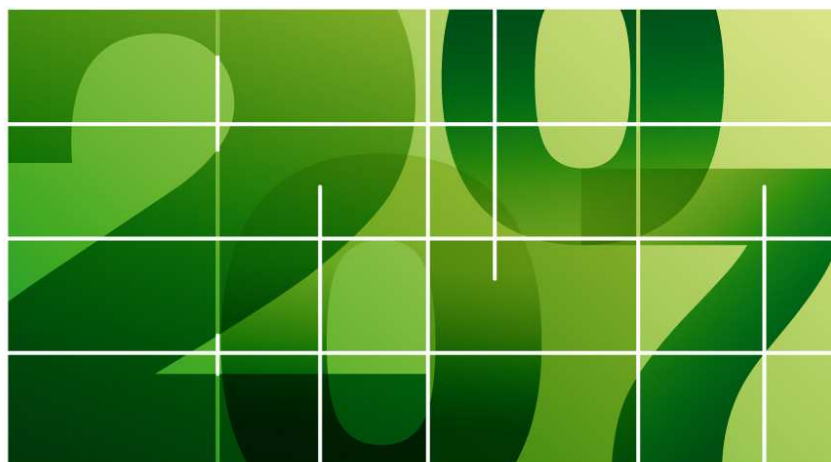




**Sprawozdanie Zarządu
z działalności
Grupy Kapitałowej
Banku Zachodniego WBK S.A.
w I półroczu 2007 roku**

Spis treści

I.	Przegląd działalności w skrócie	3
II.	Otoczenie zewnętrzne.....	5
	1. Sytuacja makroekonomiczna w I połowie 2007 roku	5
	2. Warunki realizacji wyniku finansowego w 2007 roku	6
III.	Podstawowe informacje.....	7
	1. Historia i obecny status Banku Zachodniego WBK S.A.	7
	2. Polityka kredytowa.....	9
	3. Kurs akcji	9
	4. Ocena wiarygodności finansowej	10
	5. Skład Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A.	11
IV.	Sytuacja finansowa w I połowie 2007 roku.....	13
	1. Rachunek zysków i strat.....	13
	2. Wielkości bilansowe	17
	3. Podstawowe wskaźniki finansowe	19
	4. Oprocentowanie kredytów i depozytów	19
V.	Rozwój działalności w I połowie 2007 roku	20
	1. Główne kierunki rozwoju - przegląd	20
	2. Rozwój obsługi klientów	21
	3. Rozwój produktów i usług	22
	4. Rozwój kanałów dystrybucji	29
	5. Rozwój działalności kluczowych spółek zależnych	32
VI.	Strategia na lata 2007-2010	35
VII.	Zarządzanie ryzykiem	38
	1. Zarządzanie kapitałem	38
	2. Zarządzanie ryzykiem finansowym	38
	3. Zarządzanie ryzykiem operacyjnym.....	42
VIII.	Zasoby ludzkie i kultura organizacji	44
	1. Zarządzanie zasobami ludzkimi	44
	2. Kultura organizacji	44
IX.	Ważniejsze wydarzenia i uwarunkowania wewnętrzne	47
	1. Struktura własnościowa kapitału akcyjnego Banku Zachodniego WBK S.A.	47
	2. Organy władzy	47
	3. Zmiany w organizacji zarządzania	49
	4. Nakłady inwestycyjne	50
	5. Nagrody i wyróżnienia.....	50
	6. Pozostałe wydarzenia.....	52
X.	Oświadczenia Zarządu	54

I. Przegląd działalności w skrócie

W I połowie 2007 roku Grupa Kapitałowa Banku Zachodniego WBK S.A. pobiła swój kolejny rekord, osiągając zysk brutto w wysokości 778,7 mln zł.

Główne czynniki wzrostu skonsolidowanego zysku:

- ***przyspieszone tempo rozwoju akcji kredytowej***
- ***znaczny przyrost depozytów***
- ***systematyczny napływ aktywów do funduszy inwestycyjnych i portfeli indywidualnych***
- ***popyt na usługi brokerskie, doradcze i emisyjne***
- ***coraz lepsze efekty działalności na rynku bancassurance***

Wyniki finansowe

- **W I połowie 2007 roku Grupa Kapitałowa Banku Zachodniego WBK S.A. odnotowała następujące wyniki finansowe oraz wzrosty w ujęciu rocznym:**

- zysk brutto wyniósł 778,7 mln zł i zwiększył się r/r o 36,3%,
- zysk netto wyniósł 558,6 mln zł i zwiększył się r/r o 31,8%.

- **W wymiarze finansowym, najbardziej spektakularne postępy w porównaniu z I połową 2006 roku odnotowano w następujących obszarach:**

- wzrost dochodów ogółem o 21,5%, w tym wyniku z tytułu prowizji o 29,8%,
- wzrost skali biznesu i zysków jednostek zależnych, a szczególnie następujących spółek: BZ WBK AIB Asset Management S.A., BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A., Dom Maklerski BZ WBK S.A.,
- spadek relacji kosztów do dochodów z 51,5% do 48,7%,
- redukcja wskaźnika kredytów niepracujących z 6,2% do 3,9%.

Główne czynniki kształtujące wyniki i działalność grupy kapitałowej

- **Sprzyjające warunki zewnętrzne, w tym:**

- wzrost gospodarczy i sprzyjający klimat inwestycyjny w Polsce,
- wzrost popytu na rynku kredytów,
- poprawa sytuacji na rynku pracy i wzrost płac,
- wyższy poziom oficjalnych stóp procentowych,
- zmiany w strukturze oszczędności gospodarstw domowych.

- **Zdywersyfikowany rozwój biznesu:**

- dynamiczny wzrost wolumenów kredytowych: kredytów gotówkowych (+51%), kredytów hipotecznych w złotych (+46%), kredytów dla przedsiębiorstw (+35%),

- dalsza poprawa jakości portfela kredytowego oraz rozwój procesów kredytowych,
- wzrost wartości bazy depozytowej (+17%),
- wysokie tempo wzrostu aktywów funduszy inwestycyjnych BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. oraz portfeli indywidualnych (wzrost aktywów netto odpowiednio o 77% i 157%),
- intensyfikacja działań na rynku kapitałowym i bancassurance,
- rozwój oferty produktów i usług pod względem funkcjonalnym, proceduralnym i cenowym.

● **Efektywne zarządzanie kosztami:**

- kontrolowany wzrost kosztów w warunkach rosnącej skali działalności banku i spółek oraz konsekwentnej realizacji projektów rozwojowych.

● **Silna orientacja na rozwój jakości obsługi:**

- kompleksowe działania na rzecz zwiększenia satysfakcji klienta z poziomu obsługi banku,
- rozwój technologii informatycznych w zakresie zarządzania relacjami z klientami (CRM),
- rozszerzenie Systemu Zarządzania Jakością o kolejne procesy,
- dalsze usprawnianie i upraszczanie procedur i procesów.

● **Dynamiczny rozwój kanałów dystrybucji:**

- uruchomienie 4 nowych oddziałów oraz 6 pierwszych placówek agencyjnych Minibanku,
- utworzenie 15 nowych biur sprzedaży w ramach Sieci Mobilnej oraz zwiększenie ilości współpracujących z bankiem agencji pośrednika finansowego,
- większy zakres oferowanych produktów detalicznych oraz wzrost sprzedaży w ramach Bankowości Bezpośredniej,
- rozszerzenie funkcjonalności serwisu bankowości elektronicznej BZWBK24.

Inne istotne zdarzenia

- Zaawansowane prace projektowe nad rozwojem liczebnym i przestrzennym sieci oddziałów banku.
- Akceptacja Rady Nadzorczej Banku Zachodniego WBK S.A. dla zmian organizacyjnych w Centrum Wsparcia Biznesu zaproponowanych przez Zarząd - pod przewodnictwem nowego Prezesa - w celu podniesienia efektywności działania banku i wsparcia nowych inicjatyw rozwojowych.
- Wprowadzenie drugiej edycji programu motywacyjnego dla wyższej kadry kierowniczej.
- Uzyskanie certyfikatu zgodności z normą ISO 9001:2000 dla 9 procesów objętych Systemem Zarządzania Jakością.
- Potwierdzenie przez Visę Int. i MasterCard Int. zgodności działań Centrum Personalizacji Kart Banku Zachodniego WBK S.A. z obowiązującymi wymogami bezpieczeństwa.
- Utrzymanie ratingu przyznanego Bankowi Zachodniemu WBK S.A. („A+”) przez Fitch Ratings, Ltd. w poprzednim roku.

II. Otoczenie zewnętrzne

1. Sytuacja makroekonomiczna w I połowie 2007 roku

Wzrost gospodarczy

Po znaczącym przyspieszeniu wzrostu gospodarczego w I kwartale 2007 roku do 7,4% r/r, dane za okres od kwietnia do czerwca br. pokazały pewne osłabienie aktywności ekonomicznej. Spowolnienie to nie było zmianą trendu, a raczej odzwierciedlało powrót do ekspansji ekonomicznej w tempie ok. 6% rocznie po przejściowym wybicu w I kwartale, kiedy to wzrost był zawyżony m.in. ze względu na wyjątkowe wyniki budownictwa związane z korzystnymi warunkami atmosferycznymi. Według szacunków, wzrost PKB w II kwartale wyniósł nieco powyżej 6%. W dalszym ciągu głównym czynnikiem napędzającym wzrost gospodarczy był popyt krajowy z inwestycjami rosnącymi o ponad 20% i konsumpcją prywatną o około 5,5% r/r (w I kwartale odpowiednio o 30% i 7%). Chociaż utrzymał się wysoki wzrost eksportu, przyspieszający wzrost popytu na import przełożył się na powiększenie deficytu handlowego i ujemną kontrybucję eksportu netto do wzrostu PKB. Skala nierównowagi zewnętrznej pozostała jednak ograniczona, ponieważ deficyt w handlu był do pewnego stopnia neutralizowany przez nadwyżki na rachunku usług i transferów. Co więcej, umiarkowany deficyt obrotów bieżących (12-miesięczny deficyt poniżej 3% PKB) był w pełni finansowany przez znaczny napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Sytuacja na rynku pracy

W I połowie 2007 roku sytuacja na rynku pracy ulegała zacieśnieniu. Popyt na pracę rósł w rekordowym tempie, prowadząc do mocnego spadku stopy bezrobocia i znaczącego przyspieszenia wzrostu wynagrodzeń. Wpłynęło to na wzrost popytu konsumpcyjnego i rekordowo wysoki optymizm konsumentów, chociaż pogorszenie relacji pomiędzy wzrostem płac i wydajności pracy stwarzało pewne ryzyko dla średnioterminowych perspektyw inflacji.

Kredyty i depozyty

Wraz z ekspansją gospodarczą postępował dynamiczny wzrost agregatów pieniężnych. Wzrost podaży pieniądza ogółem wyniósł średnio w I półroczu około 17,6% r/r wobec 15,6% r/r w grudniu 2006 roku i 10,5% na koniec 2005 roku. Podobne tendencje miały miejsce w przypadku wzrostu depozytów. Nadal najszybciej rosnącym rodzajem należności bankowych były kredyty dla gospodarstw domowych, które zwiększyły się o prawie 40% r/r, w głównej mierze za sprawą rozwoju na rynku kredytów mieszkaniowych. Nastąpiło również bardzo wyraźne ożywienie kredytów dla przedsiębiorstw, których wzrost przyspieszył do ponad 20% w połowie br. wobec 14,6% w grudniu 2006 roku.

Inflacja

Presja inflacyjna w polskiej gospodarce stopniowo narastała w I połowie roku, ale jak do tej pory nie stanowi większego zagrożenia. Chociaż wskaźnik CPI stopniowo pisał się w górę w dwóch pierwszych kwartałach, przekraczając minimalnie poziom celu inflacyjnego, tj. 2,5% w czerwcu, (głównie za sprawą wyższych cen żywności i paliw), to jednak wskaźniki inflacji bazowej utrzymały się na niskich poziomach.

Stopy procentowe

W II kwartale 2007 roku Rada Polityki Pieniężnej rozpoczęła cykl podwyżek stóp procentowych. Po podwyżce o 25 pb w kwietniu, kolejny wzrost stóp - w takiej samej skali - nastąpił w czerwcu. W dalszej części roku prawdopodobne są kolejne decyzje o zacieśnieniu polityki pieniężnej.

Kurs złotego podlegał w II kwartale wahaniom w reakcji na zmiany nastrojów na światowych rynkach finansowych związane m.in. z obawami o perspektywę gospodarki amerykańskiej oraz o sytuację na giełdzie w Chinach. Niemniej, perspektywa wzrostu krajowych stóp procentowych w połączeniu z kontynuacją szybkiego wzrostu gospodarczego jest korzystna dla polskiej waluty, w

związku z czym - mimo krótkoterminowych fluktuacji - utrzymał się średnioterminowy trend aprecjacji złotego.

2. Warunki realizacji wyniku finansowego w 2007 roku

Poniżej podano najistotniejsze czynniki zewnętrzne, które mogą wpłynąć na poziom wyników finansowych Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. do końca 2007 roku:

- **Tempo wzrostu gospodarczego**

Utrzymanie tempa wzrostu gospodarczego na wysokim poziomie, chociaż niższym niż w I połowie roku, oparte w dużym stopniu na popycie krajowym (inwestycjach i konsumpcji), będzie sprzyjało utrzymaniu wzrostowej tendencji popytu na kredyt. Przemawia za tym wyraźna poprawa sytuacji finansowej gospodarstw domowych i silna aktywność inwestycyjna firm.

- **Kurs złotego**

Kontynuacja długookresowej tendencji umacniania złotego może z pewnym opóźnieniem wpływać na pogorszenie konkurencyjności polskich firm i ograniczyć dynamikę eksportu, bądź też - poprzez mniejszą opłacalność produkcji - negatywnie oddziaływać na dynamikę inwestycji. Niemniej jednak, negatywny wpływ silnego kursu złotego na międzynarodową konkurencyjność krajowych firm może zrekompensować dalszy szybki wzrost wydajności pracy i procesy modernizacyjne w przedsiębiorstwach.

- **Stopy procentowe**

Oczekiwana kontynuacja podwyżek stóp procentowych Narodowego Banku Polskiego (NBP) może ograniczać przyrost popytu na kredyty w złotych. Biorąc jednak pod uwagę jednoczesny wzrost stóp procentowych na świecie, w tym w Szwajcarii, można się spodziewać relatywnego zwiększenia kredytów denominowanych w krajowej walucie. Jednocześnie, wzrost krajowych stóp procentowych może nieco zwiększyć skłonność klientów do utrzymywania oszczędności w postaci depozytów bankowych kosztem innych form lokowania nadwyżek finansowych.

- **Tendencje na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych**

Pomyślne prognozy rozwoju gospodarki i wzrostu zysków spółek powinny mieć pozytywny wpływ na kształtowanie się giełdowych kursów akcji i indeksów, a także na wysokość kapitalizacji spółek i obrotów akcjami. W trakcie drugiej połowy 2007 roku prawdopodobne są pewne korekty kursów akcji, jednak spadki nie powinny być na tyle głębokie, aby zagrozić trendowi wzrostowemu indeksów giełdowych.

III. Podstawowe informacje

1. Historia i obecny status Banku Zachodniego WBK S.A.

Geneza banku

Bank Zachodni WBK S.A. powstał w wyniku fuzji Banku Zachodniego S.A. z Wielkopolskim Bankiem Kredytowym S.A. Nowy podmiot z siedzibą we Wrocławiu został wpisany do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym w dniu 13 czerwca 2001 roku, a od 23 czerwca 2001 roku stanowi przedmiot obrotu na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

Obaj poprzednicy Banku Zachodniego WBK S.A. to banki wyłonione ze struktur Narodowego Banku Polskiego w 1989 roku, a następnie sprywatyzowane i włączone do Grupy AIB przez wspólnego inwestora, tj. spółkę AIB European Investments Ltd. z siedzibą w Dublinie, która jest jednostką zależną w stosunku do Banku AIB (Allied Irish Banks, p.l.c). Po sfinalizowaniu połączenia, Bank AIB objął pakiet 70,5% akcji nowo powstałego Banku Zachodniego WBK S.A. i utrzymuje go do dzisiaj w niezmienionej wysokości.

Obecny status i zakres działalności

Bank uniwersalny

Bank Zachodni WBK S.A. jest bankiem uniwersalnym świadczącym pełen zakres usług na rzecz klientów indywidualnych, małych i średnich firm oraz dużych przedsiębiorstw. Oferta banku jest nowoczesna, kompleksowa i zaspokaja różnorodne potrzeby klientów w zakresie rachunków bieżących/osobistych, produktów kredytowych, oszczędnościowo-inwestycyjnych, rozliczeniowych, ubezpieczeniowych i kartowych. Bank dostosowuje konstrukcję swoich produktów do wymogów poszczególnych segmentów klientów i łączy je w pakiety skoncentrowane wokół rachunków bieżących/osobistych, zapewniając docelowym odbiorcom precyzyjnie zdefiniowaną, adekwatną do oczekiwań i wszechstronną obsługę (pakiet Konta<30, pakiet Konta24 Prestiż, pakiet Konta24 VIP, Biznes Pakiet, Agro Pakiet, Pakiet dla Wolnych Zawodów). Usługi finansowe Banku Zachodniego WBK S.A. obejmują też działalność powierniczą, obsługę handlu zagranicznego, operacje finansowe na rynku kapitałowym, pieniężnym, dewizowym oraz transakcje pochodnych. Ofertę własną banku uzupełniają specjalistyczne produkty spółek zależnych, takich jak Dom Maklerski BZ WBK S.A., BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A., BZ WBK AIB Asset Management S.A., Brytyjsko-Polskie Towarzystwo Finansowe WBK-CU Sp. z o.o., BZ WBK Leasing S.A., BZ WBK Finanse & Leasing S.A., BZ WBK Faktor Sp. z o.o. W ramach współpracy z tymi podmiotami, bank umożliwia swoim klientom dostęp do usług maklerskich, jednostek uczestnictwa/certyfikatów funduszy inwestycyjnych, produktów ubezpieczeniowych, leasingowych i faktoringowych.

Podstawowe składniki oferty

Dzięki bogatej ofercie banku, klienci mogą dywersyfikować portfele swoich oszczędności oraz realizować różnorodne inwestycje zgodnie z indywidualnymi preferencjami i celami inwestycyjnymi, wybierając spośród takich produktów jak: depozyty bieżące i terminowe, konto oszczędnościowe, Gwarantowana Lokata Inwestycyjna, fundusze inwestycyjne, Polisa Inwestycyjna.

Potrzeby klientów w zakresie finansowania zaspokaja szeroka gama kredytów. Lista produktów kredytowych dla firm obejmuje m.in. kredyty w rachunku bieżącym, obrotowe, płatnicze, rewolwingowe, inwestycyjne, deweloperskie, na finansowanie nieruchomości dochodowych, preferencyjne, leasing oraz uniwersalny kredyt Biznes Ekspres. Dodatkowo, bank udostępnia finansowanie w ramach programów UE, utrzymując silną pozycję na rynku funduszy unijnych.

Wszechstronność charakteryzuje również ofertę kredytową dla klientów indywidualnych, której trzon stanowią atrakcyjnie skonstruowane kredyty mieszkaniowe i gotówkowe.

Wydawane przez bank karty płatnicze reprezentują dwa główne systemy rozliczeniowe tj. Visa i MasterCard. Wybór kart kredytowych, debetowych i przedpłaconych jest w stanie zadowolić najbardziej wymagających klientów ze względu na dużą różnorodność produktów oraz ich dostosowanie do potrzeb i potencjału poszczególnych segmentów rynku. Wszystkie karty kredytowe

banku oraz nowe i wznawiane karty debetowe wyposażone są w mikroprocesor zapewniający najwyższy poziom bezpieczeństwa transakcji kartowych.

Kanały dystrybucji

Zgodnie ze stanem z dnia 30 czerwca 2007 roku, Bank Zachodni WBK S.A. prowadzi działalność operacyjną za pośrednictwem 388 placówek. Sieć oddziałów banku obejmuje wszystkie województwa kraju, lecz największa ich koncentracja znajduje się w Wielkopolsce i na Dolnym Śląsku. Jednostki operacyjne banku obecne są także we wszystkich pozostałych liczących się ośrodkach gospodarczych i administracyjnych kraju, takich jak: Warszawa, Kraków, Łódź, Trójmiasto, Szczecin. Plany banku na 2007 rok oraz cztery kolejne lata przewidują dynamiczny rozwój sieci oddziałów w największych aglomeracjach miejskich, w tym również w centralnej i wschodniej Polsce, gdzie jest on dotychczas najslabiej reprezentowany.

Obsługa klientów korporacyjnych prowadzona jest od kilku lat za pośrednictwem pięciu Centrów Bankowości Korporacyjnej (usytuowanych w Warszawie, Poznaniu, Wrocławiu, Krakowie i Gdańsku) w ścisłej współpracy operacyjnej z oddziałami banku. Dwa kolejne centra powołano w br. w Katowicach i Szczecinie. Trwają też prace zmierzające do uruchomienia Centrum Bankowości Korporacyjnej w Łodzi.

Nowoczesne Centrum Bankowości Bezpośredniej ze specjalistyczną infrastrukturą teleinformatyczną udziela informacji o produktach i usługach banku, umożliwia klientom dokonywanie operacji przez telefon, w tym zakup standardowych produktów (konta osobistego, ubezpieczeń, kart kredytowych, kredytów gotówkowych i limitów kredytowych w koncie osobistym), a także prowadzi obsługę posprzedażową.

W sieci Sprzedaży Mobilnej, obejmującej 15 miast Polski, aktywni doradcy finansowi oferują kartę kredytową i kredyt gotówkowy. Kredyt gotówkowy dostępny jest również w 492 placówkach pośrednika finansowego (Dom Finansowy QS). Oba kanały dystrybucji mają na celu pozyskiwanie klientów, którzy znajdują się poza zasięgiem oddziaływania oddziałów banku.

Bank Zachodni WBK S.A. dysponuje ponadto siecią 628 bankomatów rozmieszczonych w dogodnych dla klientów i często odwiedzanych miejscach.

Usługi bankowości elektronicznej

Bank Zachodni WBK S.A. posiada w ofercie nowoczesny pakiet usług bankowości elektronicznej BZWBK24, który umożliwia klientom indywidualnym oraz firmom wygodny i bezpieczny dostęp do rachunku poprzez telefon stacjonarny, komórkowy lub internet, a także zarządzanie zgromadzonymi środkami finansowymi. W ramach serwisu BZWBK24 firmy mają do wyboru pakiet standardowy lub „Moja firma Plus” z szeregiem dodatkowych funkcji i podwyższonym limitem realizowanych transakcji. Bank zapewnia najwyższy poziom bezpieczeństwa usług elektronicznych dzięki zastosowaniu metody autoryzacji transakcji z wykorzystaniem usługi smsKod oraz logowania do BZWBK24 Internet z akceptacją kodu SMS (smsKod), tokena lub hasła maskowanego. Dodatkowo, klienci mają możliwość monitorowania adresów IP, z których wykonywane są logowania do systemu BZWBK24.

Poza serwisami BZWBK24, klienci instytucjonalni mogą korzystać z Minibank24 czyli systemu typu pc-banking, który charakteryzuje się szeroką funkcjonalnością i wysokim stopniem bezpieczeństwa operacji bankowych.

