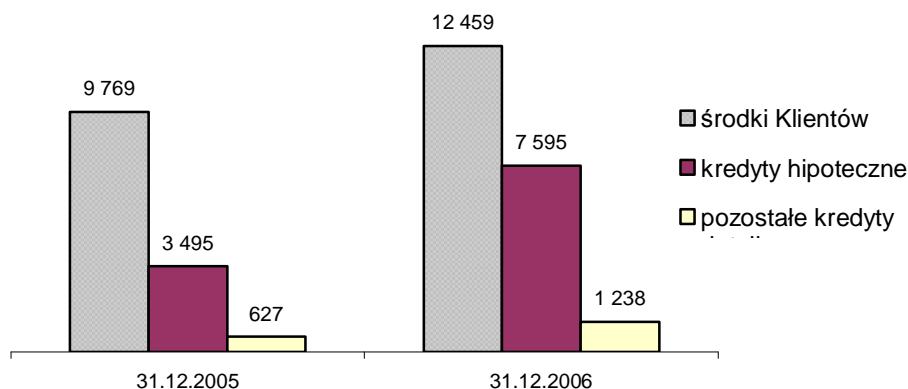
Dzięki tym wynikom Bank uplasował się na drugim miejscu na rynku pod względem wartości nowo udzielonych kredytów z udziałem 13,7% (w porównaniu do 10,95% na koniec 2005 roku). 10% udział w zadłużeniu z tytułu kredytów udzielonych na nieruchomości mieszkalne dla osób prywatnych daje Bankowi trzecią pozycję w klasyfikacji za rok 2006 największych bankowych portfeli hipotecznych i oznacza awans z piątej pozycji na koniec 2005 roku.

W roku 2006 Bank Millennium odnotował również znaczny wzrost sprzedaży kredytów konsumpcyjnych. Saldo produktu "Szybka Pożyczka" osiągnęło na koniec roku kwotę 626 mln zł (wzrost o 222% r/r). Druga połowa 2006 roku była pod tym względem dla Banku najlepsza w ciągu ostatnich lat. W tym okresie Bank udzielił swym Klientom 33 tys. kredytów gotówkowych. W 2006 roku Bank Millennium udzielił kredytów na zakup papierów wartościowych w kwocie 135,9 mln zł.

W ciągu 2006 roku Bank doskonalił ofertę lokat, dbając zarówno o cechy produktów jak i ich ceny, utrzymując wysoką konkurencyjność oferty oraz zachowując marże na odpowiednim poziomie. Środki Klientów w segmencie Klientów indywidualnych (w tym lokaty i fundusze inwestycyjne) osiągnęły poziom 12 459 mln zł (plus 27,5%). Głównym czynnikiem wzrostu były fundusze inwestycyjne, które przyrosły o 121% osiągając na koniec roku 3 543 mln zł.

Bank nadal z powodzeniem promował lokaty terminowe w Internecie, wykorzystując ten nowoczesną i efektywną platformę prowadzenia operacji bankowych. Na koniec 2006 roku saldo lokat, założonych przez Internet przekroczyło 831 mln zł.

Wolumen kredytów i depozytów klientów indywidualnych (w mln zł):



W segmencie bankowości prywatnej miniony rok Bank zamknął znacznym zwiększeniem liczby Klientów. Na koniec 2006 roku obsługiwano 8 500 Klientów, co oznacza 32% wzrost ich liczby w

stosunku do stanu na koniec 2005 roku. Ich łączne aktywa zarządzane w Grupie wzrosły o 29%, osiągając na koniec roku poziom 4,2 mld zł. (w tym środki zgromadzone na rachunkach papierów wartościowych w Millennium Dom Maklerski oraz prowadzonych przez departament powierniczy Banku).

III.2. Bankowość Przedsiębiorstw

Obsługą przedsiębiorstw w Banku Millennium zajmuje się linia bankowości korporacyjnej (w zakresie średnich i dużych) oraz linia bankowości detalicznej w zakresie obsługi dla mikroprzedsiębiorstw (segment Biznes).

Bankowość Korporacyjna

Bankowość Korporacyjna to linia Banku Millennium wyspecjalizowana w obsłudze średnich, dużych i strategicznych przedsiębiorstw. Za średnie przedsiębiorstwa uważane są firmy o rocznych obrotach przekraczających 3,2 mln zł. Duże przedsiębiorstwa to te, których obroty roczne przekraczają kwotę 30 mln zł. Wśród dużych przedsiębiorstw wyróżniana jest grupa Klientów strategicznych o rocznych obrotach powyżej 200 mln zł.

Obsługę firm zapewnia ogólnopolska sieć sprzedaży składająca się z 30 Centrów Korporacyjnych, w których usługi świadczą Doradcy Bankowi wyspecjalizowani we współpracy z poszczególnymi segmentami Klientów i posiadający ekspercką wiedzę w zakresie produktów i usług bankowych dla przedsiębiorstw.

Centra Korporacyjne umożliwiają realizację wyspecjalizowanych transakcji bankowych, a Klienci mają też możliwość realizacji bieżących transakcji poprzez sieć ponad 300 oddziałów detalicznych Banku. Ponadto bieżąca obsługa transakcji możliwa jest dzięki wykorzystaniu systemów bankowości elektronicznej: bankowości internetowej Millenet dla przedsiębiorstw i ESOBIG, a także obsługi telefonicznej TeleMillennium.

31 grudnia 2006 roku całkowity wolumen kredytów Klientów Bankowości Korporacyjnej wynosił 3.536 mln zł. W minionym roku szczególny nacisk położono na rozszerzenie oferty finansowej, stanowiącej alternatywę dla tradycyjnych produktów kredytowych (leasing, faktoring).

Podstawowa działalność leasingowa opisana jest w rozdziale III.5 dotyczącym Spółki Millennium Leasing.

Oferta usług leasingowych została rozszerzona w 2006 roku o kredyt dla dostawców leasingowych. Ofertę stworzono z myślą o dealerach kupujących przedmioty leasingu u generalnych importerów lub u producentów w Polsce, producentach krajowych oraz importerach sprowadzających sprzęt nowy i używany z krajów Unii Europejskiej. Kredyt dla dostawców leasingowych udzielany jest w złotych i jest kredytem rewolwingowym.

Bank Millennium posiada wieloletnie doświadczenie w obsłudze produktów faktoringowych a jego aktualna oferta w tej dziedzinie dostosowana jest do różnorodnych oczekiwań Klientów, chcących usprawnić zarządzanie i obrót swoimi należnościami. Bank świadczy usługi faktoringowe zarówno bez przejęcia ryzyka niewypłacalności Kontrahenta, jak również z przejęciem tego ryzyka. Podstawową zaletą usług faktoringowych świadczonych przez Bank Millennium, jest możliwość otrzymania środków finansowych w ramach przyznanego limitu, przed terminem wymagalności wierzytelności. Finansowanie tych wierzytelności odbywa się bez zbędnych formalności.

W ostatnim roku Bank znacząco rozwinął swoją działalność w zakresie świadczonych usług faktoringowych, osiągając 123% wzrostu wartości obrotu fakturami w porównaniu z 2005 roku, co zaowocowało 7% udziałem w rynku pod względem wartości skupionych faktur.

W 2006 roku Klienci korzystający z usług faktoringu uzyskali możliwość częściowego wyeliminowania papierowego obiegu dokumentów w korespondencji z Bankiem dzięki wprowadzeniu podpisu elektronicznego. Bank Millennium był pierwszym bankiem na polskim rynku, który wdrożył niniejsze

rozwiązanie. Wprowadzenie podpisu elektronicznego umożliwiło przysyłanie zestawień faktur w wersji elektronicznej, przez co znacząco uległ skróceniu termin uruchomienia środków dla Klienta.

Na rynku depozytowym Bankowość Korporacyjna zamknęła rok 2006 z wolumenem funduszy Klientów na poziomie 5.862 mln zł. Wynik w 2006r. jest o 11,4% wyższy niż w roku ubiegłym.

Przychód z transakcji skarbowych wzrósł w 2006r. o 44% w stosunku do roku poprzedniego.

W celu uproszczenia formalności i poprawy jakości świadczonych usług związanych z podpisaniem umowy rachunku bankowego, dokonano redukcji dotychczasowej liczby umów i innych dokumentów umożliwiających dostęp do wybranych produktów i usług: usługi bankowości elektronicznej (Millenet, ESOBIG, TransBank, TeleMillennium) oraz kart płatniczych, wpłat zamkniętych i inkasa samochodowego. Proces otwierania rachunku umożliwia aktywację bezpośredniego dostępu do rachunku poprzez kanały bankowości elektronicznej w dogodnym dla Klienta czasie.

W 2006 roku nastąpił dalszy wzrost liczby zarejestrowanych użytkowników systemu bankowości internetowej Millenet dla przedsiębiorstw. Jednocześnie wprowadzono szereg rozwiązań funkcjonalnych usprawniających bieżącą obsługę rachunku takich jak dokonywanie przelewów zbiorczych, raportowanie statusu zleconych przelewów oraz importowanie i eksportowanie list odbiorców przelewów. W 2006 roku 96% dyspozycji przelewów wydawanych było przez Klientów poprzez systemy elektroniczne ESOBIG i Millenet dla przedsiębiorstw. Miesięczna wartość przelewów elektronicznych wyrażona w zł wzrosła o 17% w okresie od stycznia do grudnia 2006r.

W zakresie produktów skarbowych Klienci korporacyjni obsługiwani są przez trzy alternatywne, wzajemnie uzupełniające się komórki Banku (w ramach Departamentu Skarbu): Zespół Transakcji z Klientami Korporacyjnymi, Zespół Telefonicznej Obsługi Klienta oraz Zespół Doradców Produktowych przeznaczonych do obsługi Klientów danego Centrum Korporacyjnego. Klienci mają dostęp zarówno do transakcji wymiany walutowej, produktów depozytowych (*FX spot, swap, forward*, transakcje *repo, buy-sell-back*) jak i nowoczesnych produktów zarządzania ryzykiem oraz strukturyzowanych produktów inwestycyjnych.

Ponadto, wychodząc naprzeciw potrzebom firm z segmentu średnich przedsiębiorstw, Bank Millennium przygotował dla nich specjalną propozycję współpracy, dzięki której przedsiębiorstwa te uzyskały bezpośredni dostęp do produktów Departamentu Skarbu. Utworzono Zespół Telefonicznej Obsługi Klienta umożliwiający przedsiębiorstwom zawieranie kasowych i terminowych transakcji wymiany walutowej. Dzięki współpracy z Bankiem Millennium firmy korzystają dodatkowo z fachowej pomocy dealerów rynku walutowego, a także z bezpłatnego dostępu do najwyższej jakości opracowań gospodarczych i rynkowych przygotowanych przez zespół ekspertów Banku.

Oferta dla segmentu mikro przedsiębiorstw

Rok 2006 przyniósł duże zmiany w podejściu do obsługi małych firm w Banku Millennium. Obecny segment Biznes jest częścią Bankowości Detalicznej, wraz z Klientami indywidualnymi i Klientami linii Prestige. Oferta Biznes skierowana jest do przedsiębiorców osiągających roczne obroty do 3,2 miliona złotych i została opracowana w wyniku dokładnej analizy rynku, możliwości jego rozwoju, pozycji Banku oraz dotychczasowych doświadczeń i planów rozwoju na najbliższe lata.

