



Sprawozdanie z działalności za rok
Grupy Banku BPH SA 2007

Spis treści

1.	Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej Banku BPH SA	4
2.	Sytuacja makroekonomiczna w 2007 roku	5
3.	Sektor bankowy	6
4.	Notowania Banku BPH SA na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie	8
5.	Działalność Banku BPH SA	9
5.1	Działalność zaniechana bankowości detalicznej	9
	Działalność Biura Maklerskiego	9
5.2	Działalność kontynuowana bankowości detalicznej	9
	Sprzedaż strategicznych produktów	11
	Segment Klienta biznesowego	12
	Udział Banku w finansowaniu projektów Unii Europejskiej	12
	Działalność Biura Maklerskiego	13
	Plany rozwoju bankowości detalicznej	13
5.3	Działalność zaniechana bankowości korporacyjnej	13
	Bankowość transakcyjna	14
	Inne formy finansowania Klientów korporacyjnych	14
5.4	Działalność kontynuowana bankowości korporacyjnej	14
5.5	Działalność zaniechana Pionu Rynków Międzynarodowych	14
5.6	Działalność zaniechana i kontynuowana PRM	15
	Współpraca PRM z Klientami w zakresie produktów skarbowych i inwestycyjnych	15
	Współpraca PRM z Klientami w zakresie komercyjnych instrumentów dłużnych rynku kapitałowego	16
	Współpraca PRM z Klientami w zakresie usług powierniczych	16
	Działalność PRM na rynku międzybankowym	16
5.7	Działalność kontynuowana PRM	17
	Współpraca PRM z Klientami w zakresie produktów skarbowych i inwestycyjnych	17
	Działalność PRM na rynku międzybankowym	17
	Plany rozwojowe PRM	18
6.	Kadry	18
6.1	Zatrudnienie w Banku BPH	18
6.2	Rekrutacja	19
6.3	Wsparcie narzędziowe w zarządzaniu zasobami ludzkim	19
6.4	Szkolenia	19
6.5	Relacje ze związkami zawodowymi	20
6.6	Fundusz Pomocy dla pracowników Banku	20
7.	Technologia informatyczna	20
8.	Grupa Banku BPH SA	21
8.1	Grupa Banku BPH według stanu na 31 grudnia 2007 roku	21
8.2	Działalność BPH PBK Zarządzanie Funduszami Sp. z o.o.	22
	Działalność BPH TFI SA	22
8.3	Działalność Grupy Banku BPH do 29 listopada 2007 roku	22
	Utworzenie spółki Jana Kazimierza Development Sp. z o.o.	22
	Rozwiązanie spółki PBK Property Sp. z o.o. i otwarcie jej likwidacji	22
	Zmiany w kapitałach zakładowych spółek z Grupy Banku BPH	22
9.	Skonsolidowane wyniki finansowe Grupy Banku BPH SA za 2007 rok	23
9.1	Główne wskaźniki efektywności	23
9.2	Wynik na działalności operacyjnej Grupy Banku BPH SA	23
9.3	Nakłady inwestycyjne	25
9.4	Zmiany w głównych pozycjach bilansowych Grupy Banku BPH SA	25
10.	Kierunki rozwoju i najważniejsze elementy strategii Banku	26
11.	Przewidywane warunki realizacji wyniku finansowego w 2008 roku	28
12.	Raport dotyczący ryzyka	29
12.1	Ryzyko walutowe	29
12.2	Ryzyko stopy procentowej	29
12.3	Ryzyko płynności	29
12.4	Ryzyko kredytowe	30
13.	Struktura własności i władze Banku	32
13.1	Struktura własnościowa kapitału akcyjnego Banku BPH SA	32
13.2	Informacja o podziale Banku BPH oraz integracji jego części z Pekao	32
13.3	Sprzedaż większościowego udziału w Banku BPH przez UniCredit na rzecz GE Money	33
13.4	Organy władzy Banku BPH	33
14.	Dodatkowe informacje	35

14.1	Istotne umowy	35
14.2	Rating Banku	36
15.	Oświadczenia Zarządu.....	36
15.1	Zasady ładu korporacyjnego i społecznej odpowiedzialności	36
15.2	Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań	36
15.3	Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań	37

1. Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej Banku BPH SA

Wyszczególnienie	31.12.2007	31.12.2006	Zmiana
Rachunek zysków i strat (w tys. zł)			
Działalność kontynuowana			
- Wynik z tytułu odsetek	460 439	369 262	+24,7%
- Wynik z tytułu prowizji	400 076	346 432	+15,5%
- Wynik handlowy i rewaluacja	-4 960	5 254	-
- Wynik na działalności bankowej*	858 321	721 054	+19,0%
- Odpisy na utratę wartości	-19 863	-37 117	-46,5%
- Koszty działania i ogólnego zarządu	-564 905	-496 162	+13,9%
- Zysk brutto do działalności kontynuowanej	284 566	149 810	+90,0%
- Zysk netto do działalności kontynuowanej**	178 858	90 257	+98,2%
Bilans (w tys. zł)			
- Suma bilansowa	13 027 447	64 757 089	-79,9%
- Należności od Klientów netto***	6 165 360	35 594 340	-82,7%
- Aktywa wazone ryzykiem	7 028 214	39 650 463	-82,3%
- Zobowiązania wobec Klientów	5 620 965	41 533 811	-86,5%
- Kapitał własny	1 472 912	6 860 855	-78,5%
Wskaźniki (%)****			
- Rentowność kapitału brutto (ROE brutto)	19,3	-	-
- Rentowność kapitału netto (ROE netto)	12,1	-	-
- Rentowność aktywów (ROA brutto)	2,2	-	-
- Marża odsetkowa na aktywach ogółem	3,53	-	-
- Wskaźnik Kosztów/ Dochody (K/D)	64,9	-	-
- Współczynnik wypłacalności	15,30	12,09	+3,2pp.

*/ wynik z tyt. odsetek + wynik z tyt. prowizji + wynik handlowy + wynik z tyt. inwestycji finansowych; **/ zysk netto przypadający na akcjonariuszy spółki ***/ po odjęciu odpisów na utratę wartości; ****/ brak danych do wyliczenia porównywalnych wskaźników za 2006 rok

Bank BPH SA przez kilka ostatnich lat znacząco wzmocnił swoją trzecią pozycję w polskim sektorze bankowym, stając się liderem efektywności wśród dużych komercyjnych banków w Polsce. Do listopada 2006 roku Bank działał w ramach niemieckiej Grupy HVB, która została przejęta przez włoski bank UniCredito Italiano S.p.A. (UniCredit), wokół którego z czasem powstała trzecia co do wielkości europejska grupa bankowa. UniCredit, będąc jednocześnie głównym akcjonariuszem drugiego co do wielkości Banku Polska Kasa Opieki S.A. (Pekao), w wyniku negocjacji ze Skarbem Państwa zawarł w dniu 19 kwietnia 2006 roku porozumienie, które przesądziło o podziale Banku BPH i przyłączeniu większej jego części do Pekao. Szczegółowy opis przemian właścicielskich został umieszczony w podrozdziale 13.3 niniejszego Sprawozdania.

Podział Banku BPH nastąpił 29 listopada 2007 roku w trybie Art. 529 §1 pkt 4 Kodeksu spółek handlowych (KSH), tzn. poprzez przeniesienie na Pekao części majątku Banku BPH SA w zamian za akcje Pekao, objęte przez akcjonariuszy Banku BPH. Oznacza to, że od ostatniego dnia listopada do końca ub. roku Bank działał już w mniejszej skali.

Dla zobrazowania wpływu tej istotnej dla Banku BPH zmiany, w rachunku zysków i strat za rok 2007 niniejszego Sprawozdania zostały wyodrębnione dwa rodzaje działalności:

- zaniechana tj. dotycząca części przeniesionej do Pekao i okresu od 1 stycznia 2007 r. do dnia podziału, czyli 29 listopada 2007 r. włącznie, a obejmującą 285 Oddziałów, Centra Korporacyjne i część Centrali Banku oraz spółki w tym okresie konsolidowane (BPH Bank Hipoteczny SA, BPH PBK Leasing SA, BPH Finanse plc.),
- kontynuowana, tzn. pozostająca w Banku BPH.

W celu zapewnienia porównywalności wyników, przekształcenia na część dotyczącą działalności kontynuowanej i zaniechanej dokonano także w rachunku zysków i strat za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2006 roku.

Podział Banku BPH nie wywarł negatywnego wpływu na poziom jego bezpieczeństwa. Współczynnik wypłacalności na koniec 2007 r. wyniósł 15,3%, wobec 12,09% na koniec 2006 r. Spadł wprawdzie kapitał własny do 1 472,9 mln zł, lecz jego poziom jest adekwatny do nowej skali i struktury działania Banku BPH. Skonsolidowana suma bilansowa na koniec grudnia 2007 r. Grupy Banku BPH po podziale (działalność kontynuowana) wyniosła 13,03 mld zł

i była o 80% niższa od stanu z końca 2006 r. (obejmującego zarówno działalność zaniechaną, jak i kontynuowaną). Kredyty dla Klientów wyniosły 6,2 mld zł (mniej o 83%), a depozyty od Klientów 5,6 mld zł (spadek o 86%). W 2007 r. Bank BPH na działalności zaniechanej i kontynuowanej łącznie wygenerował 2,045 mld zł zysku brutto, czyli o 25% więcej niż w 2006 r. Tak dobre wyniki finansowe zostały osiągnięte głównie dzięki wysokiej dynamice rozwoju biznesu, co znalazło swoje odzwierciedlenie w dochodach na działalności bankowej. Dekompozycja zysku brutto na działalności zaniechanej i kontynuowanej jest następująca: 1,76 mld zł i 285 mln zł, odpowiednio. Szerszy opis wyników finansowych Grupy oraz rozwoju biznesu mieści się w rozdziale 9: „Skonsolidowane wyniki finansowe Grupy Banku BPH SA za 2007 rok” oraz 5: „Działalność Banku BPH SA”.

Głównym akcjonariuszem Banku BPH pozostaje Grupa UniCredit, posiadająca 71,03% akcji i głosów na Walnym Zgromadzeniu Banku. Jednakże zgodnie z porozumieniem z dnia 3 sierpnia 2007 r. zawartym pomiędzy Grupą UniCredit a GE Money, GE Money obejmie pakiet do 66% akcji Banku BPH, stając się jego inwestorem strategicznym. Transakcja zostanie prawdopodobnie zamknięta w pierwszym półroczu 2008 roku, po uzyskaniu wszyst-

kich wymaganych prawem zgód. Intencją GE Money jest połączenie do połowy 2009 r. Banku BPH ze swoją działającą w Polsce spółką zależną - GE Money Bank, co jest ważnym elementem strategii rozwoju bankowości uniwersalnej GE Money w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

2. Sytuacja makroekonomiczna w 2007 roku

Tempo wzrostu gospodarczego w 2007 roku osiągnęło poziom najwyższy od 10 lat i wyniosło 6,5% w porównaniu do 6,2% w roku poprzednim. Popyt krajowy utrzymał pozycję głównej siły napędowej PKB, a jego dynamika ukształtowała się na takim samym poziomie jak w roku 2006 i wyniosła 7,3%. Wpływ popytu zagranicznego na wzrost PKB był negatywny i wyniósł -0,9 pp. Najwyższe tempo wzrostu w ramach popytu krajowego zanotowane zostało ponownie w przypadku inwestycji (wzrost o 20,4% wobec 15,6% w roku poprzednim). Spożycie indywidualne sektora gospodarstw domowych wzrosło natomiast o 5,2%, co z jednej strony jest poziomem wyższym w stosunku do 2006 r., z drugiej zaś - niższym od oczekiwań. Silny popyt krajowy, narastająca presja płacowa w gospodarce, jak również rosnące ceny żywności i ropy na świecie coraz ostrzej zaczęły przekładać się w ub.r. na wzrost inflacji, która w grudniu osiągnęła 4,0% r/r (średnioroczna na poziomie 2,5%) i tym samym znacząco przekroczyła górną granicę celu NBP. W celu obniżenia inflacji Rada Polityki Pieniężnej (RPP) rozpoczęła cykl podnoszenia stóp procentowych. Stopy wzrosły w 2007 r. czterokrotnie (w kwietniu, czerwcu, sierpniu i listopadzie) łącznie o 100 punktów bazowych, a w roku bieżącym cykl podwyżek jest kontynuowany (na styczniowym i lutym posiedzeniu RPP podwyższyła stopy łącznie o kolejne 50 pb. do 5,5% i oczekuje się, że nie był to ostatni ruch).

Najwyższe tempo wzrostu PKB w ciągu 2007 r. zanotowano w I kwartale (7,2% r/r), najniższe natomiast - w IV kwartale (6,1% r/r). W II i III kwartale dynamika PKB wynosiła 6,4% r/r. W ciągu całego roku prym wiodły inwestycje, których dynamika we wszystkich kwartałach znacząco przewyższała dynamiki innych kategorii. Należy jednak podkreślić, że z kwartału na kwartał tempo wzrostu inwestycji zmniejszało się: z 26,2% r/r w okresie styczeń - marzec do 18,5% r/r w okresie październik - grudzień. Podobnie zachowywało się spożycie indywidualne gospodarstw domowych. Jego dynamika zmniejszyła

się z 6,9% r/r w I kwartale do zaledwie 3,8% r/r w ostatnim. Wysokiemu wzrostowi gospodarczemu w 2007 r. towarzyszyła szybko rosnąca inflacja (z 1,6% r/r w styczniu do 4,0% r/r w grudniu) mimo tego, że jego struktura - z punktu widzenia inflacji - była bardzo dobra. Jednocześnie pogorszeniu ulegała relacja pomiędzy wzrostem wynagrodzeń i wydajnością pracy. W obliczu nieuniknionego przekroczenia celu inflacyjnego (a nawet jego górnej granicy) RPP rozpoczęła cykl podwyżek stóp procentowych. Pierwsza z czterech podwyżek miała miejsce już w kwietniu, ostatnia zaś w listopadzie. Na koniec 2007 roku referencyjna stopa procentowa wynosiła 5,0% wobec 4,0% na początku roku. Cykl podwyżek nie zakończył się. Już w styczniu i lutym br. RPP ponownie podwyższyła stopy (referencyjną do 5,5%), a kolejny ruch przewidywany jest w marcu (również wzrost o 25 pb).

Popyt konsumpcyjny sektora gospodarstw domowych oraz inwestycje to dwie składowe, których stabilny wzrost gwarantuje trwałość wzrostu całej gospodarki. Na wysoką dynamikę spożycia indywidualnego w poszczególnych kwartałach 2007 r. wskazywały wysokie realne dynamiki sprzedaży detalicznej towarów (od 17,4% r/r w I kwartale, poprzez 12,8% r/r w III kwartale, do 12,2% r/r w ostatnim). Czynnikiem wspierającym konsumpcję były w ub.r. przede wszystkim bardzo szybko rosnące płace (nominalny wzrost wynagrodzeń w całym sektorze przedsiębiorstw wyniósł w 2007 r. 9,2%, wobec 5,1% w roku poprzednim) i spadające bezrobocie (do 11,4% na koniec ub.r. z 14,8% na koniec 2006 r.). Wzrost wynagrodzeń w gospodarce w połączeniu ze wzrostem zatrudnienia był na tyle silny, że pomimo wysokich cen towarów i usług realna dynamika funduszu płac znacząco przewyższyła dynamikę z 2006 r. i wyniosła 11,4% r/r (wobec 7,2% w 2006 r.). Wysokiemu wzrostowi płac wynagrodzeń w minionym roku towarzyszyła pogarszająca się wydajność pracy oraz rosnące jednostkowe koszty pracy, co było (i nadal pozostaje) jednym z głównych powodów troski RPP.

Rok 2007 potwierdził trwające w polskiej gospodarce długo oczekiwane ożywienie inwestycyjne. Dynamika nakładów brutto na środki trwałe osiągnęła w całym roku 20,4%, tj. poziom najwyższy od 10 lat. Największe tempo wzrostu inwestycji zanotowano w I kwartale - wynosiło ono 26,2% r/r. W kolejnych trzech kwartałach tempo to nieco obniżyło się (do 20,8% r/r w II kwartale, 19,8% r/r w III kwartale i 18,5% r/r w IV kwartale), niemniej pozostało i tak na poziomie znacząco przekraczającym tempo z kwartałów roku poprzedniego. Inwestycje w ub.r. nadal wspierane były przez unijne fundusze strukturalne przyznane Polsce na lata 2004-2006, których wypłata zgodnie

z zasadą „n+2” potrwa do końca br. Nie zostały uruchomione natomiast jeszcze fundusze przyznane na lata 2007-2013. Dodatkowo w pierwszym i ostatnim kwartale inwestycjom sprzyjały bardzo korzystne warunki pogodowe (ciepła zima, która umożliwiła kontynuowanie wszelkich prac budowlanych). Największy udział w inwestycjach ogółem miały inwestycje budowlane (ponad 50%), drugie zaś miejsce zajmowały inwestycje w maszyny i urządzenia (ok. 30%). W pierwszej połowie 2007 r. nadal wysokie były inwestycje samorządów (dynamika nominalna na poziomie 47,5% r/r w I kwartale i 28,1% w II kw.), natomiast w drugim półroczu zanotowano ich wyraźne osłabienie w związku z wyczerpywaniem się unijnych środków pomocowych (dynamika w III kwartale spadła o 7,7% r/r, dane za IV kwartał nie zostały jeszcze opublikowane). Utrzymanie się wysokiego tempa wzrostu inwestycji w drugim półroczu, mimo słabnącej dynamiki inwestycji samorządów, świadczy o rosnącym popycie inwestycyjnym przedsiębiorstw.

Wkład eksportu towarów i usług we wzrost PKB w 2007 roku uległ znacznemu osłabieniu wobec roku poprzedniego. Szacuje się, że jego dodatnia kontrybucja wyniosła 3,4 pp. w porównaniu do 5,4 pp. w 2006 r. Jednocześnie nadal pozytywny wpływ eksportu był osłabiany przez przewyższający go import, stąd wkład salda popytu zagranicznego we wzrost PKB w całym 2007 r. był ujemny i wyniósł -0,9 pp.

Dla posiadaczy krajowych obligacji rok ubiegły nie należał do najlepszych. Ceny papierów dłużnych spadały, przekładając się na wzrost rentowności na całej krzywej stóp procentowych. Rentowność 5-letnich obligacji wzrosła w ciągu roku o 114 pb. do poziomu 6,13% na koniec grudnia. Natomiast rentowność 10-letnich papierów dłużnych zwiększyła się z 5,22% na początku stycznia do 5,92% na koniec grudnia. Wzrost rentowności obligacji przy rosnącej krzywej dochodowości (do października 2007 r.) determinowany był przede wszystkim wydarzeniami na rynku krajowym, w mniejszym zaś stopniu wydarzeniami na rynkach zagranicznych. Najważniejszym czynnikiem krajowym powodującym wzrost rentowności była szybko rosnąca inflacja przy jednoczesnym wysokim wzroście PKB. Osiągnięcie przez wskaźnik CPI środka celu NBP w marcu oraz projekcje pokazujące dalszy wzrost inflacji spowodowały, że od II kwartału 2007 r. rynek zaczął oczekiwać kolejnych podwyżek stóp procentowych (do grudnia 2007 r. RPP podniosła stopy czterokrotnie łącznie o 100 pb., do poziomu 5.00%). W IV kwartale 2007 r. oczekiwania co do kształtowania się stóp procentowych w kolejnych dwóch latach oraz wzrost awersji do ryzyka na światowych rynkach finansowych,

a w szczególności na rynkach wschodzących, zaowocowały gwałtownym wzrostem rentowności (dochodowość 2-letnich obligacji wzrosła o 92 pb.) i zmianą nachylenia krajowej krzywej stóp procentowych.

W lutym 2008 r. agencja ratingowa Standard & Poors podwyższyła perspektywę ratingu dla polskiego długu w walucie obcej ze stabilnej do pozytywnej. S&P potwierdził też rating w tej walucie: A/A2 oraz A/A1 w krajowej przy utrzymaniu perspektywy stabilnej. Także według innej agencji, Moody's, długoterminowy rating Polski w walucie krajowej i zagranicznej jest obecnie oceniony na poziomie A2 z perspektywą stabilną, a krajowy pułap Polski dla długu w walucie zagranicznej to Aa1. Ocena A2 ze stabilną perspektywą została przyznana takim krajom jak: Łotwa, Litwa, Węgry, a jest nieco niższa niż dla Czech i Estonii.

3. Sektor bankowy

Dla sektora bankowego rok 2007 upłynął pod znakiem korzystnych trendów w zakresie efektywności działania, spadku kosztów ryzyka, jak też dynamicznego wzrostu biznesu, tak w segmencie detalicznym, jak i korporacyjnym.

Ze wstępnych danych wynika, że w ciągu ub. roku aktywa sektora bankowego wzrosły o 17,6%, do poziomu 801,6 mld zł. Banki komercyjne odnotowały wzrost aktywów o 17,7% (do 752,7 mld zł), a spółdzielcze - o 16,1% (do 48,9 mld zł).

Polskie banki zarobiły w 2007 r. łącznie 13,8 mld zł, poprawiając wynik w stosunku do roku poprzedniego o 28,5%. Łączny zysk netto banków komercyjnych i oddziałów instytucji kredytowych wyniósł 13,1 mld zł, co oznacza jego wzrost o 28,1% r/r. Osiągnięty przez banki komercyjne wskaźnik ROE netto podniósł się do 25,7% (z 24,3% w 2006 r.), zaś wskaźnik Koszty/ Dochody spadł do 54,6% (z 56% w roku poprzednim).

Wzrost zysków odnotowały również banki spółdzielcze. W 2007 r. zarobiły one o 37,6% r/r więcej, wypracowując zysk w wys. 692 mln zł. ROE netto osiągnięty przez tę grupę banków podniósł się do 17,3% (z 15,7% w 2006 r.), a wskaźnik Koszty/ Dochody obniżył się do 69,1% (z 72,1% rok wcześniej).

Banki zwiększyły dostępność Klientów do swoich ofert poprzez uruchamianie nowych placówek i dalszy rozwój

elektronicznych kanałów dystrybucji. Według danych na koniec września 2007 r. powstało 606 nowych placówek banków komercyjnych, które prowadziły obsługę Klientów łącznie w 3 830 oddziałach, 5 110 filiach, ekspozyturach i placówkach partnerskich.