2. Polityka kredytowa

Bank Zachodni WBK S.A. prowadzi politykę utrzymywania wysokiej jakości portfela kredytowego poprzez stosowanie zasad udzielania i monitorowania kredytów, które minimalizują ryzyko kredytowe.

Na politykę kredytową banku składa się zbiór zasad i wytycznych zawartych w systemie procedur i polityk kredytowych wydawanych w formie uchwał zarządu, zarządzeń członków zarządu oraz przewodniczącego Forum Polityk Kredytowych.

Podręczniki kredytowe Banku Zachodniego WBK S.A. regulują procesy obsługi kredytowej ludności, podmiotów korporacyjnych i komercyjnych oraz zabezpieczeń. Poszczególne polityki kredytowe wskazują kierunki rozwoju akcji kredytowej i warunki, na jakich bank skłonny jest finansować określone segmenty klientów. Można tu wymienić takie dokumenty jak: „Polityka kredytów i gwarancji dewizowych”, polityki branżowe, polityki finansowania poszczególnych kategorii klientów (np. instytucjonalnych, jednostek samorządu terytorialnego), „Polityka scoringu kredytowego”. Oferowane przez bank produkty kredytowe są szczegółowo uregulowane w odpowiednich zasadach funkcjonowania.

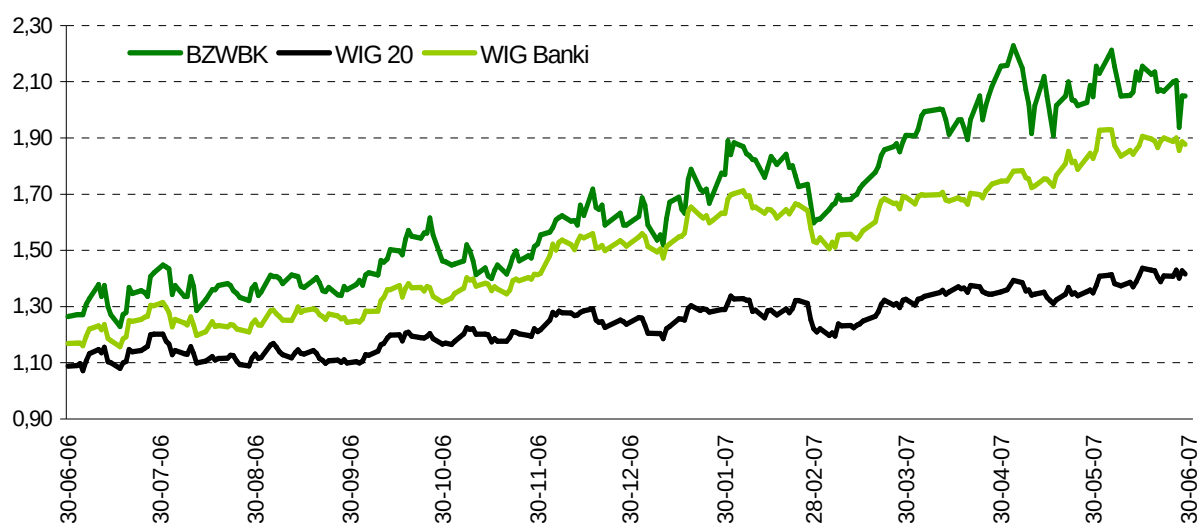
System obowiązujących w banku kompetencji reguluje instrukcja „Kompetencje kredytowe w Banku Zachodnim WBK S.A.”. Wskazuje ona zakres kompetencji dla poszczególnych jednostek organizacyjnych uczestniczących w procesie kredytowym. Poziomom indywidualnych kompetencji kredytowych jest zróżnicowany w zależności od umiejętności kredytowych, doświadczenia i pozycji w strukturze organizacyjnej banku.

Wprowadzane w banku procedury i polityki kredytowe podlegają zatwierdzeniu przez Forum Polityk Kredytowych, działające pod przewodnictwem Głównego Oficera Kredytowego lub jego zastępcy. Skupia ono przedstawicieli Pionu Kredytowego, Pionu Zarządzania Ryzykiem, Pionu Strategii Biznesu, Pionu Relacji z Klientami i Sprzedaży, Pionu Finansowego, Obszaru Prawnego oraz Obszaru Bankowości Korporacyjnej.

Spółki zależne Banku Zachodniego WBK S.A. - specjalizujące się w leasingu i faktoringu - posiadają wewnętrzne regulacje dotyczące ryzyka kredytowego.

3. Kurs akcji

Kurs akcji Banku Zachodniego WBK S.A. wzrósł w ciągu 12 miesięcy o 62% (z poziomu 179 zł z 30 czerwca 2006 roku do 290 zł z 29 czerwca 2007 roku) wobec wzrostu indeksu sektorowego WIG Banki o 60,7% oraz wzrostu indeksu WIG 20 o 30,1%. W porównaniu z końcem 2006 roku wzrost wartości akcji banku wyniósł 28,9%. W dniu 4 maja 2007 roku cena akcji banku osiągnęła rekordowy poziom, tj. 315,3 zł.



4. Ocena wiarygodności finansowej

W komunikacie z dnia 4 lipca 2007 roku agencja ratingowa Fitch Ratings Ltd. poinformowała o utrzymaniu przyznanych Bankowi Zachodniemu WBK S.A. ocen wiarygodności finansowej. W związku z powyższym, od dnia 17 sierpnia 2006 roku kształtują się one następująco:

- rating podmiotu IDR (Issuer Default Rating): A+
- rating krótkoterminowy: F1
- perspektywa utrzymania oceny długoterminowej: stabilna
- rating indywidualny: C
- rating wsparcia: 1

Rating podmiotu (IDR), krótkoterminowy i wsparcia odzwierciedlają bardzo wysokie prawdopodobieństwo wsparcia, jakiego bank mógłby oczekiwać od dominującego akcjonariusza AIB posiadającego rating „AA-” z perspektywą stabilną.

W uzasadnieniu decyzji o utrzymaniu ocen wiarygodności finansowej dla banku, podkreślono następujące aspekty jego sytuacji finansowej: „Bank utrzymuje wysoki współczynnik wypłacalności; rentowność i dywersyfikacja dochodów ulegają przy tym stałej poprawie”; „Jakość portfela kredytowego BZWBK wzrosła zarówno w 2006 roku, jak i w pierwszym kwartale 2007 roku, a pokrycie rezerwami portfela kredytów narażonych na utratę wartości jest odpowiednie. Zdolność banku do pomiaru i zarządzania ryzykiem kredytowym została dodatkowo wzmocniona w trakcie przygotowań do wprowadzenia Nowej Umowy Kapitałowej. BZWBK zamierza stosować metodę wewnętrznych ratingów do wyznaczania wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego od 1 stycznia 2008 roku”.

5. Skład Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A.

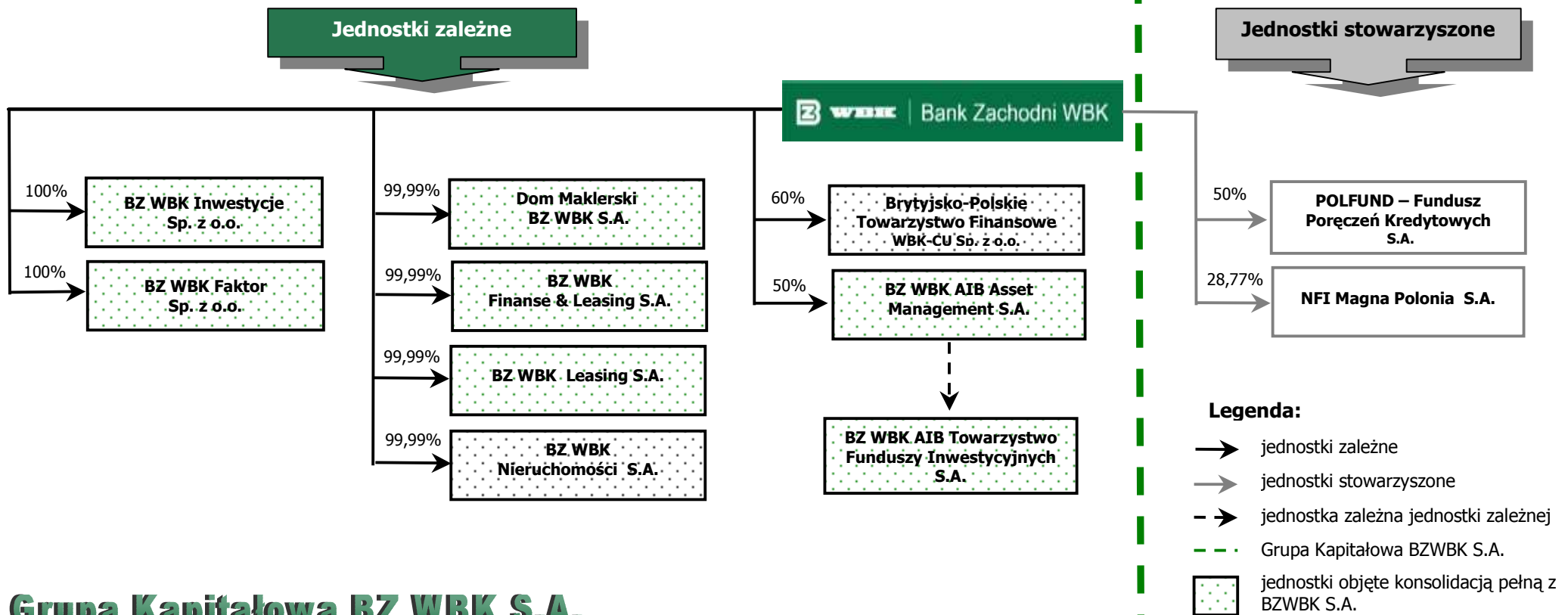
Bank Zachodni WBK S.A. tworzy grupę kapitałową z dziewięcioma jednostkami zależnymi, które podlegają konsolidacji z bankiem metodą pełną. Są to:

- 1) Brytyjsko-Polskie Towarzystwo Finansowe WBK-CU Sp. z o.o.
- 2) BZ WBK AIB Asset Management S.A.
- 3) BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. - podmiot zależny od BZ WBK Asset Management S.A.
- 4) BZ WBK Inwestycje Sp. z o.o.
- 5) BZ WBK Faktor Sp. z o.o.
- 6) BZ WBK Finanse & Leasing S.A.
- 7) BZ WBK Leasing S.A.
- 8) BZ WBK Nieruchomości S.A.
- 9) Dom Maklerski BZ WBK S.A.

Podmioty skupione wokół banku to głównie instytucje finansowe prowadzące wyspecjalizowaną działalność w zakresie pośrednictwa obrotu papierami wartościowymi, leasingu, zarządzania aktywami/funduszami, świadczenia usług faktoringowych, dystrybucji produktów ubezpieczeniowych/bankowych oraz handlu akcjami i udziałami spółek prawa handlowego. Skład grupy kapitałowej, wielowymiarowa współpraca między jej członkami oraz dobra koordynacja działań zapewnia wysoki poziom synergii w ramach całej struktury, zwiększając efektywność poszczególnych jednostek. Poza wieloma innymi formami współdziałania, bank oferuje jednostkom zależnym dostęp do rozległej sieci placówek bankowych, co znacznie rozszerza zasięg ich oddziaływania. Z drugiej strony, usługi i produkty spółek zależnych stanowią ważne uzupełnienie oferty banku i podnoszą jego konkurencyjność na rynku usług finansowych. Niektóre z nich, tj. fundusze inwestycyjne, leasing oraz faktoring zostały uwzględnione w strategii korporacyjnej realizowanej przez bank w ścisłej współpracy z jednostkami zależnymi.

W porównaniu z końcem czerwca 2006 roku, skład Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. zmniejszył się o spółkę BZ WBK Nieruchomości S.A. i Wspólnicy Spółka Komandytowa. Utworzono ją jako SPV (Special Purpose Vehicle) dla kontraktu leasingowego z PLL LOT, a po zamknięciu kontraktu rozwiązano i wykreślono z rejestru spółek handlowych z dniem 27 lutego 2007 roku.

Schemat jednostek powiązanych z Bankiem Zachodnim WBK S.A.



Grupa Kapitałowa BZ WBK S.A.

IV. Sytuacja finansowa w I połowie 2007 roku

1. Rachunek zysków i strat

Poniższa tabela przedstawia zmiany, jakie zaszły w podstawowych wielkościach skonsolidowanego rachunku zysków i strat Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. w I połowie 2007 roku w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku.

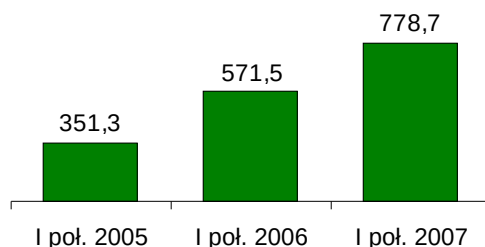
mln zł

Wybrane dane z rachunku zysków i strat	I poł. 2007	I poł. 2006	Zmiana
Dochody ogółem	1 471,6	1 211,1	+21,5%
Koszty ogółem	(717,3)	(624,0)	+15,0%
Zysk brutto	778,7	571,5	+36,3%
Podatek dochodowy	(147,2)	(107,9)	+36,4%
Zysk netto*	558,6	423,9	+31,8%

* nie zawiera zysku należnego udziałowcom mniejszościowym (I poł. 2007r. – 72,9 mln zł; I poł. 2006r. – 39,7 mln zł)

W I połowie 2007 roku Grupa Kapitałowa Banku Zachodniego WBK S.A. wypracowała zysk brutto w wysokości 778,7 mln zł, przekraczając poziom I półrocza 2006 roku o 36,3%. Zysk netto należny udziałowcom jednostki dominującej wyniósł 558,6 mln zł i był wyższy w stosunku rocznym o 31,8%. Na rezultat ten złożył się bardzo dobry wynik banku oraz znakomite efekty działalności jednostek zależnych, a zwłaszcza spółek: BZ WBK AIB Asset Management S.A., BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A., Dom Maklerski BZ WBK S.A.

Zysk brutto Grupy Kapitałowej BZ WBK za I półrocze w latach 2005-2007 (w mln zł)



Dochody

W I połowie 2007 roku grupa kapitałowa wygenerowała dochód ogółem w wysokości 1 471,6 mln zł, co oznacza wzrost o 21,5% w porównaniu z tym samym okresem poprzedniego roku. Poniżej zaprezentowane zostały najważniejsze składowe omawianej wielkości:

- Wynik z tytułu odsetek**

Wynik z tytułu odsetek wyniósł 594,1 mln zł, natomiast w analogicznym okresie poprzedniego roku osiągnął wartość 492,4 mln zł. W związku z wprowadzonymi zmianami prezentacyjnymi, pozycja ta zawiera odsetki narosłe od zabezpieczających instrumentów pochodnych oraz dochody z opcji na indeksy stanowiące podstawę kalkulacji stopy zwrotu dla gwarantowanych lokat inwestycyjnych (łącznie wpływ na wynik odsetkowy: 11 mln zł w I poł. 2007 wobec –0,6 mln w I poł. 2006 roku). Uwzględniając pozostałe dochody o charakterze odsetkowym, powstałe z tytułu transakcji FX Swap oraz Basis Swap (7 mln zł w I poł. 2007 roku wobec 14,3 mln zł w I poł. 2006 roku), które ujemowane są w wyniku handlowym, porównywalny wynik z tytułu odsetek zwiększył się o 18,6% r/r. Wzrost ten

powstał pod wpływem rosnącej skali biznesu oraz korzystnych zmian w jego strukturze, przy czym najsilniej oddziałującym czynnikiem była wysoka dynamika wzrostu portfela kredytów dla przedsiębiorstw.

- **Wynik z tytułu prowizji**

Wynik z tytułu prowizji osiągnął wartość 755,7 mln zł i zwiększył się o 29,8% r/r w efekcie dalszego rozwoju działalności biznesowej banku i spółek zależnych.

W związku z systematycznym napływem środków do funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. oraz portfeli indywidualnych BZ WBK AIB Asset Management S.A. (wzrost wartości aktywów netto o 11,9 mld r/r), znaczący wzrost dochodów netto wygenerowały opłaty za zarządzanie aktywami (+101%). Powstały w tym samym czasie spadek dochodów netto z tytułu dystrybucji funduszy inwestycyjnych (-68%) wynika ze wzrostu wartości aktywów pozyskanych za pośrednictwem obcych instytucji (banków i domów maklerskich), co pociąga za sobą koszty dystrybucyjne z tytułu wynagrodzenia za sprzedaż.

Wysokie tempo wzrostu osiągnęły dochody prowizyjne (netto) Domu Maklerskiego BZ WBK S.A. (+56% r/r), na co złożyło się szereg czynników: wyższe obroty na giełdowym rynku akcji, obsługa ofert sprzedaży akcji na rynku pierwotnym oraz intensyfikacja działań w charakterze animatora rynku. Godne uwagi przyrosty dochodów prowizyjnych (w ujęciu netto) powstały też z tytułu doradztwa i obsługi przedsięwzięć emisyjnych klientów banku na rynku kapitałowym (+131%), a także w procesie sprzedaży rozwijającej się oferty banku z linii produktów bancassurance (+96%).

W efekcie zmiany prezentacji poszczególnych składowych rachunku zysków i strat, wynik z tytułu prowizji zawiera dodatkowo marże na klientowskich transakcjach walutowych (102,5 mln zł za I poł. 2007 roku i 93,1 mln zł za I poł. 2006 roku), które wcześniej ujmowane były w wyniku z pozycji wymiany. Wspomniane dochody wzrosły o 10,1%, odzwierciedlając wyższy poziom obrotów banku z tytułu operacji walutowych wykonywanych na poziomie oddziałów oraz centralnie na zlecenie klientów korporacyjnych, w oparciu o indywidualnie ustalane warunki.

Spadek dochodów prowizyjnych z tytułu obsługi rachunków i obrotu pieniężnego w wysokości 3,3% wynika z większej liczby negocjacyjnych planów opłat w obsłudze rachunków bieżących dla przedsiębiorstw, wyższej migracji klientów do kanałów elektronicznych oraz dalszej obniżki wybranych opłat za obsługę kont osobistych.

W obszarze e-Biznes i Płatności odnotowano spadek wyniku z tytułu prowizji (-3,4%) pod wpływem erozji dochodów z obsługi płatności zagranicznych w następstwie radykalnej obniżki prowizji i opłat za realizację poleceń wypłaty w obrocie dewizowym w lipcu ubiegłego roku. Niższe dochody z tytułu poleceń wypłaty w znacznym stopniu zrekompensowały postępy odnotowane w innych dziedzinach omawianej linii produktowej. Wzrosły m.in. dochody prowizyjne wygenerowane przez karty debetowe (+22%), usługi elektroniczne na rzecz klientów (+15,5%) oraz obcych instytucji finansowych (+14,7%).

- **Przychody z tytułu dywidend**

Przychody z tytułu dywidend - w wysokości 64,4 mln zł - zwiększyły się o 12,8% z powodu wypłaty wyższej dywidendy przez spółki z Grupy Commercial Union wchodzące w skład portfela inwestycji kapitałowych banku. W I połowie 2007 roku bank otrzymał z tego źródła dywidendę w łącznej kwocie 60,3 mln zł, natomiast w analogicznym okresie poprzedniego roku 53 mln zł.

- **Wynik handlowy i rewaluacja**

Wartość wyniku handlowego i rewaluacji wzrosła o 12,7% do kwoty 32,7 mln zł pod wpływem wyższych dochodów osiąganych przez Dom Maklerski BZ WBK S.A. z działalności w charakterze animatora rynku. W pozycji tej uwzględniono dochody z tytułu walutowych transakcji na rynku międzybankowym oraz pozostałe dochody handlowe z transakcji walutowych (7,3 mln zł za I poł. 2007 roku i 11,8 mln zł za I poł. 2006 roku), które w poprzednich okresach prezentowane były jako składowe wyniku z pozycji wymiany. Dochody o charakterze walutowym uległy obniżeniu głównie na skutek spadku dochodów z transakcji FX Swap.

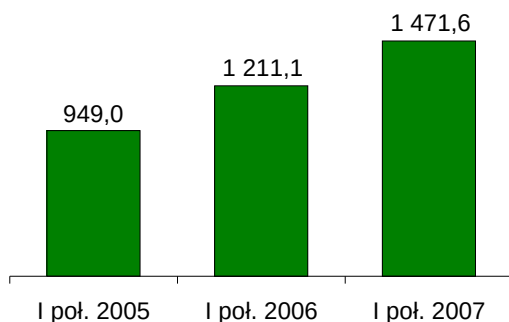
- **Wynik na pozostałych instrumentach finansowych**

Spadek wyniku na pozostałych instrumentach finansowych z 25,7 mln zł do 3,5 mln zł odzwierciedla różnicę w poziomie zysku zrealizowanego w obu porównywanych okresach na sprzedaży akcji spółki TIM S.A. z portfela inwestycyjnego spółki zależnej BZ WBK Inwestycje Sp. z o.o. W I połowie 2007 roku sprzedaż pakietu akcji spółki TIM S.A. przyniosła zysk w wysokości 3,3 mln zł, podczas gdy rok wcześniej 22,6 mln zł. Ponadto, w pozycji tej ujęto wynik z transakcji zabezpieczanych i zabezpieczających, który wykazuje negatywną zmianę wartości na poziomie 2,8 mln zł w stosunku rocznym. Przed zmianą prezentacji, stanowił on odrębną linię rachunku zysków i strat.

- **Wynik na sprzedaży podmiotów zależnych i stowarzyszonych**

W 2007 roku nie zrealizowano żadnych zysków z tytułu sprzedaży podmiotów powiązanych z bankiem. W okresie porównywalnym natomiast wykazano zysk na sprzedaży dwóch spółek (AIB WBK Fund Management Sp. z o.o. oraz LZPS Protektor S.A.) w łącznej wysokości 6,2 mln zł.

Dochody ogółem za I półrocze w latach 2005-2007 (w mln zł)



Utrata wartości należności

Saldo odpisów związanych z utratą wartości należności kredytowych osiągnęło wartość dodatnią i wyniosło 24,4 mln zł, podczas gdy w okresie porównywalnym skonsolidowany rachunek zysków i strat został obciążony z tytułu takich odpisów kwotą 16,3 mln zł. Jest to efekt dalszej poprawy kondycji portfela kredytowego oraz skutecznej realizacji procesu windykacji należności. Biorąc pod uwagę wysoki wzrost należności kredytowych w stosunku rocznym, wykazane saldo odpisów aktualizacyjnych potwierdza efektywność funkcjonującego w grupie systemu zarządzania ryzykiem kredytowym i silną koncentrację na zagadnieniach związanych z jakością portfela. Miernikiem skuteczności podejmowanych na tym polu działań jest dalsza poprawa wskaźnika kredytów niepracujących. Na koniec czerwca 2007 roku „zagrożone utratą wartości” należności od klientów stanowiły 3,9% portfela brutto, a ich pokrycie rezerwą wynosiło 61,2%. Rok wcześniej analogiczne wskaźniki kształtowały się na poziomie odpowiednio: 6,2% i 63,1%.

Koszty

Wyniki osiągnięte przez Grupę Kapitałową Banku Zachodniego WBK S.A. w I połowie 2007 roku spowodowały spadek wskaźnika koszty/dochody do poziomu 48,7% z 51,5% za I półrocze 2006 roku. W sytuacji, gdy w szybkim tempie rośnie skala działania grupy oraz realizowane są liczne inicjatywy rozwojowe, świadczy to o efektywności kosztowej organizacji.