Przygotowując ofertę dla tego segmentu rynku, Bank kierował się potrzebami Klientów, którzy oczekują wygodnej, łatwo dostępnej platformy obsługi, nie zapominając jednocześnie o najważniejszej grupie potrzeb przedsiębiorców związanych z finansowaniem działalności gospodarczej. By móc odpowiedzieć na te potrzeby, Bank zaproponował kompleksowe rozwiązanie obejmujące specjalnie skonstruowane produkty i usługi, alternatywne kanały dostępu, sieć placówek wraz z grupą wyspecjalizowanych pracowników oraz procesy umożliwiające efektywną, szybką obsługę.

Potwierdzeniem pozytywnego rezultatu tych zmian jest najwyższa pozycja oferty Banku w corocznym rankingu miesięcznika „Forbes”, przygotowanym we współpracy z instytutem badawczym TNS OBOP. Spośród 24 banków Bank Millennium zajął pierwsze miejsce i propozycja Banku została

uznana jednocześnie za bezkonkurencyjną w kategorii „Koszty prowadzenia rachunku”. Bardzo wysoko oceniono także ofertę kredytową i dostępność kredytu. Nagroda ta, oprócz korzystnego wpływu na wizerunek Banku, przyniosła również efekt wymierny w postaci istotnego zwiększenia liczby Klientów oraz podwojenia wartości udzielonych dla tego segmentu kredytów.

Najważniejsze zmiany wdrożone przez Bank Millennium w 2006 roku w ofercie skierowanej do Małych Przedsiębiorstw to:

Produkty i usługi:

- bezpłatny dostęp do Bankowości Internetowej Millenet,
- bezpłatne przelewów na rzecz ZUS i US oraz najtańszych na rynku pozostałych przelewów zewnętrznych przez Millenet,
- zbliżenie oferty dla mikrofirm do oferty dla Klientów Indywidualnych, co w pełni odpowiada potrzebom sygnalizowanym przez tę grupę,
- wprowadzenie jednego „Rachunku Biznes” w miejsce dotychczasowych czterech różnych typów rachunków bieżących
- wydłużenie okresu kredytowania dla Kredytu gotówkowego z 3 do 5 lat,
- ułatwienia w usłudze Inkasa samochodowego, polegające na skróceniu czasu realizacji zamówienia dzięki bezpośredniemu kontaktowi z firmą zewnętrzną oraz odbiorze gotówki jeszcze w dniu zgłoszenia zapotrzebowania,
- istotne uproszczenia aktywacji systemu bankowości internetowej Millenet dla Przedsiębiorstw, umożliwiające znaczne skrócenie czasu aktywowania usługi;

Sieć oddziałów:

Dzięki realizowanemu obecnie programowi ekspansji oddziałów, dotychczasowa liczba placówek obsługujących klientów Biznes została powiększona o 19 nowych oddziałów i wynosi łącznie 59 placówek.

Obsługę Klientów segmentu Biznes prowadzą wyspecjalizowani Doradcy Klienta Biznes, których liczbę zwiększyliśmy dwukrotnie w ciągu 2006 roku do 109.

Procesy:

Wprowadzone zmiany w ofercie skierowanej do tego segmentu Klientów pociągnęło za sobą również zmiany procesów i wprowadzenie narzędzi umożliwiających skrócenie czasu potrzebnego na dostarczenie Klientom produktów i usług, w tym przede wszystkim decyzji kredytowych, oraz zmniejszeniu ilości wymaganych dokumentów

III.3. 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 doskonalona, 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.

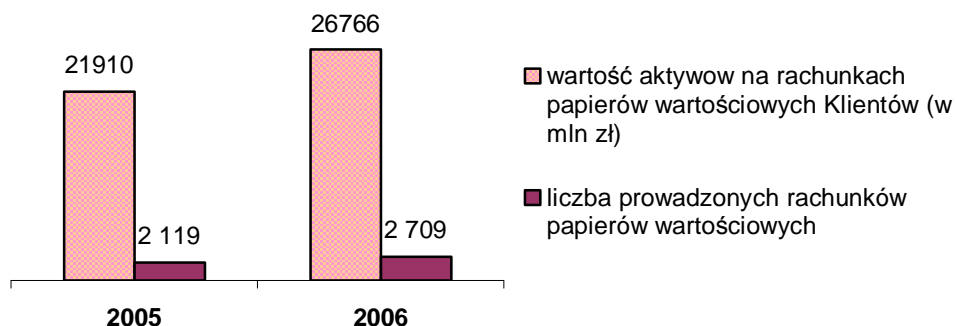
Usługi powiernicze oferowane są przez wyspecjalizowaną jednostkę organizacyjną w ramach centrali Banku Millennium. Jest nią Departament Powierniczy, który oferuje kompleksowy zakres usług związanych z bezpiecznym przechowywaniem papierów wartościowych, rozliczaniem transakcji na papierach wartościowych oraz obsługa 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 pienionego, 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), kompleksowa sprawozdawczość (wyciągi mogą być przysyłane komunikatem SWIFT, drogą fax lub e-mail), jak również ustanowienie i obsługa rachunków zastrzeżonych (*Escrow Account*).

Departament Powierniczy pełni funkcję banku depozytariusza oraz agenta transferowego dla 16 funduszy



W roku 2006, trzeci rok z rzędu, amerykański kwartalnik branżowy "Global Custodian Magazine" uhonorował Bank Millennium S.A. prestiżowym tytułem „Top Rated” dla najlepszego Banku oferującego usługi powiernicze w Polsce. Status Top Rated, najwyższy z możliwych dla banku powierniczego, świadczy o wysokiej jakości usług oferowanych przez Bank Millennium S.A., a także potwierdza pozycję w tym segmencie rynku.

Należy podkreślić, że o sukcesie zdecydowali nasi Klienci, dowodząc tym samym zadowolenia z poziomu oferowanych im usług. Według opinii, którą wyrazili w ankietach o zwycięstwie zdecydowała m.in. elastyczność oferty, sprawna i profesjonalna obsługa oraz wysoka jakość serwisu w stosunku do ceny. Bank Millennium uzyskał najwyższy średni wynik, spośród pozostałych banków polskich świadczących usługi powiernicze.

III.4. Działalność międzynarodowa

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

W 2006 roku Bank Millennium ponownie pojawił się na rynku międzynarodowych pożyczek konsorcjalnych (*syndicated loans*), podpisując w listopadzie 2006 umowę dotyczącą zaciągnięcia pożyczki w kwocie 555 mln franków szwajcarskich (*CHF 555 Mio. Syndicated Term Loan Facility*), stanowiącą w dniu jej zawarcia równowartość około 1,35 mld zł.

Organizatorem konsorcjum pożyczkodawców w tej transakcji był Bayerische Landesbank (BayernLB), z siedzibą w Monachium, zaś jego uczestnikami ponad 20 instytucji finansowych, mających swoje siedziby między innymi w Niemczech, Austrii, Danii, Luksemburgu, we Włoszech, Wielkiej Brytanii oraz w Stanach Zjednoczonych. Procesem syndykacji objęta była początkowo kwota 250 mln CHF, jednak ze względu na bardzo duże zainteresowanie przystąpieniem do konsorcjum ze strony współpracujących z Bankiem Millennium SA zagranicznych banków-korespondentów, finalna kwota pożyczki została podwyższona do poziomu wskazanego wyżej. Spłata pożyczki ma nastąpić w listopadzie 2009 roku, z opcją przedłużenia - za zgodą stron Umowy - o kolejne dwa okresy roczne (to jest. do roku 2010 lub 2011).

Umowa ta stanowi piątą - począwszy od 1998 roku - i największą z dotychczasowych, transakcję pozyskania przez Bank Millennium SA średnioterminowego finansowania w walutach obcych, zawartą na rynku międzynarodowych pożyczek konsorcjalnych. Jest ona również największą transakcją pozyskania finansowania na tym rynku, zrealizowaną kiedykolwiek przez polski bank.

W styczniu 2006 roku rozpoczął się kolejny, trzeci rok praktycznego funkcjonowania międzynarodowego konsorcjum banków, powołanego w celu współpracy z Bankiem Handlowym Iraku (Trade Bank of Iraq). Jego członkami są: JPMorgan Chase Bank (pełniący funkcję koordynatora), Australia & New Zealand Banking Group, Bank Millennium SA, Bank of Tokyo-Mitsubishi, Bayerische Hypo- und Vereinsbank, Calyon, ING Bank, National Bank of Kuwait, San Paolo IMI oraz Standard Chartered Bank.

Działając jako członek tego konsorcjum, do końca 2006 roku Bank Millennium uczestniczył w obsłudze finansowej ponad 550 kontraktów eksportowych, o łącznej wartości blisko 1,25 mld USD. Realizowano ją we współpracy z dostawcami i ich bankami - korespondentami Banku Millennium SA - mającymi swoje siedziby w ponad 30 państwach, w tym między innymi w Niemczech, Austrii, Danii, Finlandii, Szwecji, Norwegii, we Włoszech, Turcji, Belgii, Holandii, Francji, Hiszpanii, Szwajcarii, na Cyprze, w Grecji, Rosji, Ukrainie, Łotwie, Słowenii, Słowacji, Rep. Czeskiej, Rumunii, Bułgarii, Chorwacji, Wielkiej Brytanii i Kanadzie.

Niezależnie od wyżej wymienionych działań, w minionym roku Bank wykonywał na bieżąco wszystkie pozostałe zadania związane z całościowym funkcjonowaniem jego działalności międzynarodowej, realizując 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 podstawowej mierze przyczynił się, trwający od ponad 16 lat, proces rozwoju współpracy Banku z jego zagranicznymi partnerami i kontrahentami. Bank utrzymuje bieżące kontakty z ponad 1.200 bankami-korespondentami 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 są relacje utrzymywane 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, Kazachstan, Korea Płd., Kuwejt, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Meksyk, Niemcy, Nowa Zelandia, Norwegia, Portugalia, Republika Płd. Afryki,

Rosja, Rumunia, Serbia i Czarnogóra, Singapur, Słowacja, Słowenia, Stany Zjednoczone, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Ukraina, Wielka Brytania, Węgry, Włochy, Zjednoczone Emiraty Arabskie.

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

W poprzednim roku lista walut, w których Bank realizuje transakcje, dokonywane zarówno na rachunek własny, jak i na zlecenie Klientów, rozszerzona została o forinta węgierskiego (HUF) oraz koronę słowacką (SKK). W roku 2006 Bank rozpoczął przygotowania do włączenia do swojej oferty dwóch kolejnych walut: rumuńskiej lei (RON) oraz bułgarskiego lewa (BGN).

IV. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM I POLITYKA KREDYTOWA

Zintegrowane zarządzanie ryzykiem: kredytowym, rynkowym, płynności i operacyjnym wynikającym z działalności Banku jest jednym z podstawowych czynników wspomagających strategię zrównoważonego i bezpiecznego rozwoju Banku. W roku 2006 Grupa wzmocniła funkcje zarządzania ryzykiem, wdrażając szereg inicjatyw strategicznych, w tym zatwierdzając nowe Zasady Zarządzania Ryzykiem i Kontroli.