Znaczący postęp nastąpił w zakresie bankowości internetowej i upowszechnieniu pieniądza elektronicznego. W ciągu roku, na koniec września 2007 r. liczba kont z dostępem do Internetu wzrosła o 51%, z 7,5 mln do 11,3 mln. Zwiększyła się także liczba będących w użyciu kart płatniczych tak, że na koniec III kwartału ub.r. wyniosła ona 25,9 mln sztuk. Największy przyrost odnotowano w segmencie kart kredytowych, których liczba przyrosła o 50%. Stanowiły one już prawie 1/3 wszystkich wyemitowanych w sektorze kart.

Kryzys na amerykańskim rynku nieruchomości, jaki wyraźnie się ujawnił w połowie minionego roku, wzbudził niepokoje na światowych rynkach finansowych. W obliczu rosnącej niepewności, coraz bardziej widoczne stawały się problemy z płynnością w europejskim sektorze bankowym. Dały o sobie również znać zwiększające koszty finansowania w następstwie wzrostu rynkowej ceny pieniądza. Skutki kryzysu na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych *sub-prime* odczuwane były w Polsce jedynie pośrednio, przez m.in. spadek koniunktury na GPW w Warszawie, czy też wzrost kosztów finansowania w bankach.

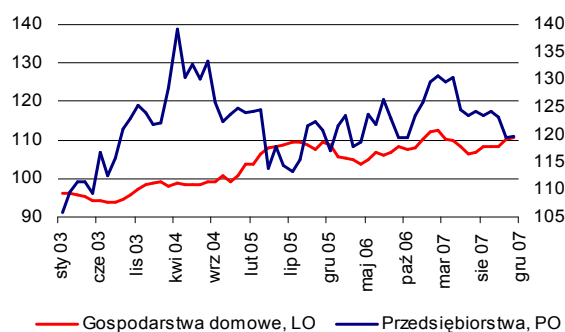
Generalnie jednak utrzymująca się korzystna koniunktura makroekonomiczna w Polsce oraz optymizm Klientów przełożyły się pozytywnie na wzrost popytu na usługi finansowe ze strony gospodarstw domowych i przedsiębiorstw.

Rok 2007 przyniósł kontynuację wzrostu wolumenu depozytów i kredytów gospodarstw domowych, do czego przyczyniła się dalsza poprawa sytuacji na rynku pracy, w postaci silnego wzrostu płac i zatrudnienia. Zauważalny od połowy ub.r. wzrost tempa przyrostu depozytów gospodarstw domowych jest też związany z pogorszeniem sytuacji na światowych rynkach akcji, co sprzyja wycofywaniu środków z ryzykownych funduszy inwestycyjnych w kierunku bezpiecznych lokat bankowych. Obserwowane przyspieszenie tempa wzrostu kredytów dla gospodarstw domowych w pierwszej połowie roku, wyhamowało nieco w drugiej połowie 2007 r., m.in. w kontekście przeprowadzanych od kwietnia podwyżek stóp procentowych w Polsce, choć tempo to nadal pozostaje na bardzo wysokim poziomie. Na koniec ub.r. depozyty gospodarstw domowych przyrosły 10,7% r/r, a kredyty –

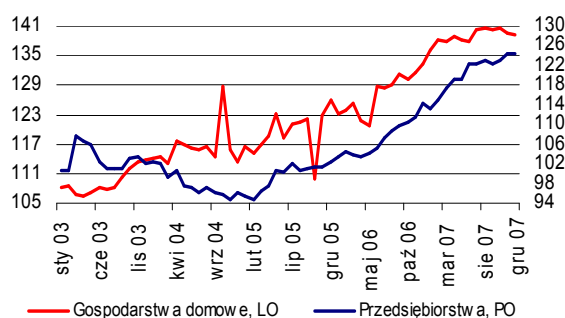
37,9% r/r (w porównaniu do odpowiednio: 10,2% r/r oraz 33,4% r/r na koniec 2006 r.)

Depozyty przedsiębiorstw rosły w 2007 r. wspierane nadal dobrymi wynikami finansowymi firm, lecz z upływem czasu tempo przyrostu wolumenu depozytów systematycznie się obniżało. Na koniec ub.r. roczna dynamika tej kategorii wyniosła 14,4% r/r, wobec 25,9% na koniec 2006 r. Rok ubiegły przyniósł zauważalne przyspieszenie tempa wzrostu kredytów przedsiębiorstw. W grudniu w porównaniu z końcem 2006 r. wolumen tych kredytów przyrósł o 24,4%. Oba te zjawiska można wiązać ze zwiększonym popytem inwestycyjnym firm, które finansują inwestycje zarówno środkami własnymi, jak i za pomocą kredytów.

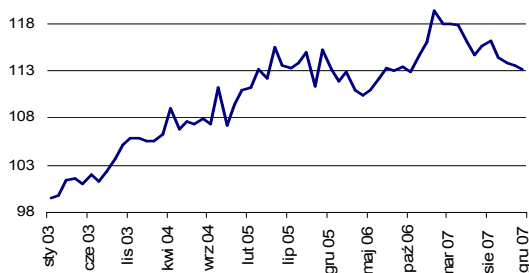
Dynamika depozytów gospodarstw domowych i przedsiębiorstw (% r/r)



Dynamika kredytów gospodarstw domowych i przedsiębiorstw (% r/r)



Podaż pieniądza M3 (% r/r)



4. Notowania Banku BPH SA na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie¹

Rok 2007 charakteryzował się dużą zmiennością cen akcji notowanych na GPW w Warszawie. Pierwsze sześć miesięcy i początek lipca ub.r. były udanym okresem dla posiadaczy akcji, lecz druga połowa roku przyniosła znaczny spadek wycen większości spółek giełdowych. W rezultacie, od pierwszej sesji stycznia do ostatniej sesji w 2007 r. główny indeks giełdowy (WIG) wzrósł o 8,7%, natomiast WIG20 - o 3,2%.

Od pierwszej sesji w styczniu do sesji zakończonej 6 lipca 2007 r., na której zostało ustanowione historyczne maksimum przez główny indeks rynku, WIG wzrósł o 32%, WIG20 zyskał na wartości 16,5%, a indeks branży bankowej (WIG-Banki) - 25,3%. W drugiej połowie roku WIG, WIG20 (mimo, iż ustanowił on 29 października historyczne maksimum w wys. 3 917,87 pkt) i WIG-Banki straciły odpowiednio 17,3%, 11,0% i 10,8%. Wyraźnie niższa zmienność i stopa zwrotu w przypadku WIG20 wynikała ze stosunkowo stabilnego zachowania największych spółek GPW. Natomiast wysoka fluktuacja indeksu WIG była pochodną zmienności wycen małych i średnich spółek zgrupowanych w indeksach: mWIG40 i sWIG80. Od pierwszej sesji w styczniu do 6 lipca 2007 r. indeksy te wzrosły odpowiednio o 50,8% i 67,0%, a w pozostałej części roku spadły o 28,4% i 26,2%.

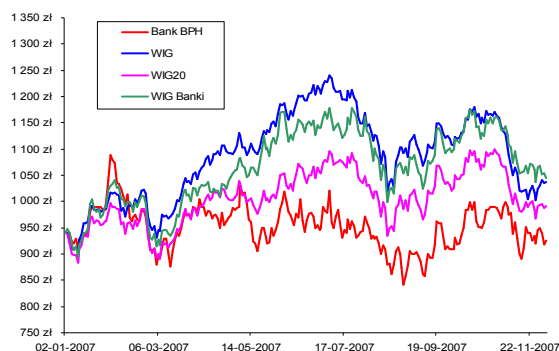
WIG-Banki był w ub.r. jednym z mocniejszych indeksów sektorowych i wzrósł o 9,7%, z tym że był to równocześnie najniższy roczny wzrost tego indeksu od 2003 r. Z pozostałych subindeksów najwyższy wzrost odnotował WIG-Media (19,8%). Stopę zwrotu zbliżoną do WIG-Banki wykazały indeksy branżowe: WIG-Budownictwo (9,4%) i WIG-Paliwa (9,2%). Ujemną stopę zwrotu natomiast uzyskały indeksy branży spożywczej: WIG-Spożywczy (-12,8%) i WIG-Telekomunikacja (-6,0%).

Podstawę mocnego zachowania rynku kapitałowego w pierwszej części omawianego roku stanowiły rekordowe napływy środków do funduszy zarządzanych przez TFI. Optimizm inwestorów był efektem relatywnie szybkiego wzrostu gospodarczego oraz bardzo dobrych wyników spółek. Również dobra koniunktura na zagranicznych giełdach sprzyjała utrzymywaniu się długoterminowego trendu wzrostowego WIG. Z końcem pierwszej dekady lipca zaczęły nasilać się obawy o to, że skutki kryzysu na rynku nieruchomości w USA nie ograniczą się tylko do

tego segmentu, lecz objąć mogą całą gospodarkę amerykańską, a nawet inne kraje świata. Znalazły one odbicie w fali wyraźnych spadków na większości rynków światowych. Zmiana sentymentu rynkowego przejawiała się zwiększoną awersją do inwestowania w akcje i wzmożoną skłonnością do lokowania w tradycyjnie bezpieczne aktywa.

Kurs akcji Banku BPH SA nie tylko podlegał w ub.r. rynkowym tendencjom, ale na jego wartości w największym stopniu zaważył podział Banku. Na pierwszej sesji 2007 roku, 2 stycznia, kurs akcji Banku na zamknięciu notowań wyniósł 940 zł, natomiast na dzień 4 grudnia, czyli przed odcięciem prawa do akcji Pekao - 925 zł. W tym okresie najwyższą cenę na zamknięciu sesji, akcje Banku BPH osiągnęły 1 lutego – 1 088 zł, z kolei najniższą w wys. 841 zł - 28 sierpnia. Łączny wolumen obrotu od 2 stycznia do 4 grudnia ub.r. wyniósł 5 026 441 akcji, a średni wolumen przypadający na jedną sesję osiągnął poziom 21 481 akcji i był nieznacznie niższy niż w 2006 r.

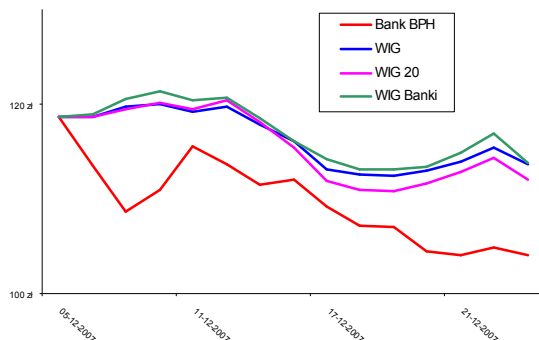
Notowania akcji Banku BPH SA oraz wartości indeksów WIG 20, WIG i WIG-Banki na GPW w 2007 r. od 02.01.2007 r. do 04.12.2007r. (wykresy wystandaryzowane)



Zgodnie z procedurą GPW, kurs odniesienia dla akcji Banku BPH po podziale został ustalony po sesji w dniu 4 grudnia 2007 r. na 166 zł za akcję. Jednakże na koniec sesji dnia następnego jedna akcja Banku BPH kosztowała 118,7 zł. O tak znaczącej różnicy przesądził kurs zamknięcia akcji Pekao z 4 grudnia. Najwyższą cenę na zamknięciu sesji, akcje Banku po jego podziale osiągnęły 5 grudnia – 118,7 zł, a najniższą - 21 i 28 grudnia (tj. w ostatnim dniu notowań ub.r.) – 104 zł. W tym stosunkowo krótkim czasie akcje Banku pozostawały pod silnym wpływem negatywnych tendencji na rynku finansowym. Łączny wolumen obrotu od 5 do 28 grudnia 2007 r. wyniósł 674 213 akcji, a średni wolumen przypadający na jedną sesję sięgnął 44 948 akcji.

¹ Akcje Banku BPH SA są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA (GPW) w systemie notowań ciągłych. Wchodzą w skład indeksów WIG20, WIG i WIG-Banki, a przy tym należą do grupy kilku najbardziej płynnych walorów giełdy warszawskiej. Globalne Kwity Depozytowe Banku (GDR) są notowane na London Stock Exchange.

Notowania akcji Banku BPH SA oraz wartości indeksu WIG20, WIG i WIG-Banki na GPW od 5.12.2007r. do 28.12.2007 r. (wykresy wystandaryzowane)



5. Działalność Banku BPH SA

5.1 Działalność zaniechana bankowości detalicznej

Wskutek podziału Banku skala działalności biznesowej w segmencie bankowości detalicznej uległa znacznemu zmniejszeniu. Zgodnie z Planem Podziału, do Pekao przekazanych zostało łącznie ok. 1,5 mln Klientów detalicznych (68%) aktywnie korzystających z usług oferowanych przez Bank, w tym prawie 134 tys. firm obsługiwanych przez Pion Bankowości Detalicznej (PBD), tzw. Klientów biznesowych. Wraz z przeniesionymi Klientami, do Pekao trafiło łącznie nieomal 2,4 mln rachunków depozytowych i kredytowych. Wśród tych rachunków było 66 tys. rachunków prowadzonych przez Agencje Banku BPH. Pekao przejął bowiem w całości sieć Agencji Banku w liczbie 322 placówek.

Według stanu na dzień podziału na działalności zaniechanej Bank BPH wypracował przychody w wysokości 1,53 mld zł, co stanowiło 72% przychodów całego Banku.

Skalę działalności zaniechanej Banku BPH w segmencie Klientów indywidualnych obrazują następujące dane:

- zmniejszenie liczby obsługiwanych rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych (ROR) o ponad 1 mln,
- spadek liczby rachunków kredytów hipotecznych o 91,5 tys. z łącznym wolumenem 8,6 mld zł,
- ograniczenie liczby kart bankowych (w tym kredytowe) o 1,21 mln szt.,
- mniejsza liczba użytkowników korzystających z alternatywnych kanałów dystrybucji: bankowości internetowej o 390,4 tys., a *Call Center* o 485,8 tys.

Podział Banku w segmencie Klientów biznesowych przyczynił się do:

- redukcji liczby pakietów *Harmonium* o 111,5 tys. szt.,
- zmniejszenia wolumenu kredytów (łącznie z saldem zadłużenia na limitach debetowych w rachunkach bieżących) o 4,1 mld zł,
- spadku liczby kart bankowych (obciążeniowych i debetowych) o 126 tys. szt.,
- zmniejszenia liczby użytkowników korzystających z alternatywnych kanałów dystrybucji: w bankowości internetowej o 82 tys. i w *Call Center* o 44 tys.

Działalność Biura Maklerskiego

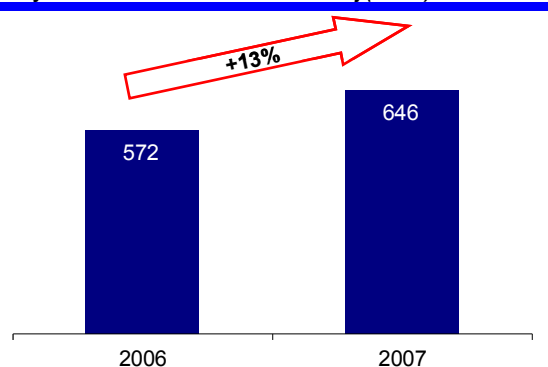
W 2007 r. Biuro Maklerskie Banku BPH rozszerzyło sieć o dodatkowych 27 pełnozakresowych Punktów Przyjmowania Zleceń, dzięki czemu umocniło pozycję aktywnego uczestnika rynku IPO w zakresie dystrybucji detalicznej ofert publicznych. W 2007r. uczestniczyło ono w kilkunastu dużych ofertach (m.in.: Warimpex AG, J.W. Construction Holding S.A., Immoeast AG, LC Corp S.A., Petroinvest S.A., Mercor S.A., Magellan S.A., Ronson Europe N.V.), z których część była połączona z ofertą kredytową Banku BPH na zakup akcji na rynku pierwotnym.

5.2 Działalność kontynuowana bankowości detalicznej

Podział Banku BPH znacząco ograniczył liczbę Klientów indywidualnych i biznesowych obsługiwanych przez Pion Bankowości Detalicznej (PBD). Na dzień podziału w Banku pozostało 626,2 tys. Klientów indywidualnych i 66,1 tys. biznesowych, dla których łącznie prowadzonych było 1 192,2 tys. rachunków kredytowych oraz depozytowych.

W roku 2007 dynamika przychodów na działalności kontynuowanej osiągnęła 13% r/r (wzrost przychodów z kredytów: 4%, z depozytów: 36%, a z prowizji i opłat: 11%). Wzrost ten nastąpił w dużym stopniu dzięki rozwojowi w segmencie Klienta biznesowego (19% r/r), na który złożyła się zarówno dynamiczna akcja kredytowa, jak i przyrost wolumenu depozytów oraz rozwój działalności transakcyjnej firm obsługiwanych przez Bank. Dynamika przychodów w segmencie Klientów indywidualnych wyniosła 7% r/r i była wynikiem kontynuacji trendu wzrostowego przychodów ze sprzedaży produktów inwestycyjnych (funduszy, strukturyzowanych certyfikatów depozytowych) i lokat.

Przychód Pionu Bankowości Detalicznej (mln zł)



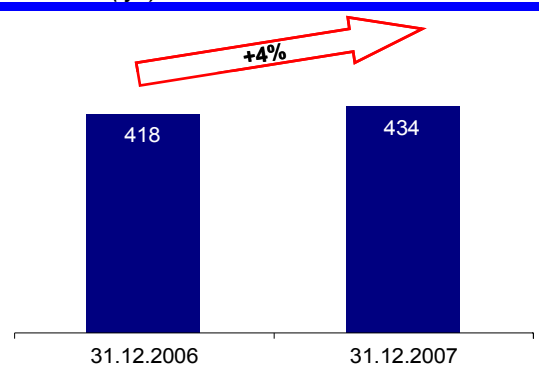
Portfel kredytowy wyniósł na koniec 2007 r. 6,1 mld zł i był wyższy o 12% wobec stanu z końca 2006 r. Jeszcze bardziej dynamiczny wzrost biznesu nastąpił w depozytach, których wolumen na koniec grudnia 2007 r. był o 19% r/r wyższy i wyniósł 6 mld zł (z uwzględnieniem strukturyzowanych certyfikatów depozytowych).

Na sukcesy sprzedażowe Banku BPH składały się następujące osiągnięcia (dane na koniec 2007 r. wobec końca 2006 r.):

- prawie 90% wzrost portfela złotych kredytów hipotecznych,
- przyrost wolumenów kredytów i depozytów Klientów biznesowych odpowiednio o 15% i 21%,
- większe o 11% wolumeny depozytów od Klientów indywidualnych,
- sprzedaż strukturyzowanych certyfikatów depozytowych rzędu 380 mln zł,
- 20% wzrost wolumenu portfela *Pożyczki od ręki*,
- przyrost pakietów *Sezam* o 16,6 tys., a pakietów *Harmonium* o 5,5 tys.,
- 99 tys. nowych użytkowników bankowości internetowej i *Call Center*.

Ważnym czynnikiem decydującym o osiągniętych wynikach była skuteczna sprzedaż krzyżowa (*cross selling*), pozwalająca na wszechstronną obsługę Klienta dzięki bogatej ofercie różnorodnych produktów bankowych.

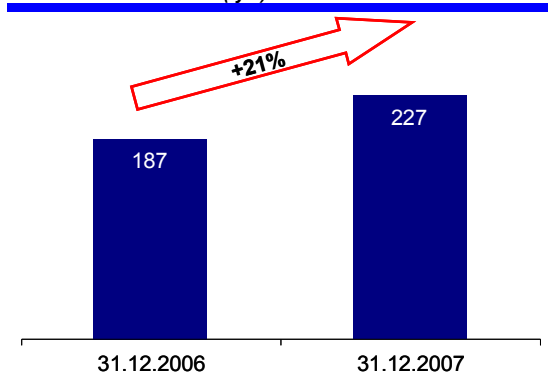
Liczba ROR (tys.)



W roku 2007 nastąpił wzrost liczby ROR o 16,6 tys., co zapewniło udział rynkowy ok. 2,5%. Nastąpiło to głównie w wyniku sprzedaży pakietów „kolorowych” (11% r/r), będącej rezultatem nastawienia na pozyskiwanie Klientów zamożnych i średniozamożnych oraz poprawy efektywności obsługi Klienta masowego (migracja aktywności do alternatywnych kanałów dystrybucji). Kluczowym produktem było konto *Sezam Max*, gwarantujące wysokie oprocentowanie oszczędności i dodatkowy pakiet usług, z bezpłatnym dostępem do wszystkich bankomatów w Polsce. Połowa przyrostu liczby rachunków była skutkiem efektywnego *cross sellingu*, zwłaszcza wokół produktów kredytowych, w tym przede wszystkim *Pożyczki od Ręki*.

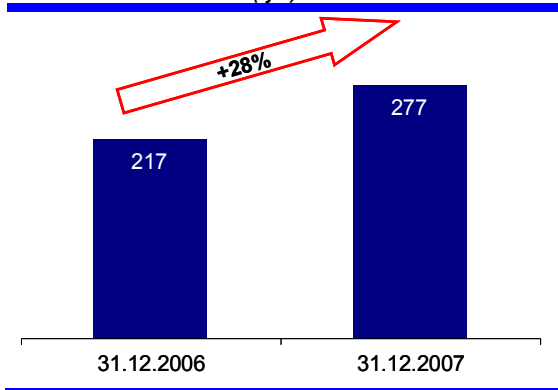
W ub.r. rosło zainteresowanie Klientów elektronicznymi kanałami dystrybucji. Łączna liczba umów o korzystanie z Internetu i *Call Center* wzrosła o 99 tys. Liczba rachunków Klientów indywidualnych z dostępem przez Internet stanowiła 43% wszystkich rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych (o 6,3 pp. więcej niż na koniec 2006 r.). W przypadku Klientów biznesowych udział ten wyniósł aż 74% (i przyrósł o 3,8 pp. r/r). Wraz z szerszą dostępnością tego kanału, nasila się również aktywność transakcyjna użytkowników: liczba przelewów internetowych wzrosła w Banku o 25% r/r.

Liczba umów – Internet (tys.)



