

**Sprawozdanie Zarządu  
z działalności Banku Millennium  
za okres 12-tu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 r.**

## SPIS TREŚCI

<b>LIST PREZESA ZARZĄDU BANKU .....</b>	<b>3</b>
<b>I. WARUNKI RYNKOWE W 2007 R. ORAZ PERSPEKTYWY DZIAŁALNOŚCI .....</b>	<b>5</b>
I.1. SYTUACJA MAKROEKONOMICZNA .....	5
I.2. REALIZACJA STRATEGII I PERSPEKTYWY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI .....	7
<b>II. SYTUACJA FINANSOWA BANKU MILLENNIUM .....</b>	<b>13</b>
II.1. RACHUNEK WYNIKÓW .....	14
II.2. BILANS I POZYCJE POZABILANSOWE.....	17
II.3. NOTOWANIA RYNKOWE I RATING .....	22
<b>III. OPIS DZIAŁALNOŚCI BIZNESOWEJ BANKU .....</b>	<b>24</b>
III.1. BANKOWOŚĆ DETALICZNA .....	24
III.2. KREDYTY DETALICZNE (CONSUMER FINANCE) .....	32
III.3. BANKOWOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW .....	37
III.4. DZIAŁALNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA BANKU MILLENNIUM .....	46
<b>IV. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM I GŁÓWNE ZAGROŻENIA .....</b>	<b>48</b>
IV.1. ORGANIZACJA WEWNĘTRZNA .....	48
IV.2. ZARZĄDZANIE KAPITAŁEM.....	50
IV.3. RYZYKO KREDYTOWE .....	51
IV.4. RYZYKO OPERACYJNE .....	52
IV.5. RYZYKO RYNKOWE.....	53
IV.6. RYZYKO PŁYNNOŚCI .....	56
<b>V. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI.....</b>	<b>58</b>
V.1. REKRUTACJA.....	58
V.2. ROZWÓJ .....	58
V.3. SYSTEM MOTYWACYJNY .....	59
<b>VI. DODATKOWE INFORMACJE.....</b>	<b>60</b>
VI.1. INFORMACJA O WAŻNYCH UMOWACH MAJĄCYCH WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ BANKU .....	60
VI.2. INFORMACJA O WDROŻENIU DYREKTYW MIFID.....	63
VI.2. INFORMACJA O UMOWACH Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH .....	64
VI.3. POZOSTAŁE INFORMACJE .....	64
<b>VII. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU BANKU .....</b>	<b>65</b>

## LIST PREZESA ZARZĄDU BANKU

Szanowni Państwo,

Rok 2007 należy uznać za niezwykle udany. W minionych dwunastu miesiącach konsekwentna realizacja przyjętej przez Bank Millennium strategii średniookresowej pozwoliła na umocnienie naszej pozycji na rynku usług finansowych, ilościowy i jakościowy rozwój oferty oraz poprawę podstawowych wskaźników efektywności działania. W konsekwencji osiągnęliśmy najlepszy w naszej historii, wyższy o 53% niż w roku 2006, zysk netto wynoszący 462 mln zł.

Proponując uniwersalny pakiet usług i produktów bankowych, w roku 2007 skupiliśmy się specjalnie na rozwoju trzech obszarów działania: bankowości detalicznej, kredytach konsumenckich i bankowości przedsiębiorstw. W każdym z nich osiągnęliśmy wymierne efekty.

Z sukcesem kontynuowaliśmy zaplanowany na lata 2006-2009 program rozbudowy sieci oddziałów. W roku 2007 otworzyliśmy 75 nowych oraz przebudowanych i dostosowanych do nowego standardu obsługi Klientów placówek. Cześć z nich to duże i nowoczesne Centra Finansowe. Nasza sieć liczy teraz 410 oddziałów, a Bank Millennium obecny jest w 127 polskich miastach, czyli we wszystkich liczących powyżej sześćdziesięciu tysięcy mieszkańców. Daje nam to możliwość rozwoju sprzedaży oraz szybszej i wygodniejszej obsługi naszych Klientów.

Wzrostowi liczby placówek towarzyszył szybki wzrost liczby Klientów indywidualnych. Na koniec roku 2007 obsługiwaliśmy ich ponad 950 tysięcy, w tym ponad 200 tysięcy z nich rozpoczęła współpracę z Bankiem w ciągu ostatniego roku. Depozyty Klientów wzrosły w ciągu dwunastu miesięcy 2007 roku o 36%, co pozwoliło nam zwiększyć udział w rynku depozytów detalicznych do ponad 5%. Szybko rosły też aktywa Klientów zarządzane przez nasze fundusze inwestycyjne, i mimo spowolnienia dynamiki ich przyrostu w ostatnim kwartale, spowodowanej korektą na rynku giełdowym, w stosunku do roku 2006 ich wartość wzrosła o 43%. Daje to nam 3,8% udział w rynku.

W roku 2007 Bank kontynuował szybki wzrost na rynku kredytów. Łącznie portfel kredytowy wzrósł o 47% w porównaniu z rokiem poprzednim. Tak jak w latach poprzednich, głównym motorem tego wzrostu były kredyty hipoteczne. Ich saldo zwiększyło się w ciągu roku o 72%, co dało nam 11,2% udział w rynku. Równie dynamicznie Bank rozwijał się na rynku kart płatniczych - kredyty w kartach wzrosły o 72% rok do roku a Bank wydał w 2007 roku 170 tysięcy nowych kart. I wreszcie, dzięki unowocześnieniu oferty i reorganizacji sprzedaży, Bank uzyskał 68% wzrost salda pożyczek gotówkowych.

Zauważalne efekty przyniosło w minionym roku unowocześnienie oferty dla firm, które było pierwszym etapem zmian jakościowych w obsłudze tego segmentu Klientów, jakie Bank zamierza wprowadzić. Kredyty dla firm wzrosły o 17% w porównaniu z rokiem poprzednim, w tym najszybciej, bo o 39%, wzrosły należności leasingowe. Dało to spółce Millennium Leasing 6,7% udział w rynku leasingu ruchomości.

Informacje o działalności Banku Millennium w roku 2007 oraz szczegółowe dane finansowe znajdziecie Państwo w dalszej części raportu. Bardzo dobre wyniki Banku Millennium w roku 2007 możliwe były także dzięki wysokiej dynamice wzrostu gospodarczego. Gospodarka Polski rozwijała się w tempie szybszym niż

większość gospodarek krajów UE i należy zakładać, iż tendencja ta utrzyma się również w latach następnych.

Planując swoje działania musieliśmy jednak wziąć pod uwagę efekty zawirowań na rynkach finansowych w drugim półroczu roku 2007, które spowodowały skokowy wzrost rynkowych stóp procentowych, co w konsekwencji zwiększyło wyraźnie koszty finansowania działalności. Stąd Bank podjął działania zmierzające do umocnienia swojej bazy kapitałowej i utrzymania wysokiego poziomu płynności. Dzięki transakcji sekurytyzacji aktywów leasingowych o wartości 850 mln zł oraz emisji długu podporządkowanego w wysokości 150 mln EUR, Bank Millennium zakończył rok 2007 z bardzo wysokim, wynoszącym 13,7%, współczynnikiem wypłacalności na poziomie skonsolidowanym.

Realizując politykę dotyczącą dywidendy, proponujemy Akcjonariuszom wypłacenie 35% zysku netto za rok 2007 czyli łącznie 161,3 mln zł, co daje 0,19 zł dywidendy na jedną akcję. Zdecydowanie poprawiła się też w drugiej połowie roku 2007 płynność Banku dzięki dynamicznemu wzrostowi depozytów, wpływom z sekurytyzacji leasingu, emisji pożyczki podporządkowanej oraz zaciągnięciu kredytu konsorcjalnego w wysokości 120 mln CHF.

Bank Millennium zamierza kontynuować działalność w roku 2008 w oparciu o klarowną strategię średnioterminową realizowaną przez sprawną i efektywnie działającą strukturę tworzącą Grupę Banku Millennium. Bank będzie nadal rozwijał swoją uniwersalną ofertę produktów i usług finansowych, zwracając szczególną uwagę na rozwój w zakresie finansowania potrzeb Klientów indywidualnych oraz realizując program poprawy obsługi Klientów korporacyjnych. W celu umożliwienia dalszej ekspansji na rynku, Bank zamierza otworzyć w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy 80 nowych oddziałów w ramach programu rozwoju sieci sprzedaży, tworząc szanse na zwiększenie sprzedaży i poprawę jakości obsługi Klientów. Szczególną wagę będziemy też w nadchodzącym roku przywiązywali do problemów bezpieczeństwa i zarządzania płynnością. W ramach tych działań Bank rozpoczął już przygotowania do programu emisji w latach 2008/2009 obligacji krajowych o wartości do 2 mld zł.

Mimo osiągnięcia w roku 2007 części celów zapisanych w naszych planach na lata następne, nadal dążyć będziemy do poprawy naszej rynkowej pozycji. Motto „Inspiruje nas życie” nadal każe nam podążać za oczekiwaniami i wymaganiami naszych Klientów.

Z poważaniem



Bogusław Kott  
Prezes Zarządu Banku Millennium

## **I. WARUNKI RYNKOWE W 2007 R. ORAZ PERSPEKTYWY DZIAŁALNOŚCI**

### **I.1. Sytuacja makroekonomiczna**

Rok 2007 charakteryzował dynamiczny rozwój polskiej gospodarki. Wzrost gospodarczy w skali całego roku wyniósł 6,5%, znacznie przekraczając oczekiwania z początku roku. W dalszym ciągu tempo rozwoju gospodarki w Polsce przekracza dynamikę PKB w większości gospodarek Unii Europejskiej, co zmniejsza dystans dzielący oba regiony. Głównym czynnikiem sprzyjającym wzrostowi gospodarczemu był popyt krajowy, w tym konsumpcja prywatna. Sprzyjała jej wyższa dynamika dochodów rozporządzalnych ludności, będąca pochodną wzrostu nominalnych wynagrodzeń z pracy i świadczeń społecznych. 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 bardzo dobra kondycja finansowa przedsiębiorstw, wysokie wykorzystanie mocy wytwórczych oraz zwiększona absorpcja funduszy unijnych.

W porównaniu z rokiem ubiegłym, wzrost gospodarczy oparty był w głównej mierze na dynamicznie rosnącym popycie krajowym. Co prawda eksport utrzymał wciąż wysoką dynamikę, to jednak udział eksportu netto w dynamice PKB był ujemny. Dalszej zmianie ulega struktura geograficzna polskiego eksportu - polskie firmy rozszerzały sprzedaż na nowe rynki Europy Środkowo-Wschodniej i Azji, choć w dalszym ciągu głównym partnerem handlowym Polski pozostają Niemcy. Silne ożywienie popytu krajowego zwiększyło import, powiększając 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 2007 roku około 4% PKB.

Wysokiemu wzrostowi gospodarczemu towarzyszyła rosnąca presja inflacyjna. W grudniu 2007 roku inflacja mierzona indeksem cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI) wyniosła 4,0% rok do roku, lokując się znacznie powyżej celu banku centralnego (2,5% +/- 1%). Wzrost inflacji odzwierciedlał z jednej strony stopniowe narastanie presji popytowej, wiążącej się z dynamicznym wzrostem popytu krajowego. Z drugiej natomiast strony, silne wzrosty inflacji obserwowane pod koniec ubiegłego roku wywołane były negatywnymi szokami podażowymi na rynku żywności i paliw.

Trwające ożywienie gospodarcze sprzyjało poprawie sytuacji na rynku pracy. W ubiegłym roku kontynuowany był wzrostowy trend zatrudnienia - liczba zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw zwiększyła się o 4,9% w stosunku do roku poprzedniego. Zwiększony popyt na pracę przełożył się na spadek stopy bezrobocia rejestrowanego, która w grudniu ubiegłego roku obniżyła się do 11,4% z 14,9% w grudniu 2006, 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 zwiększyło się w roku 2007 o 9,2% rok do roku. Trzeba przy tym zwrócić uwagę, że wzrost płac w gospodarce przewyższa obecnie dynamikę wydajności pracy, w wyniku czego rosnące wynagrodzenia generują dodatkową presję inflacyjną oraz pogarszają konkurencyjność polskich przedsiębiorstw.

W 2007 roku korzystnie kształtowała się sytuacja w sektorze finansów publicznych. Deficyt budżetu centralnego wyniósł w tym okresie 16,9 mld zł wobec 30 mld zł założonych w ustawie budżetowej. Bardzo dobra realizacja budżetu to efekt silniejszego niż zakładano wzrostu gospodarczego oraz wyższej inflacji, co przyniosło zwiększenie wpływów z tytułu podatków dochodowych od osób fizycznych, jak również podatku VAT. Jednocześnie niższa niż zakładano była realizacja wydatków.

Pogorszenie perspektyw inflacyjnych skłoniło Radę Polityki Pieniężnej (RPP) do zaostrzenia polityki pieniężnej i podwyżek stóp procentowych o łącznie 1 pkt. procentowy. Po decyzji RPP z listopada 2007 roku stopa referencyjna znalazła się na poziomie 5,0%. Wraz ze wzrostem podstawowych stóp NBP, banki komercyjne podwyższyły oprocentowanie depozytów i kredytów. Największe wzrosty oprocentowania nastąpiły w przypadku kredytów powiązanych ze stawkami rynku pieniężnego, czyli kredytów dla przedsiębiorstw oraz kredytów hipotecznych dla gospodarstw domowych. W ubiegłym roku ich oprocentowanie wzrosło o odpowiednio 0,4 i 0,5 pkt. procentowego. W jeszcze większym stopniu (o 0,7 pkt. proc.) zwiększało oprocentowanie depozytów gospodarstw domowych.

W ubiegłym roku nadal zmieniała się struktura oszczędności gospodarstw domowych. W pierwszej połowie roku następował dalszy wzrost inwestycji w fundusze inwestycyjne, który wspierany był dobrą koniunkturą na giełdach papierów wartościowych. W lipcu 2007 roku wartość aktywów zarządzanych przez TFI osiągnęła rekordowo wysoki poziom 142,5 mld zł. Druga połowa roku przyniosła jednak odwrócenie tej tendencji oraz zmniejszenie zainteresowania instrumentami akcyjnymi. Wzrost stóp procentowych oraz zawirowania na międzynarodowych rynkach finansowych skłaniały gospodarstwa domowe do realokacji oszczędności w kierunku depozytów bankowych (wzrost w ciągu całego roku o 23,4 mld zł, czyli o 9,8%).

Poprawa w zakresie dochodów gospodarstw domowych sprzyjała wzrostowi zadłużenia tego segmentu (o 37,6% rok do roku), choć w drugiej połowie roku widoczna była stabilizacja trendu. Podobnie jak w latach ubiegłych, największą dynamiką charakteryzowały się kredyty na cele mieszkaniowe (wzrost o 50,4% rok do roku). Ożywienie nastąpiło również w zakresie kredytów dla przedsiębiorstw, których dynamika wraz z ożywieniem inwestycji wzrosła do 23,4% rok do roku. Niepokój na międzynarodowych rynkach finansowych oraz pogorszenie płynności systemu bankowego przełożyły się na wzrost kosztów finansowania w ostatnich miesiącach ubiegłego roku. Znalazło to odzwierciedlenie we wzroście *spreadów* pomiędzy stopą referencyjną banku centralnego a stopami rynku pieniężnego.

W ocenie Banku w kolejnych kwartałach polska gospodarka utrzyma się na ścieżce wysokiego wzrostu, choć niewątpliwie nastąpi wyhamowanie tempa jej rozwoju. Podobnie jak w roku 2007, głównym motorem wzrostu powinien pozostać popyt krajowy, natomiast eksport netto będzie miał negatywny udział w dynamice 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 2008 oczekujemy utrzymania się inflacji na wysokim poziomie, powyżej celu NBP. Duży wpływ na warunki gospodarowania i wzrost gospodarczy będzie miał kształt polityki fiskalnej. Wciąż wysoki wzrost gospodarczy stwarza dobre warunki do przeprowadzenia konsolidacji finansów publicznych. Wdrożenie reform strukturalnych, w tym między innymi ograniczenie wydatków sztywnych budżetu, sprzyjałoby stworzeniu korzystnych warunków dla zrównoważonego wzrostu gospodarczego kraju w dłuższym okresie.

Wraz ze wzrostem zamożności gospodarstw domowych oczekiwać można wzrostu ich oszczędności. Przy obecnej niepewności dotyczącej perspektyw globalnej gospodarki oraz zwiększonej zmienności na rynkach międzynarodowych, oczekiwać można wzrostu popytu na lokaty bankowe. Sektor bankowy powinien pozostać głównym miejscem lokowania środków finansowych. Oczekujemy również wzrostu akcji kredytowej, choć niewątpliwie nastąpi wyhamowanie dynamiki kredytów w następstwie wyhamowania tempa wzrostu gospodarczego. W ślad za kontynuacją ożywienia w zakresie inwestycji, także dynamika kredytów dla przedsiębiorstw powinna utrzymać się na względnie wysokim poziomie. Oczekiwania te wsparte są spodziewanym napływem środków z Unii Europejskiej, które w dominującym stopniu będą przeznaczone na współfinansowanie projektów inwestycyjnych.

## **I.2. Realizacja strategii i perspektywy rozwoju działalności**

Rok 2007 był szczególnie dobry dla Grupy Banku Millennium. Grupa zwiększyła skalę swego działania oraz możliwości konkurencyjne w różnych segmentach, uzyskała większą rozpoznawalność na rynku, a także wyraźnie poprawiła wszystkie wskaźniki zyskowności, osiągając średniookresowe cele finansowe zaplanowane na rok 2008, ponad rok wcześniej, niż planowano.

Grupa Banku Millennium konsekwentnie realizowała strategię zakładającą szybki rozwój biznesu oraz stałą poprawę zyskowności, opartą na trzech głównych filarach:

- i) wzroście skali i zyskowności w biznesie detalicznym poprzez rozwój organiczny;
- ii) konsolidacji oferty kredytów konsumpcyjnych w oparciu o podejście typu *category-killer* do wybranych produktów kredytowych; oraz
- iii) rozwoju segmentu przedsiębiorstw, ze szczególnym naciskiem na segment małych i średnich przedsiębiorstw.

W roku 2007, główne priorytety strategiczne dla segmentu bankowości detalicznej koncentrowały się na czterech obszarach: (1) skutecznym wdrożeniu programu rozbudowy oddziałów; (2) przyspieszeniu

pozyskiwania Klientów oraz wartości funduszy; (3) wykorzystaniu nowej oferty dla segmentu Klientów zamożnych oraz (4) wysiłkach sprzedaży krzyżowej oraz wielokanałowej dystrybucji.

W ramach projektu rozbudowy sieci, do końca roku 2007 otwarto 128 nowych oddziałów detalicznych, w tym 45 przebudowanych i dostosowanych do nowego standardu obsługi Klientów, zwiększając łączną liczbę oddziałów detalicznych do 410. Od początku projektu, dzięki skuteczności procesów wyszukiwania lokalizacji, wyboru dostawców, rekrutacji i szkolenia pracowników oraz promocji nowo otwieranych oddziałów, Bank Millennium uzyskał znaczące oszczędności w stosunku do planowanych wydatków kapitałowych i kosztów operacyjnych. Również ekonomika nowych oddziałów wyraźnie przekracza początkowe oczekiwania, ponieważ zarówno tempo pozyskiwania Klientów jak i średnie przychody na Klienta są znacznie wyższe niż planowane cele. Na podstawie bieżących tendencji, szacowany okres zwrotu dla nowych oddziałów wyniesie 24 miesiące zamiast 36 miesięcy, jak wstępnie planowano.

Biorąc to pod uwagę, jak również uwzględniając pozytywne perspektywy dla gospodarki polskiej, Bank ogłosił w czerwcu rozpoczęcie drugiej fazy projektu rozbudowy sieci, który obejmuje otwarcie kolejnych 100 oddziałów do końca roku 2009.

W roku 2007 Grupa Banku Millennium osiągnęła wyraźny postęp w zakresie liczby nowo-pozyskanych Klientów. Wzrost netto liczby nowych Klientów detalicznych o ponad 200 tysięcy był możliwy dzięki rozszerzonej sieci dystrybucji oraz intensywnym i skutecznym akcjom marketingowym prowadzonym w ciągu roku, w tym kilku kampaniom telewizyjnym. Warto zauważyć pozytywny wpływ kampanii promujących produkty oszczędnościowe – *Superduet* i *Lokata Progresywna* – które przyciągnęły dużą liczbę klientów oddziałów oraz znacząco przyczyniły się do wzmocnienia i zwiększenia świadomości marki Millennium.

Rok 2007 był okresem rozszerzenia oferty Grupy Banku Millennium adresowanej do segmentu Klientów zamożnych. Służyły temu nowo otwarte Centra Finansowe, rozbudowa oferty produktowej w oparciu o platformę architektury otwartej, intensywne programy szkoleniowe, których celem jest rozwój umiejętności doradców bankowych oraz usprawnienie narzędzi, które umożliwiają przygotowanie dla Klienta diagnozy finansowej i określenie najbardziej właściwej alokacji aktywów. Działania te, wsparte selektywną, ale skuteczną obecnością w wybranych dziennikach i czasopismach, to najważniejsze czynniki wzrostu przychodów i rozwoju bazy Klientów zamożnych.

W minionym roku sprzedaż krzyżowa pozostawała priorytetem w realizacji strategii bankowości detalicznej, pokazując silny związek pomiędzy poziomem lojalności Klienta a przychodami. Warto podkreślić sukces promocji limitów kredytowych dla Klientów detalicznych w ramach akcji *scoringu behawioralnego*. Jednocześnie, Grupa kontynuowała opracowywanie specjalistycznych programów, których celem była sprzedaż krzyżowa różnych produktów Klientom pozyskanym za pośrednictwem kanałów innych niż oddziały.



W ciągu roku 2007 Grupa doskonalila swoją koncepcję sprzedaży opartą na wielu kanałach dystrybucji, w ramach którego obok kontaktów bezpośrednich w placówkach Banku, wykorzystywane są także internet oraz bankowość telefoniczna. Wygoda i dostępność tych dwóch ostatnich kanałów dystrybucji jest szczególnie wysoko ceniona przez Klientów. Dążąc do pełnego wykorzystania potencjału sprzedażowego oddziałów, system wspierający sprzedaż (*front-office*) został usprawniony tak, by umożliwić personelowi sprzedaży wykorzystanie każdego kontaktu z Klientem do zaproponowania we właściwym czasie odpowiedniej oferty.

Jednocześnie, w celu przyciągnięcia nowych użytkowników i zwiększenia wolumenów biznesowych, Bank wprowadził szereg usprawnień w ofercie produktowej dostępnej poprzez bezpośrednie kanały elektroniczne, takie jak doładowanie telefonów komórkowych w trybie on-line przez Internet, a także pierwszy rachunek bieżący otwierany całkowicie przez internet. W roku 2007 Bank Millennium został po raz kolejny wyróżniony przez magazyn „Global Finance” jako „Najlepszy w Polsce Bank Internetowy dla Klientów Indywidualnych”.