Nowe Zasady zostały wdrożone w celu zapewnienia stabilności Banku. Są one zgodne z regulacjami polskimi oraz dyrektywami zdefiniowanymi w Grupie Millennium BCP.

Dotyczą one przede wszystkim:

- i) wprowadzenia bezwzględnego rozdziału między obowiązkami w zakresie podejmowania ryzyka, zarządzania ryzykiem i jego kontrolą;
- ii) postępowania się kapitałem ekonomicznym jako ogólną miarą stosowaną w zarządzaniu ryzykiem (od 2008 roku po wprowadzeniu zasad Nowej Umowy Kapitałowej - „Basel II”);
- iii) koncentracji ryzyk kredytowych i rynkowych w konkretnych obszarach zarządzania Bankiem; oraz
- iv) zalecenia stosowania jednolitych metodologii oraz systemów informatycznych przez całą Grupę BCP.

W Grupie Banku Millennium, kapitały własne utrzymywane są na poziomie pozwalającym na pokrycie wszystkich rodzajów ryzyk prowadzonej działalności przy jednoczesnym wykorzystaniu w sposób efektywny kapitału dostarczanego przez akcjonariuszy Banku. Na dzień 31 grudnia 2006 roku zasoby kapitałowe Grupy wynosiły 2.215 mln zł, natomiast współczynnik wypłacalności ukształtował się na bezpiecznym poziomie 13,63%, znacznie powyżej wymaganego minimum (8%). Dla porównania na koniec grudnia 2005 r. wartość skonsolidowanego kapitału własnego wyniosła 2.391 mln zł. Spadek wielkości kapitału własnego Grupy spowodowany był wysoką dywidendą wypłaconą z zysku 2005 roku.

IV.1. Organizacja wewnętrzna

Zarząd Banku jest odpowiedzialny za zdefiniowanie i monitorowanie polityki ryzyka. Obejmuje to zatwierdzanie zasad i reguł, które są wykorzystywane w procesie zarządzania ryzykiem, w tym zasad dotyczących ustalania alokacji kapitału ekonomicznego do linii biznesowych (po implementacji Basel II).

Koordinacją polityki ryzyka zajmuje się Komitet Kontroli Ryzyka. Oprócz tego w Banku funkcjonują jeszcze następujące Komitety: Kapitału, Aktywów i Pasywów (CALCO), Kredytowy oraz Procesów i Ryzyka Operacyjnego.

W Banku jednostką wspierającą pracę poszczególnych komitetów jest Departament Monitorowania Ryzyka, który jest odpowiedzialny za kontrolę ryzyka, zapewnienie ogólnego monitoringu poszczególnych rodzajów ryzyk, jak również informowanie poszczególnych Komitetów na temat poziomu ryzyka w Grupie Banku Millennium i ewentualne proponowanie środków ograniczających to ryzyko. Dodatkowo, Departament Monitorowania Ryzyka odpowiada za:

- opracowywanie, proponowanie i wdrażanie metodologii oceny i pomiarów ryzyk oraz kontrolę ich stosowania;
- zapewnianie spójności zasad oceny ryzyka, pojęć, metodologii oraz narzędzi stosowanych przez wszystkie obszary biznesu (dotyczy to także wszystkich spółek zależnych Grupy); oraz
- zapewnienie infrastruktury technicznej do wspomagania oceny ryzyka i procesu monitorowania.

IV.2. Ryzyko kredytowe

Polityka kredytowa

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

Głównym celem polityki kredytowej realizowanej przez Grupę Banku Millennium jest wdrażanie ram zarządzania ryzykiem kredytowym, które umożliwiłyby maksymalizację rentowności działalności kredytowej odpowiednio do pożądanego poziomu ryzyka oraz jakości portfela i dywersyfikacji. Proces zarządzania ryzykiem kredytowym podporządkowany jest opisanej polityce kredytowej Grupy Banku Millennium, która szczegółowo zdefiniowana jest w szeregu procedur i innych regulacji i jest oparta na zbiorze kluczowych zasad, t.j.

- Całkowitemu rozdzieleniu obszarów sprzedaży produktów obciążonych ryzykiem od oceny i decyzji w zakresie przyznawania tych produktów oraz od zarządzania i monitorowania ryzyka kredytowego z tym związanego;
- Centralizacji procesu podejmowania decyzji kredytowych;
- Wykorzystywaniu określonych modeli scoringowych/ratingowych dla każdego z produktów/segmentów klientów;
- Wykorzystywaniu narzędzi informatycznych do wspomagania procesu kredytowego na wszystkich jego etapach;
- Regularnym monitorowaniu portfela kredytowego, zarówno na poziomie poszczególnych transakcji, jak również na poziomie całego portfela. ;
- Wykorzystywaniu limitów według typu produktów, regionu, sektora działalności itp. w celu zapewnienia właściwej dywersyfikacji portfela kredytowego.

W trakcie 2006 roku wprowadzono wiele istotnych zmian (omówionych poniżej) w celu zapewnienia zgodności z wymogami zdefiniowanymi w II Umowie Bazylejskiej (Bank przyjął zaawansowane podejście w zakresie wyceny ryzyka kredytowego) jak również w związku z rekomendacjami krajowych władz nadzorczych.

Segmentacja Ryzyka

Został opracowany model segmentacji ryzyka , w którym kluczowym elementem prawidłowej oceny ryzyka jest klasyfikacja klientów i charakter transakcji.

Model ten zapewnia, że każda indywidualna ekspozycja przypisana jest dokładnie do określonego segmentu ryzyka. Procesy decyzyjne Banku zostały skorygowane w celu uwzględnienia szczególnych cech każdego segmentu.

Jednolita skala oceny ryzyka (Rating Master Scale)

Bank podjął decyzję odnośnie implementacji koncepcji Ratingu Master Scale tj. jednolitego systemu oceny ryzyka, zatwierdzonego na poziomie Grupy BCP w roku 2006.

Nowy model oceny ryzyka składa się z 15 klas (poszczególne klasy odzwierciedlają oczekiwane prawdopodobieństwo nie wywiązania się klienta ze zobowiązania) i obejmuje wszystkich klientów. Poza wprowadzeniem jednorodności w ocenie ryzyka (niezależnie od segmentu Klienta), Rating Master Scale zwiększył możliwość większego różnicowania klientów pod względem generowania potencjalnego ryzyka a tym samym rozszerzył ranking klientów.

Najgorsze klasy ryzyka ("13", "14" i "15") przyznawane są klientom, u których wystąpiły sygnały ostrzegawcze lub wobec których realizowana jest windykacja. Klasy ryzyka "14" i "15" przypisywane są automatycznie i klienci z takimi klasami podlegają specjalnemu monitoringowi.

Modele scoringowe i ratingowe

Kontynuując działania rozpoczęte kilka lat temu, Bank wdraża nowe modele i doskonali niektóre spośród istniejących (m.in został przygotowany nowy model dla małych przedsiębiorstw).

W roku 2006 położono również nacisk na walidację ratingów behawioralnych wdrożonych w ramach modelu TRIAD tj. narzędzia zarządzania ryzykiem klienta, które wspomaga proaktywne zarządzanie ryzykiem i potrzebami finansowymi klientów indywidualnych oraz małych przedsiębiorstw w ramach sieci detalicznej. Klasy ryzyka są określone dla tych klientów co miesiąc. Wyznaczane są również dla nich limity zaangażowania zróżnicowane w zależności od rodzaju produktu kredytowego.

Metodologia kalibracji wszystkich modeli ratingowych do Master Scale została zdefiniowana, a główne modele ryzyka zostały już skalibrowane. Zapewnia to jednolity pomiar oceny ryzyka każdego klienta.

Zarządzanie zabezpieczeniami

W 2006 roku Bank powołał specjalną komórkę organizacyjną w ramach Departamentu Monitorowania Ryzyka odpowiedzialną za przygotowywanie propozycji dotyczących polityki Banku w zakresie stosowanych zabezpieczeń spłat kredytów. W zeszłym roku został istotnie zmodyfikowany bankowy system ewidencji zabezpieczeń w celu lepszego dostosowania go do wymogów regulacyjnych, a w szczególności zasad Basel II,

Proces kredytowy

W roku 2006 Bank rozpoczął projekt wdrożenia nowego procesu kredytowego dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Zakres projektu obejmuje między innymi nowe zdefiniowanie procesu podejmowania decyzji kredytowej, polityki w zakresie zabezpieczeń oraz zasad monitorowania portfela. Projekt ten jest traktowany przez Zarząd jako kluczowy element strategii Banku w stosunku do tych dwóch segmentów.

W detalicznym procesie kredytowym dokonano także zmian, które w dużym stopniu były zdeterminowane rozwiązaniami informatycznymi wynikającymi z wdrażanego systemu workflow. Zmiany te zapewniają większą spójność i efektywność decyzji oraz gwarantują pełną zgodność przebiegu procesu kredytowego z obowiązującymi zasadami. W zakresie kredytów hipotecznych metodologie stosowane w zakresie oceny ryzyka kredytowego zostały zmodyfikowane zgodnie z przepisami Rekomendacji „S” wydanymi przez Komisję Nadzoru Bankowego.

Utrata wartości kredytów

Grupa dokonuje cyklicznej oceny jakości ekspozycji kredytowych, zgodnie z MSR 39, poprzez szacowanie utraty wartości danych ekspozycji

Kalkulacja utraty wartości zgodna z zasadami MSR odbywa się w drodze:

- analizy indywidualnej, tj. oceny utraty wartości pojedynczych ekspozycji kredytowych - w przypadku istotnych zaangażowań wobec klienta albo
- analizy kolektywnej, tj. oceny utraty wartości poszczególnych portfeli kredytowych, o podobnych charakterystykach - dokonywanej przede wszystkim w odniesieniu do ekspozycji kredytowych od osób fizycznych.

Analiza indywidualna polega na szczegółowej ocenie wybranej grupy klientów z punktu widzenia wystąpienia określonych przesłanek utraty wartości należności.. W przypadku ich stwierdzenia szacowane jest prawdopodobieństwo przepływów kapitałowych i odsetkowych związanych z danym zaangażowaniem, a następnie dyskontowanie tych przepływów i porównanie z aktualnym zaangażowaniem wykazanym w ujęciu MSR.

Analiza kolektywna polega 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).

Jakość portfela kredytowego Grupy Banku Millennium

Wskaźniki jakości kredytów	31.12.2006	31.12.2005	Zmiana
Kredyty z rozpoznaną utratą wartości razem (mln zł)	885	1 023	-13%
Udział kredytów z rozpoznaną utratą wartości w kredytach ogółem	5,7%	10,0%	-4,3 p.p.
Rezerwy razem w stosunku do kredytów z rozpoznaną utratą wartości	75%	65%	10 p.p.

W 2006 r. znacznie poprawiła się jakość portfela kredytowego Grupy. Należności z rozpoznaną utratą wartości (zagrożone) zmalały łącznie o 138 mln zł. Ich udział w portfelu zmniejszył się z 10% wg stanu na koniec 2005 r do 5,7% na 31.12.2006 r. Pokrycie kredytów z rozpoznaną utratą wartości odpisami na utratę wartości (uwzględniając rezerwy na poniesione nie zaraportowane straty - IBNR) wzrosło na koniec 2006 r. do poziomu 75%.