Platforma internetowa Banku BPH Sez@m charakteryzuje się jedną z najszerzych funkcjonalności na rynku oraz zaawansowanym systemem bezpieczeństwa dokonywanych operacji (hasło maskowane, autoryzacja operacji za pomocą kodów przesyłanych SMS-em i kart procesorowych). Bank zapewnia Klientom dostęp przez 24 godziny na dobę do wszystkich posiadanych rachunków (w tym brokerskich i funduszy inwestycyjnych oferowanych przez spółkę zależną, BPH Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych – BPH TFI). Spośród licznych funkcjonalności platformy, na podkreślenie zasługuje możliwość kontroli operacji poprzez funkcję wglądu do ich historii, czy też zlecenia automatycznego powiadamiania poprzez SMS lub pocztą elektroniczną o zdarzeniach na rachunkach oraz pełen dostęp do rachunków przez inne kanały elektroniczne: telefon, SMS i WAP.

Liczba umów – Call Center (tys.)

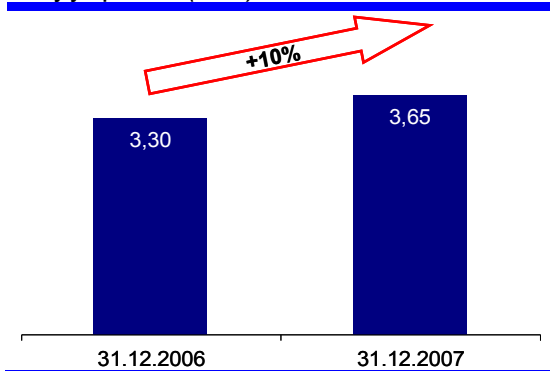


Sprzedaż strategicznych produktów

Kredyty mieszkaniowe

Kampanie promocyjne „Wiosna 2007” i „Jesień 2007” wraz z atrakcyjną ofertą kredytów złotych oraz *cross sellingiem* z pakietami „kolorowymi” i kartami kredytowymi, przyczyniły się do sprzedaży w roku 2007 kredytów o wartości 820 mln zł (8,1 tys. szt.). Zadłużenie z tytułu kredytów mieszkaniowych dla osób prywatnych na koniec ub.r. wyniosło 3,65 mld zł. Udział Banku BPH w rynku kredytów mieszkaniowych wyniósł 3,1% (z czego: w złotych – 2,9%, a w walucie – 3,3%).

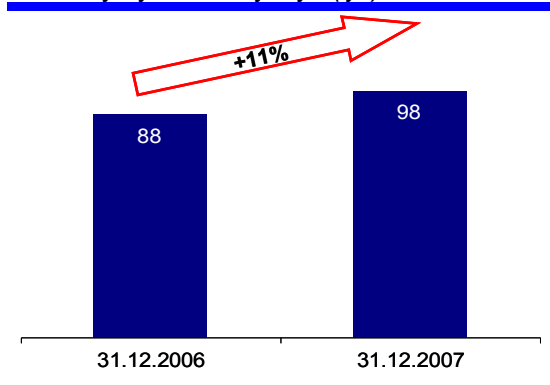
Kredyty hipoteczne (mld zł)



Karty kredytowe

Karty kredytowe Banku BPH zaliczają się do grupy najlepszych produktów tego typu na rynku, zwłaszcza dzięki szerokiej gamie kart, z prestiżowymi markami *Platinum* i *World Signia* włącznie. Wyróżnia je również atrakcyjność programów promocyjnych i rabatowych. Na koniec grudnia 2007 r. Klienci posiadali 98 tys. aktywnych kart kredytowych Banku BPH, czyli o 11,4% r/r więcej. Odnotowany został dalszy wzrost wykorzystania tych kart, wyrażający się nie tylko większą o 19,7% r/r liczbą dokonywanych transakcji gotówkowych i bezgotówkowych (z 3,1 mln do 3,7 mln), ale też wzrostem ich wartości o 23% tj. z 436,8 mln zł na koniec 2006 r. do 537,4 mln zł na koniec ub.r. W 2007 r. o 20% zwiększyło się także zadłużenie na kartach kredytowych, do kwoty 139 mln zł.

Liczba aktywnych kart kredytowych (tys.)



Pożyczki gotówkowe

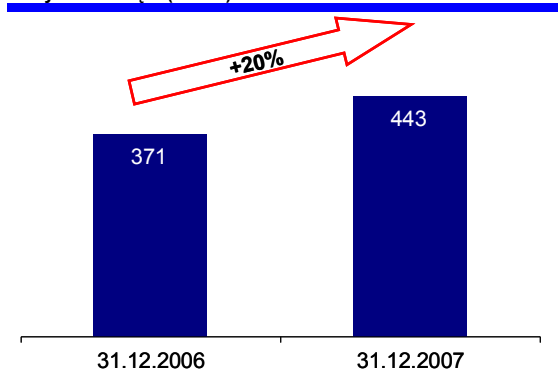
W 2007 r. miał miejsce dalszy wzrost sprzedaży kredytów gotówkowych i wyniósł prawie 450 mln zł (całkowity wolumen tego produktu na koniec 2007 r. wynosił 490 mln zł). Kluczową rolę odegrała tu *Pożyczka od ręki*, której sprzedaż, rzędu 420 mln zł, przy silnym wsparciu marketingowym, pozwoliła na wzrost wolumenu portfela tego produktu o 20% w ciągu roku do ponad 430 mln zł.

Bank uatrakcyjnił przy tym ofertę pożyczek gotówkowych wprowadzając m.in. w letniej promocji obniżone oprocentowanie.

owanie do 1 roku dla wszystkich Klientów, maksymalny okres kredytowania do 60 miesięcy, a także możliwość do uzyskania kwotę kredytu nawet do 16-krotności dochodu netto. Klientom zamożnym zaproponowano rewitalizację *Pożyczki Personal Banking* bez zabezpieczenia.

Usprawnieniu sprzedaży sprzyja stosowana w Banku aplikacja *Aurum*, pozwalająca na skrócenie obsługi kredytowej Klienta w Oddziale do kilkunastu minut, licząc od jego przyścia do momentu wypłaty środków. Także *Systemu Wsparcia Sprzedaży* (SWS) służy temu celowi dzięki zarządzaniu sprzedażą *on-line* w Oddziałach Banku.

Pożyczka od ręki (mln zł)



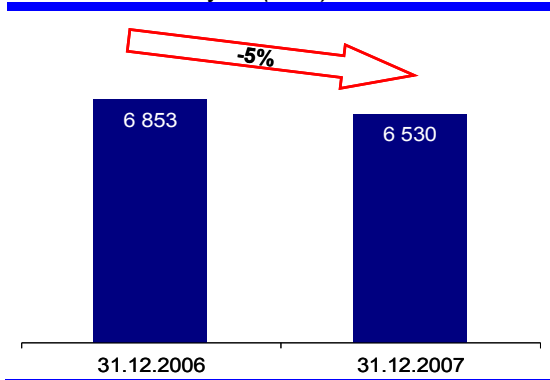
Produkty inwestycyjne (fundusze inwestycyjne i strukturyzowane produkty inwestycyjne)

Dzięki posiadanemu *know-how* w zakresie inżynierii finansowej oraz korzystnej koniunkturze, Bank BPH zwiększył w 2007 r. wolumen sprzedaży strukturyzowanych produktów inwestycyjnych, ciesząc się wysokim udziałem w rynku tych produktów.

Istotna korekta na GPW przyczyniła się do obniżenia w ciągu roku aktywów BPH TFI o ok. 300 mln zł, przy czym w samym drugim półroczu spadek ten wyniósł aż 1,7 mld zł. BPH TFI z 4,8% udziałem rynkowym pozostaje na 5. miejscu wśród największych funduszy w kraju, co zawdzięcza głównie bardzo dobrej współpracy z Bankiem i skutecznym kampaniom marketingowym (BPH FIO Akcji Europy Wschodzącej czy BPH FIO Akcji Dynamicznych Spółek).

Przy niskim poziomie rynkowych stóp procentowych ograniczającym możliwość oferowania atrakcyjnych stawek na „tradycyjnych” depozytach, ważną rolę odgrywają alternatywne produkty inwestycyjne, jakimi są strukturyzowane produkty inwestycyjne. W 7. ubiegłorocznych emisjach Bank pozyskał ponad 380 mln zł. Więcej informacji dostarcza podrozdział: „Współpraca Pionu Rynków międzynarodowych z Klientami w zakresie produktów skarbowych i inwestycyjnych”.

BPH TFI – wartość aktywów (mln zł)

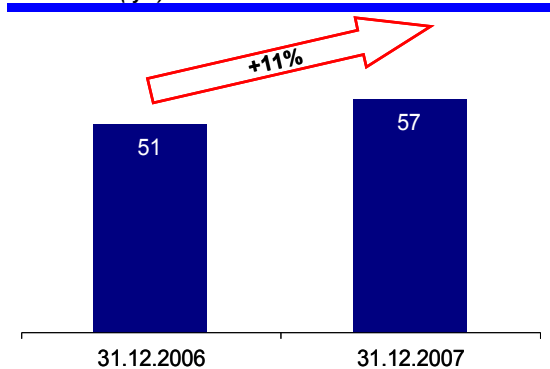


Segment Klienta biznesowego

Doceniana przez małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) oferta produktów i usług Banku BPH, przyczyniła się do pozyskania w ciągu ub.r. 4,5 tys. nowych Klientów biznesowych, zwiększając ich łączną liczbę do 67 tys. Szczególnie cenione są pakiety *Harmonium* dopasowane do fazy rozwoju, formy prawnej, wielkości firmy oraz rodzaju i liczby przeprowadzanych przez nią transakcji. Z drugiej strony, ważnym czynnikiem była kompleksowa i elastyczna oferta kredytowa, z uwzględnieniem szybkich kredytów dla firm, o zdecydowanie uproszczonych procedurach.

W 2007 roku liczba pakietów *Harmonium* zwiększyła się o ok. 5,5 tys. tak, że obecnie posiada je już ponad 85% aktywnych Klientów biznesowych Banku. Popularność pakietu miała też wpływ na wysoką dynamikę depozytów Klientów biznesowych, których wolumen w ciągu ub. roku zwiększył się o 21%.

Harmonium (tys.)



Przy wsparciu kampanii reklamowej, Bank osiągnął wysoką dynamikę zadłużenia Klientów biznesowych (15% r/r), pozostając jednym z głównych banków finansujących rozwój MŚP w Polsce.

Udział Banku w finansowaniu projektów Unii Europejskiej

W oczekiwaniu na rozpoczęcie wdrożenia programów Unii Europejskiej w ramach budżetu na lata 2007-2013,

Bank BPH w roku 2007 prowadził akcję informacyjną o nowych programach UE. W tym celu zostało przygotowane i udostępnione szkolenie *e-learning*, a metodą tradycyjną przeprowadzono seminarium dla Klientów Banku. Bank BPH przygotował również Wyszukiwarkę programów UE, w której za pośrednictwem Internetu została udostępniona bogata baza informacyjna. Ten autorski i unikatowy produkt, wykonany całkowicie siłami własnymi Banku BPH, pozwala jego Klientom precyzyjnie określić możliwości pozyskania środków UE na realizację własnych przedsięwzięć rozwojowych.

Po podziale, według danych na koniec 2007 r. w portfelu Banku BPH zostało 23%, tj. 14,3 mln zł, kredytów ogółem udzielonych w ramach finansowania projektów refundowanych z funduszy UE, jak też 17% wartości (tj. 88,54 mln zł) wszystkich wystawionych przez Bank promes. Bank BPH kontynuuje obsługę Klientów korzystających ze środków publicznych.

Bank BPH w swojej ofercie posiada produkty kredytowe dostosowane do zasad korzystania z funduszy pomocowych (*Euro Ekspres Kredyt* dla Klientów biznesowych, czy *Kredyt Unijny* dla Klientów korporacyjnych). Wyróżniającą dotąd Bank działalność informacyjną i szkoleniową będzie prowadzona poprzez spotkania bezpośrednie z Klientami, publikację Biuletynu Banku BPH o programach Unii Europejskiej, a także rozwój i aktualizację Wyszukiwarki programów UE. Celem Banku BPH jest utrzymanie czołowej pozycji wśród banków zapewniających finansowanie programów UE beneficjentom.

Działalność Biura Maklerskiego

W wyniku podziału Biuro Maklerskie Banku BPH utraciło 85% rachunków oraz 50 pełnozakresowych Punktów Przyjmowania Zleceń (PPZ), które zostały przeniesione do Domu Maklerskiego Pekao. Stanowiły one 63% sieci.

W grudniu 2007 r. udział Biura w rynku kontraktów terminowych wyniósł 1,3%, a na rynku opcji – 3,8%. Niezwłocznie po podziale Biuro Maklerskie Banku przystąpiło do odbudowy pozycji rynkowej, ukierunkowanej na pozyskiwanie nowych Klientów. W ofercie zostało uwzględnione bezpłatne prowadzenie nowych rachunków brokerskich. W samym grudniu ub.r. ponad 90% nowych Klientów zdecydowało się na obsługę poprzez system internetowy *M@kler*. Przygotowano też zmiany w Taryfie Opłat i Prowizji, które zostały wprowadzone z początkiem 2008 roku. Równocześnie rozpoczęto proces rozbudowy sieci i szkolenia doradców. Planuje się otwarcie PPZ we wszystkich nowo uruchamianych Oddziałach kategorii A1.

Plany rozwoju bankowości detalicznej

W roku 2008 szczególny nacisk w PBD położony zostanie na rozwój oferty depozytowej. Oprócz kluczowego w ofercie konta osobistego *Sezam Max*, już w pierwszym kwartale 2008 r. do oferty wprowadzono nowe wysoko oprocentowane lokaty negocjowane i atrakcyjne stawki dla lokaty progresywnej *Intrata Plus*, rosnące aż do 12% w ostatnim miesiącu oszczędzania. Całkowicie nowa internetowa *Lok@tę 14-dniowa* o najwyższym na rynku oprocentowaniu na tak krótki termin została wprowadzona do oferty.

W lutym br. wdrożony został pakiet internetowy *e-Harmonium* przeznaczony dla Klientów biznesowych. W planach znajduje się zintensyfikowanie akcji kredytowej w tym segmencie, jak też rozwój sieci sprzedaży produktów dla MŚP w specjalnie otwieranych placówkach. Bank zamierza również uatrakcyjnić rozwiązania kartowe dla wszystkich grup Klientów detalicznych.

5.3 Działalność zaniechana bankowości korporacyjnej

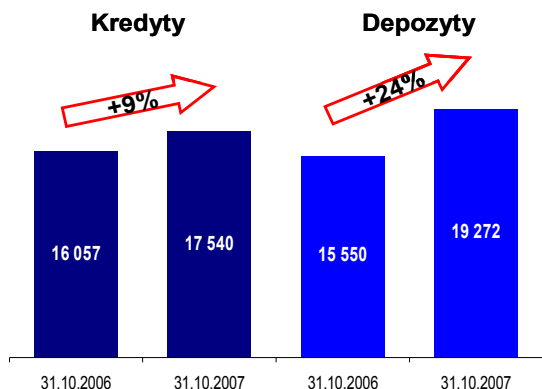
Z dniem podziału Banku BPH, wszyscy Klienci Pionu Bankowości Korporacyjnej i Finansowania Nieruchomości (PBKiFN), wraz z portfelem kredytów i depozytów oraz transakcji skarbowych, zostali w całości przekazani do Pekao.

Na koniec 2007 r. zysk netto Pionu wyniósł 514,5 mln zł (dla działalności zaniechanej i kontynuowanej łącznie), co stanowiło wzrost o 14% r/r. W 2006 r. zysk netto na tej działalności osiągnął kwotę 481,6 mln zł. Na dzień przeniesienia działalności zaniechanej do Pekao (tj. 29 listopada ub.r.), zysk netto na tej części działalności sięgał 550,8 mln zł (wzrost także o 14% r/r).

Od drugiej połowy roku PBKiFN prowadził intensywne prace nad przygotowaniem Klientów, systemów, procedur do wydzielenia prawnego. Nie przeszkodziło to Bankowi w utrzymaniu pozycji lidera w sektorze korporacyjnym, o czym świadczą wyniki badań przeprowadzanych przez GfK Polonia (20% ankietowanych przedsiębiorstw o rocznych obrotach powyżej 10 mln zł zadeklarowało współpracę z Bankiem BPH, a 12% spośród nich wskazało Bank jako swojego głównego dostawcę produktów bankowych).

Wymierne efekty dobrej koniunktury widać na przykładzie wzrostu wolumenów produktów depozytowych i kredytowych oraz sprzedaży produktów zarządzania finansami.

Kredyty i depozyty korporacyjne (mln zł)



Dowodem uznania jakości produktów i usług oferowanych przez Bank Klientom korporacyjnym były nagrody przyznane przez niezależnych ekspertów. Do ważniejszych zaliczyć można trzy statuetki „Europrodukt” dla usługi eWyciągi, TransKasy oraz Umowy Zintegrowanej, otrzymane w połowie 2007 r. Bank BPH został również nagrodzony Medalem Europejskim za Elektroniczne produkty finansowania handlu. Po raz drugi Bank został uznany także przez międzynarodowy magazyn *Global Finance* za najlepszą instytucję finansową oferującą obsługę oraz finansowanie handlu (*Trade Finance*) w Polsce.

Bankowość transakcyjna

Unowocześnianie i podnoszenie bezpieczeństwa świadczonych usług przyniosło efekty w postaci:

- ponad 6 000 Klientów systemu *BusinessNet*,
- wzrostu udziału w obsłudze branż m.in. energetycznej (ponad 65% firm dystrybucji energii było Klientami Banku), leasingowej, ubezpieczeniowej, a także
- większej liczby transakcji przetwarzanych za pomocą usługi *TransCollect* (miesięcznie w 2007 r. przetwarzano ponad 5 mln transakcji).

Inne formy finansowania Klientów korporacyjnych

Rok 2007 umocnił pozycję lidera Banku BPH w dziedzinie kredytów konsorcyjnych i finansowania nieruchomości komercyjnych. Na dzień 31 października 2007 r. zaangażowanie kredytowe wynosiło odpowiednio 5 mld zł i 2,8 mld zł.

Łączna wartość umów leasingowych zawartych przez spółkę BPH Leasing wyniosła 1,3 mld zł, wzrastając w stosunku do roku poprzedniego o 26,5%. Udział w rynku leasingu ukształtował się w 2007 r. na poziomie ok. 4%.

5.4 Działalność kontynuowana bankowości korporacyjnej

W Banku BPH po podziale pozostała kompleksowa infrastruktura z nowoczesną platformą elektroniczną w zakresie bankowości transakcyjnej, a także sprawdzone i efektywne procesy oraz procedury obsługi tej grupy Klientów, w oparciu o które planowana jest dynamiczna odbudowa tego segmentu działalności. Do działalności kontynuowanej przypisane zostały w wyniku podziału głównie koszty infrastruktury i nielicznej grupy pracowników, które spowodowały stratę netto na tej działalności w wysokości -1,9 mln zł.

W strategii odbudowy portfela korporacyjnego Banku BPH ważne miejsce zajmuje uruchomienie do końca roku 2008, 10 regionalnych Centrów Korporacyjnych i wznowienie działalności Departamentu Dużych Firm w Centrali, których zadaniem jest pozyskanie do obsługi bankowej ponad tysiąca przedsiębiorstw. Sprzyjać temu będzie uproszczenie procedur i procesów biznesowych, uatrakcyjnienie oferty produktowej, szerokie udostępnienie elektronicznych kanałów dystrybucji, dbałość o jakość obsługi firm oraz utworzenie specjalnych, dedykowanych grup sprzedawców produktów bankowości transakcyjnej, jak też produktów skarbowych Pionu Rynków Międzynarodowych.

Bank BPH będzie również kontynuować, zgodnie ze swoimi najlepszymi tradycjami, prowadzenie działalności komercyjnej w obszarze finansowania strukturalnego i nieruchomości komercyjnych. Istotnym elementem oferty produktowej staną się z czasem produkty faktoringowe i leasingowe.

5.5 Działalność zaniechana Pionu Rynków Międzynarodowych

W związku z podziałem Banku w dniu 29 listopada 2007 r. do Pekao została przekazana istotna część składników majątku związanych z działalnością Pionu Rynku Międzynarodowych (PRM), a zwłaszcza:

- 8 999 aktywnych na dzień podziału Klientów zarówno korporacyjnych jak i detalicznych,
- 5 173 umowy ramowe transakcji skarbowych zawarte z Klientami korporacyjnymi i detalicznymi,
- 167 programów emisji papierów wartościowych Klientów korporacyjnych, w ramach których wartość wyemitowanych i niezapadłych na dzień podziału papierów wynosiła ponad 6,6 mld zł,
- 344 umowy powiernicze z zagranicznymi i krajowymi Klientami korporacyjnymi i instytucjami finan-

sowymi wraz z przechowywanymi aktywami o łącznej wartości ponad 80,6 mld zł,

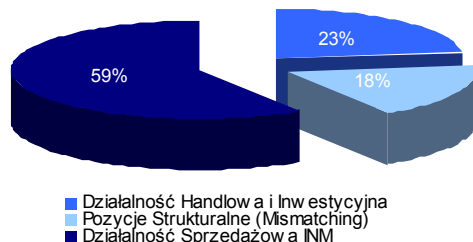
- 31 umów ramowych oraz zabezpieczających zagranicznych i krajowych dotyczących działalności na rynku międzybankowym,
- 80% wartości z 46. emisji strukturyzowanych produktów inwestycyjnych wyemitowanych przez Bank BPH SA.

5.6 Działalność zaniechana i kontynuowana PRM

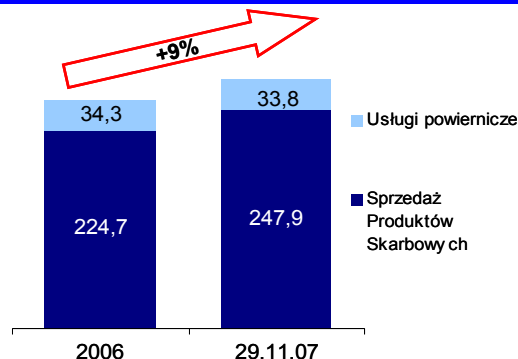
Na dzień podziału PRM uzyskał wzrost wyniku ekonomicznego wobec analogicznego okresu 2006 r. o 24,2% tj. o 93,2 mln zł (z uwzględnieniem wyników Obszaru Sprzedaży PRM i Departamentu Powierniczego, które były w całości alokowane do segmentów branżowych korporacyjnego i detalicznego).