Uznając konsolidację platformy kredytów konsumpcyjnych za jeden z filarów swojej strategii, Grupa nadal rozwijała swoją obecność w tym obszarze. Traktując działalność na rynku kredytów hipotecznych jako istotny czynnik strategiczny, Grupa starała się utrzymać znaczącą pozycję na rynku, zachowując jednocześnie dotychczasowy poziom marż na produktach oraz wysoką jakość portfela. Warto podkreślić zmianę w sprzedaży kredytów hipotecznych w kierunku większej niż dotychczas równowagi pomiędzy kredytami w złotych i walutach obcych. W drugiej części roku zauważalne było spowolnienie na rynku kredytów hipotecznych, a jednocześnie istotną rolę w tym okresie odegrała decyzja Banku o utrzymaniu marż pomimo ostrej konkurencji ze strony innych banków. Tym nie mniej działalność hipoteczna pozostała jednym z najważniejszych źródeł przychodów dla Grupy, a także ważnym narzędziem pozyskiwania nowych Klientów.

W 2007 roku Grupa nadal koncentrowała się na zwiększeniu portfela kart kredytowych. W tym celu wdrożone zostały specjalistyczne programy sprzedaży skierowane na nowo pozyskanych Klientów oraz powiększono zewnętrzne siły sprzedażowe. Sukces sprzedaży kart kredytowych pozwolił Bankowi zwiększyć udział w rynku kart kredytowych do ponad 5% pod koniec roku 2007. Należy także podkreślić wzrost średniego wolumenu transakcji dokonywanych kartami. Był on wynikiem szeregu działań, mających na celu stymulowanie użycia kart. Jeżeli chodzi o rozwój produktów, warto podkreślić wprowadzenie na rynek karty typu *co-branded* wspólnie z jednym z największych europejskich towarzystw ubezpieczeniowych.

Pamiętając o potencjale rynkowym kredytów gotówkowych i o atrakcyjności marż produktowych, Grupa Banku Millennium zadecydowała o podjęciu niezbędnych kroków w celu uzyskania silnej pozycji w tym obszarze. Dążenie to zostało uwieńczone sukcesem dzięki regularnym wielokanałowym kampaniom sprzedażowym adresowanym do Klientów detalicznych, wspartym limitami kredytowymi ustalonymi w kampaniach typu *preapproval*. Biorąc pod uwagę wykorzystywanie możliwości rozwoju zewnętrznych kanałów sprzedaży pożyczek gotówkowych, Grupa wprowadziła szereg usprawnień do procesu podejmowania decyzji kredytowych, których celem było skrócenie czasu podejmowania decyzji i zwiększenie skuteczności modeli decyzji kredytowych. W ramach tych działań został uruchomiony program pilotażowy

polegający na podpisaniu umów z grupą wybranych pośredników. Wstępne wyniki tych działań są obiecujące.

W ciągu roku 2007 segment przedsiębiorstw wykazywał stabilny trend wzrostu wolumenów, zarówno w zakresie depozytów jak i kredytów. Poprawa ta była w szczególności widoczna w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw, który jest jednym ze strategicznych obszarów działalności Grupy. Wdrożono projekt usprawniający platformę kredytową dla małych i średnich przedsiębiorstw. Projekt został zakończony i wdrożony w całej sieci, a jego wyniki są już widoczne. Równolegle do działań, które mają na celu rozszerzenie bazy Klientów, zespoły sprzedaży w obszarze przedsiębiorstw koncentrowały się na regularnych spotkaniach z Klientami, podejmując aktywne działania w celu poprawy jakości obsługi, zrozumienia potrzeb i maksymalizacji zadowolenia Klienta.

Sprzedaż usług o wartości dodanej, zwłaszcza produktów ograniczających ryzyko (*risk hedging*), rozwiązań z zakresu zarządzania gotówką, instrumentów finansowania handlu, jak również produktów leasingu i faktoringu, pozostała priorytetem w tym segmencie. W tym samym czasie podjęto szereg działań w celu stymulowania regularnego stosowania kanałów automatycznych. Warto wspomnieć, że w 2007 roku Bank Millennium został po raz kolejny wyróżniony przez magazyn „Forbes” jako „Najlepszy Bank w Polsce w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw”.

Silny wzrost wolumenów biznesowych – kredytów o ponad 47% i środków Klientów o 39% – właściwe zarządzanie cenami, ścisła kontrola kosztów oraz poprawa jakości portfela kredytowego, doprowadziły w 2007 roku do istotnej poprawy głównych wskaźników zyskowności, które były już na poziomach przekraczających wcześniej wyznaczone cele dotyczące roku 2008 – wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE) 15%, a wskaźnik koszty do dochodów 65%.

Skonsolidowany wynik za rok 2007 wzrósł o 53% osiągając 462 mln zł, a ROE wyniósł 19,9%. Współczynnik koszty do dochodów zmniejszył się z 68% do 62%, pomimo szeroko zakrojonego programu rozbudowy sieci oddziałów. Przyjęcie ostrożnościowych kryteriów podejmowania decyzji kredytowych oraz poprawa skuteczności działań windykacyjnych przyniosły efekt w postaci znaczącego zmniejszenia udziału kredytów z utratą wartości, który spadł z 5,7% do 3,4%.

W roku 2007 Bank Millennium przeprowadził emisję długu podporządkowanego, na kwotę 150 mln EUR, co doprowadziło do poprawy płynności, bazy funduszy własnych oraz współczynnika wypłacalności. Warto wspomnieć, że Grupa sfinalizowała także swoją pierwszą operację sekurytyzacyjną dotyczącą portfela należności leasingowych na kwotę 850 mln. Zł. Obie transakcje pozwoliły nie tylko zwiększyć płynność i wartość współczynnika wypłacalności, ale także umożliwiły wydłużenie średniego okresu zapadalności instrumentów służących finansowaniu działalności.

## AKTUALIZACJA STRATEGICZNYCH CELÓW ŚREDNIOTERMINOWYCH

W dniu 1 czerwca 2007, podczas „Dnia Inwestora” zorganizowanego przez Millennium bcp w Portugalii, Grupa Banku Millennium ogłosiła aktualizację swoich celów strategicznych, podając wartość podstawowych wskaźników zyskowności i efektywności oraz parametrów biznesowych na rok 2009. W latach 2008-2009 Grupa pozostanie lojalna w stosunku do przyjętych wcześniej trzech głównych filarów swojej strategii, tj rozwoju i) bankowości detalicznej; ii) kredytów detalicznych; oraz iii) bankowości przedsiębiorstw, ze szczególnym naciskiem na obszar małych i średnich przedsiębiorstw.

Grupa Banku Millennium wyznaczyła nowe cele finansowe: **wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE) 20%** oraz wskaźnik **Koszty/dochody 55%**, które mają zostać osiągnięte do końca roku 2009. Nowe cele biznesowe do końca roku 2009 są następujące:

### **W obszarze bankowości detalicznej:**

- osiągnięcie poziomu 1,2 mln aktywnych Klientów,
- osiągnięcie 6% udziału w rynku funduszy inwestycyjnych,

co łącznie pozwoli osiągnąć 6% udziału w rynku środków Klientów detalicznych.

### **W obszarze kredytów konsumpcyjnych:**

- osiągnięcie 12% udziału w rynku kredytów hipotecznych pod względem wartości portfela kredytów,
- osiągnięcie 8% udziału w rynku kart kredytowych pod względem liczby kart,
- osiągnięcie poziomu 2 mld zł w zakresie sprzedaży pożyczek gotówkowych,

co łącznie pozwoli na osiągnięcie 8% udziału w rynku kredytów detalicznych.

### **W obszarze bankowości przedsiębiorstw:**

- pozyskanie 1500 nowych Klientów z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw rocznie,
- zwiększanie przychodów netto w bankowości przedsiębiorstw o 20% rocznie,
- osiągnięcie 7% udziału w rynku w zakresie sprzedaży leasingu ruchomości.

## AKTUALIZACJA PROGRAMU EKSPANSJI SIECI ODDZIAŁÓW

Obok nowych celów, Grupa ogłosiła także wspomniane już rozszerzenie projektu rozbudowy sieci oddziałów, zakładające otwarcie **dodatkowych 100 oddziałów** w stosunku do pierwotnie deklarowanej liczby 160-ciu placówek. Obecny plan rozwoju organicznego sieci zakłada, iż Grupa będzie dysponowała siecią 560 oddziałów na koniec roku 2009.

Realizacja tego planu ekspansji zgodnie z nowym harmonogramem, będzie jednym z największych wyzwań Grupy na kolejne dwa lata. W roku 2008 Grupa planuje otworzyć 80 nowych oddziałów tak, by osiągnąć łączną liczbę 490 oddziałów na koniec roku.

## NAKŁADY INWESTYCYJNE

Poprawa skuteczności procesów po stronie zarówno sprzedaży jak i *back-office*, wyraźny wzrost depozytów i funduszy inwestycyjnych, osiągnięcie mocnej pozycji na rynku pożyczek gotówkowych oraz znaczący rozwój biznesu w segmencie przedsiębiorstw stanowią pozostałe główne cele na dwanaście miesięcy roku 2008.

W celu wspierania ambitnego programu rozwoju biznesu, Grupa Banku Millennium zamierza zainwestować w 2008 roku 123 mln zł, co oznacza wzrost o 14% w porównaniu z 2007 rokiem. Najbardziej znacząca część tej kwoty jest związana z projektem ekspansji sieci detalicznej. W 2007 roku projekt skonsumował 80 mln zł z łącznej kwoty 107 mln zł inwestycji. Na rok 2008 Grupa planuje zainwestować kolejne 50 mln zł w projekt rozbudowy sieci. Prowadzone będą także inwestycje związane z systemem informatycznym (IT), zarówno jego infrastrukturą jak i oprogramowaniem. Grupa planuje również modernizację sieci bankomatów własnych, w celu spełnienia nowych standardów kart (zgodność z EMV).

Grupa posiada wystarczające środki do przeprowadzenia projektu rozbudowy sieci i kontynuowania silnego wzrostu wolumenów biznesowych. W celu zapewnienia właściwej płynności, zwłaszcza w świetle bieżącej sytuacji na międzynarodowych rynkach finansowych oraz nowych ograniczeń narzuconych przez polski nadzór bankowy, Bank planuje na lata 2008-2009 emisję krajowych obligacji w kwocie około 2 mld zł. Emisja ta, pozostałe finansowanie zewnętrzne (np. kredyty międzybankowe) jak również utrzymywanie silnego wzrostu depozytów Klientów pozwoli Grupie sfinansować oczekiwany szybki wzrost kredytów, utrzymując wszystkie wymagania regulacyjne.

## II. SYTUACJA FINANSOWA BANKU MILLENNIUM

Zysk netto Banku Millennium w 2007 roku wyniósł 411,9 mln zł i biorąc pod uwagę wyłącznie działalność powtarzalną (bez zdarzeń jednorazowych), stanowił najwyższy pod względem wartości wynik jaki Bank osiągnął w swojej historii.

Główne wielkości finansowe charakteryzujące wyniki Banku w 2007 roku przedstawiają się następująco:

- **ROE:** wyniósł 21,3%
- **Wynik z tytułu odsetek \*:** wzrost o 31,2% rok do roku
- **Wynik z tytułu prowizji:** wzrost o 53,1% rok do roku
- **Przychody operacyjne razem:** wzrost o 1,5% rok do roku (lub 40,9% wyłączając przychody z dywidend)
- **Koszty operacyjne razem:** wzrost o 24,3% (lub 10,0% wyłączając projekt rozbudowy sieci)
- **Wskaźnik koszty/dochody:** wyniósł 63,0%
- **Współczynnik wypłacalności:** wyniósł 12,1%

*\*) na bazie pro-forma, szczegółowe wyjaśnienie różnicy do wyników części finansowej znajduje się na następnej stronie*

W efekcie szybkiego wzrostu liczby nowych klientów, Bank odnotował w roku 2007 znaczny przyrost depozytów i jeszcze większy wzrost kredytów. Główne osiągnięcia biznesowe roku 2007 przedstawiają następujące wskaźniki:

- **Liczba aktywnych klientów w sieci detalicznej:** 954 tys., co oznacza wzrost o 208 tys. klientów w ciągu roku
- **Depozyty:** wzrosły o 36% rok do roku; udział w rynku depozytów detalicznych przekroczył 5%
- **Kredyty** ogółem wzrosły o 48% rok do roku, w tym:
  - Kredyty hipoteczne** wzrosły o 72% rok do roku; udział portfela kredytów w rynku wyniósł 11,2%
  - Kredyty w kartach** wzrosły o 72% rok do roku; w 2007 roku wydano 170 tys. nowych kart.
  - Pożyczki gotówkowe** wzrosły o 68% rok do roku; w 2007 roku wypłacono ich 817 mln zł.

Zarząd Banku proponuje Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłatę dywidendy z zysku w kwocie 0,19 zł na akcję, co stanowi łączną kwotę 161,3 mln zł oraz 39% zysku Banku za rok 2007.

Do końca 2007 roku Bank Millennium zrealizował połowę zaplanowanego na lata 2006-2009 programu rozbudowy sieci oddziałów. Dotychczas otwarto lub przebudowano i dostosowano do nowego standardu 128 nowych oddziałów, co sprawiło, że łączna liczba oddziałów Banku wzrosła do 410 placówek. Zrealizowano także ponad połowę budżetu inwestycyjnego: 144 mln zł wydatkowano dotychczas (w tym na projekt zmiany marki), a do końca 2009 r. planuje się zainwestowanie dalszych 100-110 mln zł.

## **II.1. Rachunek wyników**

### **DOCHÓD**

<b>Przychody operacyjne (mln zł)</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>Zmiana</b>
Wynik z tytułu odsetek *	703,2	536,1	31,2%
Wynik z tytułu prowizji	430,1	280,9	53,1%
Pozostałe dochody pozaodsetkowe *	420,9	714,8	-41,1%
- w tym jednorazowe dywidendy	–	506,4	–
<b>Przychody operacyjne</b>	<b>1 554,2</b>	<b>1 531,9</b>	<b>1,5%</b>
<b>Przychody operacyjne bez jednorazowych dywidend</b>	<b>1 554,2</b>	<b>1 025,5</b>	<b>51,6%</b>

(\*) Dane pro-forma: wynik z tytułu odsetek obejmuje marżę na wszystkich instrumentach pochodnych. Od dnia 1 stycznia 2006 r. Bank stosuje zasady rachunkowości zabezpieczeń wobec kombinacji kredytów hipotecznych, denominowanych w walutach obcych, o zmiennym oprocentowaniu, zmiennoodsetkowych lokat złotych oraz powiązanych z nimi transakcji CCIRS. Marża na tych operacjach jest ujmowana w wyniku z tytułu odsetek od czasu wspomnianej zmiany. Jednakże, ponieważ zasady rachunkowości zabezpieczeń nie obejmują całości portfela, denominowanego w walutach obcych, Bank przedstawia dane w układzie pro-forma, w których całość marży na instrumentach pochodnych jest ujmowana w wyniku z tytułu odsetek, podczas gdy rachunkowo, część przedmiotowej marży (48 mln zł w 2007 r. oraz 31 mln zł w roku 2006) jest wykazywana w pozostałych dochodach pozaodsetkowych. Zdaniem Banku takie podejście pozwala na lepsze zrozumienie rzeczywistego kształtowania się tej pozycji z ekonomicznego punktu widzenia.

Wynik z tytułu odsetek (na zasadzie pro-forma) Banku w 2007 roku wyniósł 703,2 mln zł czyli o 31,2% więcej, niż w roku 2006. Z kwartału na kwartał szybko rosły dochody odsetkowe. Było to możliwe nie tylko dzięki znacznemu wzrostowi wolumenów biznesowych, ale także dzięki poprawie wielkości marży odsetkowej. Marża odsetkowa netto za 2007 r. wyniosła 2,9%. Rosnące stopy procentowe dodatkowo przyczyniły się do podwyższenia marży – zwłaszcza w drugim półroczu.

Wynik z tytułu prowizji utrzymał się w ostatnich trzech kwartałach na bardzo wysokim poziomie, osiągając 430,1 mln zł za rok 2007. Oznacza to bardzo wysoką dynamikę rocznego wzrostu tej grupy przychodów na poziomie 53,1%. Prowizje i opłaty związane z dystrybucją produktów inwestycyjnych, produktów ubezpieczeniowych (*bancassurance*) oraz prowizje z kart kredytowych stanowiły główne czynniki wzrostu wyniku z tytułu prowizji, który stanowi obecnie 28% całości dochodu operacyjnego.

Pozostałe dochody pozaodsetkowe wykazały spadek o 41,1%, głównie ze względu na wysoką wartość przychodów z dywidend w 2006r - 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 łącznie 506,4 mln zł w 2006r.

Pozostałe dochody pozaodsetkowe w roku 2007 bez uwzględnienia jednorazowych przychodów z dywidend utrzymały wysoką stopę wzrostu na poziomie 102,0% w stosunku do roku ubiegłego. Najważniejszą rolę

odegrał tu wynik z pozycji wymiany, który wzrósł o 36,0% w skali roku i osiągnął w roku 2007 łączną kwotę 241,4 mln zł. Na wynik z pozycji wymiany składają się, oprócz marż na transakcjach z klientami (transakcjach tabelowych i walutowych transakcjach korporacyjnych), wynik z rewaluacji bilansowej oraz wynik na własnych walutowych transakcjach handlowych Banku.

Przychody operacyjne ogółem wyniosły 1.554,2 mln zł w 2007 roku, co oznacza ich wzrost o 1,5% w stosunku do roku poprzedniego, niemniej jeśli wyliczyć z tego wpływ przychodów z dywidend o charakterze jednorazowym w 2006 roku, wzrost przychodów operacyjnych wyniósłby 51,6%.

## KOSZTY

<b>Koszty operacyjne</b> (mln zł)	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>Zmiana</b>
Koszty osobowe	493,2	375,3	31,4%
Pozostałe koszty administracyjne	407,0	353,3	15,2%
Amortyzacja i utrata wartości środków trwałych	79,6	59,4	34,0%
<b>Koszty operacyjne ogółem</b>	<b>979,8</b>	<b>788,0</b>	<b>24,3%</b>
<i>W tym rozbudowa sieci i nowy wizerunek</i>	<i>168,7</i>	<i>50,7</i>	
<b>Koszty operacyjne bez rozbudowy sieci</b>	<b>811,1</b>	<b>737,3</b>	<b>10,0%</b>

Koszty ogółem w 2007 roku wzrosły o 24,3% w porównaniu z rokiem poprzednim głównie w wyniku realizacji programu rozbudowy sieci. Nie uwzględniając kosztów związanych z programem rozbudowy placówek (168,7 mln zł), koszty ogółem wzrosłyby jedynie o 10%.

Koszty osobowe wzrosły o 31,4% w konsekwencji wzrostu liczby pracowników (Bank zatrudnił 939 nowych pracowników, czyli ich liczba wzrosła o 19,9% od grudnia 2006 r.), oraz wzrostu średnich wynagrodzeń i premii, związanych z wynikami biznesowymi. Na koniec roku 2007 Banku Millennium zatrudniał 5.657 osób.

<b>zatrudnienie w Banku Millennium S.A.</b>	<b>31.12.2007</b>	<b>31.12.2006</b>	<b>zmiana</b>
Liczba zatrudnionych (etaty)	5 657	4 718	939

Koszty administracyjne wzrosły jedynie w efekcie realizacji projektu rozbudowy sieci – bez tego projektu koszty te pozostałyby na niezmienionym poziomie (0,2% wzrostu rok do roku).

Koszty związane z amortyzacją i utratą wartości środków trwałych wzrosły znacznie, o 34% w 2007 roku w porównaniu z rokiem ubiegłym. Spowodowane to było decyzją Zarządu Banku o zmianie siedziby Centrali Banku. Przeprowadzka została zaplanowana na I kwartał 2008 roku. W związku z powyższym zweryfikowano okres ekonomicznego użytkowania części niezamortyzowanych nakładów w dotychczasowej siedzibie Banku oraz oszacowano koszty związane z doprowadzeniem opuszczanej powierzchni do

wymaganego stanu. W efekcie kwota kosztów z tytułu amortyzacji za rok 2007 została zwiększona o 20,9 milionów złotych.

Wskaźnik koszty/dochody, pomimo wpływu kosztów programu ekspansji i ograniczonych dochodów w początkowej fazie funkcjonowania nowo tworzonych oddziałów, wyniósł 63% w 2007 roku, znacząco się poprawił w porównaniu z powtarzalną wartością wskaźnika (bez jednorazowych dywidend) wynoszącą 77% za rok 2006.

Odpisy netto z tytułu utraty wartości, utworzone przez Bank w ciągu 2007 roku, osiągnęły 77,4 mln zł. Na kwotę tę istotnie wpłynęło zawiązanie odpisów na poniesione nie zaraportowane straty portfela kredytowego (IBNR) w kwocie 62,3 mln zł, co wynikało ze znacznego wzrostu portfela kredytów detalicznych.

## **ZYSKOWNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ**

Zysk przed opodatkowaniem Banku Millennium w 2007 r. wyniósł 496,9 mln zł, natomiast zysk netto zamknął się kwotą 411,9 mln zł. Dla takiego poziomu zysku wskaźnik zwrotu na kapitale własnym (ROE) przyjął wartość 21,3%, natomiast wskaźnik zwrotu na aktywach (ROA) wyniósł 1,5%. Porównywalność danych dotyczących zysku, wskaźników zyskowności i efektywności w raportowanym okresie w stosunku do poprzedniego roku jest utrudniona ze względu na wspomniane już wyżej dochody o charakterze jednorazowym uzyskane w 2006 r. Efektywność kosztowa mierzona wskaźnikiem koszty/dochody, uległa poprawie (na bazie porównywalnej z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych), co zostało skomentowane powyżej w części dotyczącej kosztów.

<b>Podstawowe wskaźniki zyskowności i efektywności</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>Zmiana 2007/2006</b>
Zysk brutto (mln zł)	496,9	701,8	-29,2%
Zysk netto (mln zł)	411,9	662,7	-37,8%
ROE (%)	21,3%	36,3%	-15,0 p.p.
ROA (%)	1,5%	2,9%	-1,4 p.p.
Koszty / Dochody (%)	63,0%	51,4%	11,6 p.p.



## **II.2. Bilans i pozycje pozabilansowe**

### **AKTYWA**

Na dzień 31.12.2007 r. wartość sumy bilansowej wyniosła 29.242 mln zł, co oznacza jej wzrost o 20% w stosunku do analogicznego okresu w ubiegłym roku.