Wpływ na poprawę jakości portfela kredytowego Grupy miały między innymi następujące czynniki:

- działania restrukturyzacyjne i windykacyjne w spółkach Grupy,
- doskonalenie narzędzi wykorzystywanych do monitorowania terminowości spłat,
- prowadzona przez spółki Grupy polityka odpisywania należności straconych pokrytych w 100% rezerwami w ciężar tych rezerw i przenoszenia ich do ewidencji pozabilansowej; w 2006r łącznie w Grupie spisano 44,6 mln zł należności;
- dobra sytuacja ekonomiczno-finansowa klientów korporacyjnych w wyniku poprawy sytuacji makroekonomicznej kraju.

Ryzyko koncentracji

Wypełniając zalecenia regulacji ostrożnościowych dotyczących ograniczania koncentracji ryzyka kredytowego, Grupa Banku Millennium określiła i przyjęła odpowiednie limity zaangażowania. Między innymi wyznaczono limity koncentracji na finansowanie klientów działających w poszczególnych branżach, w poszczególnych regionach geograficznych, a także na portfel kredytów udzielanych na finansowanie rynku nieruchomości. Podejmowane działania mają służyć przed wszystkim lepszej dywersyfikacji portfela kredytowego Banku (Grupy).

IV.3. Ryzyko Rynkowe

Koncepcja ryzyka rynkowego odzwierciedla potencjalną stratę, która może być poniesiona w wyniku niekorzystnych zmian stóp procentowych, kursów walutowych lub cen akcji, obligacji, towarów utrzymywanych zarówno w portfelu handlowym jak i inwestycyjnym.

Rodzaje miar

Obecny system kontroli i zarządzania ryzykiem rynkowym jest wynikiem analizy przestrzeganych praktyk w ramach dążenia do zapewnienia coraz bardziej efektywnego działania i dopasowania do wymogów regulacyjnych, zwłaszcza zasad Basel II.

W zakresie organizacyjnym Grupa dokonała przeglądu swoich obszarów zarządczych w celu umożliwienia efektywnego rozdzielania zarządzania portfelami handlowym i inwestycyjnym.

Chcąc uzyskać systematyczną i kompletną kwantyfikację ryzyka, opracowywano i wdrożono kilka miar. W zakresie portfela handlowego zostały opracowane mierniki oparte na pomiarze ryzyka obejmującego parametryczny model VaR (Value at Risk - wartość zagrożona).

Monitorowanie ryzyka rynkowego działalności handlowej dokonuje się poprzez wiele działań obejmujących codzienny monitoring portfeli, testowanie wsteczne, uzupełniającą walidację stosowanych modeli i założeń, kontrolę transakcji scharakteryzowanych w systemach oraz alokację limitów ostrożnościowych powiązanych z kwotą funduszy własnych na zasadach alokacji według podmiotu, obszaru zarządczego oraz komponentu ryzyka.

Bank stosuje również cały szereg scenariuszy warunków skrajnych, rynku, historycznych oraz dostosowanych do potrzeb w celu symulacji możliwej straty ekonomicznej wynikającej z nadmiernych fluktuacji czynników ryzyka rynku, w celu identyfikacji sytuacji nie uwzględnionych przez model VaR, zidentyfikowania większych wrażliwości oraz ograniczenia ekspozycji uważanych za nadmierne.

Miary oceny ryzyka rynkowego

Główną miarą stosowaną przez grupę do oceny ryzyka rynkowego jest VaR.

Wyznaczanie VaR jest oparte na przybliżeniu analitycznym zdefiniowanym w metodologii opracowanej przez RiskMetrics. Wielkość ta jest obliczana dla horyzontu czasowego 10 dni roboczych oraz jednostronnego przedziału ufności 99%. Przy obliczaniu niestabilności towarzyszącej każdemu czynnikowi ryzyka, model nadaje wyższą wagę warunkom rynkowym obserwowanym w ciągu ostatnich dni, zapewniając w ten sposób bardziej prawidłowe dopasowanie do warunków rynkowych. Wielkości kapitału zagrożonego są ustalane zarówno na zasadzie indywidualnej dla każdego portfela pozycji w obszarach, w których występują obowiązki w zakresie podejmowania i zarządzania ryzykiem, jak również w ujęciu skonsolidowanym biorąc pod uwagę efekt dywersyfikacji, który występuje między różnymi portfelami.

Aby przyjęty model VaR był odpowiedni do oceny ryzyka otwartych pozycji wprowadzony został proces testowania wstecznego. Proces ten realizowany jest codziennie poprzez porównanie wskaźników VaR z rzeczywistymi liczbami. Wyniki tego procesu w roku 2006 dowodzą adekwatności modelu do oceny poniesionego ryzyka.

Do monitorowania i limitowania pozycji zajętych w instrumentach, których ryzyko rynkowe nie może być właściwie oszacowane przy pomocy modelu VaR (instrumenty nieliniowe - tak jak ryzyko wbudowanych opcji), stosuje się inne wskaźniki ryzyka. Portfel otwartych pozycji tego typu jest bardzo mały (bank nie ma portfela handlowego opcji) i stąd aproksymacja stosowana do obliczania VaR jest odpowiednia do profilu ryzyka.

Proces obliczania VaR jest realizowany w sposób umożliwiający obszarom handlowym dostęp on-line do wartości zagrożonych charakteryzujących ich portfele.

Wyniki VaR dla ryzyka rynkowego

Metodologia VaR jest wykorzystywana jako miara ryzyka ponoszonego przez Obszar Handlowy, jak również ryzyka pozycji strategicznych, co do których decyzje podejmuje Komitet Kapitału, Aktywów i Pasywów.

Wskaźniki VaR ukazane w następującej tabeli odzwierciedlają ekspozycję na ryzyko rynkowe średnio na poziomie ok. 19 milionów PLN w roku 2006.

Wskaźniki VaR dla Portfela Handlowego i pozycji strategicznych (PLN'000s)

	VaR (od stycznia do grudnia 2006)				
	koniec grudnia 2006	Średnio	Maksymalnie	Minimalnie	Koniec grudnia 2005
Globalnie	10 756	18 964	38 675	9 572	16 543
VaR stopy procentowej	10 706	18 969	38 589	9 555	16 522
Ryzyko kursowe	187	775	5904	40	148
Efekt dywersyfikacji	1%	b/d	b/d	b/d	1%

Otwarte pozycje zawierały przeważnie instrumenty stopy procentowej, natomiast ryzyko kursowe było niewielkie. Niska ekspozycja na ryzyko kursowe wynika stąd, że Bank ustanowił maksymalny limit na otwartą całkowitą pozycję walutową na poziomie 2% funduszy własnych. Limit ten pokrywa zarówno aktywność handlową Banku, jak i komercyjną.

Limity VaR zostały przekroczone w środku roku z powodu przejściowego, silnego wzrostu zmienności rynkowych stóp procentowych w drugiej połowie czerwca (po ustąpieniu Ministra Finansów) i zostały zatwierdzone przez CALCO. zgodnie z istniejącymi procedurami Banku. Stosowane w Banku procedury zarządzania ryzykiem pozwalają na przekroczenie limitów określone co do rozmiarów i

czasu, w wyniku przejściowej fluktuacji warunków rynkowych, jeśli Bank spodziewa się, że fluktuacja ta będzie ograniczona w czasie.

IV.4. Ryzyko płynności

Ryzyko płynności odzwierciedla możliwość poniesienia istotnych strat w wyniku pogorszenia się warunków finansowania (ryzyko finansowe) i/lub sprzedaży aktywów poniżej ich wartość rynkowej (ryzyko płynności rynku) w celu pokrycia potrzeb w zakresie funduszy wynikających ze zobowiązań Grupy.

Zarządzanie ryzykiem płynności

Zarządzanie pozycją płynności jest realizowane przez Bank na poziomie skonsolidowanym. Proces budżetowy Banku obejmuje szczegółowy plan płynności zapewniający, że wzrost biznesu będzie wspomagany przez właściwą płynnościową strukturę finansowania. Istotny wzrost portfela kredytowego w 2006 roku był finansowany wzrostem bazy depozytowej, redukcją portfela papierów wartościowych, długoterminową pożyczką konsorcjalną, transakcjami sprzedaży z przyrzeczeniem odkupu i środkami z rynku międzybankowego. Depozyty stabilne są głównym źródłem długoterminowego finansowania, a portfel ten jest nadal dużo większy niż portfel pożyczek długoterminowych. Pomimo tego Bank włączył ponadto do planu płynności kilka inicjatyw w celu zapewnienia dywersyfikacji źródeł długoterminowych.

Bank zawarł w listopadzie 2006 roku umowę pożyczki konsorcjalnej w kwocie 555 milionów CHF (1 330 milionów PLN). Pożyczka ta jest największą transakcją tego typu zrealizowaną kiedykolwiek przez polski bank.

Miary oceny ryzyka płynności

Ocena ryzyka płynności Grupy jest realizowana przy pomocy zarówno wskaźników zdefiniowanych przez Władze Nadzorcze, jak i miar wewnętrznych, dla których zostały również zdefiniowane limity ekspozycji.

Kształtowanie się sytuacji płynności Grupy w horyzontach krótkoterminowych (do 3 miesięcy) podlega codziennej ocenie na podstawie wewnętrznie zdefiniowanych dwóch wskaźników, płynności natychmiastowej i płynności kwartalnej. Wskaźniki te mierzą wymogi finansowania, które mogą wystąpić jednego dnia, uwzględniając projekcje przepływów pieniężnych na okres odpowiednio trzech dni i trzech miesięcy.

Obliczenie tych wskaźników obejmuje dodanie do pozycji płynności na analizowany dzień szacowanych przyszłych przepływów gotówkowych dla każdego dnia odpowiedniego horyzontu czasowego (3 dni lub 3 miesięcy) dla transakcji zawieranych przez obszary rynkowe. Dodawana jest kwota aktywów portfela papierów wartościowych Banku uważanych za bardzo płynne, co prowadzi do ustalenia luki płynności skumulowanej dla każdego dnia analizowanego okresu. Liczby te są raportowane codziennie obszarom odpowiedzialnym za zarządzanie pozycją płynności i porównywane są z obowiązującymi limitami.

W roku 2006 wskaźniki płynności krótkoterminowej przyjmowały dodatnie wartości co oznacza, że Bank utrzymywał w całym tym okresie długą pozycję płynności przez okresy do 3 miesięcy.

Dodatkowo Bank stosuje analizę wewnętrznej płynności strukturalnej opartą na skumulowanej luce płynności na zasadzie aktuarialnej (tzn. zakłada prawdopodobieństwo pojawiania się przepływów pieniężnych). Poziom bezpieczny przyjęty przez Bank dla relacji deficytu płynności dla każdego przedziału czasowego poniżej 1 roku odpowiada 25% sumy bilansowej. W roku 2006 zdefiniowane wskaźniki płynności utrzymywały się znacznie powyżej limitów.