W ub. roku największe zmiany w wynikach Pionu odnotowano w działalności sprzedażowej, która wykazała dalszy wzrost r/r i lat poprzednich, osiągając przy tym rekordowy 59% udział sprzedaży produktów skarbowych i usług powierniczych w przychodach netto PRM.

Struktura przychodów netto PRM na dzień 29 listopada 2007 roku



Przychód netto z działalności sprzedażowej PRM alokowany w całości do segmentów korporacyjnego i detalicznego na 31 grudnia 2006 r. i 29 listopada 2007 r. (w mln zł)



Współpraca PRM z Klientami w zakresie produktów skarbowych i inwestycyjnych

Pomimo rosnącej konkurencji i saturacji rynku, utrudnionego pozyskiwania nowych Klientów oraz niższego po-

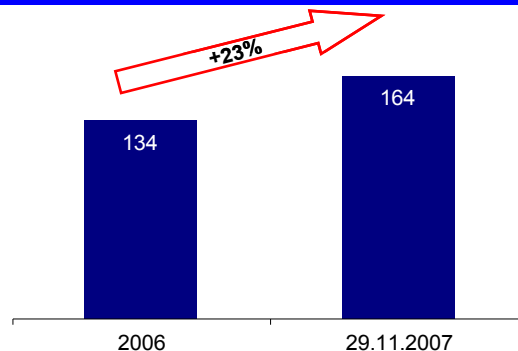
ziomu zmienności skutkującej spadkiem marż z transakcji FX Spot, do 29 listopada 2007 r. PRM utrzymał wysoki poziom przychodów netto ze sprzedaży produktów skarbowych Klientom korporacyjnym (131,9 mln zł). Dla inwestorów z tego segmentu Bank przeprowadził 12 emisji strukturyzowanych produktów inwestycyjnych, o łącznym nominale ponad 204 mln zł. Ponadto, w 2007 r. Bank zorganizował 23 kolejne emisje strukturyzowanych produktów inwestycyjnych dla inwestorów detalicznych.

Bank BPH SA jest liderem rynku produktów strukturyzowanych, z łączną wartością wyemitowanych produktów tego typu w kwocie ponad 3,7 mld zł w 76. emisjach (wg stanu na dzień 29 listopada 2007 r.).

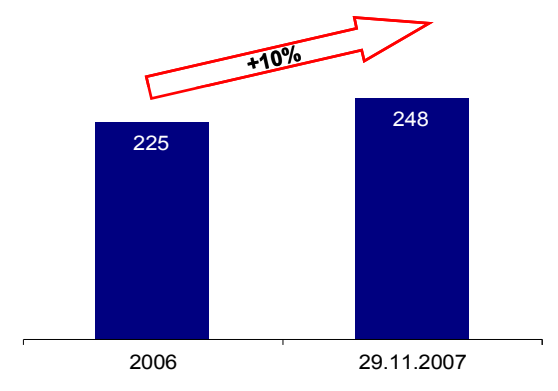


Realizacja strategii rozwoju usług skarbowych o wysokiej wartości dodanej przyczyniła się do zwiększenia sprzedaży związanej i dywersyfikacji wyników. Udział transakcji pochodnych i produktów inwestycyjnych w łącznych przychodach netto PRM z działalności sprzedażowej wyniósł 66% na koniec listopada 2007 r.

Przychody netto PRM ze sprzedaży transakcji pochodnych i produktów inwestycyjnych na dzień 31 grudnia 2006 r. i 29 listopada 2007 r. (w mln zł)



Przychody netto ze sprzedaży produktów skarbowych PRM na dzień 31 grudnia 2006 r. i 29 listopada 2007 r. (w mln zł)



Dochody z tytułu sprzedaży produktów skarbowych realizowane przez PRM były w całości alokowane do wyników segmentów branżowych korporacyjnego i detalicznego.

Współpraca PRM z Klientami w zakresie komercyjnych instrumentów dłużnych rynku kapitałowego

Zgodnie z oficjalnymi informacjami opublikowanymi przez Fitch Polska, Bank BPH na koniec listopada 2007 r. zajął w rankingach:

- 1. miejsce pod względem wartości wyemitowanych i niezapadłych emisji średnio i długoterminowych instrumentów dłużnych (z pominięciem emisji własnych Banku), z kwotą 4 314,7 mln zł,
- 2. miejsce pod względem wartości wyemitowanych i niezapadłych emisji krótkoterminowych instrumentów dłużnych (z uwzględnieniem emisji własnych Banku), z kwotą 2 380 mln zł.

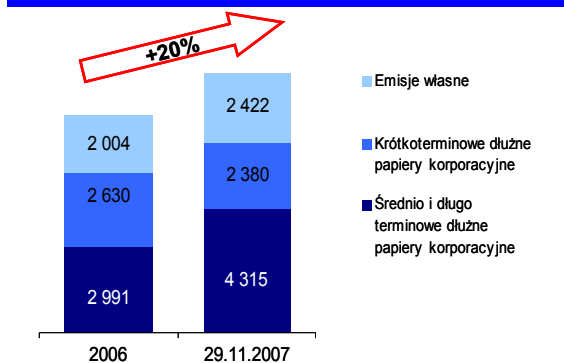


W 2007 roku PRM uzyskał wysoką dynamikę wzrostu (67%) organizowanych emisji instrumentów dłużnych w segmencie średnio i długoterminowym.

Skuteczna realizacja strategii rozwoju usług rynku kapitałowego długu doprowadziła do istotnego zwiększenia udziałów rynkowych w 2007 r.: do 23.6% w segmencie średnio i długoterminowym i do 17.6% w segmencie krótkoterminowym.

Według stanu na koniec listopada 2007 r. Bank BPH pozyskał łączne finansowanie dla podmiotów z różnych sektorów na kwotę blisko 6,5 mld zł tj. najwięcej wśród wszystkich podmiotów działających na polskim rynku kapitałowym długu, obsługując przy tym 47. emitentów.

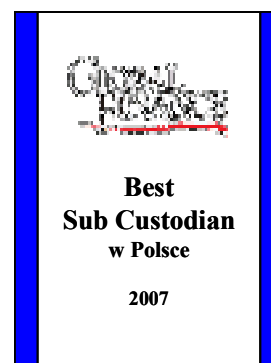
Wartości niezapadłych emisji komercyjnych instrumentów dłużnych zorganizowanych przez PRM na dzień 31 grudnia 2006 r. i 29 listopada 2007 r. (w mln zł)



Współpraca PRM z Klientami w zakresie usług powierniczych

Na dzień podziału Departament Powierniczy PRM osiągnął 12% wzrost dochodów r/r. Dochody te są w całości alokowane do wyników segmentu branżowego korporacyjnego i nie zawierają marż z transakcji walutowych.

W 2007 r. Bank BPH umocnił swoją wysoką pozycję na rynku usług powierniczych. Dzięki wysokiemu udziałowi w rynku usług dla zdalnych uczestników GPW, Dep. Powierniczy odnotował dalszy znaczący wzrost (257%) liczby rozliczonych transakcji Klientów wobec roku 2006. Potwierdzeniem wysokiej jakości usług powierniczych świadczonych przez Bank BPH był tytuł *Best Sub-Custodian* w Polsce przyznany w 2007 r. przez specjalistyczny magazyn *Global Finance*.



Działalność PRM na rynku międzybankowym

Bank BPH utrzymał czołową pozycję na polskim rynku transakcji pochodnych stopy procentowej. Według danych NBP, na koniec listopada 2007 r. udział Banku w po-

szczególnych segmentach rynku stopy procentowej wyniósł odpowiednio:

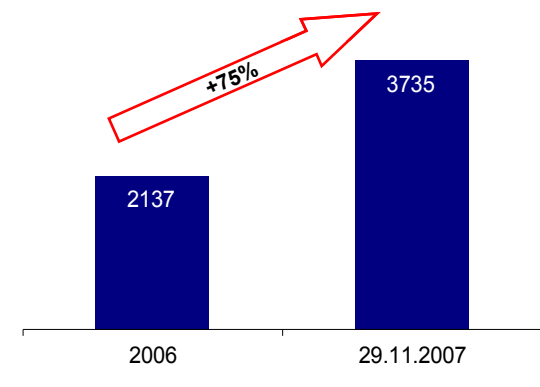
- 28% - transakcje IRS (Interest Rate Swap)
- 16% - transakcje FRA (Forward Rate Agreement)

W porównaniu z analogicznym okresem 2006 r. zaobserwowano wzrost udziału Banku na rynku transakcji zamiany stopy procentowej – *Interest Rate Swap*, co wynikało głównie z rozszerzenia współpracy z dotychczasowymi kontrahentami.

Silna pozycja rynkowa i posiadany *know-how* umożliwiły skuteczne wsparcie sprzedaży w zakresie rozwiązań o wysokiej wartości dodanej oraz rozwoju nowych produktów np. transakcji kupna/ sprzedaży praw do emisji dwutlenku węgla.

Aktywnie wykorzystywanym instrumentem zarządzania płynnością strukturalną Banku BPH były emisje własnych strukturyzowanych produktów inwestycyjnych (saldo wyemitowanych i niezapadłych emisji strukturyzowanych produktów inwestycyjnych Banku wyniosło ponad 2,7 mld zł na dzień 29 listopada 2007 r.), co umożliwiło w I kwartale ub.r. spłatę trzech wyemitowanych serii euroobligacji w ramach programu EMTN o nominale 1,5 mld EUR.

Skumulowana wartość strukturyzowanych produktów inwestycyjnych wyemitowanych przez Bank na dzień 31 grudnia 2006 r. i 29 listopada 2007 r. (w mln zł)



5.7 Działalność kontynuowana PRM

Na dzień podziału w Banku BPH pozostały najważniejsze składniki majątku związane z działalnością PRM, a mianowicie:

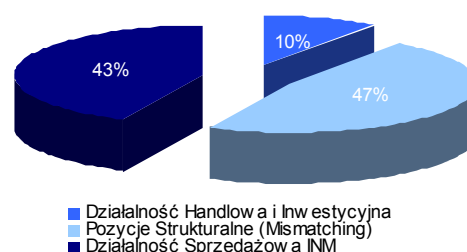
- szerokie *know-how* w zakresie produktów i usług skarbowych, powierniczych i kapitałowych oraz wiedza na temat rynków finansowych,
- sprawdzone standardy zarządzania ryzykiem zgodne z najlepszymi praktykami rynkowymi,
- infrastruktura informatyczna wraz ze zintegrowanymi rozwiązaniami *Front- to Back-Office*, które

przed podziałem zapewniały w 99% automatyczne przetwarzanie i rozliczanie transakcji (STP),

- status *Dealera* Skarbowych Papierów Dłużnych oraz *Dealera* Rynku Pieniężnego,
- kapitał intelektualny reprezentowany przez 67% kadry kierowniczej i 33% pozostałych pracowników Pionu na dzień podziału.

Dzięki wcześniejszej dużej dywersyfikacji bazy Klientów korzystających z produktów skarbowych i inwestycyjnych oraz aktywnej współpracy z Klientami detalicznymi z 200 Oddziałów pozostałych w strukturze Banku BPH, udział sprzedaży produktów skarbowych i inwestycyjnych w przychodach netto PRM wyniósł 43% wg stanu na dzień 31 grudnia 2007 r.

Struktura przychodów netto PRM z działalności kontynuowanej na dzień 31 grudnia 2007 r.



Współpraca PRM z Klientami w zakresie produktów skarbowych i inwestycyjnych

Do końca grudnia 2007 r. PRM odnotował 13,2% wzrost przychodów netto ze sprzedaży produktów skarbowych Klientom detalicznym wobec analogicznego okresu roku poprzedniego. Motorem wzrostu była sprzedaż produktów inwestycyjnych.

W tym okresie Bank przeprowadził 23 emisje strukturyzowanych produktów inwestycyjnych dla inwestorów detalicznych, opartych o ceny wielu różnych klas aktywów, z których 380 mln zł zostało nabytych przez Klientów za pośrednictwem sieci 200 Oddziałów Banku BPH.

Działalność PRM na rynku międzybankowym

W 2007 r. kontynuowana działalność w zakresie zarządzania ryzykiem płynności i ryzykami rynkowymi (w tym stopy procentowej oraz walutowym), koncentrowała się na minimalizacji ekspozycji Banku, jak też zapewnieniu ciągłości pracy po podziale (np. źródeł finansowania i infrastruktury prawnej).

Aktywnie wykorzystywanym instrumentem zarządzania płynnością strukturalną Banku BPH pozostały nadal emisje własnych strukturyzowanych produktów inwestycyjnych.

Ekonomiści Banku BPH na czele z Ryszardem Petru w 2007 r. zwyciężyli w rankingu *Gazety Parkiet* pod względem trafności prognoz makroekonomicznych.



Plany rozwojowe PRM

Pion Rynków Międzynarodowych Banku BPH będzie rozwijał działalność na rynku finansowym wykorzystując posiadany kapitał intelektualny, wiedzę w zakresie inżynierii finansowej, reputację rynkową oraz zintegrowane rozwiązania IT. Realizacja planów koncentrować się będzie na następujących celach:

- uzyskanie pozycji wiodącego dostawcy standardowych oraz szytych na miarę produktów i usług rynku finansowego dla Klientów korporacyjnych i biznesowych, umożliwiających efektywne zarządzanie ryzykiem i kapitałem adekwatnie do ich potrzeb;
- odbudowanie pozycji lidera rynku w zakresie strukturyzowanych produktów inwestycyjnych dla Klientów detalicznych;
- rozwój współpracy z instytucjami finansowymi w zakresie szerokiej gamy produktów i usług bankowych w tym usług powierniczych;
- zapewnienie efektywnego zarządzania aktywami i pasywami Banku, w tym finansowania jego działalności komercyjnej we współpracy z inwestorem strategicznym.

6. Kadry

6.1 Zatrudnienie w Banku BPH

Zatrudnienie na koniec 2007 r. bez urlopów macierzyńskich, wychowawczych i bezpłatnych wyniosło 3 171,61 etatów. W wyniku podziału Banku BPH, który nastąpił 29 listopada ub.r. i odbył się na zasadach określonych w porozumieniu zawartym pomiędzy Skarbem Państwa a UniCredit, stan zatrudnienia zmniejszył się o 6 499,49 etatów wobec roku 2006.

Zatrudnienie w etatach bez urlopów macierzyńskich, wychowawczych i bezpłatnych

Jednostki organizacyjne	31-12-2006	31-12-2006
Oddziały detaliczne (łącznie z CAK i ZRIW)*	1 991,64	6 340,88
Oddziały detaliczne	1 729,89	5 737,09
CAK i ZRIW	261,75	603,79
Centra Korporacyjne	10	473,8
Makroregiony korporacyjne i detaliczne	2	75
Centrala	1 116,97	2 684,92
Biuro Maklerskie	42	86,5
Kasa Mieszkaniowa	9	10
RAZEM Bank BPH SA	3 171,61	9 671,10

*Centra Analiz Kredytowych i Zespoły Restrukturyzacji i Windykacji Detalicznej (dawnie CWD) – obecnie znajdują się w strukturach Pionu Zarządzania Ryzykiem

Od chwili podziału, w Banku BPH SA obowiązuje nowa struktura organizacyjna, dostosowana do zmienionych warunków działania. Wprowadzone zmiany organizacyjne odzwierciedlają nowy podział zadań przede wszystkim w Centrali Banku, polegający na łączeniu funkcji w ramach poszczególnych komórek organizacyjnych (departamentów lub biur). W wyniku tego procesu, zakresy czynności 150 pracowników Centrali uległy rozszerzeniu o zadania realizowane dotychczas na innych stanowiskach, a 22 osoby zostały awansowane i dołączyły do kadry menedżerskiej. W placówkach Banku podobny proces miał miejsce wcześniej, po wydzieleniu w strukturze Banku BPH od marca 2007 r. specjalnego Makroregionu skupiającego Oddziały detaliczne pozostające w Banku BPH, tzw. Makroregionu 200. Natomiast od grudnia ub.r. strategia rozwoju biznesu w sieci Banku realizowana jest już w dwóch obszarach: korporacyjnym (Makroregiony i Centra Korporacyjne) i detalicznym (Oddziały, agencje i mobilni doradcy Klientów biznesowych oraz Centra Doradczo-Kredytowe).

Porównanie struktury zatrudnienia z wyodrębnieniem kadry kierowniczej w odniesieniu do działalności zaniechanej i kontynuowanej na dzień podziału Banku BPH zestawia poniższa tabela. Do kadry kierowniczej Banku BPH zaliczono Zarząd oraz dyrektorów wszystkich szczebli zarządzania, jak też bezpośrednio podległych Prezesowi lub Wiceprezesowi Zarządu doradców.

Struktura zatrudnienia Banku BPH (w etatach)

Stan na 31 grudnia 2007 (działalność kontynuowana)			Stan na 29 listopada 2007 (działalność zaniechana i kontynuowana)		
Ogółem etaty	Kadra kierownicza	Pozostali pracownicy	Ogółem etaty	Kadra kierownicza	Pozostali pracownicy
3 171,61	234	2 937,61	9 554,48	664	8 890,48

Pracownicy Banku BPH SA to osoby z odpowiednim przygotowaniem merytorycznym i doświadczeniem zawodowym. Średnia wieku nieznacznie wzrosła z 37 do 38 lat w stosunku do roku 2006. Wymagania zawodowe stawia-

ne pracownikom Banku odzwierciedla wysoki, bo 75% wskaźnik zatrudnionych legitymujących się wyższym wykształceniem. W Centrali Banku wskaźnik ten jest jeszcze wyższy i wynosi powyżej 80%. Pracownicy są mobilizowani do ciągłego podnoszenia swoich kwalifikacji i uzupełniania wykształcenia, co otwiera przed nimi możliwości awansu wewnętrznego. Podstawową bowiem zasadą w Banku jest awans wewnętrzny i stały rozwój zawodowy oraz założenie „właściwy pracownik na właściwym miejscu”. Pracownicy określają swoje predyspozycje co do preferowanej ścieżki rozwoju, tak aby stać się ekspertami w określonej dziedzinie lub znaleźć się na ścieżce do menedżerskiego awansu. Szeroko zakrojona polityka szkoleniowa ma na celu utrzymanie najlepszej kadry bankowej, a także dalsze rozwijanie umiejętności zawodowych i personalnych pracowników.

Z roku na rok daje się zaobserwować wzrost liczby zatrudnionych mężczyzn, chociaż nadal wśród kadr Banku BPH przeważają kobiety. Wskaźnik zatrudnionych kobiet wyniósł w 2007 r. 68% ogółu zatrudnienia i obniżył się o 5 pp. w stosunku do roku poprzedniego.

6.2 Rekrutacja

Pion Zasobów Ludzkich stosuje nowoczesne narzędzia pozyskiwania i zarządzania personelem. Aktywne pozyskiwanie kandydatów w coraz większym stopniu prowadzone jest za pomocą Internetu.

W roku 2007 Bank BPH uczestniczył w licznych projektach pozycjonowania marki na rynku pracy wśród młodych ludzi. Jednym z czołowych działań było uczestnictwo w edycji wiosennej Dni Kariery organizowanych przez AIESEC. W 9 największych miastach Polski odbyła się promocja Banku jako pracodawcy. Bank zaznaczył swoją aktywność również podczas jesiennej edycji Targów Pracy w Warszawie i Krakowie. Dodatkowo podczas warszawskich Dni Karier w ramach tzw. *Employer Branding* zostało przeprowadzone szkolenie dla studentów. Bank pogłębiał także współpracę z uczelnianymi biurami Karier w całej Polsce, dzięki którym pozyskał z Programów Absolwent@sukces oraz Praktykant@sukces 117 młodych, zdolnych osób. Wiosną 2007 r. zakończyła się 4 edycja Programu Doradca@sukces w trzech makroregionach, w której uczestniczyło 145 stażystów. Wielu spośród nich kontynuuje współpracę z Bankiem.

Każdego roku Biuro Maklerskie Banku BPH we współpracy z uczelniami w całej Polsce w ramach tzw. „Szkoły Giełdowej” szerzy wiedzę dotyczącą funkcjonowania rynku kapitałowego, z uwzględnieniem bankowości inwestycyjnej. Bank był sponsorem dwóch zespołów w kon-

kursie *EuroManager* (drużynę pracowników Banku i studentów Szkoły Głównej Handlowej).

O rosnącej pozycji Banku BPH jako pożądanego pracodawcy świadczą wyniki badań Millward Brown SMG/KRC 2006 (raport sporządzany jest w połowie każdego roku za rok poprzedni). Spośród wszystkich działających na polskim rynku firm, jak też podmiotów sektora finansowego, Bank BPH zajął trzecie miejsce. Natomiast w gronie banków zajął pierwszą pozycję.

W grudniu 2007 roku w odpowiedzi na kampanię rekrutacyjną chęć podjęcia pracy w Banku BPH wyraziło ponad 5 000 osób z rynku pracy w całej Polsce.

6.3 Wsparcie narzędziowe w zarządzaniu zasobami ludzkimi

W roku 2007 Bank rozwijał nowoczesne narzędzia zarządzania personelem w systemie SAP, będącym platformą wsparcia tych funkcji nie tylko w obszarze zasobów ludzkich (HR), ale też dla wszystkich menedżerów i pracowników Banku. Do wykorzystywanych dotąd aplikacji elektronicznego obiegu i zatwierdzania wewnętrznych dokumentów kadrowych, została dodana Platforma Rozwoju Pracowników, udostępniona w Intranecie Banku. Stanowi ona kompendium wiedzy o realizowanych programach rozwojowych, możliwościach samokształcenia pracowników i metodach zarządzania kompetencjami. W Banku korzysta się również z tzw. „Karty benefitów”, wspomagającej narzędziowo obszar zarządzania pozapłacowymi formami motywacji.

6.4 Szkolenia

Oprócz doskonalenia kompetencji i kwalifikacji wspierających inicjatywy strategiczne Banku BPH, w ramach przygotowań do podziału, uruchomiony został specjalny program szkoleń dla utrzymania nagromadzonej wiedzy i bankowego *know-how*. Nacisk położono na jakość relacji z Klientami i ich bezpieczeństwo. W ten sposób przeszkolono w 2007 roku 1 800 osób jedynie w części pozostającej w Banku BPH.

Równolegle dokonano identyfikacji kluczowych pracowników i wdrożono dla nich program retencji.