Zmiany podstawowych pozycji aktywów Banku oraz ich struktury w ciągu 12-tu miesięcy, prezentuje poniższa tabela:

<b>AKTYWA</b> (mln zł)	<b>31.12.2007</b>		<b>31.12.2006</b>		<b>zmiana</b>
	<b>Wartość</b>	<b>Struktura</b>	<b>Wartość</b>	<b>Struktura</b>	<b>2007/2006</b>
Kasa, operacje z Bankiem Centralnym	1 255,1	4,3%	965,8	4,0%	29,9%
Należności od pozostałych banków	1 053,1	3,6%	1 123,1	4,6%	-6,2%
Należności od Klientów	20 881,3	71,4%	14 109,2	57,9%	48,0%
Należności z tytułu zakupionych papierów wartościowych z przyrzeczeniem odkupu	28,8	0,1%	15,5	0,1%	85,7%
Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek wyników i instrumenty pochodne zabezpieczające	3 346,3	11,4%	3 850,4	15,8%	-13,1%
Inwestycyjne aktywa finansowe*	2 085,3	7,1%	3 089,1	12,7%	-32,5%
Wartości niematerialne oraz rzeczowe aktywa trwałe	264,0	0,9%	284,8	1,2%	-7,3%
Pozostałe aktywa	328,2	1,1%	932,0	3,8%	-64,8%
<b>Aktywa razem</b>	<b>29 242,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>24 370,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>20,0%</b>

\* w tym inwestycje w jednostki podporządkowane

W strukturze aktywów dominującą pozycję (71,4%) stanowiły należności od Klientów. Udział ten był znacznie większy niż w poprzednim roku (57,9%), co obrazuje korzystną zmianę w strukturze aktywów na rzecz kredytów i pożyczek przynoszących wyższe dochody. Na koniec grudnia 2007 r. wartość netto kredytów i pożyczek udzielonych Klientom wyniosła 20.881 mln zł, co odzwierciedla bardzo dynamiczny wzrost o 48% w porównaniu z końcem grudnia poprzedniego roku. Zmiana tej pozycji aktywów w ujęciu wartościowym (t.j. wzrost o 6.772 mln zł) miała decydujący wpływ na wzrost wartości aktywów finansowych i aktywów ogółem. Strukturę kredytów i pożyczek dla Klientów Banku według głównych rodzajów oraz zmiany roczne przedstawia poniższa tabela:

<b>Należności od Klientów</b> (mln zł)	<b>31.12.2007</b>		<b>31.12.2006</b>		<b>Zmiana</b> <b>2007/2006</b>	
	<b>Wartość</b>	<b>Struktura</b>	<b>Wartość</b>	<b>Struktura</b>	<b>Wartość</b>	<b>(%)</b>
Kredyty Detaliczne	14 905,1	71,4%	8 832,6	62,6%	6 072,5	68,8%
- kredyty hipoteczne	13 092,5	62,7%	7 594,9	53,8%	5 497,6	72,4%
- pozostałe kredyty detaliczne	1 812,6	8,7%	1 237,6	8,8%	574,9	46,5%
Kredyty dla podmiotów gospodarczych	5 976,2	28,6%	5 276,6	37,4%	699,6	13,3%
<b>Kredyty i pożyczki dla Klientów ogółem</b>	<b>20 881,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>14 109,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>6 772,1</b>	<b>48,0%</b>

Kredyty detaliczne pozostają głównym czynnikiem wzrostu kredytów ogółem. W ciągu 2007 roku osiągnęły one bardzo wysoką - 69% dynamikę wzrostu, osiągając wartość 14.905 mln zł. Udział kredytów udzielonych klientom indywidualnym w kredytach ogółem wzrósł z 62,6% na koniec roku 2006 do 71,4% na koniec 2007r. W strukturze portfela kredytowego ogółem dominującą pozycję zajmują kredyty hipoteczne, których wzrósł do 62,7% na koniec 2007 r. z 53,8% w roku ubiegłym. Ta grupa kredytów była głównym czynnikiem wzrostu portfela kredytów Banku ogółem. Wartość portfela kredytów hipotecznych na koniec 2007 roku wyniosła 13.093 mln zł, co oznacza wzrost o 72,4% w porównaniu z końcem roku 2006, a w ujęciu wartościowym - o 5.498 mln zł. Wzrost ten pozwolił Bankowi Millennium na zwiększenie udziału w rynku kredytów hipotecznych z 10% do 11,2% w ciągu roku. Łączna sprzedaż tych kredytów w trakcie roku 2007 osiągnęła 7.115 mln zł, co oznacza 50% wzrost w stosunku do roku poprzedniego (choć w IV kwartale widoczne było wyhamowanie tak szybkiego tempa w efekcie niższych wyników w sprzedaży dla całego rynku). W całym roku 2007 Bank osiągnął 12,7% udziału w rynku nowych kredytów hipotecznych. Udział kredytów denominowanych w złotych w całości nowych kredytów udzielonych w roku 2007 wyniósł 38%.

Wartość pozostałych kredytów detalicznych (obejmujących zadłużenie na kartach, limity kredytowe w rachunkach, pożyczki gotówkowe i inne) na koniec raportowanego okresu wyniosła 1.813 mln zł, co oznacza znaczny wzrost o 46,5% w ciągu roku, a ich udział w całkowitym portfelu wyniósł 8,7% . Wartość kredytów w kartach kredytowych (brutto) wzrosła o 72% w ciągu ostatnich 12 miesięcy osiągając kwotę 482 mln zł. Bank sprzedał łącznie 427 tys. kart kredytowych i podwyższył swój udział w rynku z 3,8% na początku roku do 5,2% we wrześniu 2007 r. W zakresie pożyczek gotówkowych portfel ogółem (brutto) przekroczył poziom 1 mld zł, co stanowi wzrost o 68% w ciągu roku.

Kredyty dla przedsiębiorstw wzrosły w ciągu 2007 roku o 13,3% (lub o 700 mln zł w ujęciu wartościowym), osiągając łączną kwotę 5.976 mln zł. na koniec raportowanego okresu a ich udział w portfelu wyniósł 28,6%.

Kolejnymi istotnymi co do wielkości pozycjami aktywów ogółem wg. stanu na koniec grudnia 2007 r. były „Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek wyników i instrumenty pochodne zabezpieczające” (udział 11,4% w sumie aktywów), oraz „Inwestycyjne aktywa finansowe” (7,1% sumy aktywów). W obu tych grupach aktywów finansowych dominującym składnikiem były dłużne papiery wartościowe emitowane przez Skarb Państwa (odpowiednio 69,5% oraz 73,9%), które w głównej mierze odpowiadały za zmianę wartości obu pozycji na koniec 2007r w porównaniu z końcem 2006 r.

W omawianym okresie wartość „Aktywów finansowych wycenianych do wartości godziwej przez rachunek wyników i instrumentów pochodnych zabezpieczających” spadła o 504 mln zł (czyli o 13,1%) do kwoty 3.346 mln zł, natomiast wartość „Inwestycyjnych aktywów finansowych” spadła o 1.004 mln zł (czyli o 32,5%) do kwoty 2.085 mln zł. Łącznie te dwie pozycje aktywów finansowych zanotowały spadek o 21,7% w ujęciu rocznym, co związane było z koniecznością zapewnienia finansowania dla szybko rosnącej akcji kredytowej Banku.

Poza papierami dłużnymi Skarbu Państwa, w portfelu „Aktywów finansowych wycenianych do wartości godziwej przez rachunek wyników i instrumentów pochodnych zabezpieczających”, 30,5% stanowiły aktywa z dodatniej wyceny instrumentów pochodnych przeznaczonych do obrotu oraz zabezpieczających, natomiast w portfelu „Inwestycyjnych aktywów finansowych” znajdowały się jeszcze papiery dłużne banku centralnego (8,0%), pozostałe papiery dłużne (8,9%) oraz inwestycje kapitałowe (9,2%), przy czym zdecydowaną większość stanowiły inwestycje w spółki podporządkowane (191 mln zł na koniec grudnia 2007 r.).

Należności od banków stanowiły 3,6% sumy aktywów (1.053 mln zł) na koniec 2007r. a ich wartość w ciągu roku spadła o 6,2%.

Aktywa trwałe, zarówno rzeczowe jak i niematerialne (bez aktywów trwałych do zbycia), stanowiły łącznie na koniec grudnia 2007 r. 0,9% aktywów osiągając wartość 264 mln zł.

## PASYWA

Wartość oraz strukturę pasywów Banku na koniec 2007 i 2006 roku prezentuje poniższa tabela:

<b>PASYWA</b> (mln zł)	<b>31.12.2007</b>		<b>31.12.2006</b>		<b>Zmiana</b>
	<b>Wartość</b>	<b>Struktura</b>	<b>Wartość</b>	<b>Struktura</b>	<b>2007/2006</b>
Zobowiązania wobec banków	2 568,7	9,5%	3 600,2	16,0%	-28,7%
Zobowiązania wobec Klientów	22 021,6	81,1%	16 195,0	71,8%	36,0%
Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z przyrzeczeniem odkupu	730,0	2,7%	1 477,7	6,6%	-50,6%
Zobowiązania finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek wyników i instrumenty pochodne zabezpieczające	589,9	2,2%	313,3	1,4%	88,3%
Zobowiązania z tytułu dłużnych papierów wartościowych	0,0	0,0%	5,7	0,0%	-100,0%
Rezerwy	12,4	0,0%	10,4	0,0%	18,8%
Zobowiązania podporządkowane	826,0	3,0%	307,3	1,4%	168,8%
Pozostałe zobowiązania	409,4	1,5%	631,3	2,8%	-35,2%
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>27 158,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>22 540,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>20,5%</b>
<b>Kapitały własne razem</b>	<b>2 084,0</b>		<b>1 829,0</b>		<b>13,9%</b>
<b>Pasywa razem</b>	<b>29 242,0</b>		<b>24 370,0</b>		<b>20,0%</b>

W całości pasywów na koniec 2007 r. zobowiązania stanowiły 92,9%, natomiast pozostałą część, tj. 7,1%, stanowiły kapitały własne Banku.

W strukturze zobowiązań dominującą pozycją (81,1%) były depozyty Klientów, które na koniec grudnia 2007r. osiągnęły wartość 22.022 mln zł, co oznacza ich wzrost o 36,0% w porównaniu z końcem grudnia 2006 r. Wartość depozytów zwiększyła się szczególnie w II połowie 2007 r., zwłaszcza wśród klientów

indywidualnych. Co do wartości wzrost depozytów w 2007 r wyniósł 5.827 mln zł i stanowił główny czynnik wzrostu całkowitych zobowiązań Banku.

Depozyty Klientów indywidualnych Banku na dzień 31 grudnia 2007 r. wynosiły łącznie 12.282 mln zł i były o 41,7% (lub o 3.615 mln zł) wyższe niż rok wcześniej, co stanowiło czterokrotnie więcej niż stopa wzrostu całego rynku, wynosząca 10%. Sprzedaż depozytów wspierała intensywna kampania marketingowa, zwłaszcza w IV kwartale, co wzmocniło wyniki sprzedaży.

Depozyty przedsiębiorstw i sektora publicznego wg. stanu na 31 grudnia 2007 r. wynosiły łącznie 9.739 mln zł, tzn. były o 29,4% (czyli o 2.211 mln zł) wyższe niż 31 grudnia 2006 r. Wzrost ten był zasługą ogólnych tendencji w całym sektorze bankowym, a także coraz większej aktywności Banku w segmencie Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Strukturę depozytów wg typu Klienta na koniec 2007 i 2006 roku przedstawia poniższa tabela:

Depozyty Klientów (mln zł)	31.12.2007		31.12.2006		Zmiana 2007/2006	
	Wartość	Struktura	Wartość	Struktura	Wartość	(%)
Depozyty Klientów indywidualnych	12 282,4	55,8%	8 667,0	53,5%	3 615,4	41,7%
Depozyty Klientów korporacyjnych oraz sektora publicznego	9 739,3	44,2%	7 528,1	46,5%	2 211,2	29,4%
<b>OGÓŁEM</b>	<b>22 021,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>16 195,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>5 826,6</b>	<b>36,0%</b>

Skala wzrostu depozytów Banku Millennium nie odzwierciedla w pełni zmian całkowitych oszczędności klientów, powierzonych całej Grupie Kapitałowej Banku, które obejmują również inne produkty nie uwzględnione w bilansie. W ciągu 2007r. Bank, oprócz depozytów, oferował swoim klientom również produkty inwestycyjne, zarówno własne (głównie fundusze inwestycyjne zarządzane przez spółkę zależną Millennium TFI) jak również fundusze i produkty strukturyzowane zewnętrznych podmiotów. Na koniec 2007r. wartość środków Klientów w zarządzaniu Grupy Banku Millennium, w tym produktów inwestycyjnych, wyniosła łącznie 27.917 mln zł, co oznacza wzrost w ujęciu rok do roku o 38,8 %.

Kolejną pozycją zobowiązań Banku o podobnym do depozytów charakterze (środki pozyskane od Klientów i instytucji finansowych) były zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z przyrzeczeniem odkupu (sell-buy-back), które na koniec grudnia 2007r. osiągnęły 730 mln zł i stanowiły 2,7% całkowitych zobowiązań. Pozycja ta obejmuje głównie krótkoterminowe środki pozyskane od Klientów i instytucji finansowych i z reguły wykazuje się dużą zmiennością. W porównaniu z końcem grudnia 2006 r. wartość środków pozyskanych w wyniku transakcji z przyrzeczeniem odkupu spadła o 50,6% (czyli o 748 mln zł), za sprawą spadku wartości transakcji zawartych z klientami korporacyjnymi.

Drugą po depozytach klientów istotną pozycją zobowiązań Banku były zobowiązania wobec banków (9,5% na koniec 2007 r.), które w stosunku do końca 2006 r. zmniejszyły się o 28,7% do kwoty 2.569 mln zł.

Przyczyną tego spadku było przede wszystkim zmniejszenie wartości lokat innych banków, podczas gdy stan kredytów zaciągniętych w innych instytucjach finansowych zwiększył się, włączając umowę kredytu konsorcyjnego zawartą przez Bank w raportowanym okresie, na kwotę 120 mln CHF.

Zobowiązania podporządkowane stanowiły 3,0% wartości zobowiązań (826 mln zł) na koniec grudnia 2007r. i obejmowały zadłużenie z tytułu emisji długoterminowych obligacji o wartości nominalnej 80 mln EUR, z terminem wykupu w 2011r., jak również zobowiązania z tytułu nowo wyemitowanych obligacji podporządkowanych o wartości nominalnej 150 mln EUR z terminem wykupu w 2017r. Nowa emisja istotnie zwiększyła wartość zobowiązań podporządkowanych w ciągu 2007r. o 168,8%.

Na koniec grudnia 2007 r. Bank nie posiadał zobowiązań z tytułu emisji innych dłużnych papierów wartościowych.

Wartość kapitałów własnych Banku wyniosła na koniec 2007 r. 2.084 mln zł i wzrosła o 13,9% w porównaniu z końcem 2006 r., dzięki osiągniętemu w 2007 r. zyskowi netto. Wartość współczynnika wypłacalności Banku ukształtowała się na koniec grudnia 2007 r. na poziomie 12,1% i była nieco wyższa od wartości tego współczynnika na koniec grudnia 2006 r. (11,9%). Poprawa współczynnika wypłacalności Banku, szczególnie w porównaniu do poprzednich kwartałów 2007 r., nastąpiła dzięki wspomnianej wyżej transakcji emisji obligacji podporządkowanych (150 mln EUR), co zrównoważyło zwiększone wymogi kapitałowe w efekcie znacznego wzrostu portfela kredytowego. Przyjmując, że zysk zatrzymany za rok 2007 osiągnie poziom zgodny z przedstawioną propozycją w zakresie dywidendy, współczynnik wypłacalności ulegnie dalszemu zwiększeniu.

Płynność Banku, pomimo dynamicznego przyrostu portfela kredytowego, kształtowała się na satysfakcjonującym poziomie co odzwierciedla wartość wskaźnika relacji kredyty/depozyty wynosząca 94,8% na koniec grudnia 2007 roku (91,9% z uwzględnieniem transakcji nabycia/sprzedaży papierów wartościowych z przyrzeczeniem odkupu). Sytuację Banku pod względem płynności wzmocniły omawiane powyżej transakcje emisji obligacji podporządkowanych (na kwotę 150 mln EUR), oraz zaciągniętej w lipcu pożyczki od konsorcjum zagranicznych banków (na kwotę 120 mln CHF). Bardzo pozytywny wpływ na płynność Banku miał również wysoki wzrost depozytów Klientów.

## **POZYCJE POZABILANSOWE**

Łączna wartość pozycji pozabilansowych wyniosła na koniec 2007 r. 113.441 mln zł. Największą pozycję stanowiły „instrumenty pochodne”, które osiągnęły wartość 103.490 mln zł, co oznacza wzrost o 77,0% w porównaniu z końcem 2006 r. W pozycji tej znaczącą rolę odgrywają zarówno instrumenty walutowe m in. kontrakty swap walutowe, kontrakty swap walutowe na stopę procentową (CIRS) i pozostałe (obejmujące m. in. opcje i kontrakty terminowe), jak również kontrakty swap i forward na stopę procentową (IRS i FRA). Wzrost wartości instrumentów pochodnych wynikał z potrzeb zarządzania ryzykiem walutowym i stopy procentowej.

Zobowiązania związane z realizacją operacji kupna/sprzedaży wyniosły na koniec grudnia 2007r. 1.667 mln zł i wynikały z transakcji walutowych zawieranych przez Bank.

Pozabilansowe zobowiązania warunkowe stanowiły 7,3% całości zobowiązań pozabilansowych i na koniec 2007 r. wyniosły 8.284 mln zł (wzrost o 25,8% w porównaniu do stanu z końca 2006r.). Na pozycję tę składają się zobowiązania udzielone w kwocie 7.583 mln zł (wzrost o 25,4%) oraz zobowiązania otrzymane, które wyniosły 701 mln zł (wzrost o 30,4%) – te ostatnie głównie związane są z zabezpieczeniem ryzyka kredytowego.

Podział pozycji pozabilansowych Banku prezentuje poniższa tabela:

<b>POZYCJE POZABILANSOWE</b> (mln zł)	<b>31.12.2007</b>	<b>31.12.2006</b>	<b>Zmiana (%)</b>
I. Pozabilansowe zobowiązania warunkowe udzielone i otrzymane	8 284,0	6 583,4	25,8%
1. Zobowiązania udzielone	7 583,0	6 045,7	25,4%
2. Zobowiązania otrzymane	701,1	537,7	30,4%
II. Zobowiązania związane z realizacją operacji kupna/sprzedaży	1 667,0	1 765,9	-5,6%
III. Instrumenty pochodne	103 489,9	58 485,0	77,0%
1. Kontrakty forward na stopę procentową (FRA)	1 250,0	2 325,9	-46,3%
2. Kontrakty swap na stopę procentową (IRS)	28 322,4	21 684,4	30,6%
3. Kontrakty swap walutowe	11 901,9	5 979,6	99,0%
4. Kontrakty swap walutowe na stopę procentową (CIRS)	12 591,7	9 917,1	27,0%
5. Pozostałe walutowe instrumenty pochodne	46 281,1	16 401,2	182,2%
6. Pochodne instrumenty towarowe	2 950,4	2 043,4	44,4%
7. Pozostałe instrumenty pochodne	192,4	133,5	-
IV. Inne	0,0	0,0	-
<b>Pozycje pozabilansowe razem</b>	<b>113 440,9</b>	<b>66 834,4</b>	<b>69,7%</b>

### **II.3. Notowania rynkowe i rating**

Kurs akcji Banku Millennium na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie wzrósł o 46% w okresie od 31 grudnia 2006 roku do 31 grudnia 2007 roku i był wyższy od głównych indeksów (WIG: +10% oraz WIG Banki: +12%). Ze względu na globalną korektę na rynku, która miała miejsce w ciągu drugiego półrocza 2007 roku, kapitalizacja Banku wynosząca 9.876 mln zł, nieco spadła w porównaniu z poprzednim kwartałem (o 1,4%), aczkolwiek pozostała na poziomie wyższym, niż rok temu.

Jednakże w pierwszym miesiącu 2008 roku pojawiły się kolejne globalne spadki na rynkach kapitałowych, co spowodowało, że na dzień 31.01.2008 akcje Banku Millennium osiągnęły poziom 7,8 PLN.

<b>Wskaźniki rynkowe</b>	<b>31.12.2007</b>	<b>31.12.2006</b>
Akcje w obrocie	849 181 744	849 181 744
Kurs zamknięcia (zł)	11,63	7,95
Kapitalizacja rynkowa (mln zł)	9 876	6 836
Wartość księgowa na akcję (zł)	2,45	2,15
EPS - Zysk na akcję (zł)	0,49	0,78

Dnia 21 maja 2007 roku agencja ratingowa Fitch przyznała Bankowi Millennium po raz pierwszy następujące ratingi: Podmiotu (IDR) – A (perspektywa stabilna), Krótkoterminowy - F1 oraz Indywidualny - C/D.

Według agencji Fitch, rating indywidualny odzwierciedla rosnącą bazową zyskowość Banku, dobrze ukierunkowaną strategię, poprawę jakości portfela kredytowego i odpowiednie pokrycie kredytów z rozpoznaną utratą wartości.

Również w drugim kwartale 2007 roku agencja ratingowa Moody's dokonała zmiany ratingów Banku na A3; P-2; D- (pozytywna perspektywa) ze względu na wprowadzenie w życie nowej metodologii.

Poniżej przedstawione zostały aktualne oceny ratingowe nadane Bankowi Millennium przez wymienione agencje ratingowe.

<b>Moody's Investor Services:</b>	<b>Aktualna ocena</b>	<b>Ostatnia zmiana</b>	<b>Poprzednia ocena</b>
Długoterminowy rating depozytowy	A3	24 kwietnia 2007 r.	A2
Krótkoterminowy rating depozytowy	Prime-2	24 kwietnia 2007 r.	Prime-1
Rating siły finansowej banku (BFSR)	D	10 kwietnia 2006 r.	D-

<b>Fitch Ratings:</b>	<b>Aktualna ocena</b>	<b>Data nadania</b>
Długoterminowy rating depozytowy	A	21 maja 2007 r.
Krótkoterminowy rating depozytowy	F-1	21 maja 2007 r.
Rating indywidualny banku (IDR)	C/D	21 maja 2007 r.
Rating wsparcia*	1	13 lipca 2005 r. (ostatnia zmiana)

\* Współpraca z agencją Fitch w zakresie ratingu wsparcia istniała jeszcze przed nadaniem pozostałych rodzajów ratingu

### III. OPIS DZIAŁALNOŚCI BIZNESOWEJ BANKU

Zgodnie z założeniami podanej do publicznej wiadomości średnioterminowej strategii rozwoju, Bank Millennium w sposób szczególny skoncentrował się w roku 2007 na działalności w trzech obszarach aktywności: usługach dla Klientów detalicznych, szerokim programie kredytów detalicznych (*consumer finance*) oraz nowoczesnych usługach dla małych i średnich firm. Będąc bankiem o uniwersalnym charakterze, działalność w wymienionych wyżej obszarach, uzupełniała oferta dla średnich i dużych firm. Podstawowe informacje związane ze strukturą usług i produktów Banku w tych obszarach przedstawione są poniżej.