Test warunków skrajnych

Bank opracował narzędzie zarządzania ryzykiem płynności definiujące scenariusze warunków skrajnych, w ramach których luki płynności są obliczane na zasadzie aktuarialnej przy założeniu konserwatywnego podejścia do oceny prawdopodobieństwa przepływów pieniężnych (tzn. między

innymi biorąc pod uwagę wycofywanie depozytów i opóźnienia spłaty kredytów, wraz z gorszą płynnością wtórnego rynku papierów wartościowych).

Testy skrajnych warunków płynności są przeprowadzane co miesiąc w celu właściwego zrozumienia profilu Grupy Banku Millennium w zakresie ryzyka płynności i upewnienia się, że Bank może wypełnić swoje zobowiązania w wypadku kryzysu płynności. Bank dysponuje procedurami alarmowymi w zakresie sytuacji zwiększonego ryzyka płynności, tzw. planu alarmowego na wypadek pogorszenia się płynności finansowej Banku.

Plan Awaryjny Płynności ustala koncepcje, priorytety, obowiązki i konkretne miary, które zostaną wzięte pod uwagę w wypadku kryzysu płynności.

IV.5. Ryzyko operacyjne

Ryzyko operacyjne jest rozumiane jako ryzyko poniesienia straty wynikającej z niewłaściwych lub zawodnych procesów, ludzi i systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych.

Grupa Banku Millennium przyjęła, zgodnie z najlepszymi standardami międzynarodowymi, zasady i praktyki, które zapewnią odpowiednią jakość zarządzania ryzykiem operacyjnym, zwłaszcza poprzez zdefiniowanie i udokumentowanie tych praktyk na wszystkich poziomach organizacji oraz poprzez wdrożenie odpowiednich mechanizmów kontrolnych jak np. odpowiedni podział zadań, czy poziomów odpowiedzialności.

Model nadzoru i zarządzania

W roku 2006 wdrożono kilka inicjatyw, których celem było utworzenie struktury zarządzania ryzykiem operacyjnym opartej na podejściu procesowym. Poza definicją modelu zarządzania ryzykiem, określono obowiązki i cele do osiągnięcia na poszczególnych poziomach struktury, scharakteryzowano procesy i instrumenty, które mają być stosowane przy identyfikacji, ocenie, kontroli i redukcji ryzyka operacyjnego.

Umieszczenie zarządzania ryzykiem operacyjnym w kompleksowym podejściu zarządzania procesami umożliwi nie tylko prawidłowe zarządzanie tym rodzajem ryzyka, ale również podniesie poziom jakości świadczonych usług, efektywność i bezpieczeństwo operacyjne m.in. poprzez utworzenie planów ciągłości działania. Zarządzanie procesami zostało powierzone Właścicielom Procesów, odpowiedzialnym m.in. za ocenę ryzyk oraz poprawę wyników w ramach danego procesu. Właściciele Procesu odpowiadają za aktualizację dokumentacji procesu i zapewnienie adekwatności istniejących mechanizmów kontrolnych poprzez bezpośredni nadzór albo poprzez delegowanie nadzoru na poziom niższy (etapu procesu). Właściciele Procesów i delegowani przez nich kierownicy koordynują i uczestniczą w samoocenie ryzyk i kontroli w celu ustalenia zasadności wdrażania środków redukcji ryzyka.

Koordynacja ryzyka operacyjnego została powierzona Komitetowi Procesów i Ryzyka Operacyjnego, ustanowionemu zgodnie z wybranym podejściem do zarządzania ryzykiem operacyjnym. Komórką wspomagającą koordynację zarządzania ryzykiem jest Zespół Ryzyka Operacyjnego w ramach Departamentu Monitorowania Ryzyka.

Nowy model zarządzania ryzykiem operacyjnym umożliwia lepszą identyfikację poszczególnych ryzyk w procesach i przyczynia się do efektywniejszego zarządzania ryzykiem operacyjnym poczynając już od etapu usprawnienia procesu. Uprości to wdrażanie zmian ograniczających ryzyko operacyjne w poszczególnych działaniach Banku.

Zarząd Banku kładzie nacisk na proces stałego wzrostu świadomości ryzyka operacyjnego oraz kultury wśród pracowników na wszystkich poziomach. Wraz z przygotowaniami do nowej strategii wdrażania ryzyka operacyjnego planuje się na pierwszy kwartał 2007 roku szeroko zakrojone działania informacyjno-szkoleniowe.

Instrumenty zarządzania ryzykiem operacyjnym

Dla Banku i jego głównych podmiotów zależnych zakupiono oprogramowanie wspomagające zarządzanie ryzykiem operacyjnym w następujących obszarach: i) identyfikacja i ocena ryzyka; ii) monitorowanie i raportowanie; oraz iii) zarządzanie redukcją ryzyka.

W początkowym stadium zostanie wdrożony proces budowy nowej bazy danych strat ryzyka operacyjnego obejmujący również posiadane dane historyczne.

W następnych etapach w roku 2007 zostaną zrealizowane zadania z zakresu samooceny ryzyka i istniejących mechanizmów kontrolnych w procesach, w trakcie których ryzyka operacyjne zostaną skalibrowane w świetle dwóch wymiarów: prawdopodobieństwa wystąpienia i oddziaływania. Następnie wymiary te zostaną naniesione na przyjętą matrycę tolerancji ryzyka.

Projekty towarzyszące

W roku 2006 w Grupie Banku Millennium został zainicjowany projekt mający na celu dokonanie oceny i wzmocnienia systemu kontroli wewnętrznej zgodnie z zaleceniami Banku Portugalii oraz praktykami ustanowionymi przez paragraf 404 Sarbanes-Oxley Act. Projekt został poprzedzony określeniem struktury procesów w Banku i w jego głównych podmiotach zależnych. Umożliwi to udokumentowanie istotnych informacji na temat każdego procesu w tym opisu poszczególnych aktywności, identyfikacji ryzyk, procedur kontrolnych i istniejących kluczowych wskaźników w procesie. W ramach projektu jest realizowana również ocena ryzyk i kontroli, a w przypadku niedostatecznego systemu kontroli wewnętrznej, rekomendowane są akcje usprawniające.

Ponadto Departament Audytu Wewnętrznego Banku Millennium S.A. posiadający w swoich szeregach certyfikowanych audytorów wewnętrznych (międzynarodowe certyfikaty CIA oraz CISA), skutecznie realizuje roczne plany audytów i wnosi znaczącą wartość dodaną dla Banku stosując metodologię opartą na międzynarodowych standardach i najlepszych praktykach z zakresu audytu, w szczególności: niezależnej i obiektywnej ocenie systemu kontroli wewnętrznej oraz procesów zarządzania ryzykami.

IV.6. Bazylea II

Po opublikowaniu założeń Basel II (tzw. Nowej Umowy Kapitałowej) w czerwcu 2004, Grupa Millennium BCP przygotowała projekt wdrożenia tych założeń uwzględniający zarówno działalność Grupy w Portugalii, jak i zagranicą (w tym w Polsce). Kluczowe zadania projektu obejmowały:

- i. ocenę dotychczasowych działań podjętych przez Grupę w celu wdrożenia Nowej Umowy Kapitałowej;
- ii. identyfikację luk pomiędzy obecnym stanem a wymogami bazylejskimi w odniesieniu do ryzyka kredytowego oraz ryzyka operacyjnego;
- iii. identyfikację działań, które mają być podjęte w celu wyeliminowania zidentyfikowanych luk ;
- iv. opracowanie strategii wdrożenia metod, procesów, struktur organizacyjnych, architektury informatycznej i danych; oraz
- v. określenie planu wdrożenia projektu Nowej Umowy Kapitałowej, biorąc pod uwagę harmonogram realizacji poszczególnych projektów częściowych.

Na podstawie wniosków z powyższej analizy, pamiętając o kosztach, podstawowych ryzykach oraz istotności ekspozycji , Grupa poinformowała Bank Portugalii o przyjęciu następujących rozwiązań związanych z implementacją Nowej Umowy Kapitałowej:

(1) w odniesieniu do ryzyka kredytowego Millennium bcp i jego podmioty zależne w Portugalii, jak również Bank Millennium w Polsce i Millennium Bank w Grecji będą stosowały zaawansowane metody wewnętrznych ratingów (Advanced -IRB); pozostałe podmioty będą stosować metodę standardową;

(2) w odniesieniu do ryzyka operacyjnego, wykorzystana zostanie metoda standardowa w Millennium BCP, Banku Millennium w Polsce i Millennium Banku w Grecji. W zakresie pozostałych podmiotów mających mniejszą wagę w strukturze Grupy, zostanie wykorzystana metoda wskaźnika podstawowego oraz

(3) w odniesieniu do ryzyk rynkowych w portfelu handlowym, wykorzystana zostanie dotychczasowa metoda oparta na modelach wewnętrznych, wykorzystujących model Value-at-Risk, który był stosowany w głównych podmiotach Grupy.

Biorąc pod uwagę powyższe oraz wymagania określone w Dyrektywach 2006/48 oraz 2006/49, Grupa ma przedłożyć Władzom Nadzorczym wniosek o stosowanie tych metod , zgodnie z początkowym kalendarzem ustalonym dla tych banków.

Wykorzystanie zaawansowanej metody IRB ma odnosić się do wszystkich portfeli kredytowych z wyjątkiem banków i segmentu podmiotów rządowych, w przypadku których Grupa Millennium bcp ma posługiwać się metodą standardową opartą na danych zewnętrznych agencji ratingowych.

Bank opracował systemy wspomagające wyliczenie wymogów kapitałowych zgodnie z metodologiami i wymogami wybranych metod. W 2007 roku Bank będzie prowadził równoległe wyliczenia zgodnie z zasadami Basel I i Basel II.

W kontekście przygotowań do Nowej Umowy Kapitałowej należy podkreślić duży wysiłek szkoleniowy podjęty przez Bank, obejmujący wszystkich pracowników. Punktem wyjścia będzie powszechne szkolenie, które zostanie zrealizowane w pierwszym kwartale 2007 roku. Program e-learning dla wszystkich pracowników Banku uzupełniony zostanie specjalnymi kursami, w których brać będą udział pracownicy odpowiedzialni za obszary komercyjne i inne jednostki wewnętrzne zaangażowane w proces kredytowy.

V. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI I SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU

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”:

W skład oferty programu „Come and Grow with us” wchodzi:

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

W 2006 roku do programów praktyk organizowanych przez Bank Millennium aplikowało 6191 studentów. Do współpracy i zdobywania doświadczenia w naszym Banku zaprosiliśmy 248 osób, 80 z nich zaproponowaliśmy stałą pracę. W ubiegłym roku przyjęliśmy też około 400 zgłoszeń do czwartej edycji programu „People Grow”.

Rozwój

W roku 2006 Bank wdrożył realizację założeń Akademii Millennium. Liczba pracowników przeszkolonych w porównaniu z rokiem 2005 wzrosła o 18,5%.

W 2006 roku „Akademia Millennium”, została wzbogacona o specjalny program szkoleń dla trenerów. „Akademia Millennium” zawiera szeroki wachlarz szkoleń podzielony na 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.