W roku ubiegłym w szkoleniach wzięło udział ogółem aż 42 tys. uczestników, w tym 22 tys. w szkoleniach stacjonarnych, a 20 tys. doskonało się metodą *e-learning'u*, zwłaszcza w zakresie produktów i narzędzi, a także z umiejętności miękkich, takich jak wywieranie wpływu czy komunikacja w biznesie. Na uwagę zasługują także sprawdzone inicjatywy szkoleniowe, jak:

- „Letnia Szkoła Doskonalenia”, którą objęto 1 440 pracowników Banku pogłębiających swoje kompetencje zgodnie z wynikami Okresowej Oceny Pracowniczej;
- „Akademia Ambitnych”, z udziałem 2 210 osób doskonalących kompetencje istotne dla osiągnięcia celów strategicznych i biznesowych, o walorach integracyjnych sprzyjających rozwojowi kultury organizacyjnej;
- Druga edycja programów *Management Development*, dedykowana kadrom o najwyższym potencjale menedżerskim, w której wzięło udział 93 osób (60 osób uczestniczyło w MD 0, a 33 osób w MD 1). Do tej pory objęto łącznie 420 osób tym programem;
- „Gwiezdna Odyseja GO!”, program przygotowany dla szczególnie utalentowanych menedżerów i ekspertów, którego celem jest wzmocnienie kompetencji menedżerskich i rozwój własny pracowników o najwyższym potencjale. Szkolenia przeprowadzono dla 500 wyselekcjonowanych osób, a każda z nich wzięła udział w kilku sesjach. Oznacza to, że zajęcia odbyły się dla prawie 1 200 uczestników.

Pion Bankowości Detalicznej

W szkoleniach „Akademii Sprzedaży” uczestniczyło prawie 2 200 osób, a w jej ramach rozpoczęto „Akademię Sprzedaży dla Doradców Klienta Biznesowego”, złożoną z 4 modułów: technik sprzedaży, analizy finansowej, procesowania wniosków w systemie *Aurum* i *couching*’u. Ponadto, zorganizowano szkolenia z umiejętności sprzedaży funduszy inwestycyjnych dla 500 doradców, a dla grupy 220 doradców ds. nieruchomości o 3 modułach: technik i negocjacji sprzedażowych, analizy kredytowej i procesowania wniosków w *Aurum*. Po podziale przeprowadzono cykl szkoleń menedżerskich dla nowo mianowanych dyrektorów, a także kadrę menedżerską objęto badaniami kompetencji w oparciu o metodologię *Development Center*. W oddziałach zrealizowano szkolenia dotyczące wdrażania i doskonalenia standardów jakości obsługi.

Pion Bankowości Korporacyjnej

Zakończył się 3-letni projekt rozwoju kompetencji miękkich dla analityków, doradców i menedżerów. W związku z przejściem funkcji przez osoby pozostające w strukturach Banku BPH, przeprowadzono szereg szkoleń narzędziowych, produktowych i procesowych oraz podnoszono wiedzę z zakresu prawa, analizy finansowej, produktów i systemów.

Pion Zarządzania Ryzykiem Kredytowym

Przeprowadzono szereg szkoleń analityczno-finansowych pozwalających na ocenę ryzyka transakcji finansowania nieruchomości. Podjęto również szkolenia mające na celu pogłębienie wiedzy z dziedziny zabezpieczeń, wycen, narzędzi windykacji, a także zasad i monitoringu stopy procentowej. Zrealizowano cykl szkoleń miękkich, obejmujących problematykę zarządzania zespołem i współpracy w grupie oraz motywacji.

6.5 Relacje ze związkami zawodowymi

Wszczęty przez związki zawodowe w styczniu 2005 roku spór zbiorowy pracy, zakończył się wprowadzeniem w lutym 2007 r. wewnątrzzakładowych Regulaminów: pracy i wynagradzania. Związki zawodowe działające w Banku BPH (NSZZ „Solidarność” i „Dialog 2005”) nie zaakceptowały rozwiązań regulaminowych, jak też nie podpisały porozumienia kończącego spór. Z organizacjami tymi w dalszym ciągu trwają mediacje.

W październiku 2007 r. NSZZ „Solidarność” i „Dialog 2005” wszczęły drugi spór zbiorowy pracy, który został przez pracodawcę przyjęty w części dotyczącej żądania podwyżki wynagrodzeń zasadniczych.

6.6 Fundusz Pomocy dla pracowników Banku

Podobnie jak w latach ubiegłych, Fundusz Pomocy pracownikom Banku zapewnił w zeszłym roku wsparcie finansowe dla tych osób, które w wyniku różnych zdarzeń losowych znalazły się w szczególnie trudnej sytuacji życiowej. Poza świadczeniami kontynuowanymi, rozpatrzone 15 nowych wniosków. Środki finansowe przeznaczone zostały m.in. na: pokrycie kosztów leczenia, finansowanie turnusów rehabilitacyjnych, wypłatę „rent” dla dzieci zmarłych pracowników, czy zakup drogich urządzeń medycznych niezbędnych do normalnego życia.

7. Technologia informatyczna

Obszar Informatyki w roku 2007 był zaabsorbowany przygotowaniami do podziału w systemach IT i do migracji danych z Banku BPH do Pekao. W praktyce, przygotowania do podziału infrastruktury i systemów IT, dotyczyły w szczególności:

- systemów przewidzianych do świadczenia na rzecz Pekao usług *outsourcingu*, polegających na wsparciu informatycznym i operacyjnym dla przyłączonej

do niego części Banku BPH po podziale. Zostały one wzbogacone o dodatkowe funkcjonalności, umożliwiające prowadzenie działalności operacyjnej przez banki oddzielnie;

- zaprojektowania i przetestowania rozwiązań niezbędnych do prawidłowej migracji danych do systemów Pekao, w efekcie czego, w scentralizowanym systemie informatycznym Banku BPH (*Profile*) wdrożono zintegrowane środowisko migracyjne;
- wydzielenia sieci komputerowej spółek zależnych przechodzących do grupy Pekao od sieci Banku BPH;
- zreorganizowania sieci informatycznej w oddziałach Banku, z uwzględnieniem ich docelowej przynależności,
- rozdzielenia od sieci WAN Banku BPH sieci LAN/MAN w lokalizacjach tej części Centrali Banku, która została przeznaczona do przekazania Pekao.

Szczegółowe uregulowania czynności związanych z migracją i *outsourcingiem* zostały zawarte w podpisanych z Pekao umowach. Podział w systemach IT został przeprowadzony sprawnie, a migracja danych odbywa się bezkolizyjnie.

Ponadto, Obszar Informatyki zapewniał bieżące wsparcie działań biznesowych Banku pod kątem utrzymania jego przewagi konkurencyjnej w dziedzinie nowoczesnych technologii. Z uwagi na bezpieczeństwo systemów informatycznych w warunkach prowadzonego *outsourcingu*, zakres zmian ograniczył się do usprawnień w następujących aplikacjach:

- zarządzania administracją i monitoringiem ryzyka kredytowego w Pionie Bankowości Detalicznej, tzw. system SAM, w ramach którego dokonano m.in.:
 - integracji z systemami zewnętrznymi i eliminacji wielokrotnego wprowadzania danych;
 - automatyzacji procesów przeglądu sytuacji Klienta;
 - automatyzacji działań podyktowanych zmianą wewnętrznej grupy ryzyka wraz z kontrolą procesu tych działań;
 - zapewnienia kompletności dokumentacji kredytowej i monitoringu zabezpieczeń;
- wczesnego ostrzegania, która obecnie uwzględnia możliwość wystąpienia ryzyka utraty wypłacalności Klientów;
- zarządzania dokumentacją kredytową (*workflow*);
- zarządzania relacjami z Klientem indywidualnym (CRM detaliczny), gdzie w części analitycznej wdrożono profesjonalne narzędzie do zarządzania

kampaniami marketingowymi, umożliwiające bardziej efektywną sprzedaż i pozyskiwanie Klientów; natomiast w części operacyjnej CRM, System Wsparcia Sprzedaży (SWS) został przekształcony z narzędzia przeznaczonego wyłącznie do wspierania sprzedaży w wielofunkcyjne narzędzie transakcyjne;

- monitorowania indeksów LtV i ryzyka zmian kursów wymiany walut w tzw. systemie MonK;
- projektu Bazylei II, gdzie m.in. zaimplementowano moduł umożliwiający śledzenie ratingów firm zewnętrznych, odnotowano postęp w przygotowaniu wspólnej platformy ratingowej dla różnych systemów ratingowych działających w Banku, a także przygotowano funkcjonalność CAD, która będzie wdrożona w 2008 r., jako element nowoczesnego systemu raportowania obowiązkowego, w zgodzie ze standardami Unii Europejskiej;
- SAP - dla przetwarzania wszystkich zawartych przez Bank umów w jednym systemie i kontroli dostępu użytkowników do większości systemów bankowych;
- Lotus Notes, który wyodrębniono dla oddziałów Banku BPH po podziale;
- *Remedy* i *Patrol* - w celu usprawnienia procesów zarządczych w zakresie IT;
- Windows, tak aby odzwierciedlić zmiany w strukturze Banku związane z wydzieleniem i przeniesieniem jego części do Pekao.

W rezultacie tych działań, obniżone zostały koszty użytkowania sieci WAN Banku, z jednoczesnym zwiększeniem jej przepustowości, nastąpił wzrost wydajności i bezpieczeństwa systemu centralnego *backup'u* oraz zredukowano pracochłonność oceny ryzyka Klientów indywidualnych.

8. Grupa Banku BPH SA

8.1 Grupa Banku BPH według stanu na 31 grudnia 2007 roku

W wyniku realizacji Planu Podziału Banku BPH SA w dniu 29 listopada 2007 r. Grupa Banku BPH zmniejszyła się do trzech podmiotów: BPH PBK Zarządzanie Funduszami Sp. z o.o. (spółka bezpośrednio zależna) i BPH Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych SA (pośrednio zależna poprzez BPH PBK Zarządzanie Funduszami Sp. z o.o.).

Skład Grupy Banku BPH SA (wg stanu na 31 grudnia 2007 r.)

Podmiot	Siedziba	Udział % Banku w głosach na WZA/ZW spółki	Kapitał własny	aktywa
Jednostka dominująca				
Bank BPH Spółka Akcyjna	Kraków			
Jednostki zależne objęte konsolidacją				
BPH PBK Zarządzanie Funduszami Sp. z o.o.	Warszawa	100,00%	37 954	37 979
Jednostki pośrednio zależne – zależne od BPH PBK Zarządzanie Funduszami Sp. z o.o.				
BPH Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych SA	Warszawa	50,14%	122 786	247 846

W prezentowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Banku BPH konsolidacją została objęta spółka zależna BPH PBK Zarządzanie Funduszami Sp. z o. o. wraz z pośrednio zależną spółką BPH TFI SA

8.2 Działalność BPH PBK Zarządzanie Funduszami Sp. z o.o.

BPH PBK Zarządzanie Funduszami Sp. z o.o. koncentrowała swoją działalność na nadzorze nad jednym aktywem Spółki - podmiotem BPH TFI SA.

Działalność BPH TFI SA

BPH TFI SA jest podmiotem pośrednio zależnym od Banku BPH (poprzez BPH PBK Zarządzanie Funduszami, spółkę posiadającą 50,14% kapitału zakładowego i tyle samo głosów na WZA). Pozostałe akcje Towarzystwa są własnością CABET Holding Aktiengesellschaft z siedzibą w Wiedniu, który przejął je od Pioneer Investments Austria GmbH w wyniku zmian w strukturze grupy Banku Austria Creditanstalt AG. W ramach planowanych zmian w strukturze właścicielskiej Banku BPH, przewiduje się również zakup przez GE Money pakietu akcji BPH TFI będącego obecnie w posiadaniu CABET Holding.

W 2007 r. BPH TFI kontynuowało realizację strategii rozwoju opartej na ścisłej współpracy z siecią sprzedaży Banku BPH. Wg stanu na koniec 2007 r. Towarzystwo zarządzało 19 funduszami. Z uwagi na zmienną koniunkturę na rynku, BPH TFI odnotowało spadek udziału rynkowego do poziomu 4,84% na koniec 2007 roku. Mimo spadku udziału w rynku Towarzystwo utrzymało piątą pozycję rynkową z aktywami na poziomie 6,5 mld zł, podczas gdy cały rynek osiągnął poziom 134,8 mld zł.

BPH TFI w 2007 r. wypracował zysk netto w wysokości 94,5 mln zł, co oznacza wzrost aż o 60,2% w porównaniu z 2006 rokiem.

8.3 Działalność Grupy Banku BPH do 29 listopada 2007 roku

Do dnia podziału Banku BPH (tj. do 29 listopada 2007 roku) na szczególne podkreślenie zasługuje rozwój działalności leasingowej i deweloperskiej.

Skład Grupy Kapitałowej Banku BPH

Podmiot	Udział % Banku w głosach na WZA/ZW spółki
Jednostka dominująca	
Bank BPH Spółka Akcyjna	
Jednostki zależne objęte konsolidacją	
BPH Bank Hipoteczny SA	99,95%
BPH Finanse plc	99,998%
BPH PBK Leasing SA	80,10%
BPH PBK Zarządzanie Funduszami Sp. z o.o.	100,00%
Jednostki pośrednio zależne – zależne od BPH PBK Leasing SA	
BPH Leasing SA	80,10%
BPH Auto Finanse SA	80,10%
Jednostka pośrednio zależna – zależna od BPH PBK Zarządzanie Funduszami Sp. z o.o.	
BPH Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych SA	50,14%
Jednostki zależne nieobjęte konsolidacją	
Final Holding Sp. z o.o.	100,00%
Centrum Usług Księgowych Sp. z o.o.	100,00%
PBK Property Sp. z o.o.	100,00%
Centrum Bankowości Bezpośredniej Sp. z o.o.	98,00%
BPH Real Estate SA	100,00%
Jednostki pośrednio zależne – zależne od Final Holding Sp. z o.o.	
Final SA	99,84%
PKBL SA w upadłości	84,79%
Asset SA w likwidacji	100,00%
Jednostka pośrednio zależna – zależna od BPH Real Estate SA	
Metropolis Sp. z o.o.	100,00%
Jana Kazimierza Development Sp. z o.o.	100,00%
Jednostki pośrednio zależne – zależne od PBK Property Sp. z o.o.	
FPB „Media” Sp. z o.o.	100,00%

Udział w jednostkach pośrednio zależnych liczony metodą proporcjonalną

W okresie od 1 stycznia do 29 listopada 2007 roku zostały przeprowadzone następujące transakcje z udziałem spółek Grupy Banku BPH, które zostały przejęte przez Pekao:

Utworzenie spółki Jana Kazimierza Development Sp. z o.o.

BPH Real Estate SA powołała do życia nową spółkę projektową – Jana Kazimierza Development Sp. z o.o., której przedmiotem działalności jest realizacja konkretnego projektu deweloperskiego. Spółka ta została zarejestrowana w lutym 2007 r.

Rozwiązanie spółki PBK Property Sp. z o. o. i otwarcie jej likwidacji

W sierpniu 2007 r. Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników PBK Property Sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie rozwiązania spółki i otwarcia procesu jej likwidacji. Na likwidatora został wyznaczony dotychczasowy Prezes Zarządu spółki.

Zmiany w kapitałach zakładowych spółek z Grupy Banku BPH

We wrześniu 2007 roku nastąpiło podwyższenie kapitału zakładowego BPH Bank Hipoteczny SA w kwocie 27,6 mln zł (do 223 mln zł), które zostało objęte w całości

przez Bank BPH SA i opłacone w postaci wkładu pieniężnego. Natomiast w listopadzie nastąpiła rejestracja podwyższenia kapitału zakładowego spółki zależnej BPH Real Estate SA do kwoty 35,3 mln zł (tj. o 8 mln zł) również w całości objęte przez Bank BPH i opłacone w postaci wkładu pieniężnego.

9. Skonsolidowane wyniki finansowe Grupy Banku BPH SA za 2007 rok

W wyniku podziału Banku BPH z 29 listopada 2007 r. większa jego część działalności biznesowej została włączona do Pekao. Dla zobrazowania wpływu tej istotnej dla Banku BPH zmiany, w rachunku zysków i strat za rok 2007 zostały wyodrębnione dwa rodzaje działalności: zaniechana i kontynuowana. W tym rozdziale akcent został położony głównie na opisie wyników finansowych z działalności kontynuowanej, czyli tej która pozostała w Banku BPH po podziale. Rachunek zysków i strat za rok 2006 został sprowadzony do porównywalności. Jednakże podobne podejście nie mogło być zastosowane wobec danych bilansowych. W związku z tym porównywalne wskaźniki efektywności za rok 2006 nie są dostępne. Różnice w wynikach finansowych w porównaniu do przedstawionych w raporcie finansowym za czwarty kwartał 2007 r. wynikają ze zmian prezentacyjnych niektórych danych finansowych.

W roku 2007 Grupa Banku BPH SA na działalności zaniechanej i kontynuowanej osiągnęła najlepsze w swej historii wyniki finansowe. Zysk brutto ukształtował się na poziomie 2 045,0 mln zł i był wyższy o 411,4 mln zł (25,2%) niż w ciągu 12 miesięcy 2006 roku. Zysk netto wyniósł 1 570,6 mln zł, co oznaczało wzrost o 302,8 mln zł (23,9% r/r).

Działalność kontynuowana

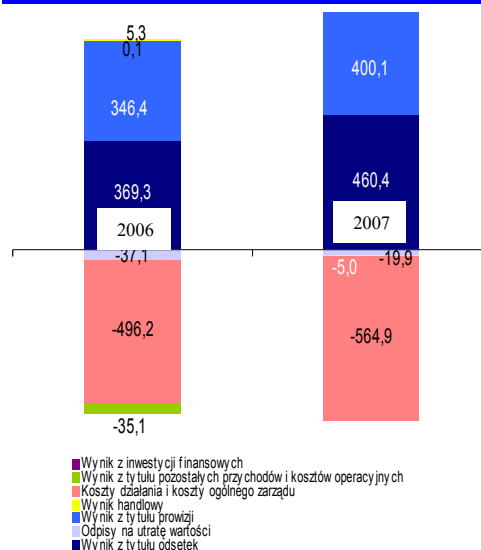
9.1 Główne wskaźniki efektywności

Skonsolidowany zysk brutto Grupy Banku BPH na działalności kontynuowanej w 2007 roku wyniósł 284,6 mln zł i był wyższy o ponad 90% niż w roku 2006, natomiast zysk netto przypadający na akcjonariuszy spółki osiągnął wartość 178,9 mln zł (wzrost o 98,2% r/r). Zwrot na kapitale (ROE brutto) na działalności kontynuowanej równał się 19,3%, zwrot na aktywach (ROA brutto) - 2,2%, a wskaźnik K/D - 64,9%. Zysk na jedną akcję wyniósł 6,23 zł (w 2006 roku było to 3,14 zł).

9.2 Wynik na działalności operacyjnej Grupy Banku BPH SA

Wynik na działalności operacyjnej w 2007 r. wyniósł 285,3 mln zł i był o 132,6 mln zł (tj. o 86,8%) wyższy niż przed rokiem.

Wynik na działalności operacyjnej (w mln zł)



Głównym składnikiem dochodów był dochód z tytułu odsetek, który w 2007 r. wyniósł 460,4 mln zł i wzrósł w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego o 24,7% (91,2 mln zł). Wzrost nastąpił przede wszystkim dzięki wyższym wolumenom kredytów i depozytów detalicznych. Przychody odsetkowe zwiększyły się pomimo spadku marż kredytowych.

Wynik z tytułu odsetek Grupy Banku BPH SA (tys. zł)

	01.01.2007-31.12.2007	01.01.2006-31.12.2006	Zmiana (1/2)	
			w tys. zł	w %
Przychody z tytułu odsetek	576 125	478 285	97 840	20,5
Koszty z tytułu odsetek	-116 538	-111 500	-5 038	4,5
Wynik z transakcji leasingowych	852	2 477	-1 625	-65,6
Wynik z tytułu odsetek	460 439	369 262	91 177	24,7

W ciągu 2007 roku utworzone zostały odpisy na utratę wartości w kwocie 19,9 mln zł, co oznacza ich spadek o 46,5% w stosunku do roku poprzedniego. Tworzenie rezerw wynika z obowiązujących przepisów prawa w zakresie odpisów na utratę wartości, jak też z ostrożnościowej polityki zarządzania ryzykiem kredytowym w Banku.

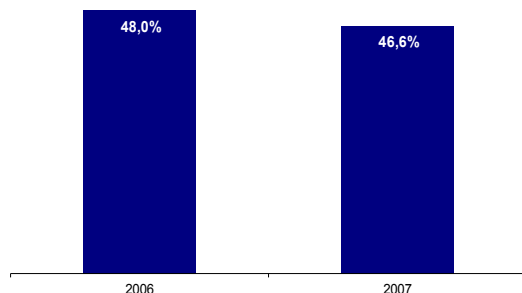
Odpisy na utratę wartości (tys. zł)

	01.01.2007- 31.12.2007	01.01.2006- 31.12.2006	Zmiana (1/2)	
			w tys. zł	w %
	1	2	3	4
Zwiększenia	-242 332	-204 257	-38 075	18,6
aktualizacja wartości kredytów, pożyczek i innych należności	-242 329	-204 221	-38 108	18,7
rezerwy na zobowiązania pozabilansowe	-3	-36	33	-91,7
Zmniejszenia	222 469	167 140	55 329	33,1
aktualizacja wartości kredytów, pożyczek i innych należności	222 430	166 904	55 526	33,3
rezerwy na zobowiązania pozabilansowe	39	236	-197	-83,5
Odpisy na utratę wartości	-19 863	-37 117	17 254	-46,5

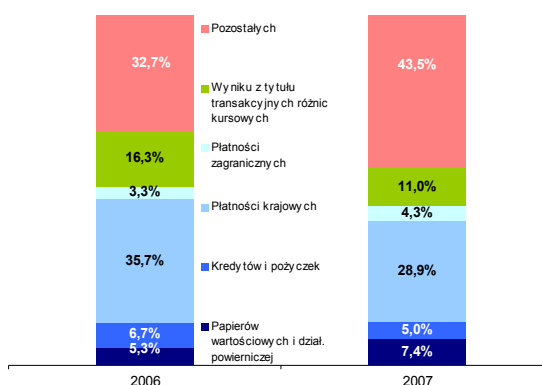
Wynik z tytułu prowizji w roku 2007 wyniósł 400,1 mln zł i był o 15,5% wyższy niż rok wcześniej. W największym stopniu przyczyniły się do tego „Pozostałe prowizje” netto, które wzrosły w ub.r. aż o 53,7% r/r (60,8 mln zł). To właśnie w tej pozycji wykazywana jest działalność BPH TFI, którego wynik z prowizji netto w 2007 r. wyniósł 94,4 mln zł (czyli wzrost o 60,2% r/r). Spadek prowizji od kredytów i pożyczek jest m.in. konsekwencją wycofania się Banku z udzielania kredytów hipotecznych w walutach obcych jeszcze w połowie 2006 r.