#### **III.1. Bankowość detaliczna**

Bankowość detaliczna jest jednym ze strategicznych obszarów rozwoju Banku Millennium. Bank oferuje swoim indywidualnym Klientom uniwersalne produkty i usługi finansowe poprzez ogólnopolską, stale zwiększającą się, sieć placówek, automatyczne kanały dystrybucji (bankowość internetowa, telefoniczna, sieć bankomatów) oraz sprzedaż bezpośrednią wybranych produktów realizowaną przez współpracujące firmy i wyspecjalizowane zespoły sprzedawców.

Program zasadniczych zmian w Bankowości Detalicznej Banku Millennium, rozpoczęty w 2006 roku, był z sukcesem kontynuowany w roku 2007. Wprowadzane zmiany polegały przede wszystkim na wdrożeniu nowej, jednolitej dla całej międzynarodowej Grupy Millennium, identyfikacji wizualnej w placówkach oraz połączeniu możliwości i potencjału trzech segmentów: Klientów detalicznych, zamożnych Klientów indywidualnych (*Prestige*) i małych firm (MŚP). Głównym celem programu pozostaje zwiększenie wygody i komfortu obsługi wszystkich grup Klientów oraz dostępności oferty Banku, także w miastach, w których do tej pory Bank był nieobecny.

Efektem pracy Projektu Rozbudowy Sieci Detalicznej, którego celem jest transformacja dotychczasowych oddziałów i budowa nowych placówek Banku, było otwarcie w 2007 roku:

- 13 nowych Centrów Finansowych, w ramach których w jednym oddziale realizowana jest obsługa zarówno Klientów indywidualnych, jak i – w specjalnie wyodrębnionych miejscach – Klientów segmentu *Prestige* oraz małych firm,
- 28 nowych oddziałów typu R&B (*Detal & Biznes*) do obsługi Klientów indywidualnych oraz małych firm,
- 20 nowych oddziałów detalicznych (w tym 7 Centrów Kredytowych),

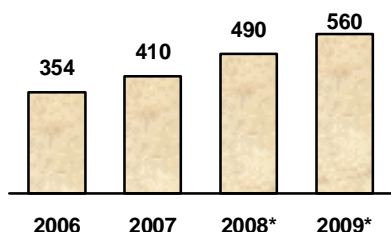
W wyniku transformacji, 9 dotychczasowych oddziałów przekształcono w placówki typu *Detal & Biznes* oraz 5 - w placówkę detaliczną.

Placówki Banku Millennium obsługują już swoich Klientów we wszystkich miastach powyżej 60 tysięcy mieszkańców. Nowopowstające Oddziały Banku 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.

Liczba placówek Banku Millennium (stan na koniec okresu):



\* 2008 i 2009 - plan

Na lata 2008 –2009 planowane jest otwarcie 150 nowych oddziałów, 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.

Połączenie trzech odrębnych sieci sprzedaży (Millennium, Millennium *Prestige* oraz Millennium Biznes) w jedną Sieć Sprzedaży Bankowości Detalicznej stwarza lepsze warunki do realizacji celów biznesowych oraz efektywnie wykorzystuje umiejętności i doświadczenie zespołów menedżerskich Banku. Prosta i przejrzysta struktura pionu Bankowości Detalicznej stanowi wspólną platformę dla oferty skierowanej do trzech segmentów: detalu, Klientów zamożnych i mikroprzedsiębiorstw

### **1. Oferta detaliczna i sprzedaż krzyżowa**

Bank oferuje szeroką gamę produktów finansowych przeznaczonych dla indywidualnych Klientów detalicznych. Oprócz produktów podstawowych, czyli rachunków osobistych, kart (kredytowych i debetowych), Klienci mogą korzystać z rachunków oszczędnościowych, lokat terminowych, a także funduszy inwestycyjnych, kredytów konsumpcyjnych i hipotecznych, usług maklerskich, produktów strukturyzowanych i ubezpieczeń.

Jednocześnie Bank specjalną uwagę przywiązuje do stałego polepszania dostępności swoich produktów i usług. Obok udogodnień związanych z rozwojem oferty produktów i usług, Bank udostępnia Klientom nowe kanały dystrybucji dla poszczególnych grup produktów. W pierwszej połowie 2007 roku Klientom umożliwiono korzystanie z kolejnego produktu inwestycyjnego („SuperDuet”) za pośrednictwem serwisu internetowego Millenet, a w ostatnim kwartale 2007 roku wprowadzono nowe procesy otwierania rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych w pakiecie z kartą debetową przez Internet i telefon. Już wkrótce oferta ta będzie dostępna także za pośrednictwem wyspecjalizowanych doradców.

W niniejszym rozdziale opisane zostały wszystkie produkty detaliczne z wyjątkiem kredytów, którym poświęcono następny rozdział opisujący działalność Banku Millennium w tym obszarze strategicznym (*Consumer Finance*).

## **Lokaty detaliczne**

W 2007 roku poza lokatami terminowymi - klasycznymi produktami depozytowymi dla Klientów ceniących sobie tradycyjne formy oszczędzania - Bank promował „SuperDuet” - lokatę w połączeniu z funduszami inwestycyjnymi Millennium TFI oraz „Lokatę Progresywną” z bardzo atrakcyjnym oprocentowaniem.

„SuperDuet „ - w PLN, EUR, USD - to produkt, w którym część inwestowanych środków wpłacana jest na bardzo atrakcyjnie oprocentowaną lokatę terminową, pozostała część jest lokowana w jednym z wybranych funduszy inwestycyjnych Millennium.

„Lokata Progresywna” to produkt charakteryzujący się atrakcyjnym i rosnącym oprocentowaniem - od 5 do 10% w dwunastym miesiącu oszczędzania. W przypadku wcześniejszego wycofania środków, Bank oferuje pełne odsetki za każdy ukończony miesiąc oszczędzania. Dodatkową zaletą produktu jest możliwość przeniesienia środków w dowolnym momencie trwania lokaty do wybranego funduszu inwestycyjnego Millennium TFI bez opłat.

Oferta Banku była uzależniona od bieżącej sytuacji na rynku. W pierwszym półroczu sprzedaż koncentrowała się głównie na funduszach inwestycyjnych, dlatego aktywnie oferowano produkt „SuperDuet”. O produkt ten wzbogacono także ofertę internetową Banku. Atrakcyjne cechy tego produktu cieszyły się uznaniem Klientów i istotnie przyczyniły się do znacznego wzrostu zarówno depozytów Banku jak i aktywów Millennium TFI. W ostatnim kwartale 2007 roku wprowadzono do oferty „Lokatę Progresywną” oraz w dalszym ciągu promowano „SuperDuet”, poprzez zniesienie opłaty za nabycie jednostek uczestnictwa.

Sprzedaż obu produktów była wspierana kampanią marketingową w mediach pod hasłem: „Możesz zyskać dwa razy” i „Oprocentowanie rośnie dwa razy” z udziałem popularnego prezentera telewizyjnego Huberta Urbańskiego.

Jednocześnie Bank prowadził aktywną politykę cenową, dostosowując ofertę pozostałych produktów - lokat dostępnych w serwisie internetowym Millenet oraz Millelnwestycji (tj. lokaty w formie ubezpieczenia) do wymagań zmieniającego się rynku. Przez cały rok 2007 Bank promował także korzystanie z kanału internetowego, między innymi poprzez Aukcje lokat z możliwością indywidualnego wyboru oprocentowania – nawet do 8%.

W ciągu 2007 roku Bank doskonalił ofertę lokat standardowych oraz łączonych z funduszami inwestycyjnymi, utrzymując bardzo wysoką konkurencyjność oferty oraz jednocześnie zachowując marże na pozytywnym poziomie.

Środki Klientów w segmencie Klientów detalicznych osiągnęły poziom blisko 20 mld zł. Głównymi czynnikami wzrostu były:

- kluczowy produkt depozytowy „Lokata Progresywna”, której sprzedaż tylko w czwartym kwartale przekroczyła poziom 3,3 mld zł
- fundusze inwestycyjne oferowane głównie w ramach „SuperDuetu”, które przekroczyły na koniec roku poziom 5 mld zł.

Osiągnięcie rekordowych wyników sprzedaży pozwoliło na przekroczenie 5% udziału w rynku wszystkich funduszy Klientów detalicznych na koniec 2007 roku.

## **Sprzedaż krzyżowa**

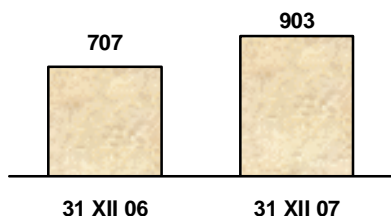
Sprzedaż krzyżowa (*cross-selling*) pozostaje niezmiennie jednym z najważniejszych celów działalności Grupy Banku Millennium. Bank systematycznie zwiększa ilość produktów posiadanych przez każdego z Klientów, tak by każdy z nich, obok pakietu produktów podstawowych (rachunki osobiste z kartą debetową i dostępem do elektronicznych kanałów obsługi), mógł korzystać z kompleksowej oferty Banku i w sposób wygodny mieć dostęp do produktów kredytowych i inwestycyjnych.

Pierwsze inicjatywy zwiększające sprzedaż krzyżową Bank rozpoczął w 2005 roku. Od tego czasu wdrożonych zostało wiele stałych procesów wspierających sprzedaż krzyżową między innymi wśród posiadaczy kredytów hipotecznych, czy kart kredytowych. W roku 2007 działające już procesy były stale udoskonalane, a sprzedaż krzyżowa kontynuowana w oparciu o sprawdzone wcześniej metody. Do procesów sprzedaży krzyżowej włączone zostały kanały bankowości elektronicznej, co pozwala obecnie dotrzeć z ofertą do szerszej grupy Klientów i znacznie obniża koszty pozyskania produktów. Rozwijana jest także sprzedaż krzyżowa w segmencie Małych Przedsiębiorstw. Ponadto, uruchomione zostały pierwsze procesy sprzedaży dodatkowej (*up-selling*) dla wybranych i zaufanych Klientów bazujące na ofercie kredytowej.

Według stanu na koniec roku 2007 współczynnik sprzedaży krzyżowej w bankowości detalicznej (czyli średnia ilość produktów posiadanych przez jednego Klienta) wynosił 3,1 w porównaniu z 3,0 na koniec roku 2006.

W segmencie Klientów indywidualnych Bank ma obecnie ponad 903 tys. Klientów, którzy aktywnie korzystają z produktów i usług bankowych, w porównaniu z 707 tys. na koniec roku 2006. Całkowita liczba produktów posiadanych przez Klientów Banku z tego segmentu wzrosła łącznie o ponad 33,6%.

Liczba aktywnych Klientów detalicznych Banku ( tys.)



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

Rok 2007 był kolejnym rokiem szybkiego rozwoju systemu bankowości internetowej Millenet®. Bank Millennium został trzeci rok z rzędu uznany za najlepszy w Polsce w światowym konkursie na najlepsze banki internetowe – „*World's Best Internet Banks*”, organizowanym przez niezależny międzynarodowy magazyn finansowy „Global Finance”

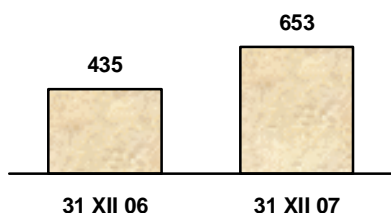


Na koniec roku 2007 liczba zarejestrowanych w Millenecie Klientów indywidualnych sięgnęła 653 tys. W grudniu przelewy Klientów indywidualnych, zrealizowane w Millenet, stanowiły 83% wszystkich przelewów Klientów indywidualnych. W przypadku przelewów zewnętrznych ten odsetek jest jeszcze wyższy i wynosi ponad 87%.

Bank nadal z powodzeniem promował lokaty terminowe w Internecie, aktywnie wykorzystując nowoczesną i efektywną platformę prowadzenia operacji bankowych. Saldo depozytów pozyskanych przez Millenet (lokaty terminowe i rachunki oszczędnościowe), w grudniu 2007 przekroczyło kwotę 1 mld zł. W roku 2007 w Millenet udostępniono możliwość zakładania lokat „SuperDuet”.

W 2007 roku, w wyniku aukcji lokat terminowych, założono lokaty 15-dniowe w kwocie ponad 3,4 mld zł, a wartość złożonych ofert przez Klientów osiągnęła prawie 4,7 mld zł. Aukcje prowadzono co tydzień. Wielu dziennikarzy i analityków rynku uznało te aukcje jako bardzo innowacyjną formę dystrybucji na rynku polskim.

#### Liczba zarejestrowanych Klientów indywidualnych „Millenet” (tys.)



W 2007 roku Klienci bardzo dobrze przyjęli, wprowadzoną pod koniec 2007 roku, usługę doładowań telefonów komórkowych przez Millenet i przez MilleSMS. Wzrost liczby doładowań rok do roku, w grudniu 2007, wyniósł prawie 6 razy.

Millenet stał się również bardzo ważnym kanałem dystrybucji w zakresie sprzedaży funduszy inwestycyjnych, osiągając ponad 27% udziału w całej sprzedaży Klientom indywidualnym, zrealizowanej przez Bank. Od listopada 2007 roku użytkownicy internetu nie będący jeszcze Klientami Banku mogą składać wnioski o otwarcie rachunków osobistych w serwisie internetowym Banku a także na wybranych portalach zewnętrznych.

## **2. Oferta dla indywidualnych klientów zamożnych**

*Prestige* jest ofertą Banku Millennium skierowaną do osób o wysokim statusie majątkowym, oczekujących najwyższej jakości obsługi oraz oferty produktów i usług finansowych przygotowanej na miarę ich indywidualnych potrzeb.

Rok 2007 był okresem kontynuacji zasadniczych zmian w tym segmencie zapoczątkowanych w roku poprzednim. Innowacyjne podejście do zarządzania majątkiem zaproponowane Klientom w 2006 roku zostało wsparte dalszym rozwojem procesów i narzędzi zarządzania majątkiem oraz poprzez kompleksowy program szkoleń z zakresu obsługi Klienta *Prestige* i konsekwentnym monitorowaniem jego wdrożenia. Działania te pozwoliły na jeszcze sprawniejsze zarządzanie środkami Klientów, a także na jeszcze lepsze dopasowanie oferty do potrzeb i celów Klienta.

### **Produkty**

W roku 2007 nastąpił dalszy rozwój oferty produktowej *Prestige*. W ramach otwartej architektury funduszy Klienci tego segmentu uzyskali dostęp do wielu nowych funduszy oferowanych przez towarzystwa funduszy inwestycyjnych Millennium, ING, ARKA, DWS, Legg Mason oraz dostęp do funduszy zagranicznych zarządzanych przez BlackRock Merrill Lynch®. W ubiegłym roku znacznie też poszerzyliśmy ofertę funduszy towarzystw dotychczas współpracujących z nami w ramach „Programu Inwestycyjnego *Prestige*”, a także

dołączyliśmy fundusze towarzystwa funduszy inwestycyjnych Skarbiec. Wprowadzona w 2006 roku 5-letnia Polisa Gwarancyjna *Prestige* została wzbogacona w zakresie horyzontu inwestowania o okresy 2 i 3 lata.

W roku 2007 oferta produktów strukturyzowanych wykorzystujących okazje inwestycyjne pojawiające się na rynkach finansowych i towarowych całego świata przy relatywnie niskim poziomie ryzyka wzrosła do 50 pozycji (w roku 2006 zaproponowaliśmy ich naszym Klientom ponad 15).

Potrzeby Klientów w zakresie finansowania zaspokajała szeroka oferta kredytowa kredytów hipotecznych, kart kredytowych oraz pożyczka pod aktywa z coraz szerszymi możliwościami zabezpieczenia tej wierzytelności na produktach inwestycyjnych.

### **Dystrybucja oferty**

W roku 2007 nastąpiła dalsza – jakościowa i ilościowa - przebudowa struktury sieci placówek *Prestige*. Na początku roku funkcjonowało ich 25, natomiast na koniec roku Klienci byli już obsługiwani w 35 nowoczesnych Centrach Finansowych na terenie całej Polski. W kolejnych latach proces rozbudowy sieci będzie kontynuowany. Nowe placówki *Prestige* to ekskluzywne wnętrza dające poczucie pełnej dyskrecji i bezpieczeństwa. Reprezentują one nową generację funkcjonalności, elegancji i wykorzystania przestrzeni.

Podjęte w 2007 roku działania w zakresie komunikacji marketingowej miały na celu dalsze budowanie świadomości oferty *Prestige* w grupie docelowej oraz szersze zakomunikowanie zmian w ofercie. Najciekawsze z tych działań to precyzyjnie zaplanowana pod względem celów strategicznych, ogólnopolska kampania multimedialna obejmująca telewizję, radio oraz reklamę prasową w opiniotwórczych periodykach i magazynach niszowych.

Regularnie organizowane przez oddziały seminaria dla Klientów i potencjalnych Klientów, których w 2007 roku odbyło się 72 (w roku 2006 ponad 30), okazały się także bardzo skutecznym i wysoko cenionym przez Klientów sposobem informowania o zachodzących zmianach i nowościach w ofercie *Prestige*.

W wyniku wszystkich podjętych działań zamknęliśmy rok 2007 znacznym zwiększeniem liczby Klientów. Na koniec 2007 obsługiwaliśmy ponad 13 tys. aktywnych Klientów zamożnych, co oznacza 54% wzrost ich liczby w stosunku do stanu na koniec 2006 roku. Ich łączne aktywa powierzone Grupie Banku Millennium wzrosły o 41%, osiągając na koniec roku poziom ponad 6 miliardów złotych.

### **3. Oferta dla mikroprzedsiębiorstw**

Bank Millennium od początku swojego istnienia sukcesywnie rozwija ofertę dla drobnych przedsiębiorców. Przełom nastąpił w połowie 2006 roku. Opierając się na dotychczasowych doświadczeniach Bank przygotował i wdrożył projekt resegmentacji rynku firmowego, ogromny nacisk kładąc na bardzo trudny, ale perspektywiczny segment mikrofirm oraz przyjmując jego definicję ograniczoną wysokością obrotów – do 3,2

mln. Rok 2007 był okresem ciągłego utrwalania wytyczonych wcześniej kierunków oraz umacniania oferty produktowej.

W obecnej propozycji kierowanej do segmentu znajdują się między innymi:

- rachunki bieżące w złotówkach oraz w czterech najpopularniejszych walutach obcych,
- karty debetowe,
- karty obciążeniowe z unikatową na rynku możliwością wyboru cyklu rozliczeniowego od tygodniowego do miesięcznego,
- lokaty terminowe (w tym otwierane i obsługiwane przez Internet),
- fundusze inwestycyjne,
- szeroka gama produktów kredytowych (kredyty w rachunku, gotówkowe, inwestycyjne) dostępne w złotówkach oraz walutach,
- akredytywy, gwarancje,
- leasing,
- obsługa telefoniczna,
- obsługa internetowa,
- wpłaty zamknięte oraz inkaso samochodowe.

Minione 12 miesięcy to okres umacniania relacji z Klientami segmentu, a także budowania solidnej pozycji w walce o mikrofirmy w latach następnych. Główny nacisk położono na podniesienie efektywności procesów, skrócenie czasu oczekiwania przez Klientów na wszelkie decyzje zapadające po stronie Banku (w szczególności decyzje kredytowe), oraz podnoszenie kwalifikacji pracowników obsługujących Klientów w placówkach.

Już na początku roku przeprowadzono kampanie (tzw. kampanie *pre-approval*) skierowane do Klientów, dla których decyzje kredytowe podejmowane były jeszcze przed kontaktem z nimi i przedstawieniem oferty. Działania tego typu znacznie ułatwiają małym firmom uzyskanie finansowania na zaspokojenie potrzeb bieżących bądź potrzeb inwestycyjnych eliminując konieczność dostarczania znacznej części dokumentów potwierdzających kondycję finansową firmy.

Kampanie tego typu zostały powtórzone w ciągu 2007 roku kilkukrotnie i będą kontynuowane w latach następnych. Nowością było skierowanie oferty kredytowej typu *pre-approval* do Klientów obsługiwanych przez Millennium Leasing, dzięki czemu dodatkowo zwiększono portfel Klientów segmentu w samym Banku oraz wzrósł wskaźnik sprzedaży krzyżowej w Grupie.

Szybkość obsługi nowych i współpracujących już z Bankiem Klientów – przy jednoczesnym podniesieniu jakości – znacząco wzrosła dzięki wprowadzeniu zmian w procesach dotyczących między innymi otwierania rachunku i usług powiązanych oraz podejmowania decyzji kredytowych w stosunku do indywidualnych przedsiębiorców. Ogromne nadzieje na poszerzenie platformy firm korzystających z obsługi internetowej Bank Millennium wiąże z wyodrębnieniem w połowie 2007 roku systemu transakcyjnego przeznaczonego

właśnie dla działalności firm zarządzanych jednoosobowo. Obecnie osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą (a także spółki cywilne) ma możliwość obsługiwaną modułu indywidualnego oraz firmowego wykorzystując ten sam *login* i jedynie przełączając się między kontekstami transakcyjnymi. Rozwiązanie to jest odpowiedzią na potrzeby zgłaszane przez samych Klientów posiadających w Banku zarówno rachunek prywatny, jak i firmowy.

Potwierdzeniem efektywności realizowanej strategii jest poprawa wskaźników biznesowych w segmencie mikrofirm. W ciągu 2007 roku wielkość depozytów powierzonych Bankowi w tym segmencie wzrosła ponad dwukrotnie. Zbliżony wynik został osiągnięty również w obszarze udzielanych kredytów, a wartość udzielonego leasingu wzrosła czterokrotnie.

Bank Millennium jest postrzegany jako instytucja finansowa działająca z wykorzystaniem nowoczesnych kanałów dostępu do rachunków i ich obsługi. Klienci firmowi – poza zleceniami składanymi w oddziałach – korzystają z kanałów alternatywnych takich jak telefon, Internet, szeroka sieć bankomatów. W trakcie 2007 roku przedsiębiorcy indywidualni otrzymali także możliwość uzyskiwania notyfikacji o dokonywanych transakcjach za pomocą krótkich wiadomości tekstowych wysyłanych na wskazany telefon komórkowy zaraz po zrealizowaniu operacji na rachunku.