Programy trenerskie - szkolenia przeznaczone dla pracowników zespołów trenerskich

Dynamiczny rozwój sieci sprzedaży, który miał miejsce w 2006 roku skutkował intensyfikacją szkoleń wprowadzających dla nowych pracowników oraz szkoleń produktowych (prawie pięciokrotny wzrost). Jednym z najistotniejszych projektów szkoleniowych przeprowadzonych w 2006 roku był cykl szkoleń dla kadry zarządzającej. W tym obszarze nastąpił dwudziestokrotny wzrost w porównaniu z rokiem ubiegłym. Szkolenia dla menedżerów obejmowały tematykę:

- Przywództwa
- Zarządzania zespołem
- Zarządzania projektami

W roku 2006 Bank Millennium podjął także decyzję o stworzeniu programów rozwojowych dla pracowników Banku. Celem programów jest przyspieszenie tempa rozwoju pracowników, którzy dzięki swojemu zaangażowaniu, motywacji i chęci rozwoju w ramach organizacji, w przyszłości będą mogli zająć menedżerskie stanowiska. W pierwszej edycji programów udział bierze łącznie 56 osób.

System motywacyjny

W Banku Millennium działa system premiowania oparty na ocenie wyników pracy poszczególnych jednostek i pracowników. Premia stanowi stosunkowo wysoki, przez to motywacyjny, element łącznego wynagrodzenia.

W 2006 roku zostały wdrożone nowe zasady przyznawania premii dla zatrudnionych na stanowiskach sprzedażowych obszaru bankowości detalicznej i obsługujących klientów segmentu biznes.

Nowy system promuje zrównoważone osiągnięcie zespołowych celów sprzedażowych wyznaczonych dla kluczowych produktów w danym okresie premiowym. Oznacza to, że pracownicy są motywowani do takich działań sprzedażowych, aby osiągnąć realizację wszystkich wyznaczonych celów. Wypracowana przez placówkę premia jest dzielona na podstawie indywidualnego wkładu we wspólny efekt. Wprowadzone w 2006 zasady pozwalają na uzyskanie znacząco wyższych niż w poprzednich latach premii przez pracowników o szczególnie dobrych rezultatach sprzedaży produktów banku.

Pracownicy pełniący rolę Doradcy Klienta Prestige byli premiowani w 2006 na podstawie indywidualnych wyników sprzedaży. Ważnym kryterium oceny uwzględnianym przy przyznawaniu premii dla tej grupy był wzrost dochodowości produktów z zarządzanego portfela oraz pozyskiwanie do współpracy nowych Klientów. Również w segmencie Prestige istotnie premiowana była sprzedaż kluczowych dla strategii rozwoju produktów Banku Millennium: produktów inwestycyjnych, kredytów hipotecznych i kart kredytowych.

Zasady premiowania pozostałych jednostek w Banku Millennium są powiązane z oceną kryteriów ilościowych i jakościowych wpływających na wyniki pracy, dostosowanych do specyfiki ich działalności.

Struktura zatrudnienia

ZATRUDNIENIE W GRUPIE BANKU MILLENNIUM (pełne etaty)

	31.12.2006	31.12.2005
Liczba pracowników Grupy	5 089	4 484
Liczba pracowników Banku	4 718	4 084
- w tym stanowisk kierowniczych*	143	134

STRUKTURA ZATRUDNIENIA W BANKU MILLENNIUM (pełne etaty)

	31.12.2006	31.12.2005
Oddziały i sprzedaż bezpośrednia **	2 765	2 355
Centrala	1 953	1 729
Razem	4 718	4 084

** Departament Bankowości Detalicznej i Projekt Rozbudowy Sieci Bankowości Detalicznej - oddziały, Departament Bankowości Przedsiębiorstw, Departament Klientów Strategicznych, Departament Sprzedaży Produktów Hipotecznych.

Wzrost liczby pracowników Banku o 17,4% r/r z 2 355 na koniec 2005 roku do 2 765 na koniec roku 2006 był związany nie tylko z otwieraniem nowych oddziałów, ale także z szybkim wzrostem poszczególnych linii biznesowych.

V.2. Społeczna odpowiedzialność biznesu

W roku 2006 Bank Millennium przygotował po raz pierwszy w swojej historii opracowanie dotyczące działań Banku związanych z realizacją zasad odpowiedzialnego biznesu. Opracowanie to nie stanowi raportu w rozumieniu międzynarodowych standardów przewidzianych dla raportów Społecznej Odpowiedzialności Biznesu (CSR) – jest informacją o tych obszarach, w których zdaniem Banku, codzienna praktyka jego działania osiągnęła lub zbliżyła się do standardów przewidzianych dla firm odpowiedzialnego biznesu.

Opracowanie zawiera informacje o zasadach współpracy z Interesariuszami Banku: jego Klientami, Pracownikami, Inwestorami i Partnerami. Bank prezentuje w nim zarówno informacje o przyjętych zasadach współpracy i prowadzenie dialogu jak również informacje o konkretnych jej formach w odniesieniu do poszczególnych grup Interesariuszy. Specjalną uwagę w materiale poświęcono działaniom Banku na rzecz Klientów i Pracowników, przedstawiając między innymi wyniki badań satysfakcji obu grup.

Przygotowanie tego opracowania jest sygnałem, iż Bank Millennium zamierza w sposób ewolucyjny, zgodny z przyjętą strategią biznesową i w oparciu o najlepsze praktyki w tym zakresie, w coraz większym stopniu wdrażać rozwiązania uznane przez regulacje międzynarodowe za zgodne ze standardami odpowiedzialnego biznesu.

Opracowanie zatytułowane „Odpowiedzialny biznes” zostanie wydane w marcu bieżącego roku.

V. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI I SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU

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”:

W skład oferty programu „Come and Grow with us” wchodzi:

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

W 2006 roku do programów praktyk organizowanych przez Bank Millennium aplikowało 6191 studentów. Do współpracy i zdobywania doświadczenia w naszym Banku zaprosiliśmy 248 osób, 80 z nich zaproponowaliśmy stałą pracę. W ubiegłym roku przyjęliśmy też około 400 zgłoszeń do czwartej edycji programu „People Grow”, do programu przyjęto 8 osób.

Rozwój

W roku 2006 Bank wdrożył realizację założeń Akademii Millennium. Liczba pracowników przeszkolonych w porównaniu z rokiem 2005 wzrosła o 18,5%.

W 2006 roku „Akademia Millennium”, została wzbogacona o specjalny program szkoleń dla trenerów. „Akademia Millennium” zawiera szeroki wachlarz szkoleń podzielony na 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.

Programy trenerskie - szkolenia przeznaczone dla pracowników zespołów trenerskich

Dynamiczny rozwój sieci sprzedaży, który miał miejsce w 2006 roku skutkował intensyfikacją szkoleń wprowadzających dla nowych pracowników oraz szkoleń produktowych (prawie pięciokrotny wzrost). Jednym z najistotniejszych projektów szkoleniowych przeprowadzonych w 2006 roku był cykl szkoleń dla kadry zarządzającej. W tym obszarze nastąpił dwudziestokrotny wzrost w porównaniu z rokiem ubiegłym. Szkolenia dla menedżerów obejmowały tematykę:

- Przywództwa
- Zarządzania zespołem
- Zarządzania projektami

W roku 2006 Bank Millennium podjął także decyzję o stworzeniu programów rozwojowych dla pracowników Banku. Celem programów jest przyspieszenie tempa rozwoju pracowników, którzy dzięki swojemu zaangażowaniu, motywacji i chęci rozwoju w ramach organizacji, w przyszłości będą mogli zająć menedżerskie stanowiska. W pierwszej edycji programów udział bierze łącznie 56 osób (Grow Fast - 53, Grow Plus - 3).

System motywacyjny

W Banku Millennium działa system premiowania oparty na ocenie wyników pracy poszczególnych jednostek i pracowników. Premia stanowi stosunkowo wysoki, przez to motywacyjny, element łącznego wynagrodzenia.

W 2006 roku zostały wdrożone nowe zasady przyznawania premii dla zatrudnionych na stanowiskach sprzedażowych obszaru bankowości detalicznej i obsługujących klientów segmentu biznes.

Nowy system promuje zrównoważone osiągnięcie zespołowych celów sprzedażowych wyznaczonych dla kluczowych produktów w danym okresie premiowym. Oznacza to, że pracownicy są motywowani do takich działań sprzedażowych, aby osiągnąć realizację wszystkich wyznaczonych celów. Wypracowana przez placówkę premia jest dzielona na podstawie indywidualnego wkładu we wspólny efekt. Wprowadzone w 2006 zasady pozwalają na uzyskanie znacząco wyższych niż w poprzednich latach premii przez pracowników o szczególnie dobrych rezultatach sprzedaży produktów banku.

Pracownicy pełniący rolę Doradcy Klienta Prestige byli premiowani w 2006 na podstawie indywidualnych wyników sprzedaży. Ważnym kryterium oceny uwzględnianym przy przyznawaniu premii dla tej grupy był wzrost dochodowości produktów z zarządzanego portfela oraz pozyskiwanie do współpracy nowych Klientów. Również w segmencie Prestige istotnie premiowana była sprzedaż kluczowych dla strategii rozwoju produktów Banku Millennium: produktów inwestycyjnych, kredytów hipotecznych i kart kredytowych.

Zasady premiowania pozostałych jednostek w Banku Millennium są powiązane z oceną kryteriów ilościowych i jakościowych wpływających na wyniki pracy, dostosowanych do specyfiki ich działalności.

Struktura zatrudnienia

ZATRUDNIENIE W GRUPIE BANKU MILLENNIUM (pełne etaty)

	31.12.2006	31.12.2005
Liczba pracowników Grupy	5 089	4 484
Liczba pracowników Banku	4 718	4 084
- w tym stanowisk kierowniczych*	143	134

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

STRUKTURA ZATRUDNIENIA W BANKU MILLENNIUM (pełne etaty)

	31.12.2006	31.12.2005
Oddziały i sprzedaż bezpośrednia **	2 765	2 355
Centrala	1 953	1 729
Razem	4 718	4 084

** Departament Bankowości Detalicznej i Projekt Rozbudowy Sieci Bankowości Detalicznej - oddziały, Departament Bankowości Przedsiębiorstw, Departament Klientów Strategicznych, Departament Sprzedaży Produktów Hipotecznych.

V.2. Społeczna odpowiedzialność biznesu

W roku 2006 Bank Millennium przygotował po raz pierwszy w swojej historii opracowanie dotyczące działań Banku związanych z realizacją zasad odpowiedzialnego biznesu. Opracowanie to nie stanowi raportu w rozumieniu międzynarodowych standardów przewidzianych dla raportów Społecznej

Odpowiedzialności Biznesu (CSR) - jest informacją o tych obszarach, w których zdaniem Banku, codzienna praktyka jego działania osiągnęła lub zbliżyła się do standardów przewidzianych dla firm odpowiedzialnego biznesu.

Opracowanie zawiera informacje o zasadach współpracy z Interesariuszami Banku: jego Klientami, Pracownikami, Inwestorami i Partnerami. Bank prezentuje w nim zarówno informacje o przyjętych zasadach współpracy i prowadzenie dialogu jak również informacje o konkretnych jej formach w odniesieniu do poszczególnych grup Interesariuszy. Specjalną uwagę w materiale poświęcono działaniom Banku na rzecz Klientów i Pracowników, przedstawiając między innymi wyniki badań satysfakcji obu grup.