Dochody z opłat i prowizji pokrywały w minionym roku 70,8% kosztów działania oraz 130,4% kosztów pracowniczych (rok wcześniej było to odpowiednio 69,8% i 126,3%).

Udział dochodów z prowizji w wyniku na działalności bankowej (%)

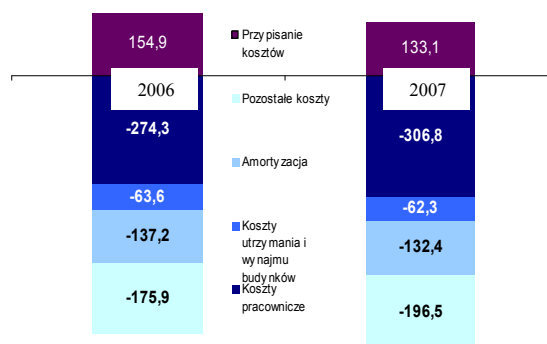


Przychody z prowizji netto (mln zł)



Skonsolidowane koszty działania Banku BPH, w porównaniu do 2006 r., wzrosły o 68,7 mln zł (13,9%) i wyniosły 564,9 mln zł. Najbardziej przyczyniły się do tego większe o 11,8% koszty pracownicze związane m.in. z utrzymaniem kluczowych pracowników, „Pozostałe koszty” (większe o 11,7%) oraz dodatnia pozycja przypisanie kosztów (mniejsza w 2007 r.: 133,1 mln niż w 2006 r.: 154,9 mln) – dotycząca transakcji wzajemnych pomiędzy działalnością kontynuowaną i zaniechaną wprowadzonych w wyniku wewnętrznego systemu alokacji kosztów

Koszty działania Grupy Banku BPH (mln zł)



9.3 Nakłady inwestycyjne

Łączne nakłady inwestycyjne Grupy Banku BPH na środki trwałe w budowie oraz wartości niematerialne wyniosły w 2007 r. 46 487 tys. zł.

Nakłady inwestycyjne (tys. zł)

	Plan na 2008	Realizacja na 31.12.2007	Realizacja na 31.12.2006
Nakłady inwestycyjne	112 774	46 487	147 115
Hardware	34 345	13 220	44 045
Software	32 918	20 210	36 784
Modernizacja i zabezpieczenie istniejących placówek	27 970	8 731	30 527
Modernizacja i zakup wyposażenia w zakresie projektów	12 008	1 605	20 481
Zakupy gotowych dóbr	5 533	2 721	13 654
Pozostałe zakupy	0	0	1 624

W 2007 roku realizowane były te zadania, które:

- są zadaniami kontynuowanymi z lat poprzednich,
- są związane z fuzją z Bankiem PEKAO SA i realizacją zapisów Planu Podziału,
- mają wpływ na wzrost dochodów Banku,
- mają wpływ na obniżenie kosztów eksploatacyjnych,
- są niezbędne dla zapewnienia odpowiedniego wizerunku Banku na rynku i standardów obsługi Klientów,
- są związane z zapewnieniem właściwego poziomu bezpieczeństwa zasobów finansowych i przepływu informacji,
- wynikają z obowiązujących przepisów lub przepisów które w przyszłości wejdą w życie.

Ważniejsze inwestycje realizowane w ub. r. to:

- Praca nad Nową Umową Kapitałową - BASEL II;
- Prace związane z separacją umożliwiające niezakłóconą pracę obu Banków po dniu podziału;
- Rozwój systemów informatycznych wspierających obsługę Klientów Banku;
- Rozwój infrastruktury informatycznej Banku dla zapewnienia szybkiego i bezpiecznego dostępu Klientów do informacji i zasobów finansowych zdeponowanych w Banku;
- Modernizacja istniejących placówek Banku i ich wyposażenie - zgodnie z przyjętymi standardami;
- Modyfikacja i odnowienie niezbędnych licencji.

Prezentowane wielkości dotyczą nakładów inwestycyjnych, jakie zostały poniesione w okresie:

- od 01 stycznia 2007 do 29 listopada 2007 dla Całego Banku BPH SA,
- od 29 listopada 2007 do 31.12.2007 dla wydzielonej części Banku BPH SA określonej jako BPH 200.

Niskie 40% wykonanie budżetu inwestycyjnego w 2007 r. to w dużej mierze efekt przesunięcia terminu podziału Banku, co skutkowało wstrzymywaniem podjęcia nowych przedsięwzięć inwestycyjnych. Realizowane były głównie prace związane z inwestycjami kontynuowanymi oraz prace przygotowawcze związane z procesem separacji, BPH 200 i BPH 285.

W zatwierdzonym przez Zarząd i Radę Nadzorczą Planie Finansowym na 2008 r. planowane są głównie inwestycje związane z kontynuacją rozpoczętych zadań i zakończeniem inicjatyw o charakterze rozwojowym oraz zakończeniem prac związanych z separacją obu części Banku.

Główne zadania to:

- Zakończenie prac nad Nową Umową Kapitałową – BASEL II;
- Zakończenie prac związanych z separacją BPH 200 i BPH 285;
- Modernizacja istniejących Oddziałów i Centrali Banku, w tym inwestycje związane ze zwiększeniem bezpieczeństwa i poprawy komfortu obsługi Klientów;
- Prace związane z modernizacją systemów informatycznych - niezbędne modyfikacje, nowe zaktualizowane wersje oprogramowania;
- Prace związane z rozbudową środowiska systemu centralnego Profile.

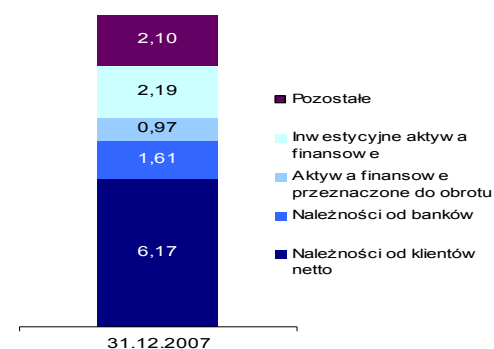
Bank BPH w perspektywie możliwych zmian właścicielskich Banku w 2008r, prowadzi analizy i scenariusze działań mających na celu, pełne wykorzystanie potencjału Banku jak również jego dalszy rozwój.

Efektom podjętych prac mogą być zmiany w aktualnym Budżecie Inwestycyjnym.

9.4 Zmiany w głównych pozycjach bilansowych Grupy Banku BPH SA

Skonsolidowana suma bilansowa Grupy Banku BPH po podziale wyniosła na 31.12.2007 roku 13,03 mld zł.

Aktywa (mld zł)



Na ogromny spadek wartości aktywów (o 79,9% r/r) największy wpływ miał podział Banku BPH, a wraz z nim przeniesienie większej części działalności biznesowej Banku BPH do Pekao. Według stanu na 31 grudnia 2007 r. największymi składnikami aktywów Banku BPH były „Należności od klientów” (47,3% udział), „Inwestycyjne aktywa finansowe” (16,8%) oraz „Należności od banków” (12,3%).

Struktura należności netto (mln zł)

	01.01.2007- 31.12.2007	01.01.2006- 31.12.2006	Zmiana (1/2)	
			w tys. zł	w %
	1	2	3	4
Należności od banków	1 605 392	8 656 912	-7 051 520	-81,5
Należności od klientów	6 165 360	35 594 340	-29 428 980	-82,7

Pomimo podziału Banku BPH, struktura jakości kredytów uległa dalszej poprawie. Według stanu na koniec 2007 roku udział kredytów z utratą wartości wynosił tylko 5,2%. Odpisy na utratę wartości pokrywają kredyty niepracujące w 67%.

Podział portfela kredytowego Grupy Banku BPH uwzględniający kredyty dyskontowe zaprezentowane w nocie „Kasa, środki w banku centralnym” (tys. zł)

	Stan na 31.12.2007	%	Stan na 31.12.2006	%
Kredyty z utratą wartości*	323 259	5,2	1 862 716	5,3
Kredyty bez utraty wartości*	5 841 237	94,8	33 570 894	94,7
Razem	6 164 496	100	35 433 610	100

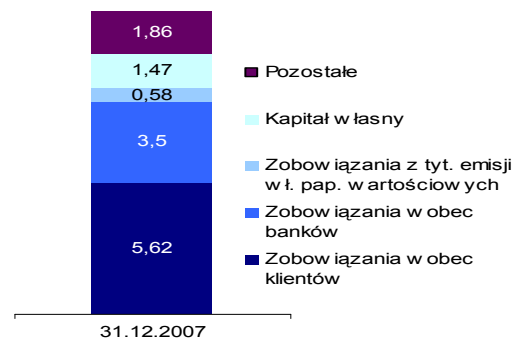
*prezentowany nominal

Pasywa

Główną przyczyną zmian w strukturze źródeł finansowania aktywów był oczywiście podział Banku. Ponadto w I kwartale 2007 r. Bank dokonał wcześniejszego wykupu i umorzenia wszystkich trzech serii Euroobligacji o łącznej wartości 1,5 mld EUR, co spowodowało spadek

zobowiązań z tytułu emisji własnych papierów wartościowych (wobec stanu na koniec 2006 r.). Na dzień 31 grudnia ub. roku największy udział w strukturze pasywów miały: „Zobowiązania wobec klientów” (43,1%), „Zobowiązania wobec banków” (26,9%) oraz „Kapitał własny” (11,3%).

Pasywa (mld zł)



Depozyty od Klientów niebankowych według podziału sektorowego gospodarki (w mln zł)

	Struktura w %			
	31.12.2007	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2006
wobec przedsiębiorstw i spółek państwowych	15	4 225	0,29	10,74
wobec przedsiębiorstw, spółek prywatnych i spółdzielni	871	12 729	16,53	32,36
wobec przedsiębiorców indywidualnych	408	1 337	7,75	3,40
wobec osób prywatnych	3 740	15 715	70,99	39,93
wobec rolników indywidualnych	10	27	0,19	0,07
wobec instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych	105	1 529	1,99	3,88
wobec Klientów sektora finansowego	14	695	0,27	1,76
wobec Klientów sektora budżetowego	105	3 093	1,99	7,86
RAZEM	5 268	39 350	100,00	100,00

10. Kierunki rozwoju i najważniejsze elementy strategii Banku

Najważniejszym wydarzeniem minionego roku był podział Banku BPH SA, który dokonał się 29 listopada 2007 r. Z uwagi na brak podobnych doświadczeń w ogóle, a przede wszystkim stopień złożoności procesu, zwłaszcza w odniesieniu do bankowości, prace przygotowawcze rozpoczęły się znacznie wcześniej. Pierwszy etap przygotowań zakończył się jeszcze w listopadzie 2006 r., z chwilą formalnego przyjęcia przez władze Banku Planu Podziału. Dokument ten ujął wszystkie obszary działania Banku, z tym że szczególną uwagę poświęcono kwestiom

operacyjnego i księgowego podziału majątku, jak też sformułowaniu zasad współpracy w okresie przejściowym, tj. między Dniem Podziału, a momentem zakończenia migracji danych z Banku BPH do systemów informatycznych Pekao.

Istotą transakcji podziału, zdefiniowaną w porozumieniu Skarbu Państwa z UniCredit 19 kwietnia 2006 r., było wydzielenie ze struktur Banku BPH dwustu placówek wraz z infrastrukturą niezbędną do ich funkcjonowania (w tym: częścią Centrali i Biura Maklerskiego oraz jedną spółką bezpośrednio zależną – BPH PBK Zarządzanie Funduszami Sp. z o.o., a przez nią też jedną spółkę pośrednio zależną – BPH Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych SA) wraz z funkcjonalnie powiązаныmi pracownikami, jak również Klientami bankowości detalicznej przyporządkowanymi do wydzielanych placówek. Pozostała część placówek w liczbie 285, część Centrali z większą częścią Biura Maklerskiego, niemal cały Pion Bankowości Korporacyjnej i Finansowania Nieruchomości z wszystkimi 23 Centrami Korporacyjnymi wraz z ich Klientami, 8 Makroregionów Bankowości zarówno Detalicznej, jak i Korporacyjnej oraz cała Grupa Banku BPH z wyłączeniem wspomnianej spółki zależnej, zostały włączone do struktur Pekao. Równocześnie z Dniem Podziału, Bank BPH podjął się świadczenia usług *outsourcingowych* na rzecz Pekao, polegających m.in. na wsparciu informatycznym i operacyjnym dla przyłączonej do niego części, dostarczaniu danych bieżących oraz udostępnianiu danych archiwalnych. Większość z usług ma się zakończyć w maju br. wraz z pełną migracją danych i Klientów do systemów Pekao, przy czym świadczenie usług *outsourcingowych* w zakresie obsługi archiwum może trwać nawet 10 lat.

Dla zapewnienia sprawnego przeprowadzenia opisanego powyżej procesu rozdzielenia działalności Banku BPH, jak też utrzymania jego ciągłości i stabilności po podziale, już od 1 września 2007 r. w strukturze organizacyjnej istniały dwie wyodrębnione tzw. Zorganizowane Części Przedsiębiorstwa. Jedna z nich w Dniu Podziału została bezpośrednio włączona do Pekao, a w oparciu o drugą część, Bank BPH SA kontynuuje swoją działalność i tradycję, z zachowaniem najlepszych procedur, standardów i produktów.

Temu też celowi, niezależnie od procesu podziału, przyświecały podjęte przez Bank w ub. roku liczne prace o charakterze rozwojowym, a przede wszystkim opracowanie średnioterminowej strategii rozwoju. Projekt ten jest prowadzony pod auspicjami przyszłego strategicznego akcjonariusza Banku BPH, GE Money, a jego podstawo-

wym założeniem jest konsolidacja do połowy 2009 roku działalności bankowej w Polsce, czyli połączenie Banku BPH i GE Money Bank Polska. Będzie to pionierska na polskim rynku integracja działalności w zakresie kredytów konsumpcyjnych (*consumer finance*) w ramach banku uniwersalnego. GE Money zadeklarował inwestycje, poczynając od 50 mln USD w 2008 r., z przeznaczeniem m.in. na uruchomienie 200 placówek w ciągu trzech lat, dzięki czemu łączna sieć zwiększy się do ponad 500 placówek na terenie całego kraju. Ekspansja GE Money na polskim rynku jest ważnym elementem jego strategii rozwoju na rynku bankowości uniwersalnej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Rok 2008 stawia przed Bankiem BPH szczególne wyzwania biznesowe. Jego zamiarem jest nie tylko sukcesywne wzmocnienie pozycji rynkowej w bankowości detalicznej poprzez rozwój sieci dystrybucji i doskonalenie oferty produktów, lecz przede wszystkim szybka odbudowa bankowości korporacyjnej, której symbolem jest pozyskanie już następnego dnia po podziale kilku pierwszych firm do obsługi. Do końca 2008 roku tylko w tym segmencie działalności Bank zdobędzie 1 000 Klientów, oferując im m.in. szeroko znane na rynku produkty transakcyjne, a z czasem również pełną gamę usług uzupełniających, ze szczególnym uwzględnieniem leasingu. Aspiracją Pionu Rynków Międzynarodowych jest uzyskanie pozycji wiodącego dostawcy produktów skarbowych, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Silny potencjał ludzki i nagromadzone doświadczenie, w połączeniu ze sprawdzonymi rozwiązaniami technologicznymi, procesami i procedurami, będą fundamentem odbudowy aktywności Banku BPH w nowych warunkach działania. Wszystkie strategiczne działania Banku są podporządkowane celowi nadrzędnemu, jakim jest zapewnienie jakości obsługi i satysfakcji Klientów na najwyższym poziomie.

Ponadto, ubiegły rok był pod znakiem wdrożenia regulacji związanych z Bazyleą II. Zakończone w drugiej połowie 2007 r. inicjatywy, z których część była podjęta nawet kilka lat wcześniej, doprowadziły standardy Banku BPH do zgodności z wymogami określonymi w Nowej Umowie Kapitałowej (NUK), zarówno na poziomie jakościowym jak też ilościowym dla wszystkich trzech jej filarów.

Bank określił kluczowe cele kapitałowe i docelowy model zarządzania ryzykiem. Zdefiniowany został również proces ICAAP (*Internal Capital Adequacy Assessment Process*). Oprócz przeglądu organizacji kontroli wewnętrznej, opracowane zostały zasady zarządzania ryzykiem braku zgodności. Przed końcem roku Bank przyjął i wprowadził

w życie „Politykę informacyjną w ramach Nowej Umowy Kapitałowej”. W świetle wymagań NUK, niezbędne dostosowania w zarządzaniu ryzykiem rynkowym zostały wprowadzone i przeniesione do bieżącej działalności Banku. Decyzja o wyborze centralnej aplikacji informacyjnej do monitorowania i zarządzania ryzykiem rynkowym pozwoliła na podjęcie prac nad tym projektem. Rozpoczęto również wdrożenie Systemu Adekwatności Kapitałowej, zarówno dla spełnienia nowych wymogów nadzorczych, jak też na potrzeby bieżącej sprawozdawczości wewnętrznej Banku. W Banku istnieje już specjalny moduł do rejestracji zdarzeń dotyczących ryzyka operacyjnego, której wszechstronna procedura została spisana i wprowadzona. W związku z wprowadzeniem wymogów ICAAP opracowano katalog ryzyk istotnych dla Banku, z przypisaniem metodyki kalkulacji kapitału ekonomicznego dla tych ryzyk. W ramach modułu ryzyka kredytowego na podkreślenie zasługuje objęcie systemem ratingowym nie tylko Klientów korporacyjnych, ale także małych i średnich przedsiębiorstw. Nowo uruchomione funkcjonalności tzw. systemu SAM, wspierającego monitoring i administrację ryzyka w Pionie Bankowości Detalicznej, znacząco obniżyły pracochłonność procesów.

11. Przewidywane warunki realizacji wyniku finansowego w 2008 roku

Na wyniki finansowe w 2008 roku będą mieć wpływ zarówno czynniki zewnętrzne, w tym przede wszystkim koniunktura makroekonomiczna oraz sytuacja w sektorze bankowym, jak też przedsięwzięcia rozwojowe Grupy Banku BPH związane z odbudowywaniem pozycji rynkowej, utraconej wskutek podziału.

Należy się liczyć w ciągu bieżącego roku z dalszym ujawnianiem się skutków amerykańskiego kryzysu na rynku nieruchomości, które mogą spowodować recesję w USA, a w konsekwencji spadek koniunktury w gospodarce globalnej. Przewiduje się, że Polska nie będzie bezpośrednio dotknięta problemami na rynku kredytów *sub-prime*, jednak w sposób pośredni może odczuć ich konsekwencje w postaci niższego tempa wzrostu gospodarczego, wyższych kosztów finansowania, czy też większej ceny utrzymania płynności na rynku finansowym.

Szacuje się, że dynamika PKB w Polsce w 2008 r. wyniesie ok. 5,6%, zwalniając z 6,5% w roku 2007. Jednak presja inflacyjna oraz nacisk na wzrost stóp procentowych i cenę pieniądza na rynku międzybankowym przyniosą

spadek zainteresowania Klientów indywidualnych zadłużaniem się w bankach. Mimo przewidywanej poprawy kondycji gospodarstw domowych wskutek dalszego spadku stopy bezrobocia, dynamika wzrostu kredytów dla gospodarstw domowych, a zwłaszcza kredytów hipotecznych, będzie znacznie niższa w porównaniu do notowanej w 2007 roku. Z kolei kontynuowany będzie pozytywny trend wzrostu zadłużenia przedsiębiorstw, co będzie wynikało z dalszego, dwucyfrowego tempa inwestycji, między innymi na skutek zwiększonego napływu funduszy strukturalnych Unii Europejskiej i przyspieszenia postępu w realizacji projektów infrastrukturalnych, nieodzwrotnych w związku z organizacją w Polsce i na Ukrainie EURO 2012.

Z drugiej jednak strony, negatywnie na wynik finansowy Banku BPH może wpłynąć spodziewana dalsza presja na obniżanie marż, wynikająca z rosnącej konkurencji na rynku usług finansowych i wzrostu kosztów zapewnienia płynności.

W pierwszej połowie 2008 r. nastąpi długo oczekiwane zamknięcie transakcji zakupu przez GE Money pakietu do 66% akcji Banku BPH, co będzie oznaczać rozpoczęcie szeregu projektów, przygotowujących Bank do funkcjonowania w Grupie nowego inwestora strategicznego. Grupa BPH przystąpi również do realizacji strategii rozwoju, która w przyszłości zaowocuje zwiększeniem generowanych przychodów. Będzie się to wiązało z koniecznością poniesienia nakładów inwestycyjnych, lecz strategia ze swej istoty w większym stopniu zasadzać się będzie na osiąganiu synergii po stronie przychodowej, niż oszczędności wskutek cięcia kosztów.

Oprócz sukcesywnej odbudowy sieci dystrybucji, podejmowane będą też inne inicjatywy biznesowe zwiększające dostępność Klientów do oferty Banku. Planowany jest intensywny rozwój usług dla segmentu MŚP, z wykorzystaniem bankowości internetowej i wzbogaceniem oferty dla firm zainteresowanych pozyskaniem funduszy strukturalnych z UE. Innym istotnym czynnikiem wzrostu przychodów będzie zwiększenie zakresu obsługi Klientów korporacyjnych poprzez utworzenie Centrów Korporacyjnych oraz ich wsparcie przez oddziały detaliczne. Pion Korporacyjny zamierza wykorzystać bogate doświadczenia zgromadzone podczas uruchomienia w Banku BPH przed podziałem i eksploatacji nowoczesnego systemu bankowości internetowej *BusinessNet* oraz innych aplikacji elektronicznych w bankowości transakcyjnej.