### **III.2. Kredyty detaliczne (Consumer Finance)**

Dostarczanie rozwiązań finansowych zaspokajających w sposób profesjonalny i wygodny potrzeby Klientów jest jednym z podstawowych celów działania Banku Millennium. Podążając za swoim mottem „Inspiruje nas życie” Bank stworzył szeroką ofertę usług w zakresie finansowania konsumentów typu *Consumer finance* w oparciu o własne doświadczenia na tym rynku oraz opinie i oczekiwania zgłaszane przez Klientów. Oferta w obszarze *Consumer finance* została wyodrębniona w strukturze organizacyjnej Banku i obejmuje obszar kredytów hipotecznych oraz kart kredytowych.

#### **1. Detaliczna bankowość hipoteczna**

Detaliczna bankowość hipoteczna jest jednym ze strategicznych kierunków rozwoju Banku Millennium i pełni kluczową rolę w procesie pozyskiwania nowych Klientów. Oferta kredytowa Banku ma charakter kompleksowy i skierowana jest do szerokiego segmentu Klientów, planujących realizację różnorodnych potrzeb finansowych: od planów mieszkaniowych (Kredyt Hipoteczny), przez spłatę zobowiązań w innych instytucjach finansowych (Kredyt Konsolidacyjny), zakup lokalu użytkowego na wynajem lub prowadzenie własnej działalności gospodarczej (Kredyt Hipoteczny Biznes), aż po każdy inny, dowolny cel (Pożyczka Hipoteczna).

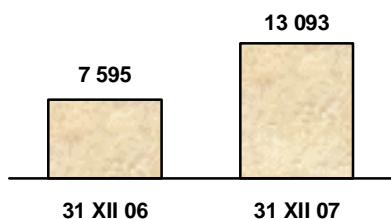


Realizowana z sukcesem od lat strategia systematycznego doskonalenia jakości obsługi i rozszerzania oferty produktów zabezpieczonych na nieruchomościach mieszkalnych przyniosła Bankowi renomę jednego z najbardziej znaczących uczestników rynku kredytów hipotecznych. W 2007 roku Bank kontynuował działania zmierzające do wzrostu portfela kredytów hipotecznych. W efekcie, w październiku 2007 roku, Bank awansował na drugą pozycję w klasyfikacji banków posiadających największy udział w zadłużeniu z tytułu kredytów na nieruchomości mieszkalne dla Klientów indywidualnych. Na koniec 2007 roku udział Banku Millennium w portfelu kredytów hipotecznych ogółem wyniósł 11,2% w porównaniu z 10% na 31 grudnia 2006 roku. Pod względem wartości nowo udzielonych kredytów w 2007 roku Millennium utrzymał drugą pozycję, z udziałem 12,7 % (w porównaniu do 13,6% w 2006 roku) i zwiększył przewagę nad bezpośrednią konkurencją.

Zarówno dla Banku Millennium jak i całego sektora rok 2007 był rekordowy pod względem wyników sprzedaży kredytów hipotecznych:

- wartość wypłaconych w ciągu roku kredytów wzrosła o 50% (2 371 mln zł) do 7 115 mln zł
- wartość portfela na koniec roku wzrosła o 72% (5 498 mln zł) do 13 093 mln zł

Wartość portfela kredytów hipotecznych Banku Millennium (mln zł):



Osiągnięcie tak dobrych wyników było możliwe między innymi dzięki systematycznym wysiłkom Banku na rzecz uatrakcyjnienia i poprawy dostępności oferty, a także dostosowania warunków udzielania kredytów do oczekiwań rynku. W 2007 roku Bank wydłużył okres kredytowania kredytów hipotecznych do 50 lat dla kredytów złotych i do 45 lat dla kredytów w walutach obcych. Systematycznemu doskonaleniu podlega też towarzysząca kredytom hipotecznym oferta ubezpieczeń – w 2007 roku zostało wprowadzone ubezpieczenie od utraty stałego źródła dochodów.

Na coraz bardziej konkurencyjnym rynku kredytów hipotecznych w Polsce, zasadniczego znaczenia nabierają działania zmierzające do doskonalenia jakości obsługi kredytobiorców. W 2007 roku Bank wprowadził uproszczoną procedurę udzielania kredytów refinansowych (przeznaczonych na spłatę kredytów hipotecznych w innych bankach), a także wdrożył rozwiązanie umożliwiające szybkie i sprawne finansowanie zakupu nieruchomości od deweloperów współpracujących z Bankiem. Dalsza optymalizacja i automatyzacja procesu kredytowego realizowana w 2007 roku pozwoliła po raz kolejny na skrócenie czasu do wydania decyzji kredytowej i wypłaty środków przyznanych w ramach kredytu.

W nurt działań zmierzających do zwiększenia dostępności i łatwości korzystania z produktów hipotecznych Millennium wpisuje się dalszy rozwój kanałów dystrybucji produktów hipotecznych Banku. Regularnie

wzrasta zarówno liczba oddziałów detalicznych, jak i Centrów Kredytowych (36 na koniec 2007 roku) oraz zatrudnionych w nich doradców dedykowanych wyłącznie do obsługi Klientów bankowości hipotecznej (138 pracowników na koniec 2007 roku). Oprócz rozwoju wewnętrznych kanałów promocji i dystrybucji, Bank zacieśniał także długoterminową współpracę z partnerami biznesowymi prowadzącymi sprzedaż kredytów hipotecznych. W 2007 roku nasze produkty dostępne były w ofercie 40 brokerów finansowych i 21 portali internetowych.

Poza bardzo dobrymi wynikami biznesowymi, na wizerunek Banku jako atrakcyjnego kredytodawcy znaczny wpływ miały wyróżnienia i nagrody przyznawane ofercie i produktom bankowości hipotecznej Millennium przez opiniotwórcze media, działające często we współpracy z niezależnymi brokerami finansowymi i portalami. W wielu rankingach oferta hipoteczna Banku Millennium zajmowała czołowe pozycje. Najważniejsze z nich to:

- wyróżnienie za najlepszy kredyt hipoteczny w złotych w majowym rankingu „Open Finance” i „Parkietu”,
- wysoka pozycja w listopadowym rankingu przygotowanym przez dziennik „Polska” we współpracy z portalem „eHipoteka.com” - oferta Millennium została uznana za jedną z najlepszych dla osób zatrudnionych na zasadzie umowy o dzieło i zlecenia, a także osób posiadających kontrakty,
- „Order Finansowy” przyznawany przez działający przy magazynie „Home & Market” Instytut Analiz Ekonomiczno – Gospodarczych - Order jest nagrodą za najlepszy produkt w kategorii kredyt hipoteczny w 2007 roku. Bank Millennium został laureatem nagrody już po raz drugi z rzędu.

Szereg wyróżnień przyznano także Bankowi Millennium w analizach opracowanych przez portal „eHipoteka.com”, oceniających elastyczność banków. Dzięki wysokiej ocenie rankingowej oferta kredytów hipotecznych oraz kredytów konsolidacyjnych i refinansowych Millennium została uznana za jedną z najlepiej dostosowanych do potrzeb klientów. W uzasadnieniu werdyktu podkreślano:

- krótki czas przyznania kredytu
- wysoką jakość obsługi
- szeroką dostępność oferty - możliwość kontaktu z bankiem poprzez placówki, infolinię i serwis internetowy
- długi okres kredytowania, dostępny dla wszystkich Klientów
- rodzaj i liczbę wymaganych dokumentów
- elastyczność procedur bankowych i możliwość negocjacji
- szybkość procesu

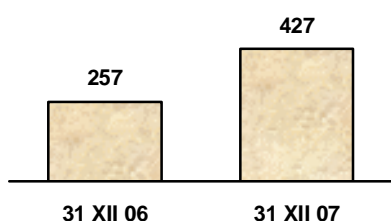
Do głównych elementów strategii rozwoju bankowości hipotecznej w 2008 roku należeć będzie utrzymanie pozycji rynkowej Grupy Banku Millennium oraz umocnienie wizerunku Banku jako przyjaznego kredytodawcy dbającego o atrakcyjność oferty, wysoki standard obsługi oraz zorientowanego na budowanie długotrwałych relacji z Klientami.

## 2 . Obszar Kart Płatniczych

Obszar kart płatniczych jest drugim najważniejszym obszarem ekspansji w ramach platformy kredytów detalicznych – filaru strategii Grupy Banku Millennium. Rok 2007 był kolejnym okresem realizowania przez Bank Millennium strategii agresywnego wzrostu w obszarze kart płatniczych. Był to czas pełnego rozwoju biznesu kartowego, którego filary zostały zbudowane w roku 2006. Podejmowane działania koncentrowały się na zapewnieniu wysokiej przychodowości portfela przy bardzo ambitnych celach wzrostowych oraz na dalszej optymalizacji w celu podniesienia ich efektywności.

Osiągnięte w 2007 roku wyniki sprzedażowe i przychodowe były zgodne z oczekiwanymi. Portfel kart kredytowych wzrósł z 257 tys. do 427 tys. (co oznacza 66% wzrostu w stosunku do 2006). Zaowocowało to zwiększeniem udziału Banku Millennium w rynku kart kredytowych z 4% do 5,2% na koniec września 2007 roku, a Bank przesunął się z 8 na 7 pozycję wśród największych wydawców kart kredytowych w Polsce (wliczając wydawców kart prywatnych, czyli wydanych we współpracy z sieciami supermarketów).

Portfel kart kredytowych Banku Millennium (tys. sztuk)



Portfel kart debetowych przyrastał w systematyczny sposób. Na koniec 2007 roku wyniósł 696 tys. kart. Oznacza to wzrost o ponad 107 tys. (18% wzrostu w stosunku do roku 2006).

Wprowadzona w 2006 roku nowa strategia dywersyfikacji sprzedaży przyniosła w 2007 oczekiwane rezultaty. 38% nowego portfela to efekt zaoferowania naszych produktów przez kanał sprzedaży bezpośredniej skoncentrowany na pozyskiwaniu dla Banku nowych Klientów. Na koniec 2007 roku sprzedaż bezpośrednia liczyła 400 przedstawicieli handlowych zatrudnionych przez firmę zewnętrzną i pracujących na wyłączność Banku Millennium w największych aglomeracjach na terenie całej Polski. Udział sieci oddziałów w sprzedaży wyniósł 33% i był rezultatem przede wszystkim efektywnych akcji *cross-sellowych* adresowanych do aktualnych Klientów. Pozostałe 29% nowego portfela dostarczyły internet, pośrednicy finansowi, partnerzy oraz sprzedaż telefoniczna.

W roku 2007 oferta kart kredytowych Banku Millennium została rozszerzona o dwa nowe produkty. W ramach dokończenia procesu segmentacji rynku wprowadzono wzbogaconą wersję karty kredytowej „Millennium Visa Platinum”, skierowaną do najbardziej zamożnego segmentu Klientów. Kartę wyróżnia na rynku ekskluzywny „Program Platinum” zapewniający regularny i szybki dostęp do informacji o najbardziej atrakcyjnych i najciekawszych wydarzeniach świata kultury oraz imprezach turystycznych w kraju i za

granicą. Kartę docenił magazyn „Forbes” przyznając jej trzecią pozycję w swoim segmencie w „Rankingu najbardziej prestiżowych kart kredytowych na polskim rynku”.

W segmencie kart partnerskich (*co-branded*), nastąpił duży przyrost portfela kart „Sephora Millennium Visa”, które w roku 2007 osiągnęły wielkość 20 tysięcy. Magazyn „Forbes” przyznał tej karcie drugie miejsce w „Rankingu najlepszych lojalnościowych kart kredytowych na polskim rynku”. W ramach kontynuacji współpracy z partnerami zewnętrznymi, do oferty wprowadzono kolejną kartę partnerską „Generali Millennium Visa”. Jej główną zaletą jest rabat w wysokości 20% na wybrane pakiety ubezpieczeń towarzystwa „Generali”, uzyskiwany po osiągnięciu określonego poziomu transakcji na karcie.

Bank wzmocnił również aktywność w obszarze promowania płatności dokonywanych przy użyciu kart kredytowych. Wdrożono między innymi specjalne programy zachęcające do pierwszego użycia karty oraz przeprowadzono sześć promocji ukierunkowanych na zwiększanie używalności kart (organizowanych zarówno we współpracy z systemami płatniczymi MasterCard i Visa, jak i samodzielnie). Jednocześnie pojawiły się nowe funkcjonalności na karcie: program kredytowy „Wygodne Raty” umożliwiający rozłożenie transakcji bezgotówkowych w ramach kredytu ratalnego oraz usługa „Płatność za rachunki”, umożliwiająca wykonywanie przelewów z karty kredytowej na rachunki za prąd, gaz, telefon, internet, czynsz, itp.

Aby utrzymać niezmienną, wysoką jakość obsługi stale przyrastającego portfela, niezbędna była optymalizacja procesów, zarówno po stronie sprzedażowej (między innymi skróceniu do kilku dni roboczych uległ czas wydawania karty w procesie sprzedaży bezpośredniej), jak i po stronie utrzymania Klienta (liczne działania retencyjne i lojalnościowe) oraz windykacji.

### **3. Pozostałe kredyty detaliczne**

Oferta kredytowa dla segmentu Klientów indywidualnych poza kredytami hipotecznymi i w karcie kredytowej obejmuje także różnorodne kredyty konsumpcyjne. Na ofertę kredytów konsumpcyjnych Banku Millennium składają się przede wszystkim następujące produkty:

- limit w koncie osobistym (odnawialna linia kredytowa, powiązana z rachunkiem osobistym),
- „Szybka Pożyczka” (pożyczka gotówkowa na dowolny cel),
- pożyczka pod aktywa (pożyczka zabezpieczona produktem depozytowym).

Aby spełnić oczekiwania wymagających Klientów, Bank Millennium wprowadził na początku 2007 roku atrakcyjny program nagradzający Klientów polecających pożyczki gotówkowe Banku znajomym lub rodzinie. Jednocześnie Bank rozpoczął sprzedaż „Szybkiej Pożyczki” przez pośredników (agentów) zewnętrznych, rozszerzając tym samym dostęp do produktów bankowych Klientom z mniejszych miejscowości, w których Bank nie posiada jeszcze swoich oddziałów.

W roku 2007 Bank Millennium odnotował znaczny (o 66%) wzrost sprzedaży kredytów konsumpcyjnych. Bank udzielił 82 tys. kredytów typu „Szybka Pożyczka” w kwocie niemal 817 mln zł. Wyniki sprzedażowe pozwoliły na osiągnięcie w 2007 roku portfela kredytowego „Szybkiej Pożyczki” o wartości 1 051 mln zł.

### **III.3. Bankowość Przedsiębiorstw**

Bankowość Przedsiębiorstw Banku Millennium oferuje szeroką gamę produktów i usług opartych na najnowocześniejszych rozwiązaniach, które w sposób kompleksowy odpowiadają na bieżące i długoterminowe potrzeby finansowe Klientów.

Projektując indywidualne rozwiązania dla każdego przedsiębiorstwa i ściśle współpracując przy realizacji jego strategii rozwoju, Bank Millennium buduje trwałe i obustronnie korzystne relacje. Najwyższej klasy specjaliści i profesjonalne zaplecze analityczne umożliwiają optymalizację decyzji biznesowych i zastosowanie najlepszych rozwiązań w zakresie finansowania, inwestycji nadwyżki środków, a także minimalizacji ryzyka.

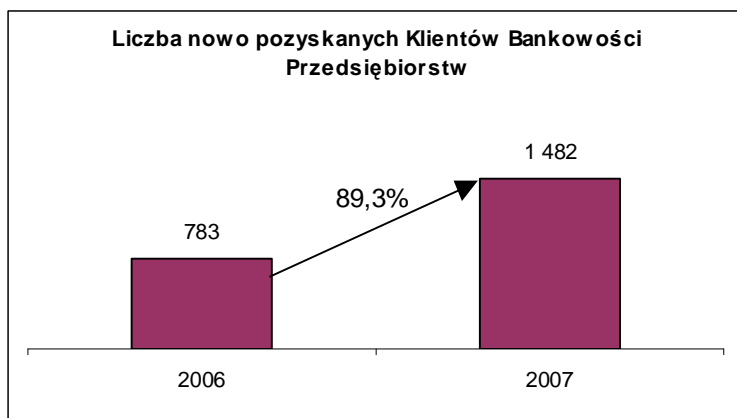
Bankowość Przedsiębiorstw jest skoncentrowana na obsłudze średnich, dużych i strategicznych przedsiębiorstw o rocznych obrotach przekraczających odpowiednio 3,2 mln zł, 30 mln zł i 200 mln zł.

Do dyspozycji Klientów w 35 Centrach Korporacyjnych znajduje się 228 osób służących pomocą w doborze optymalnych instrumentów finansowych i najkorzystniejszych form finansowania. Ponadto Klienci mogą korzystać ze specjalistycznej wiedzy blisko 30 Doradców Produktowych.

Realizację bieżących transakcji umożliwia także sieć oddziałów detalicznych znajdujących się w całej Polsce oraz systemy bankowości elektronicznej: bankowość internetowa Millenet, system typu „home banking” ESOBIG, a także obsługa telefoniczna Telemillennium.

W roku 2007 w ramach Bankowości Przedsiębiorstw uruchomiono nowy kanał dystrybucji – sieć mobilnych Doradców Bankowych, odpowiedzialnych za współpracę z nowymi Klientami Banku. Nowy projekt pozwoli na znaczne zwiększenie liczby Doradców odpowiedzialnych za współpracę z przedsiębiorstwami, co umożliwi zachowanie najwyższej jakości obsługi istniejących Klientów Banku przy jednoczesnym dynamicznym zwiększeniu liczby nowych Klientów.

Liczba nowo pozyskanych Klientów Bankowości Przedsiębiorstw w ciągu 2007 roku wynosiła 1.482 i była prawie dwukrotnie wyższa niż w 2006 roku.



Systemy bankowości elektronicznej gwarantują Klientom stały, szybki i bezpieczny dostęp do informacji o aktualnym stanie środków na rachunkach firmowych oraz możliwość przeprowadzania na rachunkach transakcji, a dodatkowo pozwalają na znaczne obniżenie kosztów obsługi bankowej.

Wieloletnie doświadczenie Banku Millennium w obsłudze przedsiębiorstw oraz wszechstronna oferta nowoczesnych produktów z zakresu zarządzania finansowaniem działalności bieżącej i inwestycyjnej jak również środkami finansowymi, jest gwarancją najwyższego poziomu oferowanych usług. Elastyczność i różnorodność proponowanych rozwiązań pozwala sprostać wysokim wymaganiom Klientów w zakresie bieżącej obsługi przedsiębiorstw różnych branż i różnej wielkości, finansowania ich działalności, zarządzania płynnością, obsługi płatności masowych, czy minimalizacji ryzyka finansowego.

## **Finansowanie przedsiębiorstw**

Dynamiczny rozwój firm wymaga dostępu do kapitału. Proponowane przez Bank Millennium usługi przeznaczone na finansowanie potrzeb przedsiębiorstw umożliwiają pokrycie zapotrzebowania na kapitał obrotowy, poprawę płynności finansowej oraz realizację zaplanowanych przedsięwzięć inwestycyjnych. Bank Millennium przygotowuje pełną strategię finansowania, w ramach której dopasowuje do potrzeb firm paletę produktów kredytowych, kwoty poszczególnych kredytów, okresy finansowania oraz wymagane zabezpieczenia.

W 2007 roku Bank Millennium wprowadził do oferty kredytowej nowe rozwiązania umożliwiające finansowanie potrzeb związanych z bieżącą działalnością przedsiębiorstwa. W ofercie znalazły się trzy zupełnie nowe propozycje:

- **Linia wieloproduktowa** została stworzona z myślą o udostępnieniu Klientom pakietu produktów bankowych wykorzystywanych do finansowania działalności bieżącej. Są to kredyt w rachunku bieżącym, kredyt rewolwingowy, linia na gwarancje oraz linia na akredytywy. W ramach jednej umowy podpisywanej z Bankiem, Klient uzyskuje dostęp do wielu produktów. Bank przyznaje jeden

globalny limit, którego wysokość jest uzależniona od zdolności kredytowej Klienta. Globalny limit jest dzielony pomiędzy produktami w zależności od potrzeb przedsiębiorstwa i może być przyznany na okres nawet do 3 lat.

- **Kredyt zabezpieczony hipoteką** dla firm na 20 lat został przygotowany w celu umożliwienia długoterminowego finansowania, jest jednocześnie kredytem obrotowym, przeznaczonym na finansowanie działalności bieżącej. Jego podstawowym zabezpieczeniem jest hipoteka kaucyjna uzupełniona o cesję wierzytelności. Limit kredytowy odnawiany jest co roku w trakcie trwania umowy, ulegając obniżeniu o stałą, ustaloną w umowie kwotę. Dodatkowo w okresie pierwszych dziesięciu lat kredytobiorca może wnioskować o podwyższenie kwoty limitu zadłużenia.
- **Kredyt pod kontrakt** to rozwiązanie przygotowane z myślą o firmach, które realizują zlecony kontrakt, a powstałe w jego wyniku wierzytelności mogą stanowić zabezpieczenie kredytu udzielanego przez Bank. Jest to kredyt o charakterze obrotowym, służący finansowaniu działalności bieżącej, wynikającej z wykonywania konkretnych, zleconych prac, za które Klient otrzyma w przyszłości zapłatę. Produkt przyznawany jest na okres od sześciu do dwunastu miesięcy.

W zakresie finansowania potrzeb inwestycyjnych Bank posiada w ofercie Kredyt inwestycyjny z okresem kredytowania nawet do 15 lat. Jest to produkt przeznaczony do finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych mających na celu wzrost majątku Klienta, stworzenie nowych mocy produkcyjnych zgodnie z prowadzoną dotychczas działalnością, o charakterze rozwojowym, odtworzeniowym lub modernizacyjnym.

W 2007 roku wprowadzona została nowa oferta dla obszaru finansowania nieruchomości skierowana jest zarówno do krajowych, jak i międzynarodowych inwestorów. W jej ramach Bank finansuje projekty już od 500 tys. zł. Kredyty budowlane są dostępne w złotych oraz we wszystkich walutach obcych określonych w Tabeli kursów Banku. Są one udzielane w formie kredytu inwestycyjnego lub kredytu o charakterze rewolwingowym.

W ramach oferty obszaru finansowania nieruchomości mieszkaniowych Klient może skorzystać z:

- kredytu inwestycyjnego na zakup działki budowlanej,
- kredytu budowlanego na sfinansowanie pełnego procesu inwestycyjnego to jest.: zakupu działki budowlanej oraz budowy na niej budynku mieszkaniowego przeznaczonego na sprzedaż,
- kredytu budowlanego na budowę budynku mieszkalnego przeznaczonego na sprzedaż.

Natomiast w ramach oferty obszaru nieruchomości komercyjnych Bank udostępnia:

- kredyty inwestycyjne na zakup działki budowlanej, która może zostać przeznaczona na realizację budownictwa komercyjnego (zabudowa usługowa i techniczno-produkcyjna),
- kredyty budowlane na sfinansowanie pełnego procesu inwestycyjnego,
- kredyty budowlane na budowę powierzchni komercyjnych przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem.