Przygotowanie tego opracowania jest sygnałem, iż Bank Millennium zamierza w sposób ewolucyjny, zgodny z przyjętą strategią biznesową i w oparciu o najlepsze praktyki w tym zakresie, w coraz większym stopniu wdrażać rozwiązania uznane przez regulacje międzynarodowe za zgodne ze standardami odpowiedzialnego biznesu.

Opracowanie zatytułowane „Odpowiedzialny biznes” zostanie wydane w marcu bieżącego roku.

VI. STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA I WŁADZE BANKU

VI.1. Struktura własnościowa

Zgodnie z danymi będącymi w posiadaniu Banku, akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA Banku Millennium S.A. według stanu na 31 grudnia 2006 r. jest:

<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.	556 325 794	65,51	556 325 794	65,51

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.

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.

Każda akcja Banku daje prawo do jednego głosu, z zastrzeżeniem, że akcje imienne założycielskie w aktualnej ilości 62.200 sztuk są uprzywilejowane w ten sposób, że jedna akcja daje prawo do dwóch głosów na WZA. Akcje imienne założycielskie stanowią łącznie 0,0073% kapitału zakładowego Banku oraz 0,0146% ogólnej liczby głosów na WZA.

W dniu 5 kwietnia 2006 roku Bank został poinformowany przez głównego akcjonariusza Banku - Banco Comercial Portugues (BCP) o jego decyzji o złożeniu wniosku do polskiej Komisji Nadzoru Bankowego o zezwolenie na zwiększenie jego udziału w kapitale i prawach głosu w Banku z posiadanych 50% do maksymalnie 66%. Jednocześnie BCP poinformował, że zdecyduje we właściwym czasie jak, kiedy oraz w jakiej wysokości dokona zwiększenia swojego udziału w Banku, zważywszy na adekwatne warunki ekonomiczne, prawne i rynkowe.

W dniu 13 listopada 2006 roku Komisja Nadzoru Bankowego zezwoliła Banco Comercial Portugues S.A. na zwiększenie jego udziału w Banku Millennium S.A. z posiadanego poziomu 50% do maksimum 66%.

W dniu 23 listopada 2006 roku BCP ogłosił wezwanie do zapisywania się na sprzedaż akcji Banku Millennium S.A. Zapisy na sprzedaż akcji objętych wezwaniem w ilości 135 835 879 odbyły się w terminie od 4 grudnia do 18 grudnia 2006 r. po cenie 7,30 zł. W wyniku wezwania BCP nabył 131.701.722 akcji Banku, stanowiących 15,5% kapitału zakładowego Banku oraz ogólnej liczby głosów na WZA Banku.

Pomimo udanej realizacji wezwania przez głównego akcjonariusza Banku, udział akcji w wolnym obrocie giełdowym (tzw „free-float”) wzrósł znacząco w 2006 roku z 20% do 34,5%. Stało się tak w wyniku sprzedaży akcji Banku przez trzech dużych inwestorów zagranicznych: M+P Holding S.A., Priory Investments Group Corp, Carothers Trading Limited (każdy z nich posiadał na koniec grudnia 2005 roku po 9,99% ogólnej liczby akcji Banku). Wśród akcjonariuszy posiadających łącznie 34,5% akcji Banku będących w wolnym obrocie pojawili się nowi udziałowcy, w tym reprezentanci krajowych inwestorów instytucjonalnych: funduszy emerytalnych i inwestycyjnych. Dla przykładu, Otwarty Fundusz Emerytalny Commercial Union, według przekazanej do publicznej wiadomości informacji Funduszu na temat struktury aktywów na koniec 2006 roku, posiadał 4,3% akcji Banku Millennium.

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 w szczególności: rozpatrywanie i zatwierdzanie sprawozdań finansowych, podejmowanie uchwał o podziale zysku lub pokryciu strat oraz udzieleniu absolutorium członkom organów Banku z wykonania przez nich obowiązków, zmiana Statutu, w tym podwyższenie i obniżenie kapitału zakładowego, emisja obligacji zamiennych oraz obligacji z prawem pierwszeństwa oraz warrantów subskrypcyjnych, 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 6 kwietnia 2006 roku odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Banku (WZA) w związku z zakończeniem roku obrotowego 2005. WZA zatwierdziło sprawozdania finansowe Banku oraz Grupy Kapitałowej Banku, a także sprawozdania Zarządu oraz Rady Nadzorczej z działalności w powyższym okresie. WZA udzieliło absolutorium każdemu z członków Zarządu oraz każdemu z członków Rady Nadzorczej Banku z wykonywania przez nich obowiązków. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy zdecydowało również o podziale zysku za rok obrotowy 2005 przeznaczając 458,6 mln zł (85% zysku netto Banku) na dywidendę dla akcjonariuszy, co odpowiadało 0,54 zł na jedną akcję. Ponadto Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy dokonało zmiany Statutu Banku dostosowując jego treść do wymogów znowelizowanego Prawa bankowego, a także wprowadzając zapisy z obszaru Ładu Korporacyjnego, w szczególności zakresie kryteriów niezależności członków Rady Nadzorczej. Ponadto dokonano zmian w Statucie w zakresie przedmiotu działalności Banku podyktowane jego potrzebami operacyjnymi. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy dokonało także wyboru Rady Nadzorczej kolejnej kadencji.

Rada Nadzorcza

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.

Rada Nadzorcza Banku składa się z przynajmniej pięciu członków, wybranych przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, z których połowa, w tym jej przewodniczący, legitymuje się obywatelstwem polskim.

W okresie sprawozdawczym, w związku z upływem kadencji członków dotychczasowej Rady Nadzorczej, Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 6.04.2006 r. powołało 14 osobową Radę Nadzorczą kolejnej kadencji. W skład Rady Nadzorczej nowej kadencji wchodziły osoby, które w bezpośrednio poprzedzającej kadencji pełniły taką funkcję, a ponadto panowie: Pedro Teixeira Duarte oraz Marek Furtek.

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
5. Pedro Maria Calaínho Teixeira Duarte - Członek Rady Nadzorczej
6. Marek Furtek - Członek Rady Nadzorczej

7. Jorge Manuel Jardim Goncalves - Członek Rady Nadzorczej
8. Andrzej K. Koźmiński - Członek Rady Nadzorczej
9. Francisco José Queiroz de Barros de Lacerda - Członek Rady Nadzorczej
10. Vasco Maria Guimarães José de Mello - Członek Rady Nadzorczej
11. Paulo Jorge de Assunção Rodrigues Teixeira Pinto - Członek Rady Nadzorczej
12. Marek Rocki - . Członek Rady Nadzorczej
13. Dariusz Rosati - . Członek Rady Nadzorczej
14. Zbigniew Sobolewski - Członek Rady Nadzorczej

Kadencja obecnej Rady Nadzorczej kończy się z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy zatwierdzającego sprawozdanie finansowe Banku za rok obrotowy 2008.

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.

Zarząd Banku

Zarząd Banku jest organem wykonawczym Banku i kieruje całokształtem działalności Banku. Zarząd działa na podstawie Kodeksu spółek handlowych oraz innych 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 z minimum trzech członków, z których co najmniej połowa legitymuje się obywatelstwem polskim. Zarząd powoływany jest przez Radę Nadzorczą. Kadencja Zarządu trwa 3 lata. Członek Zarządu Banku może być odwołany przez Radę Nadzorczą w każdym czasie.

W związku z upływem w okresie sprawozdawczym kadencji członków dotychczasowego Zarządu Banku, w dniu 6 kwietnia 2006 roku Rada Nadzorcza dokonała wyboru 8 osobowego Zarządu Banku kolejnej kadencji. Skład osobowy nowopowołanego Zarządu był tożsamy ze składem osobowym Zarządu bezpośrednio poprzedzającej kadencji.

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. Joao Bras Jorge - Member of the Management Board (from 19 July 2006, who replaced Rui Manuel Teixeira)

W dniu 19 lipca 2006 r. wobec złożenia rezygnacji z pełnienia funkcji Członka Zarządu przez pana. Rui Manuel Teixeira związanej z przyjęciem przez niego nowych obowiązków w ramach Grupy Banco Comercial Portugues, Rada Nadzorcza powołała na tę funkcję pana Joao Bras Jorge.

Kadencja obecnego Zarządu Banku kończy się z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy zatwierdzającego sprawozdanie finansowe Banku za rok obrotowy 2008.

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.

Zarząd Banku wykonuje swoje obowiązki przy udziale Komitetów powołanych przez Zarząd Banku na mocy uchwał, które określają skład komitetów oraz ich kompetencje. W szczególności komitetami takimi są: Komitet Bankowości Inwestycyjnej, Komitet Handlowy, Komitet Inwestycyjny, Komitet Jakości, Komitet Kapitału, Aktywów i Pasywów, Komitet Kredytowy, Komitet Należności Zagrożonych, Komitet Personalny, Komitet Procesów i Ryzyka Operacyjnego, Komitet Sterujący Technologii Informatycznych, Komitet Kontroli Ryzyka, Komitet „Sztab Kryzysowy”.

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

Zarząd Banku (według stanu na 31.12.2006 r.)

Lp.	Nazwa	Ilość akcji Banku o wartości nominalnej 1 zł każda	Ilość akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej
1.	Bogusław Kott – Prezes Zarządu	3.023.174	-
2.	Luis Pereira Coutinho – Wiceprezes Zarządu	-	-
3.	Fernando Bicho – Członek Zarządu	-	-
4.	Juliana Boniuk-Gorzelańczyk – Członek Zarządu	490.000	-
5.	Joao Bras Jorge – Członek Zarządu	-	-
6.	Wojciech Haase – Członek Zarządu	5.246	-
7.	Wiesław Kalinowski – Członek Zarządu	-	-
8.	Zbigniew Kudaś – Członek Zarządu	-	-
	Jerzy Andrzejewicz – Prokurent	6.260	-

Rada Nadzorcza (według stanu na 31.12.2006 r.)