Całkowite koszty operacyjne grupy kapitałowej zamknęły się kwotą 717,3 mln zł i były wyższe niż w tym samym okresie ubiegłego roku o 15%. Najważniejsze składowe tej wielkości kształtowały się następująco:

- **Koszty pracownicze i koszty działania**

Wygenerowane przez grupę kapitałową koszty pracownicze oraz koszty działania w wysokości 627,6 mln zł przekroczyły poziom I półrocza 2006 roku o 20,4% pod wpływem dynamicznego rozwoju działalności operacyjnej banku i jednostek zależnych oraz realizowanych projektów strategicznych.

Największa składowa omawianej wielkości, tj. koszty pracownicze wzrosły w skali roku o 24,5% do kwoty 394,3 mln zł. Na efekt ten złożył się zespół czynników, w tym wzrost zatrudnienia, podwyżka płac powiązana z coroczną oceną pracowników (w ramach procesu zarządzania efektywnością pracy), zwiększone obciążenie z tytułu rezerw na odprawy emerytalne i koszty premii uznaniowych za realizację celów biznesowych, a także wyższe koszty szkoleń w związku z toczącymi się programami rozwojowymi dla kadry zarządzającej wszystkich szczebli.

Przy znacznym wzroście biznesu, koszty działania grupy kapitałowej zwiększyły się o 14,2% r/r i wyniosły 233,3 mln zł. Do powstania tej zmiany najmocniej przyczyniły się intensywne przedsięwzięcia promocyjne wspierające sprzedaż produktów strategicznych, (m.in. funduszy inwestycyjnych Arka BZ WBK, kredytów gotówkowych i mieszkaniowych, konta oszczędnościowego i wybranych kont osobistych). Ważnym czynnikiem wzrostu były też koszty związane z eksploatacją i rozwojem systemów informatycznych, w tym koszty pochodne projektów informatycznych, których celem jest zapewnienie infrastruktury wspierającej dalszy wzrost działalności biznesowej banku i spółek zależnych, zaspokojenie wymogów regulatorów rynku finansowego oraz wyższy poziom integracji w ramach Grupy AIB. Wzrosły ponadto koszty utrzymania budynków i pomieszczeń biurowych w związku z rozwojem kanałów dystrybucji banku. Podjęte przez grupę inicjatywy o charakterze oszczędnościowym skutecznie ograniczały koszty działania, hamując wzrost pozycji kosztowych determinowanych rozwojem biznesu.

- **Amortyzacja**

Amortyzacja wyniosła 68,1 mln zł i była niższa o 21,2% w porównaniu z I połową 2006 roku w związku z optymalizacją bazy środków trwałych.

2. Wielkości bilansowe

Poniższa tabela przedstawia zmiany, jakie zaszły w kluczowych wielkościach skonsolidowanego bilansu Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. na koniec czerwca 2007 roku w porównaniu ze stanem sprzed 12 miesięcy.

mln zł

Wybrane wielkości bilansowe	30-06-2007	30-06-2006	Zmiana
Suma bilansowa	35 229,3	30 619,0	+15,1%
Największe składniki aktywów			
Należności od klientów*	20 650,2	15 498,6	+33,2%
Inwestycyjne aktywa finansowe	8 996,2	6 834,5	+31,6%
Należności od banków	2 736,9	3 584,7	-23,7%
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	424,1	2 161,1	- 80,4%
Największe składniki pasywów			
Zobowiązania wobec klientów	25 218,0	21 558,8	+17,0%
Zobowiązania wobec banków	3 555,2	3 375,8	+5,3%
Pozostałe pasywa	1 035,5	925,3	+11,9%
Zobowiązania z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	589,7	795,3	-25,9%

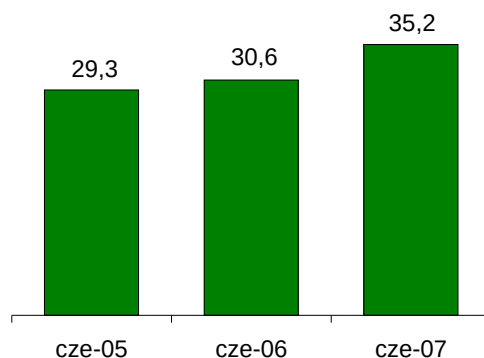
* uwzględniono odpis aktualizacyjny z tytułu utraty wartości

Według stanu na dzień 30 czerwca 2007 roku, suma bilansowa Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. wyniosła 35 229,3 mln zł i była wyższa niż przed rokiem o 15,1%. Bilans grupy, a także jego strukturę kształtuje bilans banku, którego udział w całości skonsolidowanej sumy bilansowej stanowił 93,9%.

Głównym motorem wzrostu aktywów w I połowie 2007 roku były należności od klientów, rosnące pod wpływem dynamicznej akcji kredytowej. Tendencję wzrostową wykazywały także inwestycyjne aktywa finansowe, których przyrost jest efektem decyzji podejmowanych w ramach zarządzania strukturalnym ryzykiem bilansu grupy. Wzrost aktywów, powstały pod wpływem wymienionych wyżej pozycji, został częściowo zniwelowany przez ujemną zmianę wartości należności od banków oraz portfela aktywów finansowych przeznaczonych do obrotu. W portfelu tym odnotowano spadek bonów NBP, tj. papierów krótkoterminowych, których wartość podlega fluktuacjom.

Po stronie pasywów, Grupa Kapitałowa odnotowała znaczny wzrost środków pozyskanych od klientów oraz banków, przy jednoczesnym spadku zobowiązań z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych.

Aktywa na dzień 30 czerwca w latach 2005-2007 (w mld zł)



Portfel kredytowy

Na koniec czerwca 2007 roku należności netto od klientów wyniosły 20 650,2 mln zł i przekroczyły stan sprzed 12 miesięcy o 33,2% w wyniku wzrostu głównych portfeli kredytowych grupy: kredytów dla podmiotów gospodarczych, kredytów dla ludności oraz należności leasingowych. Wartość brutto należności od klientów to 21 276 mln zł wobec 16 230,6 mln zł na koniec czerwca 2006 roku.

W porównaniu z końcem czerwca 2006 roku, portfel należności od podmiotów gospodarczych zwiększył wartość o 34,9% do poziomu 14 085,5 mln zł, odzwierciedlając wyższy popyt przedsiębiorstw na kredyty finansujące inwestycje, zapasy i kapitał obrotowy w warunkach szybkiego wzrostu gospodarczego. Znaczny wpływ na dynamizację akcji kredytowej miały przedsiębiorstwa korporacyjne, realizujące długoterminowe projekty inwestycyjne, w tym również w sektorze nieruchomości. Portfel kredytów na nieruchomości dochodowe Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. rozwijał się najbardziej ekspansywnie, powiększając swoją wartość o 83% r/r do kwoty 5,2 mld zł.

W ciągu 12 miesięcy portfel kredytów dla klientów indywidualnych powiększył swoje rozmiary o 36,3% do poziomu 5 010,8 mln zł w efekcie silnego przyrostu kredytów gotówkowych i hipotecznych. Kredyty gotówkowe wzrosły o 51% i osiągnęły wartość 1,2 mld zł za sprawą kampanii marketingowych wykorzystujących aktywne metody promocji i sprzedaży produktu. Przyspieszyły też kredyty hipoteczne, w tym zwłaszcza wyrażone w złotych (+46% r/r). Portfel kredytów hipotecznych ogółem zwiększył się o 33% r/r i wyniósł 3 mld zł dzięki bardzo dobrym parametrom oferty banku, poprawie sytuacji ekonomicznej klientów indywidualnych oraz tendencjom rynkowym.

Portfel leasingowy wzrósł w skali roku do kwoty 1 978,9 mln zł. Wyłączając wpływ umów leasingowych BZ WBK Nieruchomości S.A. i Wspólnicy Spółka Komandytowa (141,1 mln zł na koniec czerwca 2006 roku) w związku z ich zakończeniem w III kwartale 2006 roku, porównywalny wzrost należności leasingowych wyniósł 23,5% pod wpływem rosnącej sprzedaży spółek leasingowych (BZ WBK Leasing S.A. i BZ WBK Finanse & Leasing S.A.) w dwóch podstawowych kategoriach przedmiotowych, tj. środki transportu oraz maszyny i urządzenia.

Największą pozycją w strukturze należności kredytowych Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. były kredyty dla podmiotów gospodarczych i sektora publicznego, które stanowiły około 67% portfela brutto. Udział kredytów dla ludności wyniósł 24%, a należności leasingowe i pozostałe reprezentowały 9% wartości portfela.

Grupa Kapitałowa Banku Zachodniego WBK S.A. utrzymuje odpowiednio zdywersyfikowany portfel kredytowy zgodnie z polityką kredytowania branż oraz grup i jednostek kapitałowych reprezentujących różne gałęzie gospodarki. Według stanu na koniec czerwca 2007 roku największy poziom koncentracji, tj. 22% odnotowano w branży „obsługa nieruchomości”. Jakość portfela kredytowego grupy uległa w ciągu roku dalszej poprawie, co potwierdza zmniejszający się wskaźnik kredytów zagrożonych utratą wartości tj. 3,9% wobec 6,2% na koniec czerwca 2006 roku.

Baza depozytowa

Zasadniczym źródłem finansowania rozwoju działalności kredytowej Grupy Kapitałowej są zobowiązania wobec klientów, stanowiące 71,6% pasywów. Na koniec czerwca 2007 roku osiągnęły one wartość 25 218,0 mln zł i przekroczyły poziom sprzed 12 miesięcy o 17%.

Wartość funduszy zgromadzonych na rachunkach bieżących klientów indywidualnych, firm oraz jednostek sektora publicznego (z pominięciem depozytów jednodniowych) zamknęła się kwotą 8 583,9 mln zł i przewyższyła stan zarejestrowany na koniec czerwca 2006 roku o 30,2%. Wzrost ten związany jest ze stosunkowo niskim poziomem stóp procentowych, które zwiększają skłonność klientów indywidualnych do przechowywania zasobów pieniężnych na kontach osobistych i oszczędnościowych ze względu na większą swobodę dysponowania zgromadzonymi środkami. Wysokie salda na rachunkach bieżących to także pochodna ciągłej poprawy sytuacji finansowej i nastrojów gospodarstw domowych.

W trakcie 12 minionych miesięcy baza depozytów terminowych (włącznie z depozytami jednodniowymi) wzrosła o 11,5% do poziomu 16 101,6 mln zł, głównie za sprawą przedsiębiorstw utrzymujących wysoką aktywność gospodarczą i osiągających dobre wyniki finansowe w sprzyjających warunkach makroekonomicznych.

Zobowiązania z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych

Na koniec czerwca 2007 roku wartość zobowiązań grupy z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych wyniosła 589,7 mln zł, co oznacza spadek w stosunku rocznym o 25,9%. Zmniejszenie portfela obligacji własnych jest efektem wykupienia przez spółki leasingowe - w wyznaczonym terminie - walorów o wartości nominalnej 297,2 mln zł.

3. Podstawowe wskaźniki finansowe

w zł

Wybrane wskaźniki finansowe	I poł. 2007	I poł. 2006
Koszty/dochody	48,7%	51,5%
Wynik z tytułu odsetek / dochody ogółem	40,4%	40,7%
Wynik z tytułu prowizji / dochody ogółem	51,4%	48,1%
Depozyty klientowskie / aktywa ogółem	71,6%	70,4%
Kredyty klientowskie / aktywa ogółem	58,6%	50,6%
Wskaźnik kredytów niepracujących	3,9%	6,2%
Wskaźnik pokrycia rezerwą kredytów niepracujących	61,2%	63,1%
ROE* (zwrot z kapitału)	26%	23,1%
ROA** (zwrot z aktywów)	2,7%	2,2%
Współczynnik wypłacalności	13,34%	15,53%
Zysk na akcję (rozwodniony)	7,65	5,81
Wartość księgowa na jedną akcję***	56,86	45,89

W obliczeniach wykorzystano:

* *zanualizowany zysk netto przypadający na udziałowców Banku Zachodniego WBK S.A. oraz stan kapitału na koniec czerwca z wyłączeniem wyniku roku bieżącego oraz kapitałów mniejszości;*

** *zanualizowany zysk netto przypadający na udziałowców Banku Zachodniego WBK S.A. oraz średnie aktywa z dwóch porównywalnych okresów sprawozdawczych (koniec czerwca w danym roku oraz w roku poprzednim);*

*** *kapitały razem przez liczbę akcji.*

4. Oprocentowanie kredytów i depozytów

Bank Zachodni WBK S.A. oferuje klientom oprocentowanie produktów na poziomie skorelowanym z wysokością stóp rynkowych oraz zakresem zmian podstawowych stóp NBP.

Oprocentowanie kredytów Banku Zachodniego WBK S.A. dla podmiotów gospodarczych bazuje na cenie pieniądza na hurtowym rynku międzybankowym (WIBOR, LIBOR), powiększonej o indywidualną marżę, uzależnioną głównie od poziomu ryzyka kredytowego danej transakcji/klienta. Wielkość marży ustalana jest w procesie oceny kredytowej.

Oprocentowanie produktów detalicznych (przeznaczonych dla klientów indywidualnych) jest standaryzowane. W I półroczu 2007 roku oprocentowanie w tym segmencie oferty banku uległo niewielkiej zmianie, głównie z uwagi na wyższy poziom cen na hurtowym rynku międzybankowym oraz wzrost oficjalnych stóp procentowych w Polsce, Unii Europejskiej, pozostałych krajach Europy oraz w USA.

Standardowe oprocentowanie produktów detalicznych dla ludności leży w kompetencji Komitetu Zarządzania Aktywami i Pasywami. W przypadku znaczącej skali transakcji klienta stosowane są indywidualne, często negocjowane warunki oprocentowania, zgodnie z kompetencjami wynikającymi z obowiązujących przepisów wewnętrznych.

W ramach realizacji planu strategicznego, w I połowie 2007 roku prowadzone były kampanie promocyjne kluczowych produktów, w ramach których oferowano specjalne, promocyjne oprocentowanie. Szczególnie atrakcyjne warunki oprocentowania proponowano w przypadku kredytów hipotecznych, kart kredytowych i kredytów gotówkowych.

V. Rozwój działalności w I połowie 2007 roku

1. Główne kierunki rozwoju - przegląd

Działania podejmowane przez Grupę Kapitałową Banku Zachodniego WBK S.A. w I połowie 2007 roku wynikały ze strategii „Po pierwsze klient” i koncentrowały się na doskonaleniu jakości obsługi, kreowaniu konkurencyjnych rozwiązań produktowych, intensyfikacji sprzedaży, rozbudowie sieci dystrybucji produktów i usług bankowych oraz ograniczaniu ryzyka operacyjnego. Prowadzone projekty wiązały się często z koniecznością optymalizacji odpowiednich procedur wewnętrznych oraz wymagały dalszego rozwoju technologii i narzędzi informatycznych.

Poniżej scharakteryzowano najważniejsze nurty aktywności Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. w minionym półroczu:

- Postępująca dywersyfikacja oferty oszczędnościowo-inwestycyjnej Grupy BZWBK - wprowadzenie innowacyjnego produktu strukturyzowanego (Polisa Inwestycyjna) oraz uruchomienie dystrybucji nowego funduszu inwestycyjnego (Arka BZ WBK Akcji Środkowej i Wschodniej Europy FIO).
- Pełne dostosowanie oferty pakietowej banku do segmentacji klientów (wdrożenie nowego pakietu VIP dla najbardziej wymagających klientów) oraz potrzeb emigracji zarobkowej i turystycznej (udostępnienie klientom bezpłatnych kont osobistych w GBP, EUR i USD wraz z kartami debetowymi rozliczanymi w poszczególnych walutach).
- Podniesienie konkurencyjności oferty kredytowej banku w efekcie wdrożenia kolejnych udogodnień dla klienta: zwiększenie dostępności produktów kredytowych dla ludności, kolejne usprawnienia procesu kredytowego w obsłudze klientów indywidualnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw, rozszerzenie zakresu ochrony ubezpieczeniowej kredytobiorcy korzystającego z kredytu hipotecznego, zintegrowane i pro-aktywne podejście do kredytowania klienta indywidualnego w oparciu o pre-sanctioning i pre-limit.
- Wprowadzenie do sprzedaży nowych produktów jednostek zależnych: leasingu nieruchomości, odwrotnego faktoringu.
- Aktywizowanie klientów do szerszego korzystania z oferty produktów i usług Grupy BZ WBK przy pomocy zróżnicowanych narzędzi promocyjno-sprzedażowych, takich jak: kampanie reklamowe (fundusze inwestycyjne Arka BZ WBK, kredyt gotówkowy, kredyt mieszkaniowy, Konto<30, konto walutowe, Konto oszczędnościowe, etc.), zindywidualizowane oferty kredytowe kierowane do stałych klientów w oparciu o kwotę pre-limitu, promocje cenowe.
- Zaawansowane prace projektowe mające na celu zwiększenie udziału Grupy BZWBK w rynku poprzez szybki wzrost organiczny w latach 2007-2011. Powstanie pierwszych jednostek operacyjnych w ramach strategii rozwoju sieci, która przewiduje m.in. uruchomienie 50 nowych oddziałów banku i 100 placówek agencyjnych (pod marką „Minibank”) do końca 2007 roku.
- Dalszy rozwój kanałów elektronicznych poprzez uruchomienie automatycznej sprzedaży nowych produktów masowych (konto oszczędnościowe, kredyt gotówkowy) oraz podwyższenie funkcjonalności i bezpieczeństwa usług elektronicznych.
- Intensyfikacja działań akwizycyjnych i doradczych na rynkach o dużym potencjale biznesowym (rynek kapitałowy i nieruchomości) odzwierciedlona w wielkościach sprzedażowych i dochodowych związanych z aranżowanymi emisjami obligacji, kredytami mieszkaniowymi i na nieruchomości dochodowe.
- Rozwój i wdrażanie kompleksowych rozwiązań proceduralnych i informatycznych w celu wsparcia procesów związanych z zarządzaniem relacjami z klientami, otwieraniem kont osobistych, optymalizacją procesów oddziałowych, uruchamianiem i prowadzeniem placówek w oparciu o model agencyjny, zarządzaniem przeterminowaniami, etc.

- Permanentne doskonalenie jakości obsługi klientów poprzez wdrażanie indywidualnych programów jednostek biznesowych, utrwalanie Standardów 2006+ w sieci oddziałów banku oraz usprawnianie kluczowych procesów biznesowych w oparciu o metodologię Six Sigma.

2. Rozwój obsługi klientów

Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)

Przyjęte w Banku Zachodnim WBK S.A. standardy jakości obsługi uwzględniają dwa modele relacji z klientami w zależności od poziomu ich wymagań w zakresie produktów i usług bankowych.

W przypadku klientów, którzy korzystają ze skomplikowanych produktów i oczekują indywidualnego doradztwa, bank inicjuje wzajemne kontakty w celu lepszego rozpoznania ich potrzeb oraz pogłębienia współpracy. Bezpośrednie relacje klienta z wyznaczonym doradcą pozwalają zindywidualizować obsługę, zaspokoić różnorodne wymagania klienta oraz nawiązać trwałe więzi. Ilość, rodzaj i intensywność kontaktów z klientami jest przedmiotem systematycznego planowania i kontroli w banku.

Klienci, których zapotrzebowanie ogranicza się do podstawowych usług i produktów, obsługiwani są w kanałach elektronicznych lub placówkach banku zgodnie z najwyższymi standardami jakości. Bank inicjuje kontakty z przedstawicielami tej grupy głównie w ramach kampanii sprzedażowych.

Realizowane przez bank kontakty proaktywne oraz kampanie sprzedażowe wymagają wsparcia specjalistycznej infrastruktury informatycznej, w tym hurtowni danych, która jest sukcesywnie dostosowywana do wymogów informacyjnych związanych z przyjętym modelem segmentacji i CRM.

Bank stara się wzmacniać lojalność klientów, dostarczając im motywacji do podtrzymywania więzi oraz zakupu kolejnych produktów i usług. Równolegle podejmuje działania zmierzające do ograniczenia wskaźnika utraty klientów. Na bieżąco monitoruje ilość klientów odchodzących i tracących aktywność, co pozwala analizować motywy takich decyzji, eliminować przyczyny oraz przeciwdziałać utracie klientów poprzez bezpośredni kontakt i realizację kampanii sprzedażowych. Liczba akcji sprzedażowych banku z roku na rok rośnie, obejmując zasięgiem coraz większe grono odbiorców.

Zarządzanie jakością obsługi

Bankowy Program Jakości Obsługi

Na początku 2007 roku Zarząd Banku Zachodniego WBK S.A. przyjął do realizacji Program Jakości Obsługi przewidujący szeroko zakrojone działania z myślą o osiągnięciu wyróżniającego się na rynku poziomu obsługi klientów. W ramach programu każda placówka banku, na podstawie indywidualnego raportu z ostatniego badania satysfakcji klientów, przygotowała plan doskonalenia jakości obsługi i przystąpiła do realizacji założonych celów oddziałowych. Obszary wymagające usprawnień proceduralnych w skali całego banku, które zidentyfikowano przy zastosowaniu modelu „Góry lodowej” (diagnoza silnych i słabych stron organizacji w oparciu o badania satysfakcji i oczekiwań klientów), przekazane zostały do realizacji właściwym jednostkom biznesowym. Celem banku jest dalsza poprawa wskaźnika satysfakcji klientów.

Standardy 2006+

W I połowie 2007 roku kontynuowano działania mające na celu zwiększenie efektywności wdrożenia standardów aktywnej obsługi i sprzedaży (tzw. „Standardy 2006+”) w sieci oddziałów banku. Standardy zapewniają najwyższą kulturę obsługi klientów, rozwijając przy tym u pracowników postawy pro-aktywne i pro-sprzedażowe. Proces utrwalania pożądanych zachowań wspierały takie inicjatywy jak: permanentne szkolenia wewnętrzne, konferencja „Praktycy-Praktykom” umożliwiająca wymianę najlepszych praktyk oraz systematyczne badania „mystery shopping”. Przeglądy jakości obsługi klientów potwierdzają wysoką efektywność wdrożenia „Standardów 2006+” w sieci oddziałów banku.

System Zarządzania Jakością

Na przełomie 2006 i 2007 roku firma SGS Polska Sp. z o.o. przeprowadziła audyt certyfikacyjny, w wyniku którego Bank Zachodni WBK S.A. uzyskał certyfikat potwierdzający spełnienie wymagań normy ISO 9001:2000 dla ustanowionego w organizacji Systemu Zarządzania Jakością. System ten obejmuje 9 procesów biznesowych realizowanych w centrali banku oraz sieci oddziałów:

- personalizacja kart płatniczych,
- obsługa poleceń wypłaty w obrocie dewizowym,
- obsługa poleceń wypłaty w obrocie krajowym,
- obsługa klienta usług elektronicznych BZWBK24,
- obsługa klienta usługi elektronicznej MiniBank24,
- obsługa bazy zastrzeżeń dokumentów,
- obsługa operacyjna eWniosków o otwarciu konta składanych za pośrednictwem Internetu lub telefonu,
- rozliczanie transakcji kartami płatniczymi,
- wytwarzanie i integracja oprogramowania.