## **Szybka ścieżka finansowania małych i średnich przedsiębiorstw**

Dla Klientów segmentu średnich przedsiębiorstw Bank Millennium opracował nową, pełną strategię finansowania. W jej ramach Doradca, na podstawie jednej decyzji kredytowej, dopasowuje do potrzeb Klienta paletę 15 produktów kredytowych, w tym z obszaru kredytów obrotowych, inwestycyjnych, produktów finansowania handlu (gwarancje, akredytywy, faktoring) oraz produktów skarbowych. Wstępna oferta kredytowa przygotowywana jest bardzo szybko, na podstawie podstawowych informacji o firmie, a procedura składania wniosków kredytowych i dokumentacji niezbędnej do przyznania i uruchomienia produktów kredytowych jest prosta, przyjazna i ograniczona do minimum formalności.

## **Usługi finansowania handlu**

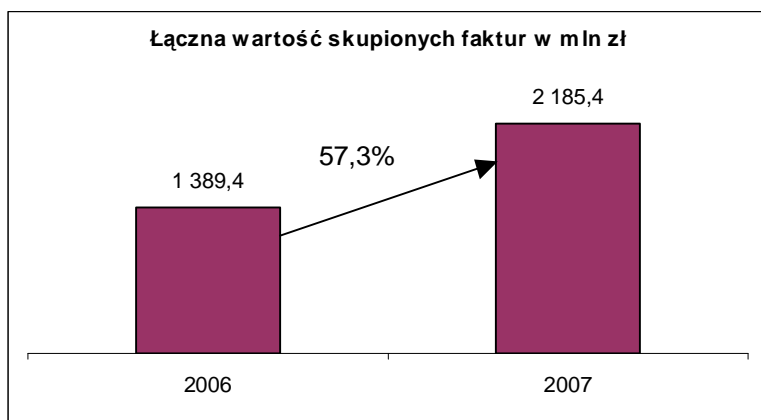
Klientom chcącym usprawnić zarządzanie i obrót swoimi należnościami, Bank Millennium oferuje usługi faktoringowe. Ich podstawową zaletą jest pozyskanie przez Klienta środków finansowych za nabyte przez Bank wierzytelności, przed terminem ich wymagalności. Finansowanie Klienta odbywa się w ramach przyznanego, odnawialnego limitu i dostosowane jest do poziomu realizowanej przez Klienta sprzedaży. Poza finansowaniem Klienta, w ramach transakcji faktoringowej Bank świadczy również usługi związane z administrowaniem, zarządzaniem i monitorowaniem spłat nabytych wierzytelności.

W 2007 roku znacznie wzrosła liczba Klientów, którzy korzystali z bezpiecznego podpisu elektronicznego przy przysyłaniu zestawień wierzytelności do Banku. Umożliwienie Klientom przysyłania zestawień wierzytelności w tej formie (Bank Millennium był pierwszym, który wdrożył niniejsze rozwiązanie), w sposób zdecydowany skraca czas oczekiwania Klienta na środki finansowe i ogranicza papierowy obieg dokumentów w korespondencji z Bankiem.

W 2007 roku, Bank Millennium wprowadził do swojej oferty usług faktoringowych nowy produkt – „Mille-Link faktoring”. Produkt ten umożliwia Klientowi otrzymanie środków finansowych za nabyte przez Bank wierzytelności w terminach ich wymagalności, Kontrahentowi natomiast zapewnia atrakcyjne finansowanie w uzgodnionym z Bankiem okresie po terminie wymagalności wierzytelności.

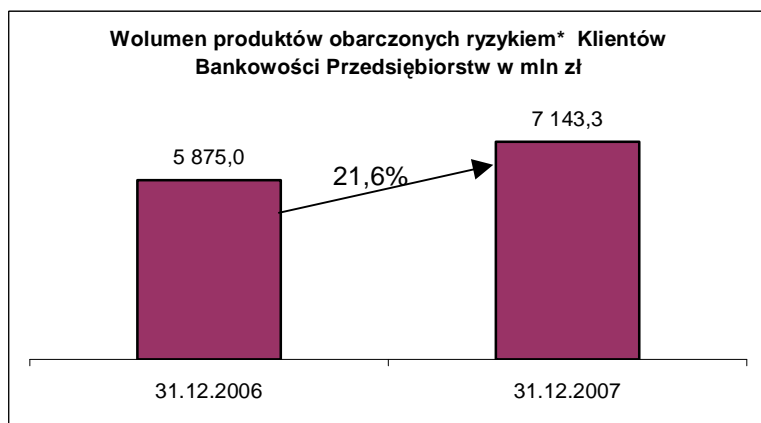
W 2007 roku Bank znacząco rozwinął swoją działalność faktoringową. Łączna wartość skupionych faktur w tym okresie wyniosła 2.185,4 mln zł. Jest to 57,3% wzrost w porównaniu do roku 2006, w którym łączna wartość skupionych przez Bank faktur wyniosła 1.389,4 mln zł.





Także w 2007 roku przeprowadzony został projekt aktywizacji Klientów korzystających z gwarancji i akredytyw, czego efektem był 25,6% wzrost wolumenu zaangażowania. Wolumen zaangażowania z tytułu wystawionych gwarancji i akredytyw Klientów Bankowości Przedsiębiorstw, według stanu na 31 grudnia 2007 roku, wynosił 1.700,6 mln.

Łączny wolumen wszystkich produktów obarczonych ryzykiem (kredyty, leasing, faktoring, gwarancje i akredytywy) dla Klientów Bankowości Przedsiębiorstw osiągnął na koniec 2007 roku kwotę 7.143,3 mln zł i był o 21,6% (tj. 1.268,3 mln zł) wyższy niż na dzień 31 grudnia 2006 roku.



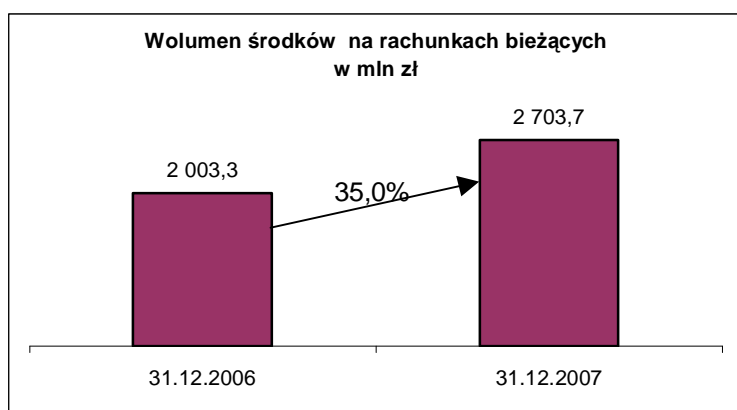
\* kredyty, leasing, faktoring, gwarancje i akredytywy

### **Bankowość transakcyjna**

W roku 2007 powołany został departament, wyspecjalizowany w zakresie usług transakcyjnych m.in. produktów gotówkowych, kanałów elektronicznych i zaawansowanych produktów zarządzania przepływem

środków u Klienta lub w grupie Klientów. Jest on odpowiedzialny za wsparcie produktowe dla wszystkich segmentów Klientów Bankowości Przedsiębiorstw: firm średnich, dużych, jak też Klientów strategicznych.

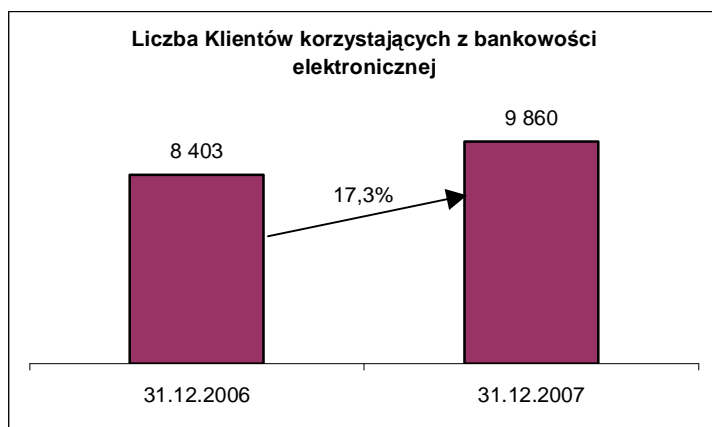
Przez cały rok rozwijane były przede wszystkim dotychczasowe produkty transakcyjne, w szczególności wpłaty na wirtualne numery rachunków, wpłaty utargów gotówkowych w formie zamkniętej oraz usługi towarzyszące operacjom dokonywanym przy użyciu kart płatniczych. Ponadto, wprowadzone zostały nowe funkcjonalności systemu Millenet, usprawniające zarządzanie zleceniami i importowanie plików z systemów finansowo-księgowych Klientów Banku. Głównym celem tych zmian była poprawa jakości oferowanych produktów, standaryzacja oferty przy jednoczesnej jej indywidualizacji. Rezultatem zmian był wzrost środków utrzymywanych przez Klientów na rachunkach bieżących oraz wzrost liczby realizowanych w Banku operacji.



Wolumen środków Klientów Bankowości Przedsiębiorstw na rachunkach bieżących, według stanu na 31 grudnia 2007 roku, wynosił łącznie 2.703,7 mln zł i był o 35,0%, czyli 700,4 mln zł wyższy niż 31 grudnia 2006 roku (2.003,3 mln zł.)

W celu rozwoju i usprawnienia obsługi transakcyjnej Klientów Bankowości Przedsiębiorstw, Bank wyłonił kilka profesjonalnych podmiotów zewnętrznych, które w jego imieniu lub na jego rzecz prowadzić będą obsługę wybranych operacji Klientów (wpłaty gotówki połączone z jej konwojowaniem, przetwarzanie wpłat gotówkowych, realizacja przekazów pocztowych zlecanych przez Klientów drogą elektroniczną). Rosnące znaczenie zyskiwały transakcje realizowane z wykorzystaniem rachunków powierniczych (zgodnie z art. 59 Prawa bankowego) oraz rachunków typu "Escrow".

W ciągu całego roku rekrutowano doświadczonych Doradców Produktowych dla obszaru bankowości transakcyjnej, którzy w poszczególnych regionach Bankowości Przedsiębiorstw odpowiedzialni są za wsparcie Doradców Bankowych, jak również za samodzielną sprzedaż produktów bankowości transakcyjnej Klientom Banku. Dzięki działalności Doradców Produktowych oraz prowadzonym od września do grudnia 2007 roku szkoleniom Centrów Korporacyjnych w zakresie sprzedaży usług transakcyjnych, stopniowo rosła dystrybucja i obroty z tytułu wykorzystania produktów transakcyjnych wśród Klientów Banku.



Liczba Klientów korzystających z bankowości elektronicznej, na koniec 2007 roku, wynosiła łącznie 9.860 i była o 17,3%, czyli o 1.457 Klientów wyższa niż na koniec 2006 roku (8.403 Klientów).

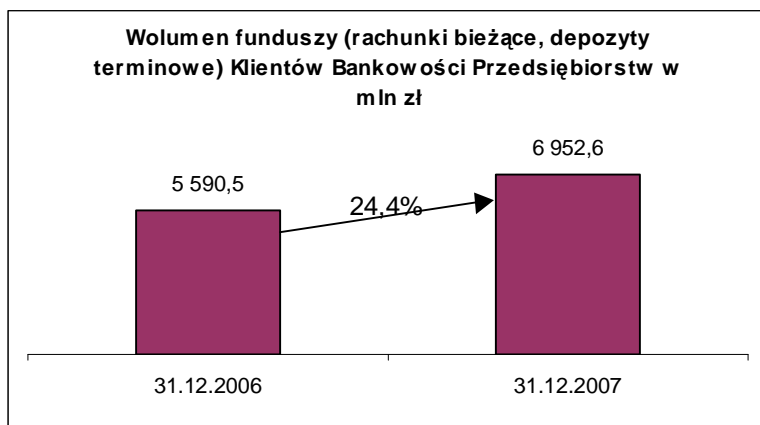
### Produkty skarbowe

Oferta Departamentu Skarbu Banku Millennium skierowana do Klientów Bankowości Przedsiębiorstw obejmuje szeroki zakres instrumentów finansowych. Klienci mają dostęp zarówno do transakcji wymiany walutowej (*FX spot, swap, forward*), produktów depozytowych (depozyty, transakcje *buy-sell-back*, obligacje strukturyzowane) jak i do nowoczesnych produktów zarządzania ryzykiem cenowym. W ramach oferty produktów pochodnych, Klienci Bankowości Przedsiębiorstw korzystają z zaawansowanych instrumentów zarządzania ryzykiem zmian kursu walutowego (*TARN Forward*, struktury opcyjne typu *Ratchet*), ryzykiem zmian cen towarów i surowców (transakcje zabezpieczające zmiany cen metali bazowych oraz cen ropy naftowej) oraz ryzykiem zmian stóp procentowych (transakcje typu *IRS, CCIRS*).

W zakresie produktów skarbowych Klienci Bankowości Przedsiębiorstw mogą korzystać z trzech alternatywnych, wzajemnie uzupełniających się kanałów: Zespół Transakcji z Klientami, Zespół Telefonicznej Obsługi Klienta oraz Zespół Doradców Produktowych przeznaczonych do obsługi Klientów danego Centrum Korporacyjnego. Taka struktura pozwala na zindywidualizowany proces obsługi i jak najpełniejsze zaspokojenie potrzeb Klientów. Dzięki takiej współpracy firmy mogą korzystać z fachowego doradztwa doświadczonych dealerów rynku walutowego, dostępu do szerokiej gamy produktów, które pozwolą na zbudowanie strategii transakcyjnych optymalnie dopasowanych do potrzeb Klienta, a także do bezpłatnych opracowań i analiz makroekonomicznych przygotowywanych przez zespół ekspertów Banku.

W 2007 roku wzrost Bank Millennium uzyskał wzrost obrotów produktami skarbu w wysokości 21,7% w stosunku do poprzedniego roku.

Łączny wolumen pozyskanych funduszy Klientów Bankowości Przedsiębiorstw (rachunki bieżące i depozyty terminowe) według stanu na 31 grudnia 2007 roku wyniósł 6.952,6 mln zł tj. był o 24,4% wyższy niż w grudniu 2006 roku.



## Usługi powiernicze

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

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

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

W ramach podstawowego zakresu usług powierniczych oferowane jest prowadzenie rachunku papierów wartościowych i powiązanego z nim rachunku bankowego w złotych polskich lub walutach wymienialnych oraz rejestr zagranicznych papierów wartościowych. 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 dla funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, obsługę praw wynikających z papierów wartościowych (dywidendy, odsetki od obligacji, prawa poboru, splity/asymilacje,

wezwania do sprzedaży), kompleksową sprawozdawczość (wyciągi mogą być przesyłane komunikatem SWIFT, drogą fax lub e-mail), jak również ustanowienie i obsługa rachunków zastrzeżonych (*Escrow Account*).

Wartość aktywów na rachunkach papierów wartościowych Klientów na 31 grudnia 2007 roku wynosiła 58.683 mln zł i wzrosła o 119%, czyli o 31.917 mln zł, w stosunku do 31 grudnia 2006 roku. Także liczba prowadzonych rachunków papierów wartościowych, wynosząca na 31 grudnia 2007 roku 4.586, wzrosła o 69%, czyli o 1.877 w stosunku do 31 grudnia 2006 roku.

W roku 2007 Bank zwiększył ilość funduszy, dla których pełni funkcję depozytariusza z 16 do 33. W celu uproszczenia formalności związanych z podpisaniem umowy o świadczenie usług powierniczych zmniejszono objętość umowy oraz uproszczono procedury dla Klientów.

W roku 2007, czwarty rok z rzędu, amerykański kwartalnik branżowy „Global Custodian Magazine” uhonorował Bank Millennium 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, a także potwierdza pozycję w tym segmencie rynku.

## **Seminaria i konferencje**

Bank Millennium był partnerem konferencji zorganizowanych wspólnie z dziennikiem „Rzeczpospolita” pod hasłem „Horyzont gospodarczy – Regiony 2007”. W trakcie spotkań z przedstawicielami biznesu, władz samorządowych oraz organizacji skupiających przedsiębiorców omawiano perspektywy rozwoju regionów w świetle wykorzystania środków pomocowych, inwestycji centralnych i roli banku wspierającego tego typu przedsięwzięcia.

Bank Millennium Bankowość Przedsiębiorstw 9 października 2007 roku był też sponsorem konferencji „IV Spotkanie Branży Petrochemicznej - Polski Rynek LPG” skierowanej do przedsiębiorców, związanych z importem i obrotem LPG. Głównymi tematami konferencji było wprowadzanie przepisów w zakresie zapasów obowiązkowych i badania jakości gazu na stacjach paliw i bazach paliwowych oraz dyskusja o przyszłości branży w kontekście ubiegłego roku i 10 lat handlu LPG na polskim rynku.

Bank Millennium był również gospodarzem konferencji organizowanych dla Klientów Bankowości Przedsiębiorstw pod nazwą „Perspektywy makroekonomiczne dla gospodarki polskiej”. W trakcie spotkań z Klientami, specjalnie zaproszeni goście prezentowali najnowsze analizy dotyczące sytuacji makroekonomicznej w kraju.

## **Nagrody i wyróżnienia**

W 2007 roku Bank otrzymał prestiżową nagrodę miesięcznika „Forbes” – „Najlepszy bank dla małych i średnich firm”. Szczególnie wysoko oceniono ofertę Banku w kategoriach: dostępność i oprocentowanie kredytów, koszty prowadzenia rachunku, a także oprocentowania lokat. To już kolejne wyróżnienie oferty Banku Millennium w rankingu "Forbes", po tym jak 2006 roku Bank za ofertę dla małych i średnich firm zdobył 1 miejsce.

18 stycznia 2008 roku Bank Millennium otrzymał także Godło Promocyjne „Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców” w IX edycji konkursu organizowanego przez Krajową Izbę Gospodarczą oraz Polsko-Amerykańską Fundację Doradztwa dla Małych Przedsiębiorstw. IX edycja konkursu organizowana była pod hasłem "Rzetelny bank partnerem przedsiębiorcy" a jej celem było wspieranie budowy wysokiej kultury współpracy pomiędzy instytucjami finansowymi i przedsiębiorcami, tworzenie atmosfery wzajemnego zaufania, upowszechnianie innowacji wprowadzanych w placówkach finansowych zmierzających do lepszego zaspokojenia potrzeb sektora MSP.

### **III.4. Działalność międzynarodowa Banku Millennium**

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

Bank Millennium SA kontynuował działania związane z rozszerzeniem bazy średnio- i długoterminowego finansowania swoich aktywów, w oparciu o transakcje pożyczkowe zawierane na rynkach międzynarodowych. Znaczny wpływ na sytuację na tych rynkach w drugiej połowie roku wywarły wydarzenia na amerykańskim rynku pożyczek hipotecznych i powiązanych z nimi instrumentów dłużnych. W ich efekcie nastąpił drastyczny spadek aktywności w segmencie pożyczek udzielanych sobie wzajemnie przez banki (w tym pożyczek konsorcjalnych).

Niezależnie od powyższych okoliczności, w lipcu 2007 r. Bank Millennium SA sfinalizował pozyskanie kolejnej, średnioterminowej pożyczki denominowanej we frankach szwajcarskich (CHF), udzielonej w ramach umowy zawartej z grupą współpracujących z nim banków zagranicznych, przede wszystkim austriackich. Przedmiotowa pożyczka (120 mln CHF) stanowiła uzupełnienie wcześniejszego finansowania (w kwocie 555 mln CHF), pozyskanego na tym rynku w listopadzie 2006 roku.

Rok 2007 był również kolejnym, czwartym rokiem praktycznego funkcjonowania międzynarodowego konsorcjum banków, powołanego w celu współpracy i wsparcia Banku Handlowego 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, Intesa SanPaolo, National Bank of Kuwait i Standard Chartered Bank. Działając jako członek tego konsorcjum, do końca 2007 roku Bank Millennium SA uczestniczył w obsłudze finansowej ponad 600 kontraktów eksportowych, o łącznej wartości blisko 1,5 mld USD, dokonywanej we współpracy z dostawcami (i ich bankami) mającymi swoje siedziby w ponad 30 państwach (w tym między innymi w Niemczech, Austrii, Danii, Finlandii, Szwecji, Norwegii, Wielkiej Brytanii, we Włoszech, Turcji, Belgii, Holandii, Francji, Hiszpanii, Szwajcarii, Kanadzie, Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Hong Kongu, na Cyprze, w Grecji, Rosji, Ukrainie, Łotwie, Słowenii, Słowacji, Rep. Czeskiej, Bośni i Hercegowinie, Rumunii, Bułgarii i Chorwacji).

Niezależnie od wyżej wymienionych działań, w minionym roku Bank wykonywał na bieżąco wszystkie pozostałe zadania związane z całościowym funkcjonowaniem jego działalności międzynarodowej. Działania te obejmowały cele związane między innymi, z bieżącym finansowaniem potrzeb własnych i klientów Banku, obsługę transakcji handlu zagranicznego, uczestnictwo w operacjach międzynarodowego rynku pieniężnego i walutowego oraz działalność na rynku kapitałowym.

Do ich osiągnięcia w znacznym stopniu przyczynił się, trwający od ponad 17 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 relacje utrzymywane są z bankami mającymi swoje siedziby w takich krajach jak (w porządku alfabetycznym): Australia, Austria, Białoruś, Belgia, Bośnia-Herzegowina, Brazylia, Bułgaria, Chorwacja, Chiny, Czechy, Dania, Egipt, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Hongkong, Indie, Irlandia, Japonia, Jordania, Kanada, Kazachstan, Korea Płd., Kuwejt, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Meksyk, Niemcy, Nowa Zelandia, Norwegia, Portugalia, Republika Płd. Afryki, Rosja, Rumunia, Serbia, 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, hiszpańskich, włoskich i skandynawskich. Do rozwoju współpracy w tym zakresie znacznie przyczyniła się trwająca od lat liberalizacja polskiego ustawodawstwa dewizowego, umożliwiającą dostęp nie rezydentów do złotego jako waluty rozliczeniowej dla transakcji realizowanych w ramach rachunku obrotów bieżących, jak również zniesienie - w ostatnich latach - większości istniejących wcześniej restrykcji w zakresie obrotów kapitałowych.

## **IV. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM I GŁÓWNE ZAGROŻENIA**

Zarządzanie ryzykiem jest jednym z podstawowych czynników realizacji strategii stabilnego rozwoju biznesu wspomagane dokładnym pomiarem głównych zagrożeń działalności bankowej oraz właściwą oceną profilu relacji między ryzykiem a zwrotem różnych linii biznesowych.

Właściwe zarządzanie ryzykiem zapewnia również zgodność ze wszystkimi wymogami regulacyjnymi dotyczącymi ryzyka, tzn. dotyczącymi utrzymania odpowiedniego poziomu funduszy własnych w celu prowadzenia działalności biznesowej Grupy Banku Millennium.