Istotnym czynnikiem kształtującym wynik finansowy Grupy Banku BPH będzie sytuacja BPH TFI, którego możliwości pozyskiwania nowych wolumenów są uzależ-

nione od koniunktury giełdowej. Ewentualny spadek zainteresowania Klientów lokowaniem oszczędności w funduszach inwestycyjnych, Bank zamierza rekompensować uatrakcyjnieniem oferty depozytów terminowych i rozwojem strukturyzowanych produktów inwestycyjnych. Przewiduje się także dalsze prosprzedażowe działania, mające na celu zwiększenie akcji kredytowej i sprzedaży produktów lepiej dostosowanych do potrzeb Klientów, dzięki nowym narzędziom zarządzania relacjami z Klientami (CRM).

12. Raport dotyczący ryzyka

12.1 Ryzyko walutowe

Ekspozycja na ryzyko pozycji walutowej monitorowana jest z zastosowaniem metody wartości zagrożonej (*Value at Risk*) opartej na modelu symulacji historycznej. VaR oznacza stratę na danej pozycji, której poziom nie powinien zostać przekroczony z prawdopodobieństwem 99% w ciągu najbliższego dnia roboczego. Limity wielkości VaR uzależnione są od wartości kapitałów Banku i są ściśle skorelowane z osiąganymi wynikami ekonomicznymi na działalności walutowej.

Statystyka miary VaR dla pozycji ryzyka walutowego w Banku BPH za okres styczeń – listopad 2007 roku (w tys. zł)

Wartość minimalna	Wartość maksymalna	Wartość średnia	29.11.2007	31.12.2006
31	712	175	77	131

Statystyka miary VaR dla pozycji ryzyka walutowego w Banku BPH na dzień 31 grudzień 2007 roku (w tys. zł)

31.12.2007
709

Maksymalny poziom otwartych pozycji walutowych, wynikający z zastosowania limitów VaR, jest dodatkowo ograniczony przez nałożone limity służące ograniczaniu do bezpiecznych kwot otwartych pozycji walutowych w określonych obszarach (portfele, waluty i grupy walut). Są one monitorowane nie tylko na koniec, ale też i w ciągu dnia roboczego.

Istotnym dopełnieniem metody wartości zagrożonej jest przeprowadzana okresowo analiza scenariuszy warunków kryzysowych przy założeniu skrajnych zmian czynników ryzyka i pominięciu korelacji pomiędzy tymi czynnikami wynikających z historycznych obserwacji.

Pozycja walutowa jest zarządzana w sposób scentralizowany przez wyodrębnioną jednostkę Banku posiadającą

na bieżąco informacje o aktualnej pozycji walutowej całego Banku (wraz z transakcjami oddziałowymi).

12.2 Ryzyko stopy procentowej

W celu pomiaru ryzyka stopy procentowej Bank BPH SA wykorzystuje metodę symulacji historycznej wartości zagrożonej oraz wartości punktu bazowego (*Basis-point-Value* – BpV).

Za okresową kontrolę zarządzania m.in. ryzykiem stóp procentowych odpowiedzialny jest Komitet Zarządzania Aktywami i Pasywami (ALCO). Na swych comiesięcznych posiedzeniach ALCO dokonuje oceny poziomu ryzyka, na które Bank jest narażony i w razie konieczności zobowiązuje właściwe jednostki do podjęcia odpowiednich kroków w celu ich ograniczenia.

Bank minimalizował strukturalną pozycję na portfelach księgi głównej Banku jednocześnie prowadząc w limitowanym zakresie działalność handlową na pozycji krótko-terminowej.

Statystyka miary VaR dla pozycji ryzyka stopy procentowej w Banku BPH za okres styczeń – listopad 2007 roku (w tys. zł)

Wartość minimalna	Wartość maksymalna	Wartość średnia	29.11.2007	31.12.2006
509	7 051	2 214	1 326	1 680

Statystyka miary VaR dla pozycji ryzyka stopy procentowej w Banku BPH za grudzień 2007 roku (w tys. zł)

Wartość minimalna	Wartość maksymalna	Wartość średnia	31.12.2007
1 917	2 302	2 123	2 044

12.3 Ryzyko płynności

Duży margines bezpieczeństwa, który Bank BPH pozostawia prognozując przepływy związane ze spłatą należności oraz restrykcyjne podejście w odniesieniu do prognozowania zobowiązań pozwala na ostrożną ocenę poziomu ryzyka płynności. Zabezpieczanie tak wyliczonego ryzyka oraz symulacje pokazujące prognozowane przepływy w sytuacjach kryzysu dodatkowo obrazują ewentualne zapotrzebowanie Banku na środki płynne zarówno w najbliższym, jak i średnim oraz długim okresie. Symulacje te wspierane są planem awaryjnym opisującym działania, które będą podejmowane przez Bank w przypadku kryzysu. Prognozowane osłabienie dynamiki wartości udzielanych kredytów wraz z pozyskanym finansowaniem zapewniają bezpieczny poziom ryzyka płynności w Banku.

12.4 Ryzyko kredytowe

Cele i zasady zarządzania ryzykiem kredytowym

Elastyczna i dostosowana do potrzeb Klientów oferta produktów kredytowych Banku BPH wymaga efektywnego systemu zarządzania ryzykiem. Podstawowym jego celem jest zapewnienie wysokiej jakości portfela kredytowego i minimalizacja ryzyka poniesienia strat, przy jednoczesnym zapewnieniu odpowiedniej dochodowości operacji kredytowych i alokacji kapitału w najbardziej ekonomiczny sposób. Aby zrealizować ten cel, Bank stosuje zaawansowane metody zarządzania ryzykiem kredytowym, które są systematycznie weryfikowane i rozwijane. Struktura i organizacja procesu kredytowego oraz procedury i narzędzia identyfikacji, pomiaru i kontroli ryzyka kredytowego, zarówno na poziomie pojedynczego zaangażowania, jak i portfela, odpowiadają najlepszym praktykom i standardom, są dostosowane do wymogów nadzoru i Nowej Umowy Kapitałowej (Bazylea II).

Bank zarządza ryzykiem w sposób zintegrowany poprzez spójny system zasad, polityk, procedur i narzędzi identyfikacji, pomiaru, monitorowania i kontroli ryzyka we wszystkich obszarach swojej działalności. Zarządzanie ryzykiem jest również ściśle powiązane z działalnością biznesową i planowaniem strategicznym w całej organizacji. Rozwój działalności kredytowej odbywa się w ramach określonego w strategii Banku apetytu na ryzyko.

Jednoznaczna struktura procesu kredytowego ma na celu zapewnienie efektywności i bezpieczeństwa działalności kredytowej Banku. Rozdział funkcji biznesowych od zarządzania ryzykiem oraz podejmowanie decyzji w oparciu o zasadę „dwóch par oczu” (z decydującym głosem przedstawicieli Pionu Zarządzania Ryzykiem (PZR) w procesie podejmowania decyzji) to podstawowe zasady organizacji procesu kredytowego, spośród których na uwagę zasługuje również to, iż:

- kryterium wyznaczającym szczebel kompetencyjny podejmujący decyzję kredytową jest kwota łącznego zaangażowania Banku wobec Klienta/ grupy powiązanej oraz poziom ryzyka związanego z Klientem lub finansowaną transakcją;
- decyzje kredytowe dotyczące zaangażowań w wyższych kwotach, zaangażowań długoterminowych, wybranych rodzajów transakcji bądź segmentów Klientów podejmowane są na poziomie Centrali Banku;
- jednostki PZR monitorują ekspozycje kredytowe bądź nadzorują monitoring prowadzony przez jednostki sprzedaży odpowiednio do profilu ryzyka

i specyfiki ekspozycji, jak też czuwają nad kompletnością i poprawnością istotnych dla ryzyka kredytowego danych w systemach Banku;

- ekspozycje kredytowe o podwyższonym ryzyku zarządzane są w PZR w ramach procesu restrukturyzacji bądź windykacji.

Standardy w zakresie procesu kredytowego są opracowywane i wdrażane przez jednostki obszaru strategicznego zarządzania ryzykiem w PZR. Stosowane przez Bank modele zarządzania ryzykiem są komplementarne i w efektywny sposób wspierają jego działalność kredytową poprzez:

- optymalizację, a w segmencie detalicznym także automatyzację procesu kredytowego, dzięki wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi wspierających proces decyzyjny,
- odpowiednie uwzględnianie kosztów ryzyka w polityce cenowej, co umożliwia wzrost dochodowości portfela,
- stosowanie skutecznych procedur i narzędzi monitorowania ryzyka oraz jego wyceny, co pozwala na redukcję kosztów ryzyka,
- odpowiednie zarządzanie zabezpieczeniami, w tym mechanizmy portfelowej aktualizacji wartości nieruchomości, stanowiących istotną część portfela zabezpieczeń Banku.

Systemy wspierające zarządzanie ryzykiem kredytowym

Systemy wspierające zarządzanie ryzykiem kredytowym w segmencie Klientów detalicznych

Proces kredytowy dla Klientów detalicznych Banku wspierany jest przez system *Aurum*, będący kompleksowym i zautomatyzowanym narzędziem oceny zdolności kredytowej, z zastosowaniem metod scoringowych i ratingowych oraz procesowania i podejmowania decyzji kredytowych. Aplikacja ta, zintegrowana z centralnym systemem informatycznym *Profile* oraz zewnętrznymi bazami danych dotyczącymi ryzyka i kondycji finansowej Klienta, pozwala na udzielanie kredytów za pomocą tylko jednego narzędzia.

W zakresie administracji i monitorowania indywidualnych ekspozycji kredytowych, Bank rozbudowuje funkcjonalności kolejnego systemu dla podniesienia efektywności procesu zarządzania ryzykiem kredytowym (system SAM). To samo dotyczy także systemu automatycznego monitorowania i wczesnego ostrzegania. Uzupełnieniem opisanej architektury są systemy i usługi Centrum Bankowości Bezpośredniej, w szczególności te dotyczące miękkiej windykacji i funkcjonalności systemu CACS,

wspierającego strategię restrukturyzacyjną i windykacyjną.

Systemy i modele do oceny wiarygodności kredytowej Klientów korporacyjnych i biznesowych

Dla celów oceny wiarygodności kredytowej tych Klientów stosowany jest system ratingowy BLANA. Modele ratingowe w nim obecne umożliwiają precyzyjną ocenę ryzyka wynikającego z zawartych przez Bank transakcji kredytowych z Klientami korporacyjnymi i biznesowymi. Modele te są poddawane regularnej walidacji w oparciu o dane gromadzone przez Bank w wewnętrznej jednostce metodologicznej. Wyniki walidacji czy wnioski z nich płynące są dokumentowane i przedstawiane kierownictwu PZR, jak też Komitetowi Kredytowemu Banku.

Monitoring i kwantyfikacja ryzyka kredytowego

Efektywny system klasyfikacji, składający się z odpowiednich procedur i narzędzi, tj. systemu ratingowego i scoringowego, systemu wczesnej identyfikacji ryzyka oraz mechanizmu identyfikacji i oznaczania zdarzeń niewykonania zobowiązań, wspomaga proces monitorowania i kwantyfikowania ryzyka kredytowego. Sposób wyceny portfela kredytowego uzależniony jest od profilu ryzyka oraz, w przypadku ekspozycji zagrożonych utratą wartości (tj. ze zidentyfikowanymi przesłankami utraty wartości), od ich wielkości. Portfel ekspozycji regularnych, tj. ekspozycji bez zidentyfikowanej utraty wartości, dla którego szacowane są tzw. straty zaistniałe a nieujawnione (IBNR), oraz indywidualnie nieistotne ekspozycje z przesłankami utraty wartości wyceniane są metodami kolektywnymi przy zastosowaniu modeli statystycznych. Wycena ta obejmuje portfele ekspozycji pogrupowanych w oparciu o podobne charakterystyki ryzyka. Indywidualnie istotne ekspozycje z przesłankami utraty wartości podlegają indywidualnej wycenie eksperckiej, której dokonuje się nie rzadziej niż w okresach kwartalnych. Modele wyceny statystycznej podlegają okresowej walidacji w zakresie parametrów wejściowych (*Exposure At Default, Loss Given Default, Probability of Default, Loss Identification Period*) oraz założeń metodologicznych.

Regularnej walidacji podlegają również szacunki eksperckie dokonane w ramach wyceny indywidualnej, przede wszystkim w zakresie:

- realizacji oczekiwanych przepływów;
- odchyłań w zakresie realizacji oczekiwanych przepływów;
- częstotliwości zmian szacunków;
- stabilności poziomu odpisów/ rezerw.

Obowiązujący w Banku proces zarządzania i pomiaru ryzyka zapewnia efektywną identyfikację i klasyfikację ryzyka oraz adekwatną wycenę ekspozycji kredytowych, z uwzględnieniem właściwego poziomu odpisów aktualizujących/ rezerw.

Działania podjęte i zrealizowane w 2007 roku

Procesy i procedury

Na początku 2007 r. przyjęta została Polityka Ryzyka Kredytowego na ten rok, która określała obowiązujące parametry i wytyczne w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym, z uwzględnieniem bieżącej i prognozowanej sytuacji gospodarczej w kraju, przewidywanych zmian wskaźników makroekonomicznych czy w sektorze bankowym, jak też zmian w strukturze portfela Banku.

W celu lepszego pokrycia portfela kredytowego Klientów metodami analitycznymi w I półroczu 2007 wprowadzone zostały zasady analizy sprawozdań finansowych sporządzanych według MSSF, uwzględniające różnice pomiędzy Polskimi a Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości oraz sposób ich analizowania w dedykowanym systemie.

Wprowadzono również zmiany w strukturach i procesach decyzyjnych dotyczących produktów kredytowych przeznaczonych dla Klientów biznesowych – w szczególności dla produktów o charakterze limitu w saldzie debetowym oraz finansowania środków transportu (Auto Sezam). Zmiany dotyczyły głównie organizacji procesu kredytowego z konsekwentnym wprowadzeniem uzależnienia decyzji kredytowej od wyniku oceny scoringowej produktów kredytowych.

Z kolei zmiany w politykach i procedurach dotyczących zarządzania ryzykiem kredytowym były podyktowane koniecznością dostosowania regulacji do skali działalności i nowej struktury organizacyjnej Banku BPH po podziale.

Ponadto, w roku 2007 w Banku toczyły się wzmożone prace, mające na celu spełnienie wymogów Uchwał nr 1-6/2007 Komisji Nadzoru Bankowego z dnia 13 marca tegoż roku w zakresie ustanowienia szczegółowych zasad szacowania i utrzymywania kapitału wewnętrznego dla zapewnienia adekwatności kapitałowej współmiernej do ponoszonego profilu ryzyka. Aby sprostać tym wyzwaniom, w Banku ustanowiono proces ICAAP służący ocenie wielkości kapitału wymaganego do pokrycia ponoszonych ryzyk, tj. kapitału wewnętrznego. Proces ten obejmuje fazy identyfikowania, kwantyfikacji czy agregacji ryzyk ponoszonych przez Bank oraz planowanie kapitałowe i zarządzanie kapitałem tak, by kapitał dostępny w

każdym czasie w pełni pokrywał kapitał wewnętrzny. ICAAP jest ściśle powiązany ze strategicznymi celami biznesowymi, skłonnością do podejmowania ryzyka i profilem ryzyka Banku, a także z jego adekwatnością kapitałową, zapewniając wielokierunkowy mechanizm interakcji między tymi elementami składowymi.

Narzędzia identyfikacji, pomiaru i kontroli ryzyka kredytowego

W minionym roku zakończono prace nad wdrożeniem najnowszej, udoskonalonej wersji systemu BLANA, związane m.in. z interfejsem do systemu *Profile*, jednolitym procesem ratingowym dla modeli korporacyjnych i detalicznych, czy też zamrażaniem danych (finansowych i ratingowych) po zatwierdzeniu ratingu. Wersja ta w istotnym zakresie spełnia (ang. *broadly in-line*) podstawowe wymagania Bazylei II. W ramach rozbudowy funkcjonującego systemu ratingowego wdrożony został kolejny model ratingowy dedykowany ocenie transakcji finansowania nieruchomości komercyjnych. Model i utworzony na jego potrzeby system informatyczny znajdują się obecnie w fazie próbnej eksploatacji. Ma ona na celu dokonanie oceny ratingowej portfela dotychczas nią nieobjętego i przegląd działania modelu pod kątem dalszego rozwoju zarówno samego modelu, jak i systemu informatycznego.

Bank BPH w dalszym ciągu rozwijał metodologie i modele szacowania parametrów strat kredytowych (*Loss Given Default, Exposure at Default*). Modele te są sukcesywnie wbudowywane w proces zarządzania ryzykiem kredytowym i wykorzystywane, z pewnymi modyfikacjami, do wyceny portfela kredytowego. Podjęte prace związane były ze stosowaniem i udoskonaleniem metodologii weryfikacji wyceny strat kredytowych, której celem jest badanie poprawności i wiarygodności metod pomiaru utraty wartości oraz adekwatności odpisów aktualizujących (rezerw). Metody i narzędzia wyceny strat kredytowych są poddawane regularnym obserwacjom, zarówno w krótko- jak i długookresowym horyzoncie czasowym, tak by na bieżąco monitorować ich precyzję. Bank przeprowadza testy warunków skrajnych dla portfela kredytowego według metody scenariuszowej, które pozwalają ocenić wpływ sytuacji makroekonomicznych o różnym stopniu prawdopodobieństwa na przyszły profil ryzyka, wynik finansowy oraz adekwatność kapitałową Banku.

Istniejące systemy *Aurum* i *Scoring WebBrowser* zostały rozbudowane o funkcjonalności wyznaczania oceny scoringowej dla limitów w saldzie debetowym i dla kredytów samochodowych oferowanych Klientom biznesowym. Wiązało się to z koniecznością zastosowania nowych modeli scoringowych dla tych Klientów. Ponadto, portfe-

lowa wartości nieruchomości stanowiących zabezpieczenie detalicznych ekspozycji kredytowych została zaktualizowana. W celu precyzyjnej identyfikacji ryzyka na jak najwcześniejszym etapie, wprowadzono monitoring poziomu wskaźnika *Loan-to-Value* (LtV) dla indywidualnych ekspozycji kredytowych w trakcie trwania umów kredytowych. Udoskonalanie działających systemów odbywa się w większości własnymi siłami Banku i sprzyja utrzymaniu przewagi konkurencyjnej w dziedzinie nowoczesnych technologii.

13. Struktura własności i władze Banku

13.1 Struktura własnościowa kapitału akcyjnego Banku BPH SA

Struktura akcjonariatu

Wszystkie akcje Banku BPH SA są na okaziciela i nie wynikają z nich ograniczenia w zakresie przenoszenia własności oraz wykonywania prawa głosu. Wszystkie charakteryzuje też ten sam zakres uprawnień. Ograniczenia mogą mieć jedynie miejsce na gruncie przepisów szczególnych, np. ustawy Prawo bankowe lub ustawy o ofercie publicznej.

Struktura akcjonariatu Banku BPH nie uległa w ciągu roku 2007 zmianom. Jednakże, na mocy umowy z 3 sierpnia 2007 r. obecny większościowy akcjonariusz Banku, UniCredit zobowiązał się sprzedać na rzecz GE Money pakiet do 66% posiadanych przez siebie akcji Banku BPH, co oznacza, że w strukturze akcjonariatu Banku nastąpią w przyszłości zmiany.

Struktura akcjonariatu Banku BPH wg stanu na dzień 31 grudnia 2007 r.

Lp.	Nazwa akcjonariusza	AKCJE		GŁOSY NA WZA	
		Ilość	%	Ilość	%
1	UniCredito Italiano S.p.A.	20.397.585	71,03	20.397.585	71,03
2	Skarb Państwa	1.058.000	3,68	1.058.000	3,68
3	Pozostali akcjonariusze, w tym The Bank of New York	7.260.645	25,29	7.260.645	25,29
RAZEM		28.716.230	100,00	28.716.230	100,00

13.2 Informacja o podziale Banku BPH oraz integracji jego części z Pekao

Dnia 3 października 2007 r. Komisja Nadzoru Bankowego wyraziła zgodę na podział Banku BPH SA i przyłączenie jego części do Pekao, zgodnie z Planem Podziału Banku BPH SA z dnia 15 listopada 2006 r., zaakceptowanym przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Banku BPH w dniu 27 kwietnia 2007 r. Punktem wyjścia do opracowania Planu Podziału Banku BPH były warunki brzegowe

określone w porozumieniu zawartym pomiędzy UniCredit, a Skarbu Państwa Rzeczypospolitej Polskiej w dniu 19 kwietnia 2006 r.

Podział Banku BPH stał się skuteczny w dniu 29 listopada 2007 r., kiedy to sąd dokonał rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego Pekao w związku z podziałem Banku BPH w trybie Art. 529 §1 pkt 4 Kodeksu spółek handlowych, tj. przez przeniesienie na Pekao części majątku Banku BPH w zamian za akcje Pekao, które objęli akcjonariusze Banku BPH (tzw. akcje Emisji Podziałowej). Akcjonariusze Banku BPH objęli akcje Emisji Podziałowej Pekao 18 grudnia 2007 r. według parytetu przydziału 1 : 3,3, co oznaczało, że z tytułu posiadania jednej akcji Banku BPH akcjonariusz tego Banku otrzymał 3,3 akcji Emisji Podziałowej Pekao, przy zachowaniu dotychczasowego stanu posiadania akcji Banku BPH. Ostatnim dniem notowań akcji Banku BPH uprawniających do objęcia akcji Emisji Podziałowej Pekao był 4 grudnia 2007 r. Natomiast tzw. dzień referencyjny, w którym to stan posiadania akcji Banku BPH przez jego akcjonariuszy decydował o przydziale akcji Emisji Podziałowej Pekao, przypadł na 7 grudnia ub.r. W przypadku wystąpienia ułamkowej części akcji Emisji Podziałowej Pekao, akcjonariusz Banku BPH otrzymał od Pekao dopłatę gotówkową, obliczoną według wzoru wskazanego w Planie Podziału. Przekazanie dopłat gotówkowych uczestnikom KDPW w celu przeniesienia ich na rachunki uprawnionych akcjonariuszy Banku BPH nastąpiło 21 grudnia 2007 r.