Upraszczanie procedur i procesów obsługi w oparciu o metodologię Six Sigma

W I połowie 2007 roku zakończono pierwsze projekty mające na celu usprawnienie wybranych procesów bankowych zgodnie z metodologią Lean Six Sigma. Zmiany usprawniające objęły m.in. proces udzielania kredytów hipotecznych i dotyczyły optymalizacji trybu pozyskiwania dokumentacji od klientów, redukcji błędów, ograniczenia czynności nie wnoszących wartości dodanej z perspektywy klienta, skrócenia czasu podejmowania decyzji kredytowej.

Instytucja Rzecznika Klienta

Bank Zachodni WBK S.A. wyróżnia na rynku fakt posiadania Rzecznika Klienta. Pełni on rolę instytucji odwoławczej oraz uczestniczy w tworzeniu standardów obsługi klientów poprzez realizację następujących zadań: ustalanie zasad dotyczących przyjmowania i postępowania z reklamacjami, wspieranie pracowników banku w zakresie obsługi szczególnie trudnych reklamacji, cykliczne prezentowanie najwyższemu kierownictwu banku wyników analizy reklamacji, inicjowanie działań zmierzających do wyeliminowania przyczyn niezadowolenia klientów, współpraca z Arbitrem Bankowym działającym przy Związku Banków Polskich.

3. Rozwój produktów i usług

Kredyty dla ludności

Kredyty hipoteczne

W I półroczu 2007 roku przeprowadzono szereg działań mających na celu zwiększenie atrakcyjności i dostępności kredytu hipotecznego w złotych, co w połączeniu z dotychczasowymi atutami oferty banku dało jedną z najlepszych propozycji na rynku. Najważniejsze z wprowadzonych modyfikacji to: wdrożenie kredytu inwestorskiego na budowę lub zakup nieruchomości przeznaczonej na wynajem, wydłużenie maksymalnego okresu kredytowania dla pożyczki hipotecznej, możliwość uzyskania dodatkowej kwoty kredytu na dowolny cel w ramach kredytu mieszkaniowego oraz wprowadzenie pakietu dobrowolnych ubezpieczeń zapewniających kredytobiorcom ochronę na wypadek utraty pracy lub zdrowia. Wysoką konkurencyjność cenową kredytu hipotecznego w złotych zapewniła konfiguracja takich cech jak: promocyjne oprocentowanie, niskie raty bez ukrytych kosztów, jednakowa marża bez względu na wskaźnik LTV oraz kwotę kredytu, zwolnienia z prowizji, a także towarzysząca oferta karty kredytowej z gwarantowanym limitem.

Aby zaistnieć w świadomości klientów jako kredytodawca z wiodącą ofertą kredytów mieszkaniowych w złotych, w okresie od maja do końca czerwca br. bank przeprowadził ogólnopolską kampanię promocyjną kredytu mieszkaniowego, eksponując dwa wyróżniające produkt walory: niską ratę kredytową oraz bezpieczeństwo spłaty.

Kredyty gotówkowe i limity w koncie osobistym

W lutym 2007 roku uruchomiony został nowy proces sprzedaży kredytów detalicznych dla klientów posiadających konto osobiste w Banku Zachodnim WBK S.A. przynajmniej od 6 miesięcy, na które wpływają dochody z tytułu umowy o pracę w określonej minimalnej wysokości. Polega on na aktywnym oferowaniu klientom produktów kredytowych w ramach pre-limitu, czyli maksymalnej kwoty kredytu, jakiego bank gotów jest udzielić na podstawie oceny zdolności kredytowej klienta dokonanej w oparciu o posiadane informacje (bez konieczności dokumentowania wysokości dochodów). W ramach pre-limitu dostępne są takie produkty jak: kredyt gotówkowy, limit w koncie osobistym, limit w karcie kredytowej, zwiększenie limitu w koncie osobistym i karcie kredytowej.

Karty kredytowe

W celu wzmocnienia pozycji banku na krajowym rynku kart kredytowych, w I połowie 2007 roku Bank Zachodni WBK S.A. zwiększył dostępność swoich produktów dla klientów wewnętrznych (osoby współpracujące z bankiem w oparciu o aktywne konto osobiste) i zewnętrznych. Obniżono minimalny dochód wymagany od ubiegających się o kartę kredytobiorców zewnętrznych, a obecnym klientom proponowano wyższe limity lub nową kartę bez zbędnych formalności.

W trakcie I półrocza 2007 roku bank kontynuował działania mające na celu pozyskanie kolejnych partnerów do projektów wspólnego wydawnictwa kart partnerskich. Karty te cieszą się rosnącym zainteresowaniem klientów ze względu na wartość dodaną w postaci atrakcyjnych programów lojalnościowych. W styczniu br. - we współpracy z portalem Allegro.pl - wydano nową partnerską kartę kredytową Allekarta, którą magazyn Forbes (wydanie z dnia 31 maja 2007 roku) uznał za najlepszą kartę tego typu na rynku. Dwie inne partnerskie karty kredytowe, tj. Visa LuxMed i Visa Multikino uplasowały się w tym rankingu odpowiednio na czwartym i piątym miejscu. W dalszej części roku planowane są kolejne wdrożenia kart partnerskich.

Aby zachęcić klientów do sięgnięcia po kartę kredytową Banku Zachodniego WBK S.A. oraz dostarczyć im impulsu do aktywnego korzystania z tego instrumentu, bank przeprowadził szereg przedsięwzięć o charakterze promocyjno-sprzedażowym, w tym kampanię reklamową kart kredytowych pod hasłem „Potrafi więcej niż inne”, akcję sprzedażową typu „cross-selling” dla posiadaczy funduszy inwestycyjnych Arka BZ WBK oraz promocję cenową skłaniającą klientów do częstszego użycia kart kredytowych w punktach handlowo-usługowych.

Oferta dla przedsiębiorstw

Procesy kredytowe

W związku z rosnącym udziałem kredytów na finansowanie nieruchomości w portfelu należności kredytowych banku, w kwietniu 2007 roku wprowadzono politykę w zakresie finansowania nieruchomości dochodowych, która - bazując na doświadczeniach banku i całej Grupy AIB - wyznacza nowy kierunek w finansowaniu inwestycji o takim profilu. Zgodnie z przyjętą polityką bank zastosował zróżnicowane podejście do poszczególnych rodzajów działalności, których przedmiotem są nieruchomości dochodowe, wyróżniając: inwestycje mieszkaniowe, inwestycje komercyjne, budowę nieruchomości, zakup gruntów. Rekomendowane praktyki służą sprawniejszej obsłudze klientów i zwiększaniu portfela kredytów, przy jednoczesnej minimalizacji ryzyka kredytowego.

Oferta dla małych i średnich przedsiębiorstw

- **Finansowanie projektów w ramach funduszy unijnych**

Bank Zachodni WBK S.A. odegrał znaczącą rolę w finansowaniu projektów inwestycyjnych przedsiębiorstw ubiegających się o dofinansowanie ze środków unijnych w ramach ostatniego naboru do Działania 2.2.1 „Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji”, który zakończył się w styczniu 2007 roku.

Bank zamierza utrzymać silną pozycję na rynku funduszy unijnych w kolejnych latach i w tym celu podjął intensywne przygotowania do obsługi funduszy strukturalnych z nowego budżetu na lata 2007-2013. W ramach przyjętej strategii działania, dokonano przeglądu struktury sprzedażowej i

przystąpiono do jej wzmocnienia, rozpoczęto modyfikację oferty, opracowano program szkoleń dla Doradców Europejskich oraz plan wsparcia sprzedaży i promocji oferty unijnej.

- **Oferta dla rolników**

Na początku 2007 roku bank udoskonalił proces podejmowania decyzji kredytowej, wdrażając nową kartę scoringową dostosowaną do specyfiki podmiotów działających w sektorze produkcji i przetwórstwa rolnego. Oprócz bieżącej obsługi klientów w ramach AGRO Pakietu, bank aktywnie uczestniczył w kształtowaniu warunków regulujących przyszłą współpracę banków krajowych z Agencją Modernizacji i Restrukturyzacji Rolnictwa w zakresie obsługi kredytów preferencyjnych z dopłatami do oprocentowania. Prowadził ponadto przygotowania do obsługi klientów ubiegających się o fundusze unijne w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007-2013. Z myślą o kredytobiorcach z branży rolnej, zaprojektowana została jednolita, kompleksowa oferta oraz schemat działań promocyjnych wspólnie ze spółkami leasingowymi.

Oferta dla dużych przedsiębiorstw

Struktury Bankowości Korporacyjnej Banku Zachodniego WBK S.A. prowadzą działalność w oparciu o przyjęty w banku model CRM (Zarządzania Relacjami z Klientami), w ramach którego wyznaczony dla danego klienta opiekun nadzoruje jego proces kredytowy oraz koordynuje obsługę w pozostałych obszarach aktywności banku.

Oferta dla klientów korporacyjnych obejmuje bogaty zestaw produktów kredytowych, począwszy od kredytów obrotowych po długoterminowe finansowanie na cele związane z ogólnym rozwojem, przejęciami i projektami inwestycyjnymi. Bank udostępnia klientom szeroki wybór produktów depozytowych, skarbowych i usług z zakresu zarządzania płynnością, w tym produkty umożliwiające zarządzanie ryzykiem walutowym i stopy procentowej, finansowanie transakcji handlu zagranicznego, cash pooling, obsługę płatności masowych, bankowość elektroniczną. We współpracy ze spółkami zależnymi, bank proponuje usługi specjalistyczne, tj. brokerskie, zarządzanie kapitałem i aktywami, leasing oraz faktoring. W sieci oddziałów banku oferowane są specjalne pakiety promocyjne dla pracowników klientów korporacyjnych.

Bank Zachodni WBK S.A. systematycznie umacnia swoją pozycję na rynku bankowości korporacyjnej, czego potwierdzeniem jest wysoki wzrost portfela kredytowego i depozytowego w I połowie br. w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Polityka banku w zakresie finansowania klientów korporacyjnych przewiduje zdecydowane działania na rzecz wspierania rozwoju obecnych klientów oraz nawiązywanie relacji z nowymi przedsiębiorstwami posiadającymi sprawny zarząd i solidną strategię biznesową. Jakość portfela kredytów jest bardzo wysoka i wykazuje znaczną poprawę w stosunku do lat poprzednich.

Konto osobiste

W ramach prac nad zwiększaniem efektywności sprzedaży i upraszczaniem procesów obsługi, w I połowie 2007 roku Bank Zachodni WBK S.A. wdrożył dwa nowe procesy sprzedaży kont osobistych. W marcu umożliwiono klientom otwieranie Konta24 Euro z usługami BZWBK24 oraz uzyskanie debetowej karty MasterCard na podstawie internetowego lub telefonicznego eWniosku. W maju natomiast wprowadzono szybką ścieżkę otwarcia kont osobistych w oddziałach, umożliwiającą założenie konta w 10 minut.

Konto<30 i Konto24 Prestiż

Zgodnie ze strategią banku, która wskazuje dwa podstawowe źródła pozyskiwania klientów, tj. segment osób wchodzących w życie oraz segment osób o ponadprzeciętnych dochodach, w I półroczu br. obiektem ogólnokrajowych kampanii sprzedażowych były pakiety kont osobistych adresowane do ww. segmentów, tj. pakiet Konta<30 oraz pakiet Konto24 Prestiż. W kampanii Konta<30 - przeznaczonego dla osób między 13 a 30 rokiem życia - zastosowano promocję wakacyjną polegającą na okresowym zwolnieniu posiadaczy kart Visa Electron<30 z prowizji za wypłaty z bankomatów za granicą. Kampania Konto24 Prestiż i zbudowanego wokół niego pakietu eksponowała atrakcyjne cechy

oferty, a szczególnie obsługę przez wyznaczonego doradcę oraz możliwość bezpłatnego wypróbowania konta przez okres sześciu miesięcy.

Konto24 VIP

W marcu 2007 roku Bank Zachodni WBK S.A. uruchomił sprzedaż Konta24 VIP przeznaczonego dla klientów reprezentujących segment obsługi Personal Banking. Konto oferowane jest razem z szerokim pakietem dodatkowych, bezpłatnych usług i produktów. W ramach opłaty za prowadzenie rachunku, klient może zrealizować dowolną ilość przelewów, zleceń stałych/zmiennych oraz poleceń wypłaty zarówno w oddziale, jak i elektronicznie. Do konta wydawana jest bezpłatna karta debetowa Visa Electron VIP umożliwiającą bezprowizyjną wypłatę gotówki z bankomatów innych banków i instytucji finansowych w Polsce, a także - z określoną częstotliwością - z bankomatów za granicą. Pakiet Konta24 VIP uzupełnia karta kredytowa Gold oraz bezpłatny rachunek inwestycyjny w Domu Maklerskim BZ WBK S.A. Ponadto, posiadacze konta uprawnieni są do korzystania z usługi Teledysponent czyli możliwości telefonicznego kontaktowania się z konsultantem i przekazywania mu dyspozycji wykonania szeregu operacji bankowych.

Produkty depozytowe i inwestycyjne

Bank Zachodni WBK S.A. kieruje swoje produkty oszczędnościowo-inwestycyjne do klienta masowego oraz konkretnych grup docelowych, uwzględniając różnorodne możliwości inwestycyjne klientów, ich preferencje, oczekiwania w zakresie stopy zwrotu, tolerancję na ryzyko i warunki rynkowe. Kompleksowa oferta, wspierana przez aktywne kampanie promocyjne, sprzyja dywersyfikacji portfeli klientów oraz dynamizuje wzrost bazy oszczędnościowej w ramach całej Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego S.A.

Produkty depozytowe

W I połowie 2007 roku klientom korzystającym z usług bankowości elektronicznej BZWBK24 internet udostępniono opcję umożliwiającą założenie konta oszczędnościowego (połączenie lokaty terminowej i konta osobistego) przez internet. Wprowadzenie nowej funkcjonalności spowodowało kilkukrotny wzrost zainteresowania produktem, który w konsekwencji stał się jednym z najbardziej popularnych produktów depozytowych dla ludności. Wzrost zainteresowania klientów kontem oszczędnościowym to także efekt kampanii promocyjnej, która koncentrowała się na takich zaletach produktu jak: wysokie oprocentowanie (na poziomie depozytów terminowych), płynność (możliwość korzystania ze środków w dowolnym terminie i w dowolnej wysokości bez utraty odsetek), łatwy dostęp do produktu. Poza kontem oszczędnościowym, klienci indywidualni chętnie sięgali po depozyty krótkoterminowe, a zwłaszcza 1-miesięczną Lokatę24 dostępną wyłącznie w serwisie usług bankowości elektronicznej BZWBK24. Przedsiębiorstwa najczęściej środki lokowały na krótkie okresy, korzystając z możliwości elastycznego kształtowania terminów i oprocentowania w drodze indywidualnych negocjacji z bankiem.

Pozytywny wpływ na percepcję oferty depozytowej banku przez klientów miało podniesienie o 0,25 p.p. oprocentowania wszystkich dostępnych depozytów w każdym z ustalonych progów kwotowych. Bank podjął taką decyzję w maju 2007 roku jako jeden z pierwszych na rynku w reakcji na zmianę stóp procentowych NBP.

Produkty oszczędnościowo-inwestycyjne

W minionym półroczu bank kontynuował dystrybucję funduszy inwestycyjnych Arka BZ WBK pięciu podstawowych kategorii: funduszu zrównoważonego, stabilnego wzrostu, akcji, rynku pieniężnego i obligacji. Cieszyły się one dużą popularnością dzięki korzystnej koniunkturze giełdowej, dobrym wynikom zarządzania funduszy oraz skutecznej kampanii promocyjnej. Na początku kwietnia 2007 roku wprowadzono do sprzedaży nowy fundusz Arka BZ WBK Akcji Środkowej i Wschodniej Europy FIO. Fundusz ten inwestuje przynajmniej połowę swoich aktywów w akcje i instrumenty finansowe o podobnym charakterze wyemitowane przez spółki prowadzące działalność w Polsce oraz w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej o dużym potencjale wzrostu takich jak: Czechy, Węgry, Bułgaria, Rumunia, Ukraina, Turcja.

W I połowie 2007 roku koszyk produktów o charakterze oszczędnościowo-inwestycyjnym uzupełniła polisa inwestycyjna, czyli ubezpieczenie na życie i dożycie z wbudowanym instrumentem inwestycyjnym. Produkt ten łączy korzyści płynące z inwestycji opartej na funduszach Arka BZ WBK z zaletami polisy ubezpieczeniowej (m.in. zwolnienia podatkowe), dając przy tym 100% gwarancję zwrotu wpłaconego kapitału. Pierwsze trzy emisje produktu (jedna w kwietniu i dwie w czerwcu 2007) trafiły w zapotrzebowanie znacznej grupy klientów.

Produkty ubezpieczeniowe

Działalność Banku Zachodniego WBK S.A w zakresie bancassurance dynamicznie się rozwija i nabiera znaczenia jako źródło dochodów korporacyjnych. Bank udostępnia klientom produkty ubezpieczeniowe we współpracy z wiodącymi na rynku towarzystwami ubezpieczeń takimi jak: Grupa Commercial Union, AIG i TU Europa.

W maju 2007 roku oferta banku została wzbogacona o pakiet ubezpieczeń do kredytu hipotecznego, który zapewnia najszerzy z dostępnych na rynku zakres ubezpieczenia. Pakiet obejmuje ochronę kredytobiorcy przed skutkami utraty pracy oraz czasowej, trwałej lub całkowitej niezdolności do pracy, poważnej choroby i śmierci.

W odpowiedzi na zapotrzebowanie rynku, bank kładzie nacisk na rozwój produktów o charakterze inwestycyjno-ubezpieczeniowym. Przeprowadzone w I półroczu emisje nowego produktu strukturyzowanego, tj. polisy inwestycyjnej zakończyły się sukcesem sprzedażowym. Obok najnowszych produktów banku, niezmiennym zainteresowaniem klientów cieszyła się oferta ubezpieczeń mieszkaniowych oraz ubezpieczeń do kart płatniczych, chroniących użytkowników kart przed nieuprawnionym użyciem instrumentu lub kradzieżą gotówki pobranej z bankomatu.

Operacje dewizowe

Płatności zagraniczne

Generowane przez bank komunikaty płatnicze od wielu lat cechuje bardzo wysoka jakość, co usprawnia proces rozliczania i ogranicza koszty obsługi. W dowód uznania za bezbłędne formatowanie komunikatów SWIFT, amerykański korespondent banku - Bank of New York - wyróżnił go nagrodą „Excellence in Straight Through Processing” za 2006 rok. Potwierdzeniem wysokiego poziomu organizacji procesów związanych z realizacją płatności zagranicznych i jakości obsługi klientów jest fakt umieszczenia banku na liście instytucji spełniających międzynarodową normę ISO 9001:2000 w zakresie poleceń wypłaty w obrocie dewizowym. Poza jakością, oferowane przez bank usługi wyróżnia konkurencyjna taryfa prowizji i opłat. Bank pobiera niskie prowizje za płatności wychodzące, natomiast płatności przychodzące na rzecz klientów wewnętrznych wykonywane są bez opłat. Dzięki atutom oferty banku, w trakcie I półrocza 2007 roku odnotowano wzrost ilości bezpośrednich płatności wychodzących (nie wymagających udziału banków trzecich) o 31% w stosunku rocznym.

Przekazy pieniężne Western Union

Bank Zachodni WBK S.A. pośredniczy w realizacji międzynarodowych i krajowych przekazów pieniężnych firmy Western Union. Stworzona przez bank sieć obsługi transferów obejmuje placówki bankowe oraz agentów pośrednich związanych z bankiem umową i korzystających z jego usług rozliczeniowych. W I półroczu 2007 roku rozszerzono ją o kolejne jednostki agencyjne oraz zakończono proces automatyzacji obsługi transakcji. Ilość realizowanych w sieci banku transferów Western Union systematycznie rośnie, w tym zwłaszcza wolumen przekazów wysyłanych za granicę (wzrost o 26% r/r).

Handel zagraniczny

Oferta banku obejmuje pełen zakres usług w zakresie rozliczania i finansowania handlu zagranicznego. Zgodnie z wewnętrznymi standardami, wszystkie czynności operacyjne w obsłudze transakcji dokumentowych wykonywane są w ciągu 24 godzin od wpływu kompletnego zlecenia i/lub odpowiednich dokumentów do Centrum Wsparcia Biznesu. Ponadto, bank oferuje klientom bezpłatne konsultacje na każdym etapie realizacji kontraktów w obrocie zagranicznym.

W minionym półroczu odnotowano wzrost wartości transakcji handlu zagranicznego w obsłudze eksportu, w tym akredytyw i inkas eksportowych odpowiednio o 17% i 13% w stosunku rocznym.

Karty debetowe

Bank Zachodni WBK S.A. dysponuje kompleksową i innowacyjną ofertą kart debetowych, którą w minionym półroczu uzupełniono o cztery nowe produkty i kilka usprawnień funkcjonalnych.

W marcu 2007 roku bank rozpoczął sprzedaż Konta24 VIP dla klientów Personal Banking w pakiecie z kartą Visa Electron VIP oraz szerokim zestawem bezpłatnych usług. Z myślą o klientach podejmujących pracę za granicą, do oferty kart walutowych włączono debetowe karty płatnicze MasterCard wydawane do konta osobistego w GBP i USD. W efekcie, klienci banku mogą korzystać z bezpłatnych kont osobistych w trzech walutach obcych (w EUR, GBP i USD) oraz towarzyszących im kart debetowych rozliczanych w walucie konta. Godną uwagi innowacją minionego półroczu była też karta przedpłacona „Premium” bez określonej wartości nominalnej.

Atrakcyjność kart debetowych Banku Zachodniego WBK S.A. podniosły nowe inicjatywy cenowe i funkcjonalne, w tym możliwość dokonywania bezpłatnych wypłat w bankomatach AIB na terenie Irlandii oraz przeglądania historii transakcji i dokonywania blokad w kanałach elektronicznych. Ponadto, w ramach wakacyjnej promocji, użytkowników kart Visa Electron<30 wydawanych do Konta<30 zwolniono z prowizji za wypłaty z bankomatów za granicą.

W I połowie 2007 roku odnotowano dalszy wzrost liczebności kart debetowych (+17% r/r) Banku Zachodniego WBK S.A. Sprzedaż tych produktów przyspieszyły liczne promocje oraz działania aktywizujące. Bank uczestniczył m.in. w akcjach prowadzonych przez organizację Visa Int. oraz MasterCard Int., mających na celu aktywizację rynku płatności bezgotówkowych. Zaowocowały one 34-procentowym wzrostem ilości transakcji wykonywanych z udziałem kart debetowych w punktach handlowo-usługowych.

Usługi elektroniczne na rzecz obcych instytucji finansowych

Bank Zachodni WBK S.A. świadczy usługi w zakresie wydawnictwa i obsługi kart płatniczych na rzecz innych podmiotów, zajmując na tym rynku jedną z czołowych pozycji. Oferta wydawnicza banku obejmuje tradycyjne karty z paskiem magnetycznym, a także karty chipowe oraz karty z kodem kreskowym. Bank zapewnia swoim partnerom nowoczesną infrastrukturę informatyczną oraz dostęp do informacji o transakcjach w czasie rzeczywistym, a klientom tych instytucji obsługę poprzez rozległą sieć bankomatów. Wysoką jakość i bezpieczeństwo oferowanych usług potwierdziła certyfikacja procesu personalizacji kart z paskiem i procesorem, przeprowadzona przez obie współpracujące z bankiem organizacje płatnicze, tj. Visę i MasterCard. Liczba obsługiwanych przez bank kart instytucji zewnętrznych na dzień 30 czerwca 2007 roku była o 63% wyższa w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Perspektywy dalszego wzrostu otwiera wygrany w I połowie br. przetarg na personalizację kart dla dużego wydawcy kart w Polsce oraz zaawansowane negocjacje kolejnych umów.