W ciągu 2007 roku Bank Millennium wdrożył szereg inicjatyw w celu wzmocnienia funkcji zarządzania ryzykiem. Mają one wpływ na takie obszary jak: ramy zarządzania ryzykiem, mechanizm sprawozdawczo-kontrolny, monitorowanie portfela kredytowego oraz poprawa modeli oceny ryzyk i zabezpieczania Banku przed nimi.

Ważne zmiany zaobserwowano również w zakresie wdrażania wewnętrznego modelu Obliczania Kapitału Ekonomicznego opartego na metodologiach opracowanych w ścisłej współpracy z Grupą Millennium BCP. Ten nowy instrument będzie stosowany w równoległym procesie obliczania wymogów kapitałowych i będzie funkcjonował jako uzupełnienie regulacyjnego procesu obliczania wymogów kapitałowych.

### **IV.1. Organizacja wewnętrzna**

Struktura organizacyjna stworzona w celu wspomagania zarządzania ryzykiem oraz funkcji kontrolnych zapewnia całkowity rozdział obowiązków między tworzeniem, zarządzaniem i kontrolą ryzyk.

Zarząd Banku jest odpowiedzialny za zdefiniowanie i monitorowanie polityki zarządzania ryzykiem zapewniając zgodność z wymogami regulacyjnymi oraz z ogólną polityką Grupy Millennium BCP w zakresie ryzyka.

Koordinację między polityką zarządzania ryzykiem w Banku Millennium i Grupie Millennium BCP zapewnia model organizacyjny wdrażany w Grupie Millennium BCP wspomagany przez Komitet Ryzyka Grupy oraz konkretne Podkomitety Ryzyka dla głównych typów ryzyka (kredytu, rynków i płynności, operacyjnego).

Model organizacyjny Banku Millennium w zakresie zarządzania ryzykiem opiera się na pięciu komitetach wysokiego szczebla:

- § Komitecie Kontroli Ryzyka
- § Komitecie ds. Kapitału, Aktywów I Pasywów (CALCO)
- § Komitecie Kredytowym



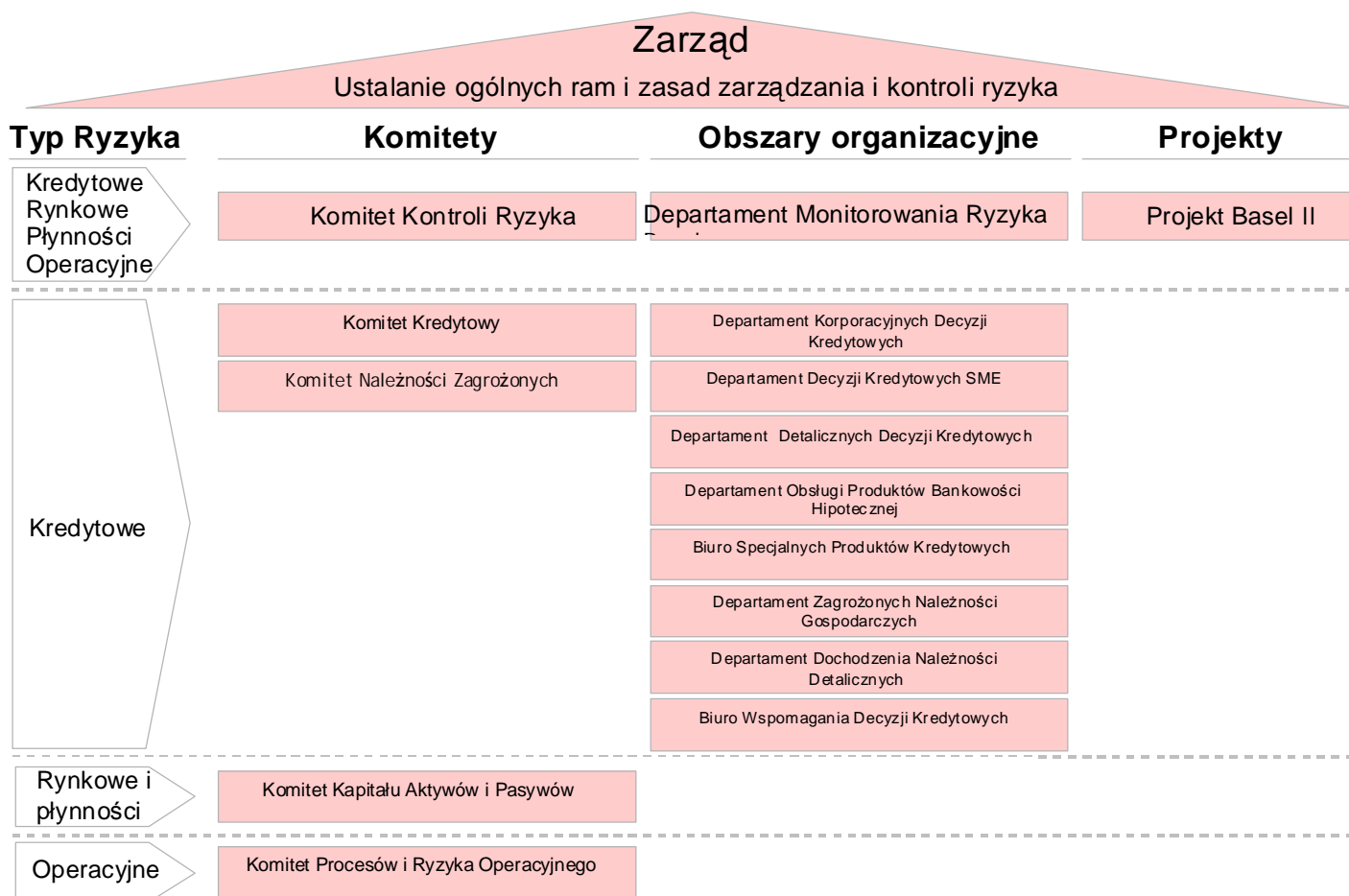
- § Komitecie Należności Zagrożonych
- § Komitecie Procesów i Ryzyka Operacyjnego

Komitet Kontroli Ryzyka ponosi ogólną odpowiedzialność za kontrolę ryzyka, w tym: i) monitorowanie ewolucji różnych rodzajów ryzyka oraz zgodność z obowiązującą polityką, regulacjami i limitami, (ii) przeprowadzanie przeglądu zasad, polityki, reguł i praktyk stosowanych w zakresie zarządzania ryzykiem, (iii) promowanie rozwoju zasobów ludzkich i technicznych w obszarze zarządzania i kontroli ryzyka.

Wyspecjalizowane komitety analityczne analogicznie odpowiadają za każdy spośród poszczególnych typów ryzyka: CALCO za ryzyko rynków i płynności, Komitet Kredytowy za ryzyko kredytowe a Komitet Procesów i Ryzyka Operacyjnego za ryzyko operacyjne.

Komitet Należności Zagrożonych odpowiada za wydawanie opinii i podejmowanie decyzji w zakresie portfela windykacyjnego należności Banku.

#### Organizacja wewnętrzna zarządzania ryzykiem Banku Millennium:



Ogólną kontrolę ryzyka, w tym monitorowanie wszelkich typów ryzyka, sprawuje Departament Monitorowania Ryzyka Banku. Jest on odpowiedzialny za informowanie Komitetów Ryzyka na temat poziomów ryzyk, proponowanie zmian w profilu ryzyka Banku oraz za wdrażanie odpowiednich narzędzi kontrolnych.

W roku 2007 zmieniona została struktura Departamentu Monitorowania Ryzyka. Utworzono specjalne obszary, których celem jest zdefiniowanie modeli ryzyka kredytowego oraz szczególny monitoring głównych portfeli kredytowych: korporacyjnego, hipotecznego, pożyczek gotówkowych oraz kart kredytowych. Wzmocnione zostały również kompetencje w obszarze prewencji antykorupcyjnej. Powołano do życia specjalny zespół.

## **IV.2. Zarządzanie kapitałem**

Zarządzanie kapitałem w ramach Grupy podlega nie tylko wewnętrznym potrzebom Grupy. Zachowywana jest również ścisła zgodność z przepisami zewnętrznymi w tej sprawie (fundusze własne, polityka ostrożnościowa, wymogami kapitałowymi) ustanowionymi w Prawie Bankowym oraz przepisach Komisji Nadzoru Bankowego.

Obliczanie na użytek wyżej wspomnianych przepisów wygląda dla Banku Millennium następująco:

*W milionach PLN*

<b>Rozporządzenia w sprawie wymogów kapitałowych (Bazylea I)</b>	<b>31.12.2007</b>	<b>31.12.2006</b>
Ryzyko kredytowe	1 582	1 169
Ryzyko rynkowe i kontrahenta	41	51
<b>Wymogi kapitałowe ogółem dla Banku Millennium</b>	<b>1 623</b>	<b>1 221</b>
<b>Fundusze własne</b>	<b>2 454</b>	<b>1 819</b>
<i>Z czego pożyczki podporządkowane</i>	<i>757</i>	<i>275</i>
<b>Współczynnik wypłacalności Banku</b>	<b>12,09%</b>	<b>11,92%</b>

Poprawiła się pozycja Banku w zakresie wypłacalności dzięki emisji obligacji podporządkowanych (150 milionów euro) oraz sekurytyzacji leasingu, co umożliwiło zrównoważenie silnego wzrostu portfela kredytowego.

### **Status wdrażania wymogów BAZYLEA II.**

Po publikacji nowej umowy w zakresie adekwatności kapitałowej w czerwcu 2004 roku Grupa Millennium BCP zdecydowała się na wdrożenie projektu w celu dokonania ogólnej oceny poziomu adekwatności w ramach ustalonych wymogów, w odniesieniu do wszystkich podmiotów Grupy, w tym Banku Millennium.

Na podstawie samooceny dokonanej w trakcie opracowywania projektu, z uwzględnieniem kosztów, podstawowych ryzyk, istotności ekspozycji, w odniesieniu do Banku Millennium zdecydowano wystąpić do

nadzoru bankowego z wnioskiem o przyjęcie podejść bazylejskich (Bazylea II) zgodnie z następującymi warunkami:

- Zastosowanie podejścia ratingów wewnętrznych (IRB) do portfeli klientów detalicznych w roku 2008, jak również sekwencyjny plan wdrożeniowy dla tego podejścia dla pozostałych portfeli kredytowych, do końca 2009 roku;
- Zastosowanie podejścia standardowego dla ekspozycji ryzyka rządów centralnych, banków centralnych i pozostałych instytucji finansowych;
- Zastosowanie wewnętrznych modeli do obliczania wymogów w zakresie funduszy własnych na pokrycie generycznego ryzyka księgi handlowej;
- Podejście standardowe do wymogów regulacyjnych funduszy własnych w zakresie ryzyka operacyjnego.

Jednym z najważniejszych zadań opracowanych przez obszar ryzyka zarządczego w roku 2007 było przygotowanie całej dokumentacji do uwzględnienia w pakiecie zatwierdzeniowym, który został dostarczony władzom nadzorczym na koniec 3 kw.

### **IV.3. Ryzyko kredytowe**

Ryzyko kredytowe odzwierciedla stopień niepewności odnośnie oczekiwanych zwrotów w wyniku nie spełnienia zobowiązań przez osobę zobowiązaną (lub jej gwaranta, jeśli taki jest), lub z emisji papieru wartościowego lub nie spełnienia zobowiązań przez stronę umowy.

Realizowana w Banku polityka kredytowa opiera się na zbiorze zasad, takich jak:

- Centralizacja procesu decyzji kredytowych;
- Wykorzystanie określonych modeli skoringowych/ratingowych dla każdego segmentu klientów/typu produktów;
- Wykorzystanie narzędzi informatycznych (workflow kredytowych) w celu wspomagania procesu kredytowego na wszystkich etapach;
- Wysoki poziom standaryzacji decyzji kredytowych;
- Istnienie wyspecjalizowanych departamentów decyzji kredytowych dla każdego typu ryzyka;
- Regularny monitoring portfela kredytowego, zarówno na poziomie każdej transakcji z osobna, jak i na poziomie portfela globalnego;
- Wykorzystanie struktury limitów i podlimitów ekspozycji kredytowej w celu uniknięcia koncentracji ryzyka oraz promowania efektu dywersyfikacji portfela kredytowego.

W roku 2007 miały miejsce następujące najważniejsze zdarzenia w obszarze ryzyka kredytowego:

- Ocena i aktualizacja głównego dokumentu zarządzania ryzykiem kredytowym (Wytyczne i zasady kredytowe).
- Wdrożenie nowych ram walidacji dla każdego z systemów ryzyka oraz wewnętrznych modeli ratingowych/skoringowych.

- Aktualizacja modeli ratingowych/skoringowych obecnie stosowanych przez Grupę.
- Wzrost poziomu automatyzacji decyzji kredytowych w obszarze detalicznym.
- Włączenie komponentu antykorupcyjnego do detalicznego workflow kredytowego.
- Zainicjowanie nowego projektu workflow w segmencie mikrobiznesowym.
- Wdrożenie procesu EWS (Early Warning Signals – wczesne sygnały ostrzegawcze) w stosunku do klientów z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw.
- Wdrożenie statystycznych modeli aktualizacji wyceny zabezpieczeń.
- Wzrost wykorzystania głównych parametrów kredytowych - prawdopodobieństwa niewykonania zobowiązania (PD), współczynnika strat z tytułu niewykonanego zobowiązania (LGD) i czynników konwersji gotówki (CCF) – do zdefiniowania celów komercyjnych, obliczania odpisów na utratę wartości, oceny wyników linii biznesowej, jak również wyceny transakcji kredytowych.
- Ryzyko kredytowe jest najbardziej istotnym typem ryzyka ponoszonym przez Grupę Banku Millennium. Na nie wykorzystuje się większość kapitału wymaganego zgodnie z obecnymi przepisami: 1 630 milionów PLN spośród łącznie 1 672 milionów PLN kapitału wymaganego na dzień 31.12.2007.

Bank Millennium zwiększył kwotę kapitału na ryzyko kredytowe w trakcie roku 2007 o 35% z uwagi na szybki wzrost portfela kredytowego. Jednakże jakość portfela znacznie się poprawiła w ciągu roku pod względem ryzyka kredytowego, co dobrze ilustrują następujące wskaźniki:

Główne wskaźniki jakości kredytów	31.12.2007	31.12.2006
Kredyty z utr. wart. ogół. (mln PLN)	621	705
Kredyty z utr. wart./kredyty ogółem	2,9%	4,8%
Rezerwy ogółem/kredyty z utr. wart.	89%	84%

Kredyty z utratą wartości ogółem obniżyły się o 12% do 621 miliona PLN a ich stosunek do kredytów ogółem obniżył się jeszcze bardziej, do 2,9%, dzięki solidnemu wzrostowi portfela kredytowego. Wreszcie, pokrycie rezerwami kredytów o utracie wartości (w tym IBNR) wzrosło do 89%.

#### **IV.4. Ryzyko operacyjne**

Grupa przyjęła definicję ryzyka operacyjnego zgodną z Nową Umową Kapitałową przedstawioną przez Komitet Bazylejski, zgodnie z którą "ryzyko operacyjne to ryzyko utraty wartości wynikające z nieadekwatnych lub zawodnych procesów wewnętrznych, ludzi lub systemów, lub ze zdarzeń zewnętrznych"

Świadoma zagrożeń wynikających z ryzyka operacyjnego Grupa wdrożyła system zarządczy oparty na najlepszych praktykach rynkowych. Ramy zarządzania ryzykiem operacyjnym są oparte na zbiorze zasad:

- Definicji pionów odpowiedzialności i odpowiednich kompetencji;

- Definicji poziomów tolerancji ekspozycji na ryzyko;
- Kodeksach praktyk i postępowania;
- Kontroli dostępu do komputerów i bezpieczeństwa;
- Planach awaryjnych;
- Sprawozdawczości odstępstw;
- Szkoleniach w zakresie procesów i usług.

Departament Monitorowania Ryzyka obejmuje specyficzną jednostkę zajmującą się wyłącznie zarządzaniem ryzykiem operacyjnym.

Dodatkowymi elementami zarządzania ryzykiem operacyjnym są regularne kontrole przeprowadzane przez Departament Audytu Wewnętrznego oraz przepisy odnoszące się do bieżących kontroli procesów.

Grupa zbiera informacje na temat zdarzeń zewnętrznych w zakresie ryzyka operacyjnego wykorzystując tę wiedzę do analizy prawdopodobieństwa ich występowania w organizacji i możliwości ich wyeliminowania.

Świadomość ryzyka jest istotnym elementem kultury korporacyjnej. Z uwagi na specyfikę ryzyka operacyjnego Grupa zdecydowała się na promowanie zmian w kulturze korporacyjnej poprzez podejmowanie kroków w celu zwiększenia świadomości ryzyka operacyjnego z naciskiem na znaczenie zaangażowania wszystkich pracowników Banku w proces identyfikowania i sprawozdawania zagrożeń i strat wynikających z ryzyka operacyjnego.

Grupa Banku Millennium zakończyła w pierwszej połowie 2007 roku realizację Projektu Kontroli Wewnętrznej prowadzonego we współpracy z doradcą zewnętrznym. Projekt ten – poprzez audyt ryzyk istniejących w procesach i kontrolę takich ryzyk – przyczynił się do wzmocnienia środowiska kontrolnego, modyfikując w ten sposób istotnie profil ryzyka operacyjnego.

Doradca zewnętrzny wydał oświadczenie potwierdzające wdrożenie w Banku wysokiego poziomu kontroli i wyrażającego pogląd na temat braku jakichkolwiek większych zagrożeń związanych ze zanalizowanymi procesami.

#### **IV.5. Ryzyko rynkowe**

Ryzyko rynku obejmuje obecny lub potencjalny wpływ na wyniki lub kapitał wynikający ze zmian wartości portfeli Grupy w wyniku niekorzystnych zmian cen obligacji, akcji lub towarów, stóp procentowych lub kursów walutowych.

Ramy zarządcze ryzyka rynkowego w Banku Millennium są zdefiniowane zgodnie z następującymi zasadami i standardami:

- Struktura organizacyjna umożliwia osobny lub komplementarny pomiar i kontrolę ryzyka rynku wynikającego z działalności handlowej i niehandlowej;
- Wewnętrzne modele ryzyka są ściśle zintegrowane z codziennym pomiarem ryzyka oraz procesem sprawozdawczości a jednostki biznesowe, wyższe szczeble kierownicze oraz Zarząd dysponują codziennym obrazem ekspozycji na ryzyko rynku;
- Limity są formalnie ustanawiane i rewidowane przez CALCO, Komitet Kontroli Ryzyka oraz monitorowane i raportowane codziennie przez Departament Monitorowania Ryzyka. Limity są oparte na funduszach własnych oraz regułach alokowania, w sposób ciągły i perspektywiczny, do Komponentów Ryzyka oraz obszarów zarządzania.

Identyfikacja, pomiar i kontrola ryzyka mają w zamierzeniu mieć charakter systematyczny i pełny. Stopniowo opracowywane i wdrażane są mierniki, które mają lepiej uchwycić dane ekspozycje i włączyć je do codziennego procesu zarządzania ryzykiem.

W roku 2007 dla celów analizy rentowności, pomiaru i kontroli ryzyka wprowadzono nową organizację obszarów zarządzania ryzykiem. Zgodnie z nową strukturą obszarów zarządczych działalność Grupy została podzielona na następujące obszary zarządcze:

- § Obszary handlowe, mianowicie portfel handlowy, sprzedaży, strategii ryzyka rynkowego (MRS), obejmujące pozycje bankowe dążące do osiągnięcia krótkoterminowych przychodów, poprzez sprzedaż lub aktualizację wyceny. Pozycje te są aktywnie zarządzane, ich obroty nie podlegają jakimkolwiek ograniczeniom i mogą być często, i dokładnie, wyceniane.
- § Finansowanie i transakcje zabezpieczające, które grupują finansowanie instytucjonalne banku oraz pośredniczą w transakcjach zabezpieczających dokonywanych przez obszary handlowe, w tym takich, których celem jest wspomaganie strukturalnych emisji długu,
- § Portfel inwestycyjny, który obejmuje wszystkie pozycje papierów wartościowych przeznaczone do utrzymywania do zapadalności lub w istotnym okresie czasu (ponad 6 miesięcy) lub które są przedmiotem obrotu na rynkach płynnych,
- § Komercyjny, który podejmuje działalność komercyjną z klientami,
- § Strukturalny, który obejmuje pozycje bilansu lub operacje, które z uwagi na swój charakter nie są bezpośrednio związane z którymkolwiek z powyższych obszarów (np. aktywów trwałych i funduszy własnych).

Ostatnie cztery obszary zarządcze są agregowane w Księdze Bankowej, natomiast Księga Handlowa obejmuje wyżej wymienione obszary handlowe.

Głównym miernikiem stosowanym przez Grupę do oceny ryzyka rynku jest parametryczny VaR (Value-at-Risk) – spodziewana strata wynikająca z niekorzystnych fluktuacji rynkowych mogąca powstawać na portfelu w pewnym okresie (okresie utrzymywania) i z określonym prawdopodobieństwem (poziomem zaufania).

W celu upewnienia się, że przyjęty model VaR okaże się odpowiedni do oceny ryzyka uwzględnionych w pozycjach otwartych, wprowadzony został proces testowania wstecznego. Jest on realizowany codziennie.

Równolegle do obliczeń VaR, portfele MRS i portfele handlowe podlegają szeregowi scenariuszy warunków skrajnych. Ma to na celu:

- § Oszacowanie potencjalnej straty ekonomicznej wynikającej ze skrajnych wariacji ryzyka rynku,
- § Zidentyfikowanie fluktuacji ryzyka rynku, nie uchwyconych ostatecznie przez VaR, na które portfele są bardziej wrażliwe,
- § Zidentyfikowanie działań, które mogą być podjęte w celu redukcji oddziaływania skrajnych wariacji na czynniki ryzyka.

W przypadku Księgi Bankowej przeprowadzane są co miesiąc analizy wrażliwości portfeli niehandlowych celu zarządzania ryzykiem stopy procentowej. W roku 2007 przeprowadzono kilka transakcji zabezpieczających redukujących ryzyko stopy procentowej powiązane z portfelem kredytów o stałej stopie procentowej, zwłaszcza kredytów konsumpcyjnych oraz portfeli leasingowych.

Realizowany jest proces obliczania VaR, przy pomocy oprogramowania opartego na technologii webowej. Umożliwia obszarom handlowym to dostęp online do wartości zagrożonych dla ich odpowiednich portfeli.