Lp.	Nazwa	Ilość akcji Banku o wartości nominalnej 1 zł każda	Ilość akcji i udziałów w jednostkach Grupy Kapitałowej
1.	Maciej Bednarkiewicz – Przewodniczący	94	-
2.	Ryszard Pospieszyński – Wiceprzewodniczący	26.200	-
3.	Andrzej Koźmiński – Członek Rady	-	-
4.	Marek Rocki – Członek Rady	-	-
5.	Dariusz Rosati – Członek Rady	-	-
6.	Zbigniew Sobolewski – Członek Rady	-	-
7.	Christopher de Beck – Członek Rady	95.000	-
8.	Francisco de Lacerda – Członek Rady	-	-
9.	Jorge Manuel Jardim Goncalves – Członek Rady	10.000	-
10.	Paulo Teixeira Pinto – Członek Rady	-	-
11.	Vasco de Mello – Członek Rady	-	-
12.	Pedro Teixeira Duarte – Członek Rady	-	-
13.	Marek Furtek – Członek Rady	1	-
14.	Dimitri Contominas – Członek Rady	-	-

Wynagrodzenia, nagrody lub korzyści wypłacone lub należne osobom zarządzającym
(w tys. zł)

		Wynagrodzenia i nagrody	Korzyści	Razem
1.	p. Bogusław Kott	1 244,2	6,9	1 251,1
2.	p. Luis Coutinho	2 403,0	387,4	2 790,4
3.	p. Julianna Boniuk-Gorzelańczyk	3 284,6	11,5	3 296,1
4.	p. Wojciech Haase	3 283,5	7,3	3 290,8
5.	p. Zbigniew Kudaś	3 284,6	8,8	3 293,4
6.	p. Wiesław Kalinowski	2 684,6	3,5	2 688,1
7.	p. Fernando Bicho	2 184,6	63,2	2 247,8
8.	p. Manuel Teixeira	1 695,9	141,5	1 837,4
9.	p. Joao Bras Jorge	540,7	371,9	912,6
	Razem :	20 605,7	1 002,0	21 607,7

Jako łączną kwotę wypłaconych lub należnych wynagrodzeń, nagród lub korzyści podano wartość brutto wynagrodzeń wypłaconych lub należnych w okresie styczeń - grudzień 2006 roku oraz premii za rok 2005 wypłaconej w 2006 roku w kwocie 10 800 tys. zł. Korzyści stanowią głównie koszty akomodacji zagranicznych Członków Zarządu oraz odprawy i odszkodowania z tytułu rozwiązania umowy o pracę.

Kwota rezerw na niewykorzystane urlopy Członków Zarządu wg stanu na dzień 31.12.2006 r. wyniosła 2 624 tys. zł. Ponadto w 2006 roku utworzono rezerwę na premię należną za ten rok w wysokości 13 539 tys. zł. Członkowie Zarządu mają zawarte umowy o zakazie konkurencji po zaprzestaniu pełnienia funkcji w Zarządzie Banku. W przypadku nie powołania na nową kadencję lub odwołania Członkom Zarządu przysługuje odprawa.

Wynagrodzenia i korzyści wypłacone osobom nadzorującym
(w tys. zł)

		Wynagrodzenia	Korzyści	Razem
1.	Maciej Bednarkiewicz	545,7	133,9	679,6
2.	Marek Furtek	65,0		65,0
3.	Andrzej Koźmiński	87,3		87,3
4.	Ryszard Pospieszyński	294,7		294,7
5.	Dariusz Rosati	174,6		174,6
6.	Marek Rocki	87,3		87,3
7.	Zbigniew Sobolewski	87,3		87,3
8.	Christopher De Beck	87,3		87,3
9.	Francisco De Lacerda	174,6		174,6
10.	Jorge Manuel Goncalves	174,6		174,6
11.	Dimitrios Contominas	87,3		87,3
12.	Paulo Teixeira Pinto	87,3		87,3
13.	Vasco Maria Guimares Jose de Mello	87,3		87,3
14.	Pedro Maria Teixeira Duarte	65,0		65,0
	Razem :	2 105,3	133,9	2 239,2

Informacje o wartości zaliczek, pożyczek i gwarancji udzielonych osobom zarządzającym i nadzorującym

1. Osoby zarządzające posiadają limit zadłużenia ogółem w wysokości 254,0 tys. PLN, w tym niewykorzystany limit na kartach kredytowych w wysokości 177,3 tys. PLN
2. Na dzień 31.12.2006 nie wystąpiły czynne gwarancje udzielone osobom zarządzającym
3. Osoby nadzorujące posiadają limit zadłużenia w wysokości 155,0 tys. PLN
w tym niewykorzystany limit na kartach kredytowych w wysokości 131,3 tys. PLN

VI.3. Zasady ładu korporacyjnego

Bank Millennium w pełni przestrzega wszystkich zasad ładu korporacyjnego, zawartych w dokumencie „Dobre praktyki w spółkach publicznych w 2005”, zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 29 czerwca 2006 r. dostępnym na stronie internetowej Banku.

Działania Banku zmierzające do budowania dobrych relacji ze środowiskiem inwestorów oraz do zachowania przejrzystości i dostępności przekazywanych informacji, zostały docenione przez niezależne gremia dokonujące oceny zasad ładu korporacyjnego w spółkach publicznych.

W trzecim ratingu spółek giełdowych, przygotowanym przez Kapitułę Ratingu Inwestorów Instytucjonalnych działającą przy Polskim Instytucie Dyrektorów, Bank Millennium otrzymał najwyższą ocenę - pięć gwiazdek - i tytuł „Spółka Godna Zaufania 2006”. Kapituła zebrała oceny reprezentujące 82% krajowego rynku inwestorów instytucjonalnych. Oceniano 65 spółek publicznych, tytuł Spółki Godnej Zaufania 2006 przyznano 10 firmom (w tym tylko dwóm bankom).

Przedmiotem oceny była skuteczność wprowadzania praktyk ładu korporacyjnego przez spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Bank Millennium został doceniony między innymi za otwartą i kompetentną politykę informacyjną ułatwiającą podejmowanie decyzji inwestorom, a także dostosowanie regulacji wewnętrznych do zasad ładu korporacyjnego. Był to dla Banku wielki zaszczyt i powód do satysfakcji.

VII. DODATKOWE INFORMACJE

VII.1. Informacja o ważnych umowach mających wpływ na działalność Banku

- W dniu 23 lutego 2006 r. została zawarta z IBM Polska Business Services Sp. z o.o. umowa powierzenia wykonywania czynności.
Na podstawie ww. umowy, IBM jest odpowiedzialny za zarządzanie należącymi do Banku systemami, opartymi na środowiskach i-Series, Unix i Windows, wraz z udoskonaleniem Operacji Centrum Komputerowego oraz Usług Przywracania Działania Systemu Po Awarii.
Dzięki przedmiotowej umowie, mającej łączną wartość 37 mln EUR na przestrzeni 10 lat, Bank szacuje, że będzie możliwe zredukowanie kosztów infrastruktury tych systemów informatycznych o 25% w stosunku do obecnych i szacowanych przyszłych potrzeb.
Ww. umowa została zawarta w następstwie porozumienia, zawartego w grudniu 2005 r. pomiędzy głównym udziałowcem Banku - Millennium bcp a IBM w Portugalii, już wówczas uwzględniającego możliwość jego rozszerzenia na Polskę i będącego efektem strategicznej decyzji Grupy w zakresie racjonalizacji inwestycji i zredukowania kosztów informatyki.

- W dniu 26 lipca 2006 r. została zawarta, z jednym z banków*, umowa na mocy której Bank przystąpił do kredytu konsorcjalnego, udzielonego naszemu Klientowi, z zaangażowaniem Banku w wysokości 25.000.000,00 EUR. Przedmiotowa umowa nie zawiera postanowień dotyczących kar umownych, a termin wymagalności kredytu przypada na 22 grudnia 2010 r.

- W dniu 13 listopada 2006 r. zawarta została w Monachium umowa pomiędzy Bankiem oraz konsorcjum złożonym z banków międzynarodowych, w sprawie zaciągnięcia przez Bank średnioterminowej pożyczki konsorcjalnej (Syndicated Term Loan Facility), opiewającej na kwotę 555.000.000 CHF, stanowiącą w dniu zawarcia umowy równowartość ok. 1,35 mld złotych.

Oprocentowanie pożyczki oparte jest na zmiennej stawce LIBOR dla CHF, powiększonej o uzgodnioną w umowie marżę. Spłata pożyczki ma nastąpić w listopadzie 2009 roku, z opcją przedłużenia - za zgodą stron Umowy - o kolejne dwa okresy roczne (tj. do roku 2010 lub 2011).

Uruchomienie środków w ramach pożyczki nastąpiło po spełnieniu przez Pożyczkobiorcę - standardowych dla rynku tego typu pożyczek - techniczno-prawnych warunków określonych w Umowie np. wymogu dostarczenia stosownych opinii prawnych (tzw. „Conditions Precedent”).

Lista uczestników konsorcjum i pożyczkodawców obejmuje następujące banki:

Initial Mandated Lead Arranger & Agent: Bayerische Landesbank (BayernLB)

MLAs:

Bank Austria Creditanstalt AG
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG
Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG
Landesbank Baden-Württemberg
LRP Landesbank Rheinland-Pfalz

Senior Lead Arrangers:

Commerzbank AG
Danske Bank A/S SA Oddział w Polsce
Landesbank Berlin AG
Norddeutsche Landesbank
WGZ BANK AG Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank

Lead Arrangers:

Bremer Landesbank Kreditanstalt Oldenburg - Girozentrale
San Paolo IMI Bank Ireland

Senior Lead Managers:

Anglo Irish Bank Corporation

Barclays Bank

Lead Managers:

American Express Bank GmbH
Banca Lombarda International
Banque et Caisse d'Epargne de l'Etat
HYPO Tirol Bank AG
Landesbank Saar
Landwirtschaftliche Rentenbank.

Procesem syndykacji objęta była początkowo kwota 250 mln CHF, jednak ze względu na bardzo duże zainteresowanie przystąpieniem do konsorcjum ze strony współpracujących z Bankiem zagranicznych banków-korespondentów i instytucji finansowych, finalna kwota pożyczki została podwyższona do poziomu wskazanego wyżej.

Przedmiotowa umowa stanowi piątą - począwszy od 1998 roku - i największą z dotychczasowych, transakcję pozyskania przez Bank średnioterminowego finansowania w walutach obcych, zrealizowaną na rynku międzynarodowych pożyczek konsorcyjnych.

- W dniu 15 listopada 2006 r., Bank zawarł z jednym z klientów* umowę kredytową na podstawie której udzielił krótkoterminowego kredytu na warunkach rynkowych w wysokości 60,4 mln USD.

** Bank nie podał w raporcie informacji o nazwie klienta z uwagi na tajemnicę bankową.*

O wymienionych umowach Bank informował w raportach bieżących z dnia:
23.02.2006 r., 27.07.2006 r., 13.11.2006 r., 16.11.2006 r.

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:

Dane w tys. PLN	Rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2006	Rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2005
Wynagrodzenia z tytułu badania (1)	1.601	1.794
Wynagrodzenia za usługi pokrewne (2)	462	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 18.10.2006 roku na badanie za rok obrotowy 2006) Banku Millennium S.A. oraz przeglądu półrocznego jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Banku Millennium S.A. (wynikającego z umowy z dnia 07.06.2006 roku na przegląd półrocznego sprawozdania finansowego za pół roku zakończone w dniu 30.06.2006).

(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:

- Ilości i wartości wystawionych przez bank tytułów egzekucyjnych
- Udzielonych gwarancji i poręczeń
- Przeciętnej podstawowej stopie oprocentowania kredytów i depozytów
- Transakcji z podmiotami powiązanymi

Znajdują się w „Skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Banku Millennium za rok 2006”

VIII. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

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 2006 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 Millennium S.A. (w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń).

Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania niniejszego rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Banku Millennium S.A. przygotowanego na dzień bilansowy 31 grudnia 2006 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.

Zasady ładu korporacyjnego

Bank Millennium w pełni przestrzega wszystkich zasad ładu korporacyjnego, zawartych w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych w 2005”, zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 29 czerwca 2006 r.

PODPISY:

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