Od 2006 roku Bank Zachodni WBK S.A. prowadzi obsługę bankomatów innych banków i instytucji zewnętrznych. Współpracuje w tym zakresie z trzema podmiotami, a z kilkoma następnymi zawarł już niezbędne umowy. W wyniku tych działań, bank zarządza obecnie siecią 600 urządzeń obcych instytucji i spodziewa się jej znaczącego wzrostu przed końcem 2007 roku.

Produkty bankowości inwestycyjnej

Obsługa emisji papierów wartościowych

W minionym półroczu, odnotowano znaczący wzrost zainteresowania klientów korporacyjnych aranżowanymi emisjami papierów dłużnych, które oferowane są wskazanym przez emitenta pomiotom. Bank przygotował „aranżowane” emisje obligacji dla dziesięciu klientów o łącznej wartości 140 mln zł, tj. sześciokrotnie wyższej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Zostały one objęte przez podmioty wyznaczone przez emitentów.

Bank Zachodni WBK S.A. uczestniczył ponadto w realizacji publicznej oferty obligacji spółki zależnej BZ WBK Finanse & Leasing S.A., które wyemitowano w ramach programu emisyjnego. Wartość nominalna uplasowanych obligacji wyniosła 42,5 mln zł.

Działalność doradcza

W I połowie 2007 roku Bank Zachodni WBK S.A. - wraz z Domem Maklerskim BZ WBK S.A. - pełnił rolę doradcy w następujących przedsięwzięciach:

- oferta publiczna akcji serii F spółki PBG S.A. z prawem poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy o wartości 350 mln zł,
- organizacja sprzedaży na rynku wtórnym akcji spółki PBG S.A. przez jednego z akcjonariuszy tej spółki o wartości 54 mln zł,
- oferta publiczna akcji serii D spółki Koelner S.A. z wyłączeniem prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy o wartości 82,5 mln zł,
- organizacja sprzedaży na rynku wtórnym akcji spółki Koelner S.A. przez głównych akcjonariuszy tej spółki o wartości 33 mln zł,
- oferta publiczna akcji serii C spółki BBI Development NFI S.A. z prawem poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy o wartości 57,1 mln zł,
- oferta publiczna akcji serii B spółki BBI Capital NFI S.A. z prawem poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy o wartości 48,2 mln zł,
- oferta publiczna akcji serii X spółki Sygnity S.A. (dawniej Computerland S.A.) wydawanych akcjonariuszom EMAX S.A. w procesie łączenia obu spółek.

Zarządzanie portfelami akcji i udziałów

W trakcie I półrocza 2007 roku w portfelu akcji i udziałów Banku Zachodniego WBK S.A. miały miejsce następujące zmiany:

- Po uzyskaniu zgody Komisji Nadzoru Finansowego, w marcu 2007 roku Bank Zachodni WBK S.A. nabył od BPH S.A. 152 akcje Commercial Union Powszechne Towarzystwo Emerytalne BPH CU WBK S.A. za 22,2 mln zł, powiększając swój udział w spółce do 11,1%.
- W I kwartale 2007 roku zakończył się proces likwidacji spółki BZ WBK Nieruchomości S.A. i Wspólnicy Spółka Komandytowa, w której Bank Zachodni WBK S.A. był komandytariuszem. Bank Zachodni WBK S.A. otrzymał zwrot całości zaangażowanego kapitału w wysokości 27,1 mln zł, z czego 13,4 mln zł rozpoznano jako zysk w ujęciu jednostkowym.

Na dzień 30 czerwca 2007 roku portfel inwestycji kapitałowych Banku Zachodniego WBK S.A. zawierał udziały w jednostkach zależnych i stowarzyszonych (schemat str. 12) oraz udziały mniejszościowe w 23 spółkach, w tym m.in. w Krajowej Izbie Rozliczeniowej S.A. (11,48%), spółce Commercial Union Powszechne Towarzystwo Emerytalne BPH CU WBK S.A. (11,1%), Commercial Union Polska Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie S.A. (10%), Commercial Union Polska Towarzystwo Ubezpieczeń Ogólnych S.A. (10%), AWSA Holland II B.V. (5,44%), Biuro Informacji Kredytowej S.A. (5,14%) oraz Arka BZ WBK Fundusz Rynku Nieruchomości Specjalistyczny Fundusz Inwestycyjny Zamknięty (4,42%).

Produkty Skarbu

W I połowie 2007 roku odnotowano dalszy wzrost aktywności banku w zakresie operacji skarbowych wykonywanych na rachunek własny oraz klientów.

Bank Zachodni WBK S.A. kontynuował rozwój działalności skarbowej w ścisłej współpracy z Obszarem Bankowości Korporacyjnej, kładąc też nacisk na obsługę detalicznej sieci sprzedaży. Do rozwoju biznesu szczególnie mocno przyczyniły się operacje generowane przez struktury Centrum Bankowości Korporacyjnej w Gdańsku, Krakowie, Poznaniu, Warszawie i Wrocławiu. Motorem wzrostu biznesu były wysokie obroty eksportowe i importowe z tytułu handlu zagranicznego. Starając się sprostać oczekiwaniom klientów, Pion Skarbu rozszerzał też zakres oferty produktowej.

W minionym półroczu transakcje hurtowe na rynku międzybankowym były źródłem istotnych dochodów dla banku. Zrealizowano je dzięki zajęciu strategicznych pozycji, korzystając z niskich krótkoterminowych stóp rynkowych i pozytywnego nachylenia krzywej rentowności. W związku z ostatnimi wzrostami stóp procentowych oraz dalszym zacieśnianiem polityki monetarnej, operacje

skarbowe prowadzone były przy zachowaniu ostrożnego podejścia do ryzyka, podobnie jak w latach poprzednich.

4. Rozwój kanałów dystrybucji

Sieć oddziałów

Na koniec czerwca 2007 roku sieć banku składała się z 388 oddziałów i była podzielona na czternaście regionów nadzorowanych przez trzy makroregiony z siedzibą w Poznaniu, Warszawie i Wrocławiu. Biura regionów i makroregionów zapewniały bezpośrednie wsparcie biznesowe i operacyjne placówkom funkcjonującym na rynkach lokalnych. Oddziały wspierane były ponadto przez właścicieli linii biznesowych, którzy dbali o zapewnienie optymalnych efektów zarządzania w ramach poszczególnych produktów strategicznych. W największych miastach działały też struktury pomocnicze, powołane do rozwijania biznesu i wolumenów sprzedaży oddziałów, w tym: Zespoły Mobilnej Sprzedaży, Specjaliści ds. Rynku Mieszkaniowego oraz Menedżerowie ds. Produktów Inwestycyjno-Oszczędnościowych.

W minionym półroczu trwały intensywne prace związane z modernizacją infrastruktury w funkcjonującej sieci placówek bankowych, które objęły wymianę wyposażenia, systemów zabezpieczeń oraz urządzeń informatycznych. Kontynuowano też działania w ramach strategii rozwoju sieci oddziałów do roku 2011. Do końca czerwca br. uruchomiono 4 nowe oddziały z 50 przewidzianych w planach na 2007 rok.

Centra Bankowości Korporacyjnej

Bank Zachodni WBK S.A. prowadził obsługę klientów korporacyjnych za pośrednictwem pięciu Centrów Bankowości Korporacyjnej: w Warszawie, Wrocławiu, Poznaniu, Krakowie i Gdańsku. Aby rozszerzyć zasięg oddziaływania banku i mocniej zaznaczyć jego obecność na rynku, w trakcie br. uruchomiono dwa dodatkowe Centra Bankowości Korporacyjnej: w Katowicach i Szczecinie. Kolejne centrum z siedzibą w Łodzi znajduje się obecnie w fazie organizacji. Rośnie liczba zatrudnionych w strukturach Bankowości Korporacyjnej, co jest efektem powoływania nowych jednostek oraz powiększania istniejących pod wpływem rosnącej skali biznesu.

Departament Cash Management

I półrocze 2007 roku było okresem dynamicznego rozwoju Departamentu Cash Management. Oprócz dotychczasowych lokalizacji w Poznaniu, Warszawie i Wrocławiu uruchomione zostały przedstawicielstwa w Krakowie i Gdańsku. Działalność Departamentu koncentruje się na następujących obszarach: obsługa instytucji finansowych, budowa i rozwój specjalistycznych rozwiązań z zakresu cash management, sprzedaż usług transakcyjnych dla klientów korporacyjnych, pozyskiwanie franczyzobiorców placówek Minibank oraz klientów dla bankomatów sieci CashNet24.

W I połowie 2007 roku Departament doprowadził do zawarcia znacznej ilości umów współpracy, głównie z klientami korporacyjnymi, przyczyniając się do wzrostu wolumenów sprzedaży takich produktów jak: rachunki bieżące i płatności, płatności masowe, finansowanie handlu zagranicznego, cash collection, karty pre-paid, transfery Western Union, bankomaty CashNet24.

Elektroniczne kanały dystrybucji

BZWBK24 i Minibank24

W I połowie 2007 roku nastąpił dynamiczny rozwój funkcjonalności usług bankowości elektronicznej w ramach systemu transakcyjnego BZWBK24. Bank uruchomił sprzedaż kolejnych produktów i usług w tym kanale, tj. kredytu gotówkowego, karty kredytowej i konta oszczędnościowego. Otwarcie konta oszczędnościowego w serwisie BZWBK24 jest obecnie w pełni zautomatyzowane, natomiast obsługa kredytu gotówkowego i karty kredytowej ma charakter elektroniczny do etapu zawiadomienia klienta o decyzji kredytowej banku. Oznacza to konieczność złożenia wizyty w oddziale wyłącznie w celu podpisania umowy kredytowej.

W trakcie minionego półrocza bank udostępnił klientom nową opcję w serwisie BZWBK24 - „Karty do konta”, która umożliwia prezentację danych dotyczących kart debetowych klientów oraz historii wykonanych z ich użyciem operacji. W związku z nowelizacją Prawa dewizowego zwiększony został zakres walut, krajów i tytułów, które można wykorzystać w instrukcjach polecenia wypłaty realizowanego przez BZWBK24 Internet oraz Minibank24. Podwyższono też dzienny limit wartości transakcji zagranicznych akceptowanych do realizacji w BZWBK24 Internet.

W trosce o zapewnienie klientom najwyższych standardów bezpieczeństwa, użytkownikom serwisu BZWBK24 umożliwiono monitorowanie numerów IP, z których realizowane są logowania do systemu transakcyjnego. Rozpoczęto też systematyczną migrację klientów do nowej bezpiecznej formy logowania - hasła maskowanego.

Wysoką jakość usług bankowości elektronicznej potwierdzają otrzymane przez bank certyfikaty zgodności z międzynarodową normą ISO 9001:2000 uzyskane dla procesu obsługi klientów usług bankowości elektronicznej BZWBK24 i Minibank24. Oferta banku została też doceniona przez Europejski Urząd Komitetu Integracji Europejskiej oraz Biznes Centre Club, które przyznały mu w minionym półroczu nagrodę za pakiet produktów elektronicznych BZWBK24 Moja Firma Plus przeznaczony dla małych i średnich firm.

W porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku, baza wszystkich klientów BZWBK24 wzrosła o 25% r/r, osiągając na koniec czerwca liczebność na poziomie 980,9 tys. Liczba instalacji Minibank24 wyniosła 4,5 tys. jednostek.

Inne usługi internetowe

Godnym uwagi produktem elektronicznym banku jest AlleKredyt, który wdrożono we współpracy z portalem Allegro.pl i za jego pośrednictwem udostępniono użytkownikom serwisu aukcyjnego. AlleKredyt to innowacyjne rozwiązanie pozwalające na uzyskanie - bez zbędnych formalności, w czasie nie dłuższym niż 15 minut - kredytu o wartości od 1 tys. do 10 tys. zł.

Bankomaty

Na dzień 30 czerwca 2007 roku sieć bankomatów Banku Zachodniego WBK S.A. liczyła 628 urządzeń i była wyższa niż przed rokiem o 33 sztuki. Do rozbudowy sieci wykorzystano nowoczesne modele bankomatów o wysokiej niezawodności i ergonomii użytkowania, wybierając przy tym optymalne lokalizacje z punktu widzenia potrzeb klientów oraz potencjału transakcyjnego otoczenia. Dzięki nowym instalacjom oraz ciągłej modernizacji sieci, bankomaty Banku Zachodniego WBK S.A. cechuje wysoka funkcjonalność - ponad 80% urządzeń spełnia wymogi standardu obsługi kart mikroprocesorowych EMV (Europay, Mastercard, Visa).

W ramach modelu operacyjnego niezależnej sieci bankomatów - CashNet24, wdrożonego w grudniu 2006 roku - bank oferuje dysponentom lokali handlowych i komercyjnych możliwość instalacji bankomatu w swoim obiekcie.

Bankowość Bezpośrednia

W I połowie 2007 roku Departament Bankowości Bezpośredniej kontynuował działania dynamizujące sprzedaż produktów dla klientów indywidualnych. Wykorzystując możliwości platformy CRM oraz narzędzia wspomagające, zrealizowano znaczną ilość kontaktów proaktywnych (60% więcej niż w I półroczu 2006 roku), w tym głównie w ramach kampanii telemarketingowych zorientowanych na pozyskanie nowych klientów oraz sprzedaż kart kredytowych, kredytów gotówkowych i kont osobistych. W 2007 roku zakres obsługi w kanale telefonicznym rozszerzono o limity kredytowe do kont osobistych w Banku Zachodnim WBK S.A. oraz usługę Teledysponent dla posiadaczy pakietu Konta24 VIP. Usługa ta umożliwia klientowi łatwy kontakt z konsultantem oraz proste i bezpieczne składanie dyspozycji dotyczących szerokiego zakresu operacji bankowych.

Udział Bankowości Bezpośredniej w półrocznej sprzedaży kart kredytowych i kredytów gotówkowych Banku Zachodniego WBK S.A. wyniósł odpowiednio 13% i 26%. Dobre wyniki sprzedaży oraz wysoka jakość wygenerowanego portfela kredytowego zadecydowały o uruchomieniu projektu mającego na celu rozwój potencjału sprzedażowego struktur Bankowości Bezpośredniej.

Zewnętrzne kanały dystrybucji

W I połowie 2007 roku Bank Zachodni WBK S.A. rozszerzył zasięg oddziaływania obu działających dotychczas kanałów zewnętrznych, tj. sieci Sprzedaży Mobilnej oraz sieci pośrednika finansowego. Uruchomił ponadto nowy kanał zewnętrzny - placówki agencyjne.

Sprzedaż Mobilna

Sprzedaż Mobilna funkcjonuje od początku ubiegłego roku w oparciu o samozatrudnionych Doradców Finansowych i kierujących nimi Koordynatorów skupionych w sieci 15 Regionalnych Biur Sprzedaży, obejmujących swym zasięgiem Polskę północną, centralną oraz południowo-wschodnią. Powołane struktury pozyskują nowych klientów poprzez sprzedaż kart kredytowych i kredytu gotówkowego, wykazując się przy tym znaczną elastycznością i skutecznością działania. Do końca czerwca br. bank uruchomił nowe biura w dziewięciu kolejnych miastach, głównie z obszaru Polski centralnej i wschodniej. Planowana jest dalsza rozbudowa sieci Sprzedaży Mobilnej zarówno w obecnych lokalizacjach, jak i w głównych miastach Polski, co pozwoli poszerzyć zasięg jej oddziaływania na cały kraj.

Sprzedaż przez sieć pośrednika finansowego

Bank Zachodni WBK S.A. prowadzi sprzedaż kredytu gotówkowego za pośrednictwem placówek Domu Finansowego QS na warunkach określonych w umowie agencyjnej z kwietnia 2006 roku. Podjęcie współpracy z pośrednikiem finansowym wymagało wdrożenia odrębnego procesu sprzedaży i systemu decyzyjnego w oparciu o specjalną platformę informatyczną. Produkt banku stanowi atrakcyjną ofertę w tym kanale dystrybucji, m.in. ze względu na szybkość procesu podejmowania decyzji kredytowej. Do końca czerwca 2007 roku bank prowadził współpracę z 492 agencjami Domu Finansowego QS, co umożliwiło mu dotarcie do klientów w mniejszych miejscowościach, gdzie powoływanie oddziałów nie znajduje ekonomicznego uzasadnienia.

Sieć placówek agencyjnych

W 2007 roku rozpoczęto realizację projektu mającego na celu stworzenie sieci placówek agencyjnych zapewniających klientom szybki, łatwy i tani dostęp do podstawowych, wystandaryzowanych usług bankowych. Punkty te adresowane są do klientów detalicznych zainteresowanych wąskim zakresem usług bankowych lub nie korzystających z oferty bankowej w ogóle. Zakres dostępnych w tej sieci produktów i usług obejmuje obsługę płatności, przekazów Western Union i transakcji wymiany waluty euro. W najbliższych miesiącach udostępnione zostanie tanie konto z kartą płatniczą dla klientów indywidualnych oraz firm, kredyt gotówkowy oraz wypłaty gotówki z dowolnego konta przy pomocy karty płatniczej systemu Visa lub MasterCard. Wszystkie oferowane pozycje konstruowane są tak, aby klient mógł kupić produkt, dokonać zapłaty i natychmiast z niego korzystać. Placówki agencyjne otwierane będą pod marką „Minibank” blisko miejsca zamieszkania klientów, tak aby ich lokalizacja nie kolidowała z rozmieszczeniem sieci oddziałów banku.

W I półroczu 2007 roku powstało 6 placówek Minibanku, a do końca 2007 roku planuje się uruchomienie 100 kolejnych agencji, usytuowanych głównie w małych miejscowościach.

5. Rozwój działalności kluczowych spółek zależnych

BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.

W I połowie 2007 roku utrzymywała się wysoka dynamika wzrostu na rynku funduszy inwestycyjnych. Pod wpływem korzystnej koniunktury giełdowej i perspektyw realizacji ponadprzeciętnych stóp zwrotu z inwestycji na rynku akcji, aktywa ogółem funduszy inwestycyjnych wzrosły w skali roku o 81%.

Fundusze inwestycyjne zarządzane przez BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. rozwijały się w tym okresie w tempie zbliżonym do wzrostu rynku. Zgromadzone przez nie aktywa zwiększyły wartość o 77% i na koniec czerwca 2007 roku wyniosły 22 405,1 mln zł. Występujące na rynku tendencje inwestycyjne znalazły też odzwierciedlenie w strukturze zarządzanych przez spółkę aktywów. Zgodnie z preferencjami klientów, najszybciej rosnącym funduszem z rodziny Arka był Arka BZ WBK Akcji FIO, który odnotował wzrost wartości aktywów o 152% r/r. Znaczną ilość aktywów zgromadziły też fundusze zrównoważone inwestujące środki zarówno w akcje, jak i w dłużne papiery wartościowe. Dwa fundusze o takim profilu, tj. Arka BZ WBK Zrównoważony FIO oraz Arka BZ WBK Stabilnego Wzrostu FIO osiągnęły wzrost na poziomie 119% i 49% r/r, przy czym pierwszy z wymienionych pozyskał największą ilość środków ze wszystkich zarządzanych przez spółkę funduszy i na koniec czerwca 2007 roku był największym funduszem Arka BZ WBK z aktywami netto o wartości 7 760,3 mln zł.

W kwietniu 2007 roku BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. wprowadziło do sprzedaży fundusz Arka BZ WBK Akcji Środkowej i Wschodniej Europy, który powstał z myślą o wykorzystaniu potencjału wzrostu tkwiącego w akcjach spółek z krajów włączonych w ostatnich latach do Unii Europejskiej lub aspirujących do członkostwa w tych strukturach. Dzięki dużemu zainteresowaniu klientów inwestycjami w akcje zagraniczne, na 30 czerwca 2007 roku fundusz ten osiągnął wartość 163,7 mln zł.

Szybkim napływowi środków sprzyjały znakomite wyniki inwestycyjne poszczególnych funduszy Arka BZ WBK oraz podkreślające ten fakt kampanie promocyjne. Zgromadzone aktywa zapewniły spółce udział w rynku na poziomie zbliżonym do osiągniętego 12 miesięcy wcześniej (16% na koniec czerwca 2007 roku wobec 16,4% na koniec czerwca 2006 roku).

W dniu 6 lutego 2007 roku, Gazeta Giełdy „Parkiet” po raz drugi z rzędu przyznała BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. statuetkę „Byka i niedźwiedzia” dla najlepszego towarzystwa funduszy inwestycyjnych w 2006 roku. Na podium znalazło się sześć zarządzanych przez towarzystwo funduszy: Lukas Dynamiczny Polski, Arka BZ WBK Zrównoważony FIO, Lukas Stabilnego Wzrostu, Arka BZ WBK Stabilnego Wzrostu FIO, Arka BZ WBK Obligacji FIO i Arka BZ WBK Obligacji Europejskich FIO. „Parkiet” wyróżnił nie tylko towarzystwo funduszy inwestycyjnych, ale również specjalistów zarządzających najlepszymi funduszami w poszczególnych kategoriach. Dwóm z nich przyznano złote portfele za najwyższe stopy zwrotu osiągane przez poszczególne fundusze.

Ponadto, w corocznym rankingu „Rzeczpospolitej” BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. po raz czwarty z rzędu zostało uznane za najlepszą instytucję finansową w kategorii towarzystw funduszy inwestycyjnych (publikacja z dnia 14.06.2007r.). Kapituła rankingu, złożona z praktyków i teoretyków rynku finansowego i kapitałowego, kompleksowo oceniła funkcjonujące w Polsce towarzystwa funduszy inwestycyjnych, biorąc pod uwagę takie aspekty działalności jak: tempo wzrostu aktywów pod zarządzaniem, sytuację finansową towarzystw, wyniki inwestycyjne funduszy, a także jakość i innowacyjność oferty. Czterokrotne zwycięstwo spółki w krajowym rankingu towarzystw inwestycyjnych wyróżnia ją na tle rynku w perspektywie długoterminowej.

BZ WBK AIB Asset Management S.A.

Wysokie zainteresowanie klientów inwestycjami giełdowymi miało pozytywny wpływ na sprzedaż indywidualnych portfeli oferowanych przez spółkę BZ WBK AIB Asset Management S.A., powodując wzrost ich wartości o 2 202,1 mln zł w stosunku rocznym. Najbardziej dynamicznie rosły aktywa portfeli akcyjnych (+241%) i zrównoważonych (+116%).

Na koniec czerwca 2007 roku wartość aktywów pod zarządzaniem BZ WBK AIB Asset Management S.A., łącznie z funduszami inwestycyjnymi BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy

Inwestycyjnych S.A., wzrosła w porównaniu z końcem czerwca ubiegłego roku o 85% do poziomu 26 009,8 mln zł.

Dom Maklerski BZ WBK S.A.

I połowa 2007 roku była kolejnym okresem rekordów dla Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych ze względu na wysoki wzrost wartości ofert pierwotnych (IPO), kapitalizacji i obrotów akcjami.