Cała ekspozycja VaR na ryzyka rynkowe wyniosła ok. 13,9 mln zł średnio w pierwszej połowie 2007 r. oraz średnio 9,5 mln zł w drugiej. Pozycje otwarte w większości obejmowały instrumenty stopy procentowej, natomiast ryzyko kursowe było bardzo ograniczone (średnie ekspozycje VaR wyniosły odpowiednio 0,9 i 0,8 mln zł). W połowie 2007 roku Grupa zmieniła podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym w celu uzyskania lepszego podziału na portfele handlowy i bankowy, więc liczby te nie są bezpośrednio porównywalne. Celem zmiany było dostosowanie struktury obszarów zarządzania ryzykiem do wymogów Nowej Umowy Kapitałowej.

Limitów całkowitego VaR wprowadzonych w celu zarządzania ryzykiem rynku nie przekroczono w całym roku 2007.

Brak jakichkolwiek ekspozycji ryzyka rynku w spółkach zależnych, ponieważ Bank przejmuje ryzyko od podmiotów zależnych i zarządza nim na poziomie centralnym.

Jeśli chodzi o kapitał wymagany zgodnie z obecnymi przepisami ryzyko rynku wykorzystywało na koniec grudnia 2007 roku kapitał w wysokości 42 miliony PLN, mniej niż na koniec 2006 roku (52 miliony PLN).

## **IV.6. Ryzyko płynności**

Ryzyko płynności odzwierciedla możliwość poniesienia istotnych strat w wyniku pogorszenia się warunków finansowych (ryzyka finansowego) i/lub sprzedaży aktywów za mniej niż ich wartość rynkowa (ryzyko płynności rynkowej) w celu zaspokojenia potrzeb finansowania wynikających ze zobowiązań Grupy.

Grupa realizuje zarządzanie płynnością w sposób scentralizowany. Stąd też, zarówno wymogi finansowania, jak i wszelka nadwyżka płynności podmiotów zależnych, są zarządzane poprzez transakcje realizowane z Bankiem.

Proces planowania i budżetu Banku obejmuje przygotowanie planu płynności w celu upewnienia się, że wzrost biznesu będzie wspomagany przez odpowiednią strukturę płynnościową finansowania.

Ewolucja portfela biznesowego w ostatnich latach, z szybszym wzrostem portfela kredytowego niż depozytowego, pociągała za sobą w coraz większym stopniu odwoływanie się do alternatywnych źródeł finansowania. Bank podpisał w połowie lipca 2007 roku nową umowę na kredyt konsorcjalny w wysokości 120 milionów CHF (około 300 milionów PLN) a w grudniu 2007 roku transakcję sekurytyzacyjną portfela leasingowego (wpływ netto w wysokości 720 milionów PLN). Również w grudniu 2007 wyemitowano obligacje podporządkowane w kwocie 150 milionów euro.

Kryzys kredytów hipotecznych subprime w USA oraz jego reperkusje w drugiej połowie 2007 roku spowodowały istotną redukcję kilku alternatywnych źródeł finansowania, niezależnie od znacznego pogorszenia się warunków finansowania, co wymagało zdwojonej uwagi w zakresie zarządzania ryzykiem płynności.

W drugiej połowie 2007 roku Grupa przyjęła kilka mierników. Mają one na celu ochronę jej płynności przed niekorzystnymi skutkami rynków finansowych, z naciskiem na działania w kierunku przyciągnięcia depozytów klientów oraz wdrażanie pewnych restryktywnych środków w celu ograniczenia wzrostu portfela kredytowego w mniej rentownych segmentach. W wyniku tego Grupie Banku Millennium udało się poprawić wskaźnik płynności kredytów ogółem do depozytów, który stopniowo zwiększył się w pierwszych 3 kwartałach roku do poziomu 114,5%, ale obniżył się do 101% na koniec roku.

Ocena ryzyka płynności Grupy posługuje się zarówno wskaźnikami zdefiniowanymi przez nadzór bankowy, jak i innymi miarami wewnętrznymi, dla których zdefiniowane są również limity ekspozycji wewnętrznej.

Pod koniec 2007 roku kwartalny wskaźnik płynności był dodatni, co oznacza, że Bank utrzymywał długą pozycję płynności w okresach do 3 miesięcy.



Dodatkowo, Bank stosuje wewnętrzną strukturalną analizę płynności w oparciu o skumulowane luki płynności obliczone na zasadzie aktuariałnej (tzn. z założeniem prawdopodobieństwa występowania przepływu pieniężnego). Bezpieczny poziom przyjęty w Banku dla relacji luki płynności dla każdego przedziału płynności poniżej 1 roku odpowiada 25% sumy bilansowej. W trakcie 2007 roku zdefiniowane wskaźniki były utrzymywane znacznie powyżej limitów.

Testy warunków skrajnych w zakresie płynności przeprowadza się co kwartał. Ma to na celu zrozumienie profilu ryzyka płynności banku, w celu upewnienia się, że bank potrafi zrealizować swoje zobowiązania na wypadek kryzysu płynności. Ma to również przyczynić się do przygotowania planu awaryjnego w zakresie płynności oraz decyzji zarządczych.

Bank dysponuje procedurami awaryjnymi dla sytuacji zwiększonego ryzyka płynności. Plan awaryjny w zakresie płynności wprowadza koncepcje, priorytety, obowiązki i konkretne środki podjęte na wypadek kryzysu płynności.

## **V. ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI**

### **V.1. Rekrutacja**

Bank Millennium S.A. 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 komórkach Banku
- Dwuletni program Rozwoju Kompetencji Menedżerskich „*People Grow*” adresowany do najlepszych w Polsce studentów.
- Konkursy dla ambitnych, pomysłowych studentów z pasją

W 2007 roku do programów praktyk organizowanych przez Bank Millennium aplikowało 9.277 studentów. Do współpracy i zdobywania doświadczenia w naszym Banku zaprosiliśmy 406 osób, 141 z nich zaproponowali stałą pracę. W ubiegłym roku przyjęliśmy też około 400 zgłoszeń do piątej edycji programu „*People Grow*”, do programu przyjęto 9 osób. Bank otrzymał także 330 zgłoszeń uczestnictwa w konkursach.

### **V.2. Rozwój**

W roku 2007 Bank kontynuował realizację programu „*Akademii Millennium*”. Liczba pracowników przeszkolonych w porównaniu z rokiem 2006 wzrosła o 46%.

Zapoczątkowany w 2006 roku dynamiczny rozwój sieci sprzedaży był kontynuowany w 2007 roku. Jego efektem był prawie dwukrotny wzrost liczby szkoleń wprowadzających dla nowych pracowników oraz szkoleń produktowych, których liczba wzrosła o 64%. Jednym z istotniejszych projektów szkoleniowych przeprowadzonych w 2007 roku był także cykl szkoleń dla kadry zarządzającej średniego szczebla.

W roku 2007 znacznie wzrosła ilość szkoleń językowych (ok. 75%) i z zakresu MS Office (ok. 82%). Ponadto został wdrożony e-learning, nowa forma szkolenia dla wszystkich pracowników, która cieszyła się ich dużym zainteresowaniem.

W minionym roku Bank Millennium kontynuował ideę programu rozwojowego dla pracowników Banku, która została wdrożona w życie w 2006 roku. Celem programu jest przyspieszenie tempa rozwoju pracowników, którzy dzięki swojemu zaangażowaniu, motywacji i chęci rozwoju w ramach organizacji, w przyszłości będą

mogli zająć menedżerskie stanowiska. W roku 2007 została uruchomiona druga edycja programu rozwojowego. W sumie programami rozwojowymi w zostało objętych 70 pracowników.

### **V.3. System motywacyjny**

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

System obowiązujący w całym obszarze bankowości detalicznej promuje zrównoważone osiąganie 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.

W obszarze bankowości korporacyjnej pracownicy są premiowani na podstawie indywidualnych wyników sprzedaży. Ważnym kryterium oceny uwzględnianym przy przyznawaniu premii jest wzrost dochodowości z zarządzanego portfela oraz pozyskiwanie do współpracy nowych Klientów.

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

Strukturę zatrudnienia w Banku Millennium przedstawia poniższa tabela:

<b>Struktura zatrudnienia Banku Millennium (w pełnych etatach)</b>	<b>31.12.2007</b>	<b>31.12.2006</b>
Oddziały i sprzedaż bezpośrednia	3 602	2 765
Centrala Banku	2 055	1 953
<b>Ogółem Zatrudnienie</b>	<b>5 657</b>	<b>4 718</b>
<i>w tym na stanowiskach kierowniczych</i>	<i>148</i>	<i>143</i>

## **VI. DODATKOWE INFORMACJE**

### **VI.1. Informacja o ważnych umowach mających wpływ na działalność Banku**

- W dniu 29.01.2007 roku Bank zawarł z Bison Niestandaryzowany Sekurytyzacyjny Fundusz Inwestycyjny Zamknięty, utworzonym i zarządzanym przez BPH TFI S.A. umowy sprzedaży wierzytelności korporacyjnych w sytuacji nieregularnej na łączną kwotę wierzytelności (kwoty główne, odsetki i inne należności uboczne) w wysokości 541,6 milionów zł. Wpływ zawartej transakcji na wynik finansowy netto Grupy Kapitałowej Banku Millennium wyniósł 6,9 mln zł.
- W dniu 16.04.2007 roku Bank zawarł z SIRRAH INTERNATIONAL INC. umowy sprzedaży wierzytelności detalicznych w sytuacji nieregularnej na łączną kwotę wierzytelności (kwoty główne, odsetki i inne należności poboczne) w wysokości około 103 mln zł. Wpływ zawartej transakcji na wynik finansowy netto Grupy Kapitałowej Banku Millennium wyniósł 2 mln zł.
- W dniu 18.04.2007 roku Bank informował o umowie zawartej z Harmony Office Centre Sp z o.o. oraz EKO-PARK S.A., która miała na celu konsolidację jego funkcji centralnych, rozproszonych dotychczas w trzech lokalizacjach w Warszawie. Decyzja ta wynika z potrzeby Banku zapewnienia powierzchni, niezbędnej do kontynuacji trwającego procesu ekspansji biznesu oraz związanego z nim wzrostu zatrudnienia. Nowa centrala znajdzie się w nowo-budowanym i nowoczesnym kompleksie biurowym "Harmony-Polifonia Office Centre". Taką decyzję podjęto mając na względzie efektywność (pozwoli to na zlokalizowanie w jednym kompleksie biurowym większości czynności centrali) oraz możliwości usprawnienia procesów i lepszego zarządzania kadrami. Przeniesienie Centrali Banku do nowej siedziby zaplanowane zostało w pierwszym kwartale 2008 roku.
- W dniu 20.07.2007 roku Bank zawarł umowy z grupą banków międzynarodowych, w sprawie zaciągnięcia średnioterminowej pożyczki konsorcjalnej, opiewającej na kwotę 120 milionów franków szwajcarskich (CHF). Oprocentowanie pożyczki oparte jest na zmiennej stawce LIBOR dla CHF, powiększonej o uzgodnioną w umowie marżę. Spłata pożyczki ma nastąpić w lipcu 2010 roku, z opcją przedłużenia - za zgodą stron Umowy - o kolejne dwa lata (tj. do roku 2012). Lista pożyczkodawców obejmuje następujące banki: Bank Austria Creditanstalt AG, Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG, Raiffeisen Zentralbank Oesterreich AG, Dexia Kommunalkredit Bank AG, Anglo Irish Bank Corporation plc.
- W dniu 16.08.2007 roku Bank zawarł z Bison Niestandaryzowany Sekurytyzacyjny FIZ kolejną umowę sprzedaży wierzytelności korporacyjnych w sytuacji nieregularnej. Łączna kwota sprzedanych wierzytelności (kwoty główne, odsetki i inne należności poboczne) wyniosła 37 milionów zł.

- W dniu 14.12.2007 roku Millennium Leasing Sp. z o.o. - spółka w 100% zależna od Banku - zawarła pakiet umów mających na celu dokonanie sekurytyzacji przyszłych wierzytelności z portfela umów leasingowych opiewających na kwotę do 850 mln zł. Nabywcą rzeczonych przyszłych należności jest spółka nie powiązana z Bankiem – Orchis Sp. z o.o., będąca jednocześnie emitentem obligacji zabezpieczonych sekurytyzowanymi wierzytelnościami.

Podmioty uczestniczące w projekcie finansowania Orchis to:

1. Europejski Bank Inwestycyjny – inwestor stałej transzy uprzywilejowanej opiewającej na 420 mln zł,
2. Galleon Capital LLC - inwestor:
  - a. zmiennej transzy uprzywilejowanej o maksymalnym limicie 379 milionów zł, oraz
  - b. transzy pomostowej (mezzanine) opiewającej na 35,3 milionów zł,
3. Europejski Fundusz Inwestycyjny – gwarant transzy pomostowej,
4. Millennium Leasing Sp.z o.o. – inwestor transzy podporządkowanej opiewającej docelowo na 15,7 mln zł.

Cena za sekurytyzowane wierzytelności równa jest wartości bilansowej tych należności na dzień podpisania. Do końca roku 2010 transakcja ma charakter rewolwingowy, umożliwiając sekurytyzację dalszych wierzytelności do maksymalnej wartości ekspozycji wynoszącej 850 mln zł.

Pakiet zawartych umów, poza zasadniczą umową sekurytyzacyjną, stanowiły:

- a) Umowa zastawu rejestrowego na aktywach Millennium Leasing zawartą pomiędzy Bankiem a Spółką i służącą zabezpieczeniu transakcji sekurytyzacyjnej przez oddzielenie ryzyka sekurytyzowanego portfela od ryzyka Millennium Leasing.
- b) Umowa pomiędzy Bankiem, Millennium Leasing oraz Orchis służąca utworzeniu wolnego od ryzyk transakcyjnych zobowiązania pieniężnego zabezpieczonego opisanym wyżej zastawem rejestrowym
- c) Umowa pomiędzy Bankiem a Millennium Leasing, umożliwiająca zwrotne przeniesienie wierzytelności przeznaczonych do sekurytyzacji, uprzednio przysługujących Bankowi na podstawie, umów finansowania z dn. 12.10.1998 roku oraz 30.12.1998 roku.

Millennium Leasing oraz Bank zdołały pomyślnie zawrzeć przedmiotową transakcję pomimo wyjątkowo niekorzystnego otoczenia rynkowego, dzięki wsparciu Europejskiego Banku Inwestycyjnego i Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego, które wniosły do transakcji korzystne warunki finansowania w ramach oferowanego przez nie wspierania promocji i rozwoju sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

- W dniu 20.12.2007 roku Bank przeprowadził emisję obligacji podporządkowanych o łącznej wartości nominalnej 150 milionów EUR. Jednocześnie spółka MB Finance AB (publ) - podmiot w 100%

zależny od Banku – dokonała emisji euroobligacji podporządkowanych o takiej samej wartości nominalnej (150 mln EUR)

W tym celu Bank zawarł dwie umowy:

- 1) Umowę Subskrypcyjną z MB Finance AB (publ), zobowiązującą do nabycia Obligacji, oraz
- 2) Umowę Plasowania Emisji z MB Finance AB (publ) oraz Banco Millennium bcp Investimento S.A, zobowiązującą do nabycia przez Banco Millennium bcp Investimento S.A wyemitowanych przez MB Finance AB (publ) Euroobligacji.

Wyemitowane obligacje posiadają następujące cechy:

- Ø Wartość nominalna emisji: 150 mln EUR (150 sztuk Obligacji o wartości nominalnej 1 mln EUR),
- Ø Rodzaj: Obligacje zdematerializowane, niezabezpieczone, o zmiennym oprocentowaniu, na okaziciela, podporządkowane (na podstawie art. 127 ust. 3 pkt 2 lit. b. ustawy Prawo bankowe),
- Ø Wykup: Obligacje będą wykupione po wartości nominalnej po dziesięciu latach od daty emisji,
- Ø Wcześniejszy wykup: Obligacje będą mogły zostać wykupione przed terminem zapadalności w szczególności w przypadku skorzystania przez Bank z opcji call, jednak nie wcześniej niż po upływie 5 lat od daty emisji. Przedterminowy wykup będzie wymagał uzyskania zgody Komisji Nadzoru Bankowego lub innego właściwego w danym czasie organu sprawującego nadzór nad działalnością Banku,
- Ø Oprocentowanie: wypłata dokonywana będzie w okresach półrocznych - 20 czerwca i 20 grudnia każdego roku. Oprocentowanie Obligacji jest oparte na stawce sześciomiesięcznego EURIBOR, powiększonej o marżę w wysokości 1,54% przez pierwsze 5 lat od daty emisji. O ile Obligacje nie zostaną wykupione po pięciu latach, marża ulegnie zwiększeniu o 50 p.b.,
- Ø Jurysdykcja prawna: Obligacje zostały wyemitowane zgodnie z przepisami prawa angielskiego, z wyjątkiem postanowień dotyczących podporządkowania, które podlegają prawu polskiemu,
- Ø Środki pozyskane z emisji Bank przeznaczy na finansowanie działalności bieżącej.

Obligacje zostały nabyte przez spółkę zależną Banku - spółkę MB Finance AB (publ) z siedzibą w Sztokholmie, Królestwo Szwecji, po wartości nominalnej. W związku z nabyciem Obligacji MB Finance AB (publ) wyemitowała Euroobligacje na warunkach odzwierciedlających warunki emisji Obligacji, przy czym realizacja zobowiązań MB Finance AB (publ) z tytułu Euroobligacji tych obligacji została zabezpieczona na Obligacjach Banku.

#### **INFORMACJE O WAŻNYCH WYDARZENIACH PO DACIE BILANSU**

- W dniu 13.02.2008 Pan Dimitri Contominas złożył rezygnację z funkcji członka Rady Nadzorczej Banku.

*O wymienionych wyżej zdarzeniach Bank informował w raportach bieżących z dnia:*

*29.01.2007 r., 17.04.2007 r., 18.04.2007 r., 20.07.2007 r., 16.08.2007 r., 15.12.2007 r., 19.12.2007 r., 20.12.2007 r., 15.02.2008 r.*

## **VI.2. Informacja o wdrożeniu dyrektyw MIFID**

Implementacja dyrektyw MIFID w Grupie Banku Millennium objęła następujące podmioty: Bank Millennium SA, Millennium Dom Maklerski S.A. oraz Millennium TFI S.A. Dyrektywy Unii Europejskiej MIFID stanowią następujące regulacje: Dyrektywa 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie rynków instrumentów finansowych (MIFID poziom I), Dyrektywa Komisji 2006/73/WE wprowadzającej środki wykonawcze do Dyrektywy 2004/39/WE (MIFID poziom II), a także Rozporządzenia Komisji (WE) Nr 1287/2006 wprowadzające środki wykonawcze do Dyrektywy 2004/39/WE w odniesieniu do zobowiązań firm inwestycyjnych w zakresie prowadzenia rejestrów, sprawozdań z transakcji, przejrzystości rynkowej oraz dopuszczania instrumentów finansowych do obrotu.

Rozporządzenie wykonawcze Komisji obowiązuje firmy inwestycyjne bezpośrednio bez konieczności transpozycji do przepisów prawa krajowego. Natomiast w przypadku Dyrektyw MIFID poziom I i II państwa członkowskie Unii Europejskiej były zobowiązane do dokonania ich transpozycji do przepisów prawa krajowego do 31 stycznia 2007 w celu umożliwienia dostosowania działalności firm inwestycyjnych do wymogów MIFID i ich stosowania od 1 listopada 2007. Polska jednakże do końca 2007 roku nie dokonała transpozycji Dyrektyw do prawa krajowego, dostępne były jedynie wstępne projekty regulacji.

W tej sytuacji prawnej Grupa Millennium rozpoczęła prace dostosowawcze i w rezultacie dokonała pełnej implementacji Rozporządzenia wykonawczego oraz częściowej implementacji Dyrektyw MIFID poziom I i II - pomimo braku ustawodawstwa krajowego - bazując na przepisach dyrektyw unijnych ( w takim zakresie w jakim nie było to sprzeczne z obowiązującymi przepisami prawa). Zapewniło to większą przejrzystość działania i większą ochronę klientów w zakresie oferowania instrumentów finansowych.

Dostosowanie nastąpiło w szczególności w obszarze relacji z klientami. Grupa Millennium przeprowadza testowanie klientów ( testy odpowiedniości i adekwatności) w celu sprawdzenia wiedzy i doświadczenia klientów w zakresie instrumentów finansowych. Rozszerzony został zakres informacji przed-transakcyjnej m.in o opis oferowanych instrumentów finansowych i związanego z nimi ryzyka dla klientów. Grupa wdrożyła politykę zarządzania konfliktem interesów, zasady najlepszej realizacji zleceń, a także zasady komunikacji marketingowej.

Pełne dostosowanie do Dyrektyw Unii Europejskiej w zakresie rynków instrumentów finansowych nastąpi po wejściu w życie krajowych regulacji.

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

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

<b>Wynagrodzenia Audytora:</b>	<b>(w tys zł)</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>
- z tytułu badania oraz uzgodnionych procedur związanych z przeglądem okresowym sprawozdań skonsolidowanych w odniesieniu do jednostki dominującej		2.085	1.796
- za usługi pokrewne		-	266

(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 Banku Millennium S.A. (wynikającego z umowy z dnia 29.06.2007 roku na badanie za rok obrotowy 2007) oraz przeglądu półrocznego jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Banku Millennium S.A. (wynikającego z umowy z dnia 29.06.2007 roku na przegląd półrocznego sprawozdania finansowego za pół roku zakończone w dniu 30.06.2007), w tym również przeglądy kwartalnych skonsolidowanych pakietów sprawozdawczych.

(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.

## **VI.3. Pozostałe informacje**

Szczegółowe informacje dotyczące Akcjonariuszy, Rady Nadzorczej, Zarządu (w tym wynagrodzenia osób zarządzających i nadzorujących), a także przestrzegania zasad ładu korporacyjnego znajdują się w osobnym "Raportcie o Ładzie Korporacyjnym", który opublikowany został razem z niniejszym Sprawozdaniem.

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 2007”



## VII. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU BANKU

### 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 2007 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 Roczne Sprawozdanie Zarządu z Działalności Banku Millennium zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Banku (w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń).

### Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego Banku Millennium S.A. przygotowanego na dzień bilansowy 31 grudnia 2007 r., został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci prowadzący badanie, spełnili warunki niezbędne do wydania bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

### PODPISY:

<i>Data</i>	<i>Imię i nazwisko</i>	<i>Stanowisko/Funkcja</i>	<i>Podpis</i>
28.02.2008	Bogusław Kott	Prezes Zarządu	.....
28.02.2008	Luis Pereira Coutinho	Wiceprezes Zarządu	.....
28.02.2008	Fernando Bicho	Członek Zarządu	.....
28.02.2008	Julianna Boniuk-Gorzelańczyk	Członek Zarządu	.....
28.02.2008	Wojciech Haase	Członek Zarządu	.....
28.02.2008	Joao Bras Jorge	Członek Zarządu	.....
28.02.2008	Zbigniew Kudaś	Członek Zarządu	.....