13.3 Sprzedaż większościowego udziału w Banku BPH przez UniCredit na rzecz GE Money

Na koniec 2007 r. głównym akcjonariuszem Banku BPH pozostawała Grupa UniCredit, posiadająca 71,03% akcji i głosów na Walnym Zgromadzeniu Banku. Zgodnie jednak z porozumieniem zawartym 3 sierpnia 2007 r. pomiędzy Grupą UniCredit a GE Money, amerykański inwestor obejmie pakiet do 66% akcji Banku BPH, stając się jego większościowym akcjonariuszem. GE Money jest częścią koncernu General Electric Company - trzeciej co do wartości kapitalizacji spółki na świecie, jak też jedynej, która nieprzerwanie wchodzi w skład indeksu Dow Jones giełdy nowojorskiej od momentu jego wprowadzenia w 1896 roku. Warunkiem zamknięcia transakcji jest uzyskanie wszystkich wymaganych prawem zgód, co prawdopodobnie nastąpi w pierwszym półroczu 2008 roku. Porozumienie przewiduje również sprzedaż na rzecz GE Money 49,9% nienależących do Banku BPH akcji w BPH TFI (przez CABET Holding, spółkę w całości zależną od

Bank Austria Creditanstalt). Łączna cena sprzedaży została ustalona na 625,5 mln EUR w gotówce.

13.4 Organy władzy Banku BPH

Szczegółowe informacje na ten temat znajdują się w załączonym raporcie pt. Ład korporacyjny w Banku BPH, wymaganym §29 ust. 5 Regulaminu GPW.

Zarząd

Skład Zarządu Banku na 31 grudnia 2007 r.

	Pełniona funkcja
Józef Wancer	Prezes Zarządu
Mirosław Boniecki	Wiceprezes Zarządu
Kazimierz Łabno	Członek Zarządu
Carl Normann Vökt	Członek Zarządu

Skład Zarządu Banku na 31 grudnia 2006 r.

	Pełniona funkcja
Józef Wancer	Prezes Zarządu
Mirosław Boniecki	Wiceprezes Zarządu
Przemysław Gdański	Wiceprezes Zarządu
Anton Knett	Wiceprezes Zarządu
Katarzyna Niezgoda	Wiceprezes Zarządu
Grzegorz Piwowar	Członek Zarządu

W 2007 r. nastąpiły zmiany w składzie Zarządu Banku. Z powodu przejścia na emeryturę, Wiceprezes Zarządu Banku BPH odpowiedzialny za Pion Operacji, Informatyki i Usług - Anton Knett złożył rezygnację z pełnionej funkcji z dniem 30 września. Rada Nadzorcza Banku powołała na jego miejsce z dniem 1 października dotychczasowego dyrektora zarządzającego Banku BPH, Kazimierza Łabno, jako członka Zarządu. Z tym samym dniem decyzją Rady Nadzorczej skład Zarządu Banku został powiększony także o Carla Normanna Vökta, powołanego na stanowisko członka Zarządu Banku. Pan Vökt nadzoruje w Banku, jak dotąd w randze dyrektora zarządzającego, Pion Zarządzania Ryzykiem.

W dniu 30 listopada 2007 r. rezygnację z pełnionych funkcji złożyli następujący członkowie Zarządu: Katarzyna Niezgoda - Wiceprezes Zarządu Banku, Przemysław Gdański - Wiceprezes Zarządu Banku, Grzegorz Piwowar - członek Zarządu Banku, ze skutkiem od dnia podziału Banku. Osoby te zostały powołane do Zarządu Pekao.

Spośród wszystkich członków Zarządu, jedynie Mirosław Boniecki, Wiceprezes Zarządu, na dzień 31 grudnia 2007 r. był w posiadaniu 131 sztuk akcji Banku BPH SA.

Zasady powoływania i odwoływania osób zarządzających

Członkowie Zarządu Banku są powoływani i odwoływani zgodnie z przepisami KSH, Prawa bankowego oraz postanowieniami Statutu Banku. Zarząd Banku składa się z trzech do ośmiu członków, w tym Prezesa, Wicepreze-

sów i członków Zarządu, powoływanych na wspólną trwającą trzy lata kadencję. Co najmniej połowa członków Zarządu, w tym Prezes Zarządu, powinna posiadać obywatelstwo polskie. Rada Nadzorcza powołuje i odwołuje Prezesa Zarządu oraz pozostałych członków Zarządu na wniosek lub po zasięgnięciu opinii Prezesa. Powołanie dwóch członków Zarządu, w tym Prezesa, następuje za zgodą KNF.

Uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji

Zarząd Banku działa na podstawie przepisów KSH, Prawa bankowego, innych powszechnie obowiązujących przepisów prawa, Statutu Banku oraz Regulaminu Zarządu uchwalonego przez Radę Nadzorczą. Regulamin określa szczegółowy tryb działania Zarządu: podejmowania uchwał, w tym uchwał w trybie obiegowym, wydawania zarządzeń Prezesa Zarządu oraz wyrażania opinii i zaleceń. Do kompetencji Zarządu należy podejmowanie decyzji we wszystkich sprawach niezastrzeżonych w KSH lub Statucie Banku do kompetencji innych organów. Prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji Banku należy do uprawnień WZ, co reguluje Statut Banku.

Informacja na temat procedur ustalania wynagrodzeń członków Zarządu Banku

Wysokość wynagrodzeń członków Zarządu zatwierdza Rada Nadzorcza po zapoznaniu się z opinią działającego w jej ramach Komitetu ds. Wynagrodzeń. Łączne wynagrodzenie składa się z części stałej oraz części „ruchomej” (premiowej) uzależnionej od stopnia realizacji indywidualnie określonych celów (MbO), ustalanych w związku z przyjętą w danym okresie strategią Banku. Rada Nadzorcza dokonuje oceny poprzedzonej analizą wyników osiągniętych przez poszczególnych członków Zarządu i podejmuje decyzję o wysokości premii.

Informacje dotyczące zawartych umów między Bankiem BPH SA a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Banku przez przejęcie

W umowach o pracę lub innych stosownych uchwałach lub umowach zawartych pomiędzy Bankiem BPH a członkami Zarządu występują zapisy dotyczące odszkodowań/ rekompensat przysługujących członkom Zarządu. Płatności te przysługują w przypadku przedterminowego rozwiązania stosunku prawnego łączącego członka Zarządu z Bankiem (z wyjątkiem art. 52 Kodeksu Pracy), a także w przypadku zwolnienia w związku z połączeniem z innym podmiotem. Odszkodowania/ rekompensaty mają charakter pieniężny. Ich wysokość

określona została indywidualnie dla każdego z członków Zarządu. Podstawą do obliczenia wysokości odszkodowania/ rekompensaty jest podstawowe wynagrodzenie brutto członka Zarządu z okresu od 6 do 12 miesięcy, poprzedzającego rozwiązanie odpowiedniego stosunku prawnego lub odszkodowanie/ rekompensata określone kwotowo.

Rada Nadzorcza

Skład Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2007 roku

	Pełniona funkcja
Alicja Kornasiewicz	Przewodnicząca Rady Nadzorczej
Federico Ghizzoni	Pierwszy Zastępca Przewodniczącej Rady Nadzorczej
Luigi Lovaglio	Drugi Zastępca Przewodniczącej Rady Nadzorczej
Jan Krzysztof Bielecki	Członek Rady Nadzorczej
Paolo Fiorentino	Członek Rady Nadzorczej
Krystyna Gawlikowska - Hueckel	Członek Rady Nadzorczej
Marek Grzybowski	Członek Rady Nadzorczej
Anna Krajewska	Członek Rady Nadzorczej
Ranieri De Marchis	Członek Rady Nadzorczej
Emil Ślăzak	Członek Rady Nadzorczej
Marek Wierzbowski	Członek Rady Nadzorczej

Skład Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2006 roku

	Pełniona funkcja
Alicja Kornasiewicz	Przewodnicząca Rady Nadzorczej
Andrea Moneta	Pierwszy Zastępca Przewodniczącej Rady Nadzorczej
Luigi Lovaglio	Drugi Zastępca Przewodniczącej Rady Nadzorczej
Jan Krzysztof Bielecki	Członek Rady Nadzorczej
Paolo Fiorentino	Członek Rady Nadzorczej
Krystyna Gawlikowska-Hueckel	Członek Rady Nadzorczej
Marek Grzybowski	Członek Rady Nadzorczej
Marek Józefiak	Członek Rady Nadzorczej
Anna Krajewska	Członek Rady Nadzorczej
Ranieri De Marchis	Członek Rady Nadzorczej
Johann Strobl	Członek Rady Nadzorczej
Emil Ślăzak	Członek Rady Nadzorczej
Marek Wierzbowski	Członek Rady Nadzorczej

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Banku BPH w dniu 26 kwietnia 2007 r. powołało na wspólną trzyletnią kadencję Radę Nadzorczą w składzie takim samym, jaki był na koniec 2006 r., z jednym wyjątkiem: pełniący funkcję Zastępcy Przewodniczącej, przedstawiciel UniCredit, Andrea Moneta został zastąpiony przez Federico Ghizzoni.

3 sierpnia 2007 r. Johann Strobl złożył rezygnację z pełnionej funkcji członka Rady Nadzorczej Banku BPH.

Marek Józefiak złożył rezygnację z funkcji członka Rady Nadzorczej Banku BPH z dniem 19 października 2007 roku, z powodu podjęcia pracy w firmie wymagającej dostosowania się do „polityki niezależności”.

Żaden z członków Rady Nadzorczej nie posiadał na dzień 31 grudnia 2007 r. akcji Banku BPH.

Informacja na temat procedur ustalania wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej Banku

Procedurę ustalania wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej określa Uchwała nr 13/2006 WZ Banku z dnia 6 czerwca 2006 r. Wysokość wynagrodzeń zależy od pełnionej funkcji i wynosi odpowiednio:

- 3,6-krotność dla Przewodniczącego Rady Nadzorczej,
 - 3,0-krotność dla Pierwszego i Drugiego Zastępcy Przewodniczącego Rady Nadzorczej, oraz
 - 2,4-krotność dla członków Rady Nadzorczej
- przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku, ogłaszanego przez Prezesa GUS, wyliczonego za kwartał poprzedzający miesiąc, za który przysługuje wynagrodzenie.

14. Dodatkowe informacje

14.1 Istotne umowy

Umowy między Bankiem BPH a Pekao wynikające z podziału Banku:

- Outsourcingowe – dotyczące przetwarzania danych, usług operacyjnych i innych świadczonych dla Klientów przeniesionych do Pekao, lecz niezmięgowanych do systemów Pekao w dniu podziału – zawarte w dniu 23 listopada 2007,
- Migracji – o współpracy w procesie migracji danych do systemów Pekao, zawarta w dniu 28 listopada 2007 roku,
- Gwarantujące Płynność – stanowiące, że w razie potrzeby Pekao zagwarantuje płynność dla Banku BPH do czasu przejścia kontroli nad Bankiem BPH przez inwestora strategicznego, zawarte po dniu podziału
- Umowa Dotycząca Podziału Majątku po Wydzieleniu – regulująca sposób wydzielenia majątku Banku BPH przechodzącego na Pekao, zawarta w dniu 29 listopada 2007 roku.

Umowy znaczące dla Banku

W marcu 2007 r. sfinalizowana została transakcja sprzedaży 1 370 akcji spółki Commercial Union Powszechne Towarzystwo Emerytalne, stanowiących łącznie 10% ogółu akcji i głosów na jej WZ, na rzecz AVIVA International Insurance Ltd. i Banku Zachodniego WBK SA. Łączna

cena zbywanego przez Bank BPH pakietu CU PTE wyniosła 200 mln zł, a wynik na sprzedaży w wys. 178 mln zł został wykazany w rachunku zysków i strat w pozycji „Działalność zaniechana”.

Umowy dotyczące udzielenia kredytów podmiotom powiązanym

W momencie podziału wszystkie wymienione poniżej umowy kredytowe zawarte pomiędzy podmiotami Grupy Banku BPH do dnia 29 listopada 2007 r. przeszły wraz z tymi podmiotami do Pekao:

- aneks pomiędzy Bankiem BPH a jego spółką zależną - BPH Bank Hipoteczny SA do krótkoterminowej umowy linii kredytowej na łączną kwotę 242 mln EUR, w celu finansowania bieżącej działalności. Aneks dotyczył wydłużenia terminu udostępnienia kredytu do 20 grudnia 2007 r.; drugi aneks dotyczył skrócenia terminu udostępnienia kredytu do 30 listopada 2007 r.;
- umowa zawarta w styczniu 2007 r. pomiędzy PBK Property a Bankiem BPH dotycząca sprzedaży Oddziału Nr 1, jako wyodrębnionej części przedsiębiorstwa, za kwotę 3,3 mln zł;
- umowa pożyczki zawarta w styczniu ub.r. pomiędzy BPH Real Estate SA jako pożyczkobiorcą, a Final Holding Sp. z o.o. na kwotę 5 mln zł;
- umowa pożyczki z maja ub.r. pomiędzy BPH Real Estate SA jako pożyczkodawcą, a Jana Kazimierza Development Sp. z o.o., jako pożyczkobiorcą, zawarta na kwotę 5 mln zł;
- umowa kredytu inwestycyjnego z 30 lipca 2007 r. pomiędzy Bankiem BPH SA, a Jana Kazimierza Development Sp. z o.o. na kwotę 134 mln zł, z przeznaczeniem na finansowanie projektu deweloperskiego;
- aneks z 6 września 2007 r. podpisany do umowy kredytu pomiędzy Bankiem BPH, a Metropolis Sp. z o.o. na kwotę 7,1 mln zł, z przeznaczeniem na częściowe sfinansowanie zakupu nieruchomości.

Umowy emisji

Bank BPH i BPH Bank Hipoteczny SA zawarły w lutym 2007 r. umowę o subemisję usługową w odniesieniu do oferowanych hipotecznych listów zastawnych. Łączna kwota hipotecznych listów zastawnych objętych zobowiązaniem subemisyjnym Banku BPH nie mogła przekroczyć 100 mln zł. Umowa ta wraz z BPH Bankiem Hipotecznym została przekazana do Pekao na mocy Planu Podziału Banku BPH.

W lutym i marcu ub.r. Bank BPH dokonał wcześniejszego wykupu i umorzył w pełni wszystkie trzy serie Euroobliga-

cji, o łącznej wartości 1,5 mld EUR i terminach wykupu przypadających na 2010 i 2016 rok, wyemitowanych w ramach własnego programu emisyjnego.

Umowy ubezpieczenia

W dniu 31 marca 2007 r. zawarta została przez Bank BPH z Sopotkim Towarzystwem Ubezpieczeń Ergo Hestia SA umowa generalnego ubezpieczenia majątku. Umowa ta pozostała w Banku BPH po podziale.

Umowy współpracy

W 2007 roku zostały zawarte umowy w zakresie poręczeń kredytowych z: 18 lipca, 24 i 30 sierpnia, 26 września, 5, 12 i 21 listopada, a także umowa z 6 czerwca w zakresie doładowań kart GMS typu *pre-paid*.

Inne znaczące umowy

- o sprzęt sieciowy, zawarte 15 marca, 5 czerwca i 20 grudnia 2007 r.;
- o członkostwo ze Związkiem Banków Polskich z dnia 20 lutego i 27 listopada 2007 r.;
- o sponsoring z dnia 25 czerwca 2007 r.,
- o usługi transportowe z dnia 3 sierpnia 2007 r.,
- o serwis oprogramowania z dnia 31 sierpnia 2007 r.,
- o usługi doradcze z dnia 1 maja i 1 października 2007 r.,
- SLA STEP2 zawarta z Bankiem Austria Creditanstalt 9 listopada 2007 r.;
- dwustronna STEP1 zawarta z Bankiem Austria Creditanstalt 26 listopada 2007 r.;
- w sprawie kupna i sprzedaży znaków pieniężnych z 29 października 2007 r.;
- o kupno i sprzedaż krajowych znaków pieniężnych z 9 listopada 2007 r.;
- o kupno i sprzedaż zagranicznych znaków pieniężnych z 27 listopada 2007 r.;
- z 28 listopada 2007 r. w sprawie licencji oprogramowania.

14.2 Rating Banku

Agencja Ratingowa Moody's Investors Service poinformowała Bank BPH w dniu 5 października ub.r. o zmianie ratingu siły finansowej (BFSR) z C- „pod obserwacją” z kierunkiem „niepewnym” na C- „pod obserwacją z możliwością obniżenia”. Miało to związek z wydaną przez KNB zgodą na podział Banku BPH i włączenie dużej części jego aktywów do Pekao. Zgoda ta pozwoli na nabycie pozostałej po przeprowadzeniu transakcji części Banku BPH przez GE Money. Przyznając rating Agencja potwierdziła, że należy rozważyć negatywne skutki podziału Banku, którego zakres działalności i pozycja po

transakcji ulegną znacznemu zmniejszeniu. Agencja zaznaczyła, że „obserwacja” będzie głównie dotyczyła dużo mniejszej sieci placówek Banku i jego pozycji finansowej przed zakończeniem nabycia przez GE Money. Zapowiedziała też, że weźmie pod uwagę wszelkie dodatkowe istotne informacje i plany strategiczne związane z przyszłym rozwojem Banku BPH. Ratingi dla Banku BPH: A3/P-2 pod „obserwacją” z kierunkiem „niepewnym” dla zobowiązań długo i krótkoterminowych w walucie obcej zostały utrzymane. Wynik „obserwacji” będzie według Agencji zależał od poziomu BFRS oraz oceny wsparcia dla Banku BPH po jego nabyciu przez GE Money.

15. Oświadczenia Zarządu

15.1 Zasady ładu korporacyjnego i społecznej odpowiedzialności

W roku 2007 Bank BPH stosował wszystkie obowiązujące wymagania Dobrych Praktyk w spółkach publicznych 2005. Wdrożone wysokie standardy ładu korporacyjnego były wsparciem najważniejszych wyzwań 2007 roku. Kwestie te szerzej opisane zostały w sprawozdaniu „Ład Korporacyjny w Banku BPH w roku 2007”, które jest załącznikiem do niniejszego Raportu.

Ponadto, zgodnie ze swoją misją, Bank BPH kieruje się zasadami społecznej odpowiedzialności i jest wrażliwy na potrzeby wszystkich grup interesariuszy. Jako spółka europejskiej Grupy UniCredit traktujemy zasady ładu korporacyjnego (*Corporate Governance*), jak i szerzej – społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility*), jako wyznacznik zachowań i podstawowy element kultury korporacyjnej.

15.2 Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu Banku BPH SA roczne dane finansowe i dane porównywalne zaprezentowane w rocznym Skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Banku BPH SA sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Banku BPH SA oraz osiągnięty przez nią wynik finansowy. Zawarte w niniejszym dokumencie roczne Sprawozdanie Zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy

Banku BPH SA, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

15.3 Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań

W dniu 12 listopada 1998 r. Rada Nadzorcza Banku BPH Uchwałą nr 22/98 dokonała wyboru firmy KPMG Polska Spółka z o.o. (obecnie KPMG Audyt Sp. z o.o.), jako biegłego rewidenta dla badania sprawozdań finansowych Banku, poczynwszy od sprawozdania finansowego za rok 1998. Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych – firma audytorska KPMG Audyt Sp. z o.o., dokonujący badania rocznego sprawozdania Grupy Banku BPH SA został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący przeglądu spełnili warunki konieczne do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu, zgodnie z przepisami prawa polskiego.

Wynagrodzenie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych (tys. zł)

	Rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2007	Rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2006
Wynagrodzenia z tytułu badania w odniesieniu do jednostki dominującej (1)	3 054	2 660
Wynagrodzenia z tytułu badania w odniesieniu do jednostek zależnych (2)	520	534
Wynagrodzenia za usługi pokrewne (3)	3 694	2 358

(1) Wynagrodzenia z tytułu badania obejmują kwoty wypłacone KPMG Audyt Sp. z o.o. za profesjonalne usługi związane z badaniem i przeglądem sprawozdań finansowych oraz grupowych pakietów sprawozdawczych (umowa z dnia 2 lipca 2007 r.).

(2) Wynagrodzenia z tytułu badania obejmują kwoty wypłacone KPMG Audyt Sp. z o.o. i Deloitte Audyt Sp. z o.o. za profesjonalne usługi związane z badaniem sprawozdań finansowych jednostek zależnych.

(3) Wynagrodzenia za usługi pokrewne obejmują pozostałe kwoty wypłacone KPMG Audyt Sp. z o.o. i Deloitte Audyt Sp. z o.o., a obejmują usługi poświadczające związane z badaniem lub przeglądem sprawozdań finansowych jednostki dominującej oraz jednostek zależnych, ale nieuwzględnione w pkt (1) powyżej.

Informacje dotyczące:

- wynagrodzenia władz Banku BPH SA i inne ujawnienia - nota 38,
- opisu istotnych czynników ryzyka (ryzyko stóp procentowych, ryzyko płynności, ryzyko wymiany walut, ryzyko operacyjne, ryzyko kredytowe) – nota 41,
- portfela kredytowego poza umieszczonymi w Sprawozdaniu z działalności (liczba i wartość wystawionych tytułów egzekucyjnych i wartości zabezpieczeń, ustanowionych na rachunkach lub aktywach kredytobiorców, struktura kredytów wg PKD itp.) – nota 41,
- opisu transakcji z podmiotami powiązanymi – nota 38,
- udzielonych gwarancji, poręczeń umowach o subemisje – nota 33, 34,
- przeciętnej stopy procentowej stosowanej w Banku – nota 41,
- opisu istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym, wartościowym – nota 41,

zamieszczone zostały w skonsolidowanym Sprawozdaniu finansowym Grupy Banku BPH SA.

Podpisy wszystkich Członków Zarządu

20.03.2008	Józef Wancer Prezes Zarządu podpis
------------	--------------------------------	-----------------

20.03.2008	Mirosław Boniecki Wiceprezes Zarządu podpis
------------	---	-----------------

20.03.2008	Kazimierz Łabno Wiceprezes Zarządu podpis
------------	---------------------------------------	-----------------

20.03.2008	Carl Normann Voekt Wiceprezes Zarządu podpis
------------	--	-----------------

20.03.2008	Cezary Mączka Wiceprezes Zarządu podpis
------------	-------------------------------------	-----------------

Osoba odpowiedzialna za prowadzenie ksiąg rachunkowych w Banku BPH SA:

20.03.2008	Witold Skrok Dyrektor Zarządzający Banku podpis
------------	--	-----------------