Dzięki sprzyjającej koniunkturze na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych oraz wysokiej jakości oferowanego klientom serwisu, Dom Maklerski BZ WBK S.A. odnotował najwyższe w swej dotychczasowej historii obroty z tytułu akcji. Ich wartość przekroczyła poziom I półrocza 2006 roku o 49% i wyniosła 27,5 mld zł, przekładając się na udział w rynku na poziomie 11,3%. Rezultat ten zapewnił spółce pozycję lidera na giełdowym rynku akcji, przy czym po raz pierwszy w oparciu o obroty w ujęciu półrocznym.

Na rynku kontraktów terminowych, który jest drugim co do ważności rynkiem giełdowym w Polsce, Dom Maklerski BZ WBK S.A. pośredniczył w zawarciu 836,1 tys. kontraktów. Jest to wielkość porównywalna z obsłużoną w analogicznym okresie ubiegłego roku i zapewnia spółce trzecie miejsce w kraju. Niemniej, oznacza spadek udziału w rynku o 1 p.p. do 11,1%.

W tym samym czasie Dom Maklerski BZ WBK S.A. zwiększył udział w rynku kontraktów terminowych w ramach swojej funkcji animatora rynku. Wzrosła też łączna wartość obrotów generowanych przez spółkę jako animatora, plasując ją na 6 pozycji w kraju i przyczyniając się do istotnego zwiększenia dochodów.

W I połowie 2007 roku Dom Maklerski BZ WBK S.A. przeprowadził kolejne oferty sprzedaży akcji spółek na rynku pierwotnym. Przedmiotem emisji były akcje następujących podmiotów: PBG S.A., Koelner S.A. i Radpol S.A.

Spółka w dalszym ciągu dominuje na polskim rynku podmiotów maklerskich pod względem ilości użytkowników systemu internetowego. Ich liczba wzrosła o 65% w stosunku rocznym i na koniec czerwca 2007 roku wyniosła 43,3 tys. Poprawił się ponadto wskaźnik migracji transakcji klientów indywidualnych do zdalnych kanałów dystrybucji (98% na rynku kontraktów terminowych i 94% na rynku akcji w II kwartale br.).

Dzięki wysokim wpływom z prowizji brokerskiej, rynku pierwotnego, działalności animatora oraz przychodom z pozostałych obszarów działalności, Dom Maklerski BZ WBK S.A. wygenerował najwyższe w swej dotychczasowej historii wyniki finansowe.

BZ WBK Finanse & Leasing S.A. oraz BZ WBK Leasing S.A.

Spółki leasingowe Banku Zachodniego WBK S.A. tj. BZ WBK Finanse & Leasing S.A. oraz BZ WBK Leasing S.A. oferują produkty finansujące szeroki zakres środków trwałych. Dzięki wsparciu kapitałowemu banku, są też w stanie sprostać wyzwaniom rynku finansowania inwestycji.

Każda z wyżej wymienionych spółek specjalizuje się w finansowaniu odrębnych kategorii przedmiotowych. BZ WBK Finanse & Leasing S.A. koncentruje się na leasingu maszyn i urządzeń oraz komputerów i sprzętu biurowego dla przedsiębiorstw. Posiada też ofertę specjalną dla wybranych grup zawodowych oraz umożliwia leasing nieruchomości. BZ WBK Leasing S.A. zajmuje się finansowaniem pojazdów i środków transportu na rzecz firm oraz klientów indywidualnych.

Obie spółki starają się zdobyć przewagę konkurencyjną, rozszerzając i modyfikując ofertę produktów, optymalizując procesy sprzedaży i rozwijając kanały dystrybucji.

W I poł. 2007 roku ww. spółki oddały w leasing aktywa netto w wysokości 808,1 mln zł, tj. o 54% więcej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Głównym motorem wzrostu sprzedaży był leasing samochodów (+72%), który nabrał przyspieszenia w wyniku poprawy sytuacji na rynku motoryzacyjnym oraz zmian parametrów oferty leasingowej (zwiększenie dopuszczalnej kwoty zaangażowania oraz zakresu objętych leasingiem środków transportu w procedurze uproszczonej). W dobrym tempie rozwijał się też leasing maszyn i urządzeń (+25%), co oprócz sprzyjających czynników zewnętrznych (koniunktura gospodarcza, rozwój inwestycji) jest efektem aktywności spółki BZ WBK Finanse & Leasing S.A. na rynku unijnych funduszy strukturalnych.

W I połowie 2007 roku spółka BZ WBK Finanse & Leasing S.A. uplasowała dwie serie obligacji o łącznej wartości nominalnej 42,5 mln zł, kontynuując publiczny program emisji. Wyemitowane obligacje to papiery kuponowe, na okaziciela, oprocentowane według stopy stałej, o jednostkowej

wartości 100 zł i dwuletnim terminie zapadalności. Pozyskane środki zostały wykorzystane na finansowanie rozwijającej się działalności podstawowej emitenta.

BZ WBK Faktor Sp. z o.o.

Spółka BZ WBK Faktor Sp. z o.o. świadczy usługi faktoringu z regresem i bez regresu oraz faktoring eksportowy. W minionym półroczu zestaw dostępnych produktów poszerzono o faktoring odwrotny czyli finansowanie zobowiązań klienta z tytułu dostaw towarów i usług. Spółka zintensyfikowała współpracę z siecią oddziałów Banku Zachodniego WBK S.A., kontynuowała program szkolenia zatrudnionych tu doradców oraz wspólne z bankiem realizowała akcje sprzedażowe.

W I połowie 2007 roku łączna wartość osiągniętych przez spółkę obrotów wyniosła 475,4 mln zł i była wyższa o 37% r/r dzięki pozyskaniu nowych klientów oraz wyższej aktywności dotychczasowych. Pod względem wielkości obrotów faktoringowych, podmiot uplasował się na 5 miejscu w kraju z udziałem w rynku w wysokości 6%.

BZ WBK Inwestycje Sp. z o.o.

W I połowie 2007 roku spółka BZ WBK Inwestycje Sp. z o.o. kontynuowała działalność w zakresie zarządzania portfelem inwestycji kapitałowych. W I kwartale 2007 roku podmiot ten zbył na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie 115 tys. akcji TIM S.A., osiągając wynik na sprzedaży w wysokości 3,3 mln zł.

VI. Strategia na lata 2007-2010

Podstawowe założenia strategii

Strategia Banku Zachodniego WBK S.A. na lata 2007–2010 jest kontynuacją strategii „Po pierwsze klient” wypracowanej przez bank w 2001 roku i wdrażanej w kolejnych latach. Główne przesłanie uaktualnionej strategii wyraża misja banku w następującym brzmieniu:

„Gdziekolwiek działamy, klienci będą nas cenić za wyróżniającą się jakość naszej oferty, która pozwoli nam osiągnąć nadzwyczajny wzrost zysku.”

Nie uległy też zmianie podstawowe założenia strategiczne, w tym przekonanie, iż warunkiem niezbędnym do osiągnięcia nadzwyczajnego wzrostu zysku jest wykreowanie takiej propozycji produktów i usług dla klientów, która wyróżni się na rynku pod względem:

- relacji z klientem,
- poziomu oferty produktowej,
- jakości obsługi,
- optymalizacji procesów.

Rozwój zdefiniowanych wyżej aspektów oferty powinien zapewnić bankowi wysoką pozycję na polskim rynku usług finansowych, przy czym pożądany udział w rynku klientów indywidualnych oraz firm określono na poziomie 10%. Przy stałym nacisku na jakość procesu zarządzania ryzykiem, wyróżniająca się oferta banku powinna stać się źródłem dodatkowej wartości dla akcjonariuszy.

Relacje z klientami

Bank Zachodni WBK S.A. zamierza umacniać swój wizerunek banku uniwersalnego, dysponującego pełną gamą usług finansowych dla klientów indywidualnych oraz firm. Szeroka oferta produktowa stanowi fundament, na którym budowane będą trwałe relacje z klientami, przy wsparciu i konsekwentnej realizacji Programu Segmentacji i CRM.

Plany na kolejne lata przewidują rozszerzenie funkcjonalności narzędzi informatycznych wykorzystywanych przez bank w procesie zarządzania relacjami z klientami. Wiedza zgromadzona w systemach pomoże doradcom lepiej przewidywać potrzeby klientów, nawiązywać i pogłębiać relacje z nimi oraz maksymalnie skracać i upraszczać procedury obsługi. W celu podniesienia efektywności zarządzania relacjami z klientami oraz wewnętrznych procesów decyzyjnych wprowadzone zostaną narzędzia do pomiaru rentowności, wykonywania analiz statystycznych oraz prognozowania. Dzięki podjętym działaniom, wzrośnie zdolność banku do oferowania klientom odpowiednich produktów we właściwym czasie poprzez najbardziej efektywny kanał dystrybucji. Umożliwi to realizację zasadniczego celu banku, jakim jest pozyskiwanie ściśle określonych grup klientów oraz utrzymanie lojalności dotychczasowych, przy jednoczesnym wzroście rentowności.

Oferta produktów i usług banku oraz ich dystrybucja

Kierunki rozwoju produktów dla klientów indywidualnych

Strategia banku wskazuje dwa podstawowe źródła pozyskiwania klientów indywidualnych tj. segment osób wchodzących w życie oraz segment osób dojrzałych o ponadprzeciętnych dochodach. Przewiduje ponadto liczne działania mające na celu podniesienie atrakcyjności usług i produktów detalicznych.

Bank dąży do osiągnięcia zrównoważonego wzrostu portfela produktów oszczędnościowych i inwestycyjnych w skali całej Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. W tym celu będzie kontynuować dotychczasowe kierunki rozwoju, a więc udostępniać klientom kompleksową ofertę (produkty własne oraz spółek zależnych) umożliwiającą dywersyfikację portfeli, rozwijać efektywność i jakość działań sprzedażowo-promocyjnych, dbać o odpowiedni poziom przygotowania pracowników oraz realizować model dystrybucji oparty na profesjonalnym doradztwie. Ponadto, we współpracy z BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A., powstanie nowa oferta inwestycyjna dla

osób zamożnych oparta na funduszach zamkniętych. Koszyk produktów o charakterze oszczędnościowo-inwestycyjnym uzupełnią produkty strukturyzowane, w tym ubezpieczenia typu inwestycyjnego służące pomnażaniu kapitału klienta.

W obsłudze kredytu hipotecznego bank zamierza zredukować koszt i czas podejmowania decyzji kredytowej, podnosić jakość doradztwa oraz rozwijać sieć dystrybucji z udziałem najważniejszych uczestników rynku nieruchomości (deweloperów, pośredników, brokerów). W celu wzmocnienia pozycji banku na krajowym rynku kart kredytowych, wzrastać będzie dostępność kart dla klientów zewnętrznych, efektywność sprzedaży w wewnętrznych i zewnętrznych kanałach dystrybucji oraz aktywność promocyjna banku. Poprzez system zachęt dla klientów, bank stymulować będzie częstotliwość użycia kart w codziennych transakcjach płatniczych. W obszarze kredytów gotówkowych, działania banku skupią się na intensyfikacji sprzedaży w poszczególnych kanałach dystrybucji (przez internet, telefon, samodzielnych doradców, sieć pośredników) oraz realizacji kampanii sprzedażowych adresowanych do precyzyjnie zdefiniowanych grup docelowych.

W ramach linii biznesowej bancassurance, ambicją banku jest wyznaczanie standardów na rynku ubezpieczeń dla kredytobiorców poprzez konstrukcję najlepszej w swojej klasie oferty i dynamizację dochodów. Duży potencjał własnej bazy klientów oraz implementacja odpowiednich rozwiązań CRM umożliwią rozwój ubezpieczeń oferowanych przez telefon i internet.

Bank planuje ponadto różnorodne działania wzmacniające lojalność klientów.

Kierunki rozwoju produktów dla klientów instytucjonalnych

Ambicją banku jest dynamizacja akcji kredytowej przy zachowaniu wysokiej jakości portfela. W latach 2007-2010 oczekiwany jest wzrost należności kredytowych od klientów instytucjonalnych na poziomie rejestrowanym w „starych” krajach Unii Europejskiej. Rozwój aktywności kredytowej będą wspierały liczne inicjatywy, w tym rozwój oferty w zakresie finansowania nieruchomości dochodowych, finansowanie inwestycji wspieranych środkami UE, rozszerzanie zakresu kredytowania i wiedzy nt. sektora rolnego, stałe podnoszenie umiejętności kredytowych doradców MSP. Ponadto, klienci instytucjonalni uzyskają dostęp do szerszej gamy produktów leasingowych i faktoringowych.

Kierunki rozwoju kanałów dystrybucji

Strategia „Po pierwsze Klient” przewiduje wzrost organiczny banku w oparciu o zintegrowany rozwój wszystkich kanałów dystrybucji. W nadchodzących latach planowany jest istotny rozwój sieci oddziałów (kilkaset placówek), głównie w lokalizacjach o dużym potencjale biznesowym, pozostających poza strefą wpływów banku. Równolegle z ekspansją geograficzną, bank wprowadzi nowy model obsługi w swoich placówkach oraz zaproponuje specjalną ofertę produktową, uwzględniając potrzeby najbardziej wymagających klientów indywidualnych (Private Banking i Personal Banking). Z myślą o klientach korzystających głównie z tradycyjnych usług i produktów bankowych, rozbudowana zostanie sieć placówek agencyjnych („Minibank”) oferujących proste operacje finansowe.

Bank planuje intensywny rozwój struktur sprzedaży w Bankowości Bezpośredniej. Kontynuowane też będą prace nad rozszerzeniem funkcjonalności ułatwiających klientom zakup produktów. W oparciu o platformę CRM, bankowość telefoniczna i internetowa zostanie mocniej zintegrowana z siecią placówek w celu stworzenia spójnego systemu zarządzania relacjami z klientem.

Zewnętrzne kanały dystrybucji będą sukcesywnie rozwijane, a szczególnie struktury Sprzedaży Mobilnej, które docelowo staną się wiodącym kanałem pozyskiwania nowych klientów. Bank zamierza też zwiększyć ilość Centrów Bankowości Korporacyjnej oraz wprowadzić Centra Obsługi Średnich Przedsiębiorstw, skracając dystans dzielący klientów korporacyjnych z poszczególnych regionów kraju i obsługujących ich doradców.

Jakość obsługi

Nadrzędnym celem strategii jest budowa ogólnopolskiej marki banku, która wyróżni się na rynku i będzie rozpoznawalna ze względu na elastyczne podejście do potrzeb i oczekiwań klientów. Warunkiem niezbędnym do wykreowania i utrwalenia takiej percepcji banku jest koncentracja na trzech atrybutach: Godny Zaufania, Partnerski, Innowacyjny.

Aby zasłużyć na opinię godnego zaufania, Bank Zachodni WBK S.A. stara się zapewnić klientom obsługę spełniającą bardzo wysokie wymagania pod względem bezpieczeństwa, niezawodności,

przejrzystości polityki cenowej, jasnej i uczciwej komunikacji. Innowacyjność banku wyraża się natomiast w dążeniu do ciągłego doskonalenia oferty produktowej oraz wykorzystywania najnowszych technologii z myślą o coraz lepszym zaspokajaniu potrzeb klientów.

Bank wdraża ideę partnerstwa, utrwalając przekonanie klientów, iż jest instytucją przyjazną, szybką w działaniu, oferującą miłą i fachową obsługę, podchodzącą indywidualnie do potrzeb różnych grup klientów. Postawa taka wiąże się z koniecznością ciągłego podwyższania jakości obsługi klientów oraz racjonalizacji, upraszczania i podnoszenia wydajności procesów wewnętrznych. Jakość obsługi podlegać będzie nadal regularnym przeglądom i doskonaleniu z użyciem następującego zestawu narzędzi: wyznaczanie standardów jakości obsługi, badanie poziomu satysfakcji/oczekiwań klientów, realizacja programów poprawiających jakość obsługi, działalność Rzecznika Klienta.

Optymalizacja procesów

Realizacja biznesowych celów strategicznych banku wymaga zapewnienia najwyższej jakości obsługi informatycznej. Dlatego też, wśród działań strategicznych znalazły się m.in. budowa zintegrowanego, kontekstowego środowiska oddziałowego, umożliwiającego szybkie wprowadzanie nowych procesów biznesowych, skrócenie czasu uruchamiania nowych placówek oraz zmniejszenie kosztów ich otwarcia. Bank zamierza kontynuować procesy centralizacyjne platform informatycznych w celu zminimalizowania kluczowych rodzajów ryzyka, zmniejszenia kosztów i zwiększenia szybkości realizacji usług informatycznych.

Bank będzie kontynuował rozpoczęty w 2006 roku program certyfikacji kluczowych procesów biznesowych w oparciu o normę ISO 9001, stanowiącą jeden z fundamentów zarządzania procesowego w organizacji. W centrum uwagi w dalszym ciągu znajdować się będzie pomiar procesów oraz ich ciągłe doskonalenie. Wybrane procesy zostaną usprawnione w oparciu o metodologię Lean Six Sigma, czego efektem będzie dalszy wzrost jakości świadczonych przez bank usług.

Zgodnie ze strategią kredytową banku, planowana jest dalsza centralizacja obsługi kredytów oraz doskonalenie procesów operacyjnych związanych z centralną sprzedażą produktów bankowych przez zdalne i zewnętrzne kanały dystrybucji (internet, telefon, pośrednicy, agenci). Wraz z nowym systemem dla Obszaru Bankowości Korporacyjnej, udoskonalony zostanie model obsługi klienta korporacyjnego. Optymalizacja i centralizacja przewidziana jest również dla innych procesów bankowych, co zwiększy efektywność działania banku i ograniczy ryzyko.

Bank będzie kontynuował konsekwentne zarządzanie kosztami w Grupie Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. poprzez planowanie i kontrolę wykonania budżetów kosztów operacyjnych, wdrażanie inicjatyw oszczędnościowych oraz realizację i doskonalenie procesów zakupowych.

VII. Zarządzanie ryzykiem

1. Zarządzanie kapitałem

Polityka Banku Zachodniego WBK S.A. zakłada utrzymywanie mocnej pozycji kapitałowej (w wysokości przewyższającej poziom minimalny wymagany ze względu na poszczególne rodzaje ryzyk towarzyszących prowadzonej działalności) oraz efektywne wykorzystanie kapitału w celu zapewnienia wzrostu wartości firmy dla akcjonariuszy.

Zgodnie z obowiązującym prawem bankowym, zarówno Bank Zachodni WBK S.A. jak i Grupa Kapitałowa Banku Zachodniego WBK S.A. są zobowiązane do utrzymywania współczynnika wypłacalności na poziomie nie niższym niż 8%. Zgodnie z przyjętą polityką banku, docelowym poziomem wysokości współczynnika wypłacalności jest 10%.

W minionych okresach współczynnik wypłacalności kształtował się następująco:

Bank Zachodni WBK S.A.:

w mln zł

	30-06-2007	31-12-2006	30-06-2006
Ogółem wymóg kapitałowy	1 881,6	1 660,2	1 425,8
Fundusze własne	2 787,8	2 861,9	2 520,3
Współczynnik wypłacalności	11,85%	13,79%	14,14%

Grupa Kapitałowa Banku Zachodniego WBK S.A.:

w mln zł

	30-06-2007	31-12-2006	30-06-2006
Ogółem wymóg kapitałowy	2 026,9	1 771,7	1 510,8
Fundusze własne	3 379,8	3 427,0	2 932,5
Współczynnik wypłacalności	13,34%	15,47%	15,53%

Jednym z głównych czynników, które wpłynęły na obniżenie współczynnika wypłacalności Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A., jest wzrost poziomu skonsolidowanych aktywów ważonych ryzykiem o 34,6% r/r, spowodowany znaczącym zwiększeniem portfela kredytowego (o 33,2% r/r).

Na dzień 30 czerwca 2007 roku łączne zasoby kapitałowe Grupy Banku Zachodniego WBK S.A. wyniosły 4 148,6 mln zł i były wyższe o 71,9 mln zł w porównaniu do stanu z końca poprzedniego roku. Natomiast fundusze własne – liczone zgodnie z nowymi Uchwałami Komisji Nadzoru Bankowego – uległy zmniejszeniu o 47,2 mln zł.

Skala zmiany funduszy własnych grupy w pierwszym półroczu 2007 roku w stosunku do stanu z 31 grudnia 2006 roku wynika przede wszystkim z przeznaczenia pozostałej po wypłacie dywidendy części zysku wypracowanego w 2006 roku na podniesienie kapitałów, zwiększenia zaangażowania kapitałowego w spółkę Commercial Union Powszechne Towarzystwo Emerytalne BPH CU WBK S.A. o 22,2 mln zł (do 11,1%) oraz zmiany przepisów w zakresie ujmowania funduszu z wyceny instrumentów finansowych w funduszach własnych.

2. Zarządzanie ryzykiem finansowym

Głównym celem zarządzania ryzykiem finansowym jest prowadzenie efektywnej działalności pozwalającej na rozwój w ramach wyznaczonych parametrów ryzyka. Zarządzanie ryzykiem odbywa się w banku w zakresie określonym wspólnie z Grupą Kapitałową AIB i dotyczy trzech głównych obszarów ryzyka finansowego: ryzyka kredytowego, ryzyka rynkowego oraz ryzyka płynności.

Zarząd banku, który jest odpowiedzialny za zarządzanie ryzykiem, przekazał swoje uprawnienia następującym komitetom: Komitetowi Zarządzania Aktywami i Pasywami (ALCO), Komitetowi

Kredytowemu, Forum Polityk Kredytowych oraz Komitetowi Rezerw. Komitety te odpowiedzialne są za zarządzanie poszczególnymi obszarami ryzyka, monitorowanie na bieżąco ogólnego ryzyka banku oraz kształtowanie bieżącej polityki w określonych przez zarząd ramach.

Zarządzanie ryzykiem kredytowym

Działalność kredytowa Banku Zachodniego WBK S.A. koncentruje się na wzroście portfela kredytowego przy zagwarantowaniu jego wysokiej jakości, dobrej rentowności oraz satysfakcji klienta.

Ryzyko kredytowe banku wynika głównie z działalności kredytowej na rynku detalicznym, korporacyjnym i międzybankowym. Jest ono zarządzane w ramach polityki ustalonej przez zarząd na bazie przyjętych procedur kredytowych oraz poprzez system limitów kompetencyjnych dostosowanych do wiedzy i doświadczenia kadry zarządzającej. Stosowany przez bank wewnętrzny system monitoringu oraz klasyfikacji kredytów umożliwia wczesne wykrywanie sytuacji grożących pogorszeniem jakości portfela kredytowego.

Forum Polityk Kredytowych

W ramach zarządzania ryzykiem kredytowym, w Banku Zachodnim WBK S.A. funkcjonuje Forum Polityk Kredytowych, którego podstawowym celem jest uzgadnianie i zatwierdzanie polityk kredytowych i branżowych, analiz sektorowych, systemów klasyfikacji kredytowej oraz wyceny ryzyka kredytowego, adresowanych do sieci oddziałów banku i pionów Centrum Wsparcia Biznesu bezpośrednio odpowiedzialnych za rozwój i wsparcie biznesu. W skład forum wchodzi przedstawiciele kierownictwa poszczególnych pionów banku.

Polityki kredytowe

Polityki kredytowe zawierają wytyczne w zakresie określania obszarów występowania specyficznych rodzajów ryzyka, ich pomiaru, a także metod ich minimalizacji do poziomu akceptowanego przez bank (np. ryzyko kursowe w przypadku kredytów walutowych). Polityki kredytowe są zgodne ze standardami Grupy AIB i dostosowane do specyfiki działalności kredytowej Banku Zachodniego WBK S.A.

Jednocześnie, prowadzony w ramach standardowego procesu, okresowy przegląd polityk kredytowych ma na celu ich aktualizację i dostosowanie do bieżących potrzeb banku w powyższym zakresie.

Klasyfikacja kredytowa

Bank dynamicznie rozwija narzędzia stosowane do oceny ryzyka kredytowego, dostosowując je do rekomendacji Komitetu Bazylejskiego oraz Międzynarodowych Standardów Rachunkowości/ Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSR/MSSF). Działania te prowadzone są w oparciu o doświadczenie i dobre praktyki Grupy AIB przy istotnym wsparciu zewnętrznych firm doradczych o międzynarodowej reputacji.

Nowe modele oceny ryzyka kredytowego wykorzystywane są przez bank dla najistotniejszych portfeli kredytowych, w tym klientów korporacyjnych, MSP, kredytów mieszkaniowych, kredytów gotówkowych, kart kredytowych i limitów w kontaktach osobistych. Trwają prace nad budową narzędzi - zgodnych z wymogami Komitetu Bazylejskiego - dla pozostałych portfeli, tj. dla portfela na finansowanie nieruchomości dochodowych i jednostek samorządowych.

Tworzenie rezerw

Zarówno w Banku Zachodnim WBK S.A., jak i w spółkach zależnych rezerwy tworzone są według MSR/MSSF. Odzwierciedlają one utratę wartości aktywów kredytowych, która zostaje uznana w przypadku, gdy bank posiada obiektywny dowód na to, że nie będzie w stanie odzyskać należności zgodnie z zawartą umową kredytową. Utrata wartości mierzona jest na podstawie szacunkowej, możliwej do odzyskania kwoty. Analizując możliwą utratę wartości należności kredytowych, bank stosuje podejście indywidualne oraz portfelowe.

Za realizację polityki banku w zakresie utrzymywania adekwatnego poziomu rezerw odpowiedzialny jest Komitet Rezerw.

Zwrot z ryzyka

Bank rozwija i udoskonala oparte na ryzyku metody wyceny kredytów, alokacji kapitału oraz pomiaru efektywności. Aktualnie, dla wszystkich istotnych portfeli kredytowych wdrażane są kolejno modele wyceny ryzyka oparte o metodologię EVA (Economic Value Added).

Proces podejmowania decyzji kredytowych

Proces podejmowania decyzji kredytowych, jako element zarządzania ryzykiem, opiera się na systemie Indywidualnych Kompetencji Kredytowych dostosowanych do wiedzy i doświadczenia pracowników oraz obszarów działalności kredytowej banku (bankowość detaliczna, korporacyjna oraz MSP). Zaangażowania powyżej 15 mln zł akceptowane są przez Komitet Kredytowy, w skład którego wchodzi przedstawiciele kierownictwa najwyższego szczebla.

Bank stale podejmuje działania mające na celu dostarczanie najwyższej jakości usług kredytowych przy jednoczesnym dostosowaniu ich do oczekiwań kredytobiorców i zapewnieniu bezpieczeństwa portfela kredytowego. W tym celu, funkcje zatwierdzania ryzyka transakcji i funkcje sprzedażowe zostały rozdzielone. Funkcje związane z podejmowaniem decyzji kredytowych oraz funkcje sprzedażowe łączone są tylko na poziomie Bankowości Oddziałowej i ograniczają się do ściśle określonych kwot zaangażowań. Podejmowanie decyzji kredytowej oraz nadzór nad jakością portfela kredytowego pozostają w kompetencjach Głównego Oficera Kredytowego oraz podległych mu menedżerów.

W celu lepszego zarządzania ryzykiem, bank wdrożył techniki scoringowe dla klientów detalicznych, klientów sektora MSP oraz kredytów mieszkaniowych. Wdrożone techniki scoringowe są stale udoskonalane, co wpływa na polepszenie zarządzania ryzykiem oraz przyspieszenie procesów decyzyjnych.

Przeglądy kredytowe

Przykładając najwyższą wagę do jakości portfela kredytowego, bank dokonuje regularnych przeglądów mających na celu zapewnienie przestrzegania najlepszych praktyk kredytowych, ustalenie rzeczywistej jakości portfela kredytowego, właściwej klasyfikacji i adekwatności rezerw oraz pozwala na obiektywną ocenę profesjonalizmu w zarządzaniu kredytami. Przeglądy dokonywane są przez Departament Przeglądów Specjalistycznych i Departament Przeglądów Oddziałowych, które są niezależne od jednostek podejmujących ryzyko kredytowe w ramach swoich kompetencji.

Zarządzanie ryzykiem rynkowym i ryzykiem płynności

Komitet ALCO Banku Zachodniego WBK S.A. odpowiada za strategiczne zarządzanie bilansem zgodnie z zatwierdzoną przez zarząd polityką zarządzania poszczególnymi obszarami ryzyka. Głównym przedmiotem jego działalności jest zarządzanie kapitałem, źródłami finansowania, płynnością, rozpoznawanie ryzyka rynkowego i zarządzanie nim. W skład Komitetu ALCO wchodzi przedstawiciele najwyższej kadry zarządzającej banku.

Zarządzanie ryzykiem rynkowym i płynnością odbywa się w banku w granicach określonych przez Grupę AIB i zatwierdzonych przez Zarząd Banku Zachodniego WBK S.A. ALCO definiuje podstawy zarządzania płynnością oraz ryzykiem stopy procentowej i walutowym, które wynikają ze struktury bilansu banku i jego grupy kapitałowej.

Zarządzanie ryzykiem rynkowym

Podstawowym celem prowadzonej przez bank polityki w obszarze ryzyka rynkowego jest ograniczenie wpływu zmienności stóp procentowych i kursów walutowych na rentowność i wartość rynkową banku, podwyższanie dochodów w ramach ściśle określonych parametrów ryzyka oraz zapewnienie płynności banku.

Praktyka Banku Zachodniego WBK S.A. w zakresie zarządzania ryzykiem rynkowym jest zgodna z następującymi zasadami:

- Zarząd, na bazie rekomendacji Komitetu ALCO, zatwierdza strategię i polityki zarządzania ryzykiem rynkowym, a także limity stanowiące maksymalny dopuszczalny poziom ekspozycji na poszczególne rodzaje tego ryzyka.
- Wykwalifikowany personel - przy pomocy odpowiednich systemów i mechanizmów kontrolnych - zarządza ryzykiem rynkowym. Ryzyko stopy procentowej, walutowe i płynności scentralizowane jest w Pionie Skarbu Banku Zachodniego WBK S.A.
- Pomiar, monitorowanie poziomu i zgodności z limitami ryzyka rynkowego przeprowadza wykwalifikowana kadra, niezależna od jednostki zarządzającej i generującej ryzyko. Poziomy ekspozycji na ryzyko rynkowe podlegają regularnym przeglądom na posiedzeniach Komitetu ALCO.
- Limity ryzyka podlegają okresowym przeglądom w celu dostosowania ich do strategii i bieżących celów banku.
- Specjalnie utworzony portfel dłużnych papierów wartościowych o wysokim ratingu generuje stabilny strumień dochodów, ograniczając strukturalne ryzyko bilansu związane z występowaniem pasywów niewrażliwych na zmiany stóp procentowych. Zgodnie z polityką zatwierdzoną przez zarząd, wszelkie decyzje dotyczące wartości i struktury powyższego portfela podejmowane są przez Komitet ALCO.

Departament Zarządzania Aktywami i Pasywami na bieżąco identyfikuje oraz transferuje ryzyko rynkowe wynikające z działalności detalicznej i komercyjnej do Pionu Skarbu. Ten z kolei dokonuje transakcji (m.in. na rynku międzybankowym, papierach wartościowych, transakcjach pochodnych) w celu utrzymania ryzyka na akceptowalnym poziomie.

Do monitorowania ryzyka stopy procentowej i ryzyka walutowego, bank wykorzystuje metodologię wartości zagrożonej (VaR - Value at Risk) - branżowy standard pomiaru ryzyka stopy procentowej i kursu walutowego. Polega ona na zastosowaniu procesu statystycznego w celu określenia prawdopodobnej maksymalnej straty (PMS), wartości ekonomicznej transakcji lub portfela transakcji w wyniku wystąpienia niekorzystnej zmiany parametrów rynkowych. Bank stosuje metodologię VaR zarówno w odniesieniu do portfela handlowego, jak i bankowego. Zgodnie z polityką banku, ryzyko stopy procentowej mierzone jako PMS nie może przekroczyć 8,25% wartości funduszy własnych, natomiast PMS związana z ryzykiem kursowym nie może przekroczyć 0,5% wartości funduszy własnych.

Zarządzanie ryzykiem płynności

Zarządzanie ryzykiem płynności w Banku Zachodnim WBK S.A. odbywa się w ramach przyjętej przez bank polityki płynności.

Polityka ta ma na celu zapewnienie pokrycia przewidywanych wypływów środków przez przewidywane wpływy i/lub sprzedaż aktywów płynnych (głównie papierów dłużnych) w momencie wystąpienia wyjątkowych lub trudnych sytuacji, wynikających z działania czynników wewnętrznych (np. nagły wzrost wartości uruchamianych kredytów w ramach przyznanych linii) lub zewnętrznych (np. znaczny spadek płynności na rynku swapów walutowych). Polityka obejmuje wszystkie aktywa i pasywa oraz pozycje pozabilansowe mające wpływ na poziom płynności i wykorzystuje statystyczne badania zachowań bazy depozytowej oraz portfela kredytowego. Pomiar ryzyka płynności jest dokonywany codziennie za pomocą raportów zmodyfikowanej luki płynności.

Bank zobligowany jest do posiadania niezbędnych środków finansowych do realizacji wszystkich wypłat związanych z lokatami, środkami bieżącymi, wypłatami kredytów, realizacją gwarancji, rozliczeniami. Nie utrzymuje środków pieniężnych w pełnej wysokości, ponieważ - z doświadczenia oraz z prowadzonych analiz - wynika, że pewien procent środków o krótkim okresie zapadalności będzie ponownie zainwestowany. Przyjęta w banku polityka przewiduje, że powinien on posiadać środki na pokrycie w 100% przewidywanych płatności w horyzoncie 1 miesiąca i nie mniej niż 10% w okresie dłuższym niż miesiąc. Obserwacji podlega także sytuacja płynnościowa w dłuższym horyzoncie czasu.

W przypadku wystąpienia niespodziewanych trudności płynnościowych - spowodowanych czynnikami zewnętrznymi lub wewnętrznymi - Grupa Kapitałowa Banku Zachodniego WBK S.A. posiada opracowany i zatwierdzony przez zarząd scenariuszowy plan działań awaryjnych.

3. Zarządzanie ryzykiem operacyjnym

Bank Zachodni WBK S.A. przyjął definicję ryzyka operacyjnego w brzmieniu ustalonym przez Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego, zgodnie z którą ryzyko operacyjne to możliwość straty wynikającej z niedostosowania lub zawodności wewnętrznych procesów, ludzi, systemów lub zdarzeń zewnętrznych.

Wdrożone w banku polityki, standardy i procedury tworzą środowisko, w którym ryzyko operacyjne zarządzane jest bezpośrednio przez jednostki organizacyjne w obszarze ich działalności.

W Banku Zachodnim WBK S.A. obowiązuje polityka zarządzania ryzykiem operacyjnym oraz szereg szczegółowych procedur i wytycznych opisujących sposób identyfikowania, szacowania, monitorowania i ograniczania ryzyka. Pion Zarządzania Ryzykiem odpowiedzialny jest za stworzenie, utrzymanie i rozwój metodologii zarządzania ryzykiem operacyjnym w skali całej Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A.

Powołany przez zarząd banku Komitet Zarządzania Ryzykiem Operacyjnym (ORMCo) wyznacza kierunek działań strategicznych z zakresu ryzyka operacyjnego, m.in. w obszarze ciągłości biznesowej, bezpieczeństwa informacji i zapobiegania przestępstwom. Komitet ORMCo stanowi forum, na którym prowadzi się oficjalne dyskusje na temat problematyki ryzyka operacyjnego, określa i monitoruje cele zarządzania ryzykiem operacyjnym, a także ustala priorytety w sprawach wysokiego ryzyka. Wyniki tych prac przekazywane są zarządowi banku.

Zarządzanie ryzykiem operacyjnym w banku obejmuje w szczególności następujące procesy:

- Samoocena ryzyka operacyjnego

Jednostki organizacyjne identyfikują ryzyka występujące w ich procesach, systemach lub produktach, szacują ryzyka pod kątem prawdopodobieństwa i konsekwencji wystąpienia potencjalnych zagrożeń (inherentnych i rezydualnych), opisują stosowane mechanizmy kontrolne. Samoocena ryzyka operacyjnego, wskaźniki ryzyka oraz baza zdarzeń operacyjnych dostarczają informacji o bieżącym profilu ryzyka operacyjnego banku. W ramach przeglądu samooceny dokonywana jest analiza potencjalnych zagrożeń mogących mieć wpływ na działalność banku. Dla zidentyfikowanych w procesie samooceny ryzyk z wysoką wyceną rezydualną, opracowywane są odpowiednie plany działań obniżających poziom ryzyka. Ryzyka z taką wyceną podlegają kwartalnemu przeglądowi na posiedzeniach Komitetu ORMCo.

- Raportowanie i wyciąganie wniosków ze zdarzeń operacyjnych

Każda jednostka organizacyjna ma obowiązek informowania - w cyklu miesięcznym - o zaistniałych incydentach operacyjnych. Zebrane dane wykorzystywane są do analizy przyczyn oraz skutków wystąpienia zdarzeń operacyjnych, co umożliwia wyciąganie wniosków na przyszłość oraz podejmowanie działań naprawczych i prewencyjnych. Proces wyciągania wniosków ze strat operacyjnych jest narzędziem wzmacniającym i usprawniającym zarządzanie ryzykiem operacyjnym. Zapewnia też zdecydowaną reakcję po zaistnieniu zdarzeń, których skutkiem są lub mogłyby być straty.

- Analiza wskaźników ryzyka

Wskaźniki ryzyka składają się z mierników finansowych i operacyjnych, które dają obraz poziomu ryzyka występującego w Grupie Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. Wskaźniki te pełnią rolę sygnałów wczesnego ostrzegania przed pojawiającymi się zagrożeniami i stratami operacyjnymi.

- Plany utrzymania ciągłości biznesowej (BCM)

Każda jednostka organizacyjna ma obowiązek przygotowania i aktualizowania swojego planu BCM w celu zapewnienia nieprzerwanej realizacji krytycznych procesów biznesowych na wypadek

ich nieplanowego zakłócenia. Plany te uwzględniają też przypadek niedostępności pracowników. Plan BCM musi być przynajmniej raz w roku testowany przez każdą jednostkę organizacyjną, aby upewnić się, że gwarantuje odtworzenie krytycznych procesów biznesowych na wymaganym poziomie usług i w ustalonych ramach czasowych. Bank dysponuje lokalizacjami zapasowymi do realizacji procesów krytycznych, gdzie w przypadku wystąpienia incydentu możliwe jest odtworzenie działalności.

- Okresowa sprawozdawczość dla zarządu i rady nadzorczej banku

Sprawozdawczość dotyczy zagadnień związanych z ryzykiem operacyjnym, m.in. obejmuje: raport ze zdarzeń operacyjnych, wskaźniki ryzyka, analizę samooceny ryzyka operacyjnego.

- Ubezpieczenie

Bank posiada m.in. polisy ubezpieczenia ryzyk bankowych, przestępstw elektronicznych, odpowiedzialności cywilnej zawodowej i majątkowe.

Rosnące znaczenie ryzyka operacyjnego i jego złożony charakter, przejawiający się we wszystkich obszarach działalności bankowej, powoduje konieczność ciągłego doskonalenia metod zarządzania tym ryzykiem oraz zabezpieczenia stabilności finansowej. Bank utrzymuje odpowiedni poziom kapitału na pokrycie wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka operacyjnego zgodnie z obowiązującymi przepisami. Do wyliczenia wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka operacyjnego stosowana jest metoda standardowa.

Bank Zachodni WBK S.A. ściśle współpracuje z Grupą AIB w zakresie tworzenia i wdrażania strategii i polityki zarządzania ryzykiem operacyjnym, wyboru i implementacji narzędzi wspomagających zarządzanie ryzykiem operacyjnym, a także spełniania wymogów Nowej Umowy Kapitałowej.

VIII. Zasoby ludzkie i kultura organizacji

1. Zarządzanie zasobami ludzkimi

Zasoby ludzkie

Według stanu na 30 czerwca 2007 roku, zatrudnienie w Grupie Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. wynosiło 8 273 etatów, tj. o 475 więcej niż 12 miesięcy wcześniej. Wzrost zatrudnienia jest wynikiem rozszerzania zakresu i skali działalności operacyjnej organizacji w procesie wzrostu organicznego (uruchomienie nowych placówek operacyjnych, uzasadniony ekonomicznie wzrost zatrudnienia w istniejących oddziałach bankowych, uwarunkowane procesowo i technologicznie zmiany organizacyjne).

Bank kontynuuje realizację Procesu Zarządzania Efektywnością Pracy, który wrósł w kulturę organizacji, jest pozytywnie oceniany przez pracowników i przynosi oczekiwane rezultaty. Dzięki procesowi planowania indywidualnych celów, monitorowaniu ich realizacji i ocenie wyników, pracownicy banku znają swoją rolę w realizacji strategii „Po pierwsze Klient”, otrzymują niezbędne wsparcie oraz informację zwrotną na temat efektów swojej pracy.

Bank przykładą dużą wagę do doskonalenia umiejętności i kompetencji pracowników. Realizowane szkolenia są odpowiedzią na potrzeby biznesu i zgodne z priorytetami strategicznymi banku. Spójność celów strategicznych i szkoleniowych zapewnia centralny proces planowania i koordynacji szkoleń, w którym aktywnie uczestniczą przedstawiciele bankowości oddziałowej i poszczególnych obszarów biznesu. Zintegrowany plan szkoleń ułatwia sprawną obsługę logistyczną oraz monitorowanie jakości i kosztów szkoleń.

W I połowie 2007 roku zdecydowaną większość projektów szkoleniowych skierowano do pracowników oddziałów, przy czym 84% uczestników rekrutujących się z sieci placówek banku zostało przeszkolonych w systemie e-learning. Szkolenia dla oddziałów obejmowały następujące bloki tematyczne: produkty strategiczne, techniki sprzedaży zorientowane na pracę zespołową i wzrost jakości, kredytowanie małych i średnich przedsiębiorstw, bezpieczeństwo operacyjne banku. W trakcie I półrocza br. kontynuowano też inicjatywy rozwojowe adresowane do określonych grup pracowniczych, w tym Program Rozwojowy dla Dyrektorów, Program „Liderzy Przyszłości”, program dla nowo mianowanych menedżerów oraz program adaptacyjny dla nowych pracowników. Ponadto, kadra kierownicza najwyższego szczebla realizowała rozpoczęty w poprzednim roku Program „Senior Executive Development”, w ramach którego w Ośrodkach Rozwoju oceniono ich kompetencje przywódcze i wspólnie z uczestnikami zaplanowano dalszy rozwój osobisty. Obecnie trwa wdrażanie indywidualnych planów rozwoju uczestników programu. Szeroko zakrojony i wielowymiarowy Program Rozwoju Kadry Kierowniczej Banku Zachodniego WBK S.A. zyskał uznanie Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych, który wyróżnił go w konkursie „Lider Zarządzania Zasobami Ludzkimi”.

Łącznie, lista uczestników szkoleń i programów rozwojowych zorganizowanych w I połowie 2007 roku dla pracowników Banku Zachodniego WBK S.A. zamknęła się liczbą 41,2 tys.

2. Kultura organizacji

Kodeks Etyki Biznesu

W Banku Zachodnim WBK S.A. obowiązuje Kodeks Etyki Biznesu w wersji przyjętej do stosowania w całej Grupie AIB. Dokument wyznacza ogólne standardy postępowania i stanowi fundament kultury organizacyjnej grupy kapitałowej.

Zgodnie z Kodeksem Etyki Biznesu, we wszystkich aspektach działalności, bank kieruje się wymogami etyki zawodowej, przestrzega prawa oraz postępuje zgodnie z najlepszym modelem ładu korporacyjnego i zarządzania ryzykiem. Tworzy klimat zaufania w relacjach z klientami, pracownikami, udziałowcami i innymi interesariuszami, promując takie wartości jak: uczciwość, profesjonalizm, ostrożność i kompetencje. Opinia organizacji godnej zaufania postrzegana jest jako podstawowy warunek dalszego rozwoju i sukcesu banku. Ponadto, ambicją banku jest, aby ceniono go za partnerstwo i innowacyjność. Będąc organizacją o wysokim poczuciu odpowiedzialności społecznej, bank wspiera programy charytatywne i sponsoringowe.

Wraz z wdrożeniem Kodeksu Etyki Biznesu, bank uruchomił specjalne kanały komunikacyjne, poprzez które pracownicy mogą się konsultować w związku z wątpliwościami natury etycznej oraz zgłaszać wszelkie problemy.

Kultura „compliance”

Bank przywiązuje dużą wagę do przestrzegania obowiązujących przepisów prawnych w każdym aspekcie swojej działalności. Tworzenie kultury działania polegającej na ścisłym przestrzeganiu litery prawa oraz najlepszych praktyk, a także propagowanie takiej postawy, jest jednym z podstawowych zadań funkcjonującego w banku Obszaru Compliance. Podejmowane przez tę jednostkę działania rozwijają wśród pracowników świadomość, iż każdy z nich kształtuje reputację banku. Dobrze rozwinięta kultura „compliance” poprawia wizerunek banku w oczach regulatorów rynku, akcjonariuszy, inwestorów oraz klientów.

Zachowania korporacyjne

Bank podejmuje szereg działań wzmacniających profesjonalne, zgodne z prawem i etyczne zachowania pracowników. Jednodniowe szkolenie z etyki biznesu jest obowiązkowym elementem programu adaptacyjnego dla każdej nowo zatrudnionej osoby. Ponadto, cały personel Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. zobowiązany jest do odbycia cyklu szkoleń e-learningowych z zakresu „compliance” i etyki biznesu w ramach programu ustawicznego kształcenia COMeT. W I połowie 2007 roku zakończono kolejną edycję wieloetapowego programu dla zespołów Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. „Warto być razem”, który ma na celu wyróżnianie zespołów mających wybitne osiągnięcia w realizacji strategii „Po pierwsze klient”, a także promowanie wzorcowych wartości i zachowań.

Zasady ładu korporacyjnego

Zgodnie z oświadczeniem zarządu - opublikowanym wraz z komentarzem w raporcie bieżącym nr 34/2007 z dnia 21 czerwca 2007 roku - Bank Zachodni WBK S.A. przestrzega wszystkich zasad ładu korporacyjnego określonych w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych 2005” i wprowadzonych Uchwałą Nr 44/1062/2004 Rady Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. za wyjątkiem zasady nr 42, która zaleca zmianę biegłego rewidenta przynajmniej raz na pięć lat. W dniu 20 czerwca 2007 roku Rada Nadzorcza Banku Zachodniego WBK S.A. podjęła decyzję o ponownym powierzeniu czynności audytorskich firmie KPMG Audyt Sp. z o.o., przedłużając o następny rok trwającą pięć lat współpracę. Decyzja ta jest zgodna z polityką AIB, która przewiduje zatrudnienie jednego audytora w ramach całej grupy kapitałowej i opiera się na regulacjach europejskich umożliwiających wymianę audytora raz na siedem lat. Przede wszystkim jednak podyktowana jest dążeniem do zachowania ciągłości czynności audytorskich w procesie certyfikacji Grupy AIB według wymogów amerykańskiej Ustawy Sarbanes-Oxley, przeprowadzonym po raz pierwszy w 2006 roku. Szczegółowe uzasadnienie decyzji o przedłużeniu współpracy z dotychczasowym audytorem zostało zaprezentowane w rozdziale IX, w części dotyczącej wyboru firmy uprawnionej do badania sprawozdań finansowych.

Proces należytego przestrzegania „dobrych praktyk” wspierają procedury wewnętrzne Banku Zachodniego WBK S.A., w tym odpowiednie zapisy w statucie, regulaminie rady nadzorczej i zarządu. Z myślą o ułatwieniu wszystkim zainteresowanym dostępu do informacji o Banku Zachodnim WBK S.A., na stronach internetowych banku, w specjalnej zakładce dla inwestorów, publikowane są wszystkie raporty bieżące i okresowe, dokumenty korporacyjne i inne istotne informacje.

W czerwcu 2007 roku Bank Zachodni WBK S.A. otrzymał tytuł „Spółka godna zaufania 2007” nadany mu przez Kapitułę Inwestorów Instytucjonalnych oraz Polski Instytut Dyrektorów w IV edycji ratingu spółek giełdowych. Podobnie jak w latach poprzednich, spółki oceniane były według dwunastu kryteriów zgrupowanych w czterech obszarach: struktura właścicielska spółki, walne zgromadzenie oraz relacje między akcjonariuszami i innymi grupami interesów, przejrzystość finansowa i dostępność informacji, struktura rady nadzorczej i procesy w niej zachodzące. Bank otrzymał maksymalną ocenę finalną tj. pięć gwiazdek, co jednoznacznie potwierdza najwyższy poziom stosowanych standardów ładu korporacyjnego.

Realizacja obowiązków społecznych

Zgodnie z deklaracją zawartą w Kodeksie Etyki Biznesu, bank angażuje się w sprawy lokalnych środowisk, wspierając inicjatywy charytatywne i sponsoringowe.

Działalność charytatywna prowadzona jest w ramach programu „Bank Dziecięcych Uśmiechów” i koncentruje się na pomocy dzieciom z rodzin dotkniętych problemem ubóstwa. Głównym przedmiotem troski banku jest rozwój zainteresowań i talentów podopiecznych. Realizacja programu odbywa się dwutorowo, tj. poprzez inicjatywy własne banku oraz wsparcie finansowe przyznawane organizacjom niosącym pomoc dzieciom.

Wśród przedsięwzięć własnych banku na szczególną uwagę zasługują: „Akademia Banku Dziecięcych Uśmiechów” czyli finansowanie lekcji języka angielskiego dla dzieci z ubogich rodzin (pomocą objęto 2 tys. dzieci z 75 placówek w Polsce) oraz warsztaty artystyczne dla dzieci z tzw. środowisk trudnych „Mój świat po obu stronach kamery z BZWBK”. Od stycznia do kwietnia prowadzona była akcja „Uśmiech za 1%” w ramach rozliczeń podatku dochodowego. Zgromadzone pieniądze oraz dotacje ze środków własnych banku przeznaczone zostały przez Fundację Banku Zachodniego WBK S.A. na pomoc świetlicom środowiskowym, ogniskom wychowawczym, towarzystwom przyjaciół dzieci, szkołom i innym organizacjom niosącym pomoc ubogim dzieciom.

Oprócz działań charytatywnych na rzecz dzieci, Bank Zachodni WBK S.A. wspierał ich edukację sportową, sponsorując program szkoleniowy „Tenisowe Asy BZWBK” dla młodych talentów tenisowych oraz „Czwartki Lekkoatletyczne” - największą w Polsce imprezę lekkoatletyczną, obejmującą ponad 100 tys. dzieci.

IX. Ważniejsze wydarzenia i uwarunkowania wewnętrzne

1. Struktura własnościowa kapitału akcyjnego Banku Zachodniego WBK S.A.

Według danych w posiadaniu Zarządu Banku Zachodniego WBK S.A. na dzień 26 lipca 2007 roku, akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy banku był AIB European Investments Ltd. z siedzibą w Dublinie.

Właściciel akcji	Liczba posiadanych akcji	Udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Liczba głosów Na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
AIB European Investments Ltd.	51 413 790	70,5%	51 413 790	70,5%
Pozostali	21 546 494	29,5%	21 546 494	29,5%
Razem	72 960 284	100%	72 960 284	100%

2. Organy władzy

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

W dniu 17 kwietnia 2007 roku odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Banku Zachodniego WBK S.A., które zatwierdziło sprawozdania przedłożone przez zarząd i radę nadzorczą za 2006 rok, uchwaliło podział zysku netto i wypłatę dywidendy oraz udzieliło członkom zarządu i rady nadzorczej absolutorium z wykonania obowiązków w poprzednim roku. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy wprowadziło drugą edycję trzyletniego programu motywacyjnego adresowanego do przedstawicieli wyższej kadry kierowniczej banku i spółek zależnych przyczyniających się istotnie do wzrostu wartości Banku Zachodniego WBK S.A. Rozpoczynający się w 2007 roku Program Motywacyjny II uprawnia uczestników do nabycia obligacji z prawem pierwszeństwa oraz do warunkowego nabycia - po preferencyjnej cenie - akcji wyemitowanych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału. Aby umożliwić realizację programu, Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Banku Zachodniego WBK S.A. podjęło uchwałę o emisji obligacji z prawem pierwszeństwa oraz warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego o maksymalną kwotę 1,5 mln zł w drodze emisji nowych akcji zwykłych na okaziciela. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy zaakceptowało też zmiany do statutu spółki i przyjęło jednolity tekst tego dokumentu. Wprowadzone zmiany podyktowane zostały potrzebami biznesu i dotyczyły rozszerzenia przedmiotu działalności banku o świadczenie na rzecz spółek powiązanych usług pomocniczych z zakresu eksploatacji systemów i technologii informatycznych, a także o świadczenie usług związanych z prowadzeniem rejestrów uczestników funduszy inwestycyjnych i emerytalnych oraz ksiąg rachunkowych tych funduszy. Wymienione wyżej zapisy uzupełniające uzyskały akceptację Komisji Nadzoru Bankowego i zostały zarejestrowane przez właściwy sąd rejestrowy.

Rada Nadzorcza

Poniżej zaprezentowano skład Rady Nadzorczej Banku Zachodniego WBK S.A. na dzień 30 czerwca 2007 roku.

L.p.	Funkcja w Radzie Nadzorczej	Skład na 30-06-2007
1.	Przewodniczący Rady Nadzorczej:	Aleksander Szwarc
2.	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej:	Gerry Byrne
3.	Członkowie Rady Nadzorczej:	Waldemar Frąckowiak
4.		Aleksander Galos
5.		Maeliosa OhOgartaigh
6.		James O'Leary
7.		John Power
8.		Jacek Ślotała

Wymienione tu osoby - za wyjątkiem pana Maeliosa OhOgartaigh oraz pana Jamesa O'Leary - zostały powołane przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Banku Zachodniego WBK S.A. z dnia 14 kwietnia 2005 roku na wspólną trzyletnią kadencję. Do składu rady nadzorczej desygnowano wówczas również pana Declana McSweeney oraz pana Kierana Crowley, którzy złożyli rezygnację z funkcji członków rady z dniem (odpowiednio) 31 grudnia 2006 roku i 17 kwietnia 2007 roku. Nowi członkowie, tj. pan Maeliosa OhOgartaigh i pan James O'Leary zasiedli w radzie nadzorczej na mocy uchwały Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 17 kwietnia 2007 roku.

Na dzień 30 czerwca 2007 roku status niezależnego członka rady posiadały następujące osoby: pan Waldemar Frąckowiak, pan Aleksander Galos, pan John Power, pan Aleksander Szwarc oraz pan Jacek Ślotała. Niezależnie od wspólnych posiedzeń, Członkowie Rady Nadzorczej Banku Zachodniego WBK S.A. pracowali w wyłonionych ze swego składu komitetach, tj. w Komitecie ds. Nominacji i Wynagrodzeń, Komitecie Audytu oraz Komitecie Strategii Komunikacji Marki. Większość składu Komitetu Audytu stanowili niezależni członkowie rady. Sprawozdanie z działalności rady nadzorczej oraz funkcjonujących w jej ramach komitetów za okres 2006 roku wraz ze sprawozdaniem rady z badania raportu rocznego banku i grupy kapitałowej oraz oceną ich działalności w 2006 roku opublikowano w raporcie bieżącym nr 18/2007 zawierającym treść uchwał powziętych przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy z dnia 17 kwietnia 2007 roku.

Zarząd

Poniżej zaprezentowano skład Zarządu Banku Zachodniego WBK S.A. na dzień 30 czerwca 2007 roku.

L.p.	Funkcja w Zarządzie	Skład na 30-06-2007
1.	Prezes Zarządu:	Mateusz Morawiecki
2.	Członkowie Zarządu:	Declan Flynn
3.		Michał Gajewski
4.		Justyn Konieczny
5.		Janusz Krawczyk
6.		Jacek Marcinowski
7.		James Murphy
8.		Marcin Prell
9.		Feliks Szyszkowski

W porównaniu ze stanem sprzed 12 miesięcy, liczba osób zarządzających zmniejszyła się o jedną w związku z rezygnacją pana Jacka Ksenia z funkcji prezesa zarządu ze skutkiem od 1 maja 2007

roku. Decyzja ta została ogłoszona w raporcie bieżącym nr 9/2006 opublikowanym 25 stycznia 2006 roku. W dniu 8 marca 2007 roku Rada Nadzorcza Banku Zachodniego WBK S.A. nominowała na to stanowisko pana Mateusza Morawieckiego, który dotychczas pełnił funkcję członka zarządu nadzorującego Pion Wspierania Biznesu. Nowy prezes zarządu objął stanowisko z dniem 16 maja 2007 po uzyskaniu akceptacji Komisji Nadzoru Bankowego.

Zasady powoływania i odwoływania osób zarządzających

Członkowie Zarządu Banku Zachodniego WBK S.A. są powoływani i odwoływani zgodnie z przepisami kodeksu spółek handlowych i prawa bankowego oraz postanowieniami statutu banku.

Zarząd banku składa się co najmniej z trzech członków (włącznie z prezesem), powoływanych na okres trzyletniej wspólnej kadencji przez radę nadzorczą. Przynajmniej połowa członków zarządu powinna posiadać obywatelstwo polskie. Powołanie dwóch członków zarządu, w tym prezesa, następuje za zgodą Komisji Nadzoru Bankowego. Członkowie zarządu mogą zostać odwołani przez radę nadzorczą lub walne zgromadzenie w dowolnym czasie.

Uprawnienia osób zarządzających

Zarząd Banku Zachodniego WBK S.A. zarządza bankiem i reprezentuje go. Wszelkie sprawy nie zastrzeżone - na mocy przepisów prawa lub statutu - do kompetencji innych władz banku należą do zakresu działania zarządu.

Zarząd podejmuje decyzje o zaciągnięciu zobowiązań lub rozporządzeniu aktywami, których łączna wartość w stosunku do jednego podmiotu przekracza 5% funduszy własnych. Może też - w drodze uchwały - udzielić upoważnień do podejmowania takich decyzji komitetom banku lub innym osobom. Członkowie zarządu prowadzą sprawy spółki wspólnie, a w szczególności: określają misję banku, wyznaczają długoterminowe plany działania i strategiczne cele banku, ustalają założenia dla planów biznesowych i finansowych banku, zatwierdzają plany i monitorują ich wykonywanie, regularnie informują radę nadzorczą o sytuacji banku w zakresie i terminach uzgodnionych z tym organem, powołują komitety stałe i doraźne oraz wyznaczają osoby odpowiedzialne za kierowanie pracami tych komitetów. W skład komitetów wchodzi członkowie zarządu oraz osoby spoza zarządu. Wśród funkcjonujących w banku komitetów stałych wymienić można m.in. Komitet ALCO, Komitet Kredytowy, Komitet Rezerw, Forum Polityk Kredytowych, Komitet Zarządzania Ryzykiem Operacyjnym, Komitet Nakładów Inwestycyjnych, Komitet ds. Strategii Produktów Oszczędnościowych i Inwestycyjnych.

Poszczególni członkowie zarządu nie posiadają szczególnych uprawnień, w tym również do podejmowania decyzji w sprawie emisji lub wykupu akcji.

Akcje Banku w posiadaniu Członków Zarządu i Rady Nadzorczej

Według stanu na 26 lipca 2007 roku pan Waldemar Frąckowiak, sprawujący funkcję członka Rady Nadzorczej Banku Zachodniego WBK S.A. był właścicielem 278 akcji banku o wartości 2 780 zł. Pozostali członkowie radu nadzorczej i zarządu banku nie posiadali akcji Banku Zachodniego WBK S.A.

3. Zmiany w organizacji zarządzania

W dniu 20 czerwca 2007 roku Rada Nadzorcza Banku Zachodniego WBK S.A. zaakceptowała zaproponowane przez zarząd zmiany organizacyjne, które będą wdrażane w II połowie roku i obejmą znaczną ilość struktur Centrum Wsparcia Biznesu. Ich wprowadzenie ma na celu zbudowanie organizacji skoncentrowanej na kliencie i jego potrzebach, reagującej błyskawicznie na zmieniające się warunki rynkowe i działającej efektywnie w warunkach dynamicznego wzrostu poszczególnych obszarów rynku.

4. Nakłady inwestycyjne

Nakłady inwestycyjne poniesione przez Grupę Kapitałową Banku Zachodniego WBK S.A. w I połowie 2007 roku wyniosły 26,4 mln zł i były wyższe niż w tym samym okresie poprzedniego roku o 46,2%. Z całkowitej kwoty nakładów, 18,2 mln zł dotyczyło projektów informatycznych, natomiast pozostała część związana była z innego typu projektami.

Wśród przedsięwzięć o charakterze informatycznym wymienić można prace nad rozbudową i modernizacją sieci bankomatów, przygotowaniem banku do obsługi bankomatów innych instytucji oraz uruchomieniem pierwszych urządzeń w ramach niezależnej sieci bankomatowej CashNet24. Poniesiono też nakłady na działania mające na celu potwierdzenie zgodności Centrum Personalizacji Kart ze standardami bezpieczeństwa organizacji Visa i Mastercard, a także spełnienie wymogów III Dyrektywy UE w sprawie implementacji mechanizmów i procedur zapobiegających procederowi prania brudnych pieniędzy. W ramach strategii rozwoju i dywersyfikacji kanałów dystrybucji banku, w I półroczu br. otwarto nowe biura sprzedaży wchodzące w skład sieci Sprzedaży Mobilnej banku, uruchomiono 6 placówek agencyjnych Minibanku oraz rozpoczęto realizację programu zmierzającego do uruchomienia kilkuset nowych placówek bankowych do końca 2011 roku.

5. Nagrody i wyróżnienia

W I połowie 2007 roku Bank Zachodni WBK S.A. oraz jednostki zależne wchodzące w skład jego grupy kapitałowej uhonorowano wieloma nagrodami. Najważniejsze z nich zostały omówione poniżej.

Nagrody dla Banku Zachodniego WBK S.A.

Bank Zachodni WBK S.A. otrzymał:

- nagrodę Alicji przyznawaną przez miesięcznik „Twój Styl” za innowacje bankowe przyjazne dla budżetów gospodarstw domowych; bank nagrodzono za bezpłatne Konto<30 oferowane wraz z szeregiem dodatkowych udogodnień klientom poniżej trzydziestego roku życia;
- tytuł CoolBrand Polska w zorganizowanym po raz pierwszy w Polsce (z inicjatywy Agencji New Communications) konkursie CoolBrands nagradzającym najmodniejsze i najbardziej pożądane marki na polskim rynku, wykazujące się umiejętnością kreowania nowych trendów;
- Medal Europejski Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej oraz Biznes Centre Club za pakiet produktów elektronicznych BZWBK24 Moja Firma Plus przeznaczony do obsługi małych i średnich firm w zakresie płatności oraz zarządzania finansami;
- prestiżowe nagrody Rock Awards 2006 przyznane przez Przedstawicielstwo MasterCard Europe w Polsce w dwóch z sześciu kategorii:
 - w kategorii „największe osiągnięcia w zakresie rozwoju technologii mikroprocesorowej według standardu EMV” - złota statuetka „za masową migrację portfela kart debetowych i kredytowych systemu MasterCard do technologii mikroprocesorowej EMV”;
 - w kategorii „największe osiągnięcia w rozwoju nowych produktów kartowych” - srebrna statuetka „za kartę debetową MasterCard wydawaną w ramach pakietu produktów i usług oferowanych Polakom pracującym za granicą”;
- pierwsze miejsce w zorganizowanym przez „Rzeczpospolitą” rankingu najlepszych instytucji finansowych w 2006 roku w kategorii „banki komercyjne”; zwycięzców rankingu wybrała kapituła złożona z praktyków i teoretyków rynku finansowego, którzy za wiodące kryteria oceny banków przyjęli: zmianę portfela kredytów i depozytów, wynik z prowizji i odsetek, zysk netto, wskaźniki rentowności, liczbę prowadzonych rachunków dla firm i klientów indywidualnych, karty kredytowe dla klientów detalicznych oraz pożyczki gotówkowe;

- tytuł Marki Wysokiej Reputacji oraz trzecie miejsce w rankingu Marka Najwyższej Reputacji 2007 w kategorii „finanse” w oparciu o wyniki badania reputacji polskich marek PremiumBrand 2007; w ocenie uwzględniono opinie ekspertów i klientów, społeczne zaangażowanie i sponsoring, kampanie reklamowe i obecność w mediach, a także percepcję podmiotu jako pracodawcy;
- tytuł „Dobroczycy Roku” w największym w Polsce programie promującym społeczne zaangażowanie firm oraz nagrody w dwóch ocenianych kategoriach: za autorski program charytatywny „Bank Dziecięcych Uśmiechów” oraz za współpracę z Polską Akcją Humanitarną i kartę partnerską affinity „Akcja Pajacyk”, wydawaną wspólnie z ww. organizacją, z której część opłat przeznaczona jest na dożywianie dzieci w szkołach;
- tytuł „Spółka godna zaufania 2007” w IV edycji ratingu spółek giełdowych przygotowanym przez Kapitułę Inwestorów Instytucjonalnych oraz Polski Instytut Dyrektorów na podstawie wielowymiarowej oceny efektywności wdrożenia praktyk ładu korporacyjnego w badanych podmiotach;
- Godło Programu Certyfikującego „Firma Przyjazna dla Klientów” za bardzo dobrą jakość bezpośredniej obsługi klienta potwierdzoną przez wyniki badań „mystery shopping” oraz satysfakcji klientów, które przeprowadził instytut badawczy TNS OBOP w ramach procesu certyfikacji nadzorowanego przez Instytut Zarządzania w Warszawie.

Nagrody dla jednostek zależnych

Spółka **BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.** została laureatem:

- corocznych, prestiżowych nagród Gazety Giełdy „Parkiet” dla instytucji i osób, które najbardziej wyróżniły się na rynku w 2006 roku:
 - spółka otrzymała po raz drugi z rzędu statuetkę „Byka i Niedźwiedzia” dla najlepszego towarzystwa funduszy inwestycyjnych;
 - dwóm specjalistom zarządzającym funduszami spółki przyznano złote portfele za najwyższe stopy zwrotu osiągane przez nadzorowane przez nich fundusze.
- po raz czwarty w zorganizowanym przez „Rzeczpospolitą” rankingu najlepszych instytucji finansowych w 2006 roku w kategorii „fundusze inwestycyjne”; poza znakomitymi wynikami inwestycyjnymi (lider pod względem stóp zwrotu z funduszy akcji i funduszy dłużnych papierów wartościowych), spółka wyróżniła się wysoką dynamiką wzrostu aktywów w zarządzaniu, innowacyjnością oraz zaangażowaniem w walce o klientów i udział w rynku.

Dom Maklerski BZ WBK S.A. otrzymał:

- nagrodę Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie za pierwsze miejsce pod względem udziału w obrotach na rynku akcji bez transakcji animatora rynku w 2006 roku;
- dyplomy z MTS-CeTO S.A. w kategoriach:
 - I miejsce pod względem liczby transakcji na rynku w 2006 roku,
 - I miejsce dla najlepszego organizatora rynku w 2006 roku,
 - II miejsce pod względem największej wartości obrotu w 2006 roku.
- Dom Maklerski BZ WBK S.A. został też zwycięzcą w rankingu domów maklerskich obecnych na rynkach GPW w Warszawie, przygotowanym przez Gazetę Giełdy „Parkiet” w oparciu o średnią ocen wystawionych przez inwestorów instytucjonalnych i indywidualnych; kryteria

oceny obejmowały m.in.: zaufanie, jakość i szybkość obsługi, opłaty i prowizje, analizy i rekomendacje, oferta.

6. Pozostałe wydarzenia

Program motywacyjny „Akcje za wyniki”

W 2006 roku uruchomiony został po raz pierwszy program motywacyjny „Akcje za wyniki”, który grupie kluczowych pracowników Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. umożliwił nabycie akcji banku na preferencyjnych zasadach, pod warunkiem osiągnięcia odpowiednich wyników w latach 2006-2008. W roku bieżącym, na podstawie uchwały Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Banku Zachodniego WBK S.A. z dnia 17 kwietnia, wprowadzona została druga edycja programu o podobnej konstrukcji.

Program Motywacyjny II obejmuje lata 2007-2009 i jest adresowany do członków zarządu oraz rekomendowanych przez zarząd i zaakceptowanych przez radę nadzorczą członków wyższej kadry kierowniczej Banku Zachodniego WBK S.A. i spółek zależnych w łącznej liczbie nie większej niż 100 osób. Uprawnia on uczestników do nabycia obligacji z prawem pierwszeństwa, a w następnej kolejności do objęcia - po preferencyjnej cenie - akcji banku wyemitowanych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału spółki. Przesłanką realizacji wyżej wymienionych uprawnień jest osiągnięcie odpowiedniego skumulowanego wzrostu zysku netto przypadającego na jedną akcję (EPS) w ciągu 3 lat trwania programu. O spełnieniu wymaganych kryteriów zadecyduje rada nadzorcza w oparciu o wyniki finansowe grupy kapitałowej zatwierdzone przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy. Stosowna uchwała zostanie podjęta w terminie do 30 sierpnia 2010 roku. W ramach realizacji II Programu Motywacyjnego, bank wyemitował i przydzielił 78 341 sztuk obligacji z prawem pierwszeństwa o jednostkowej wartości nominalnej 0,01 zł. Każda obligacja daje prawo pierwszeństwa w subskrypcji jednej akcji banku w cenie 10 zł. Łączna ilość wyemitowanych i przydzielonych obligacji w obu dotychczasowych emisjach wyniosła 210 817 sztuk.

Wdrożone programy motywacyjne mają na celu zmotywowanie kluczowej kadry banku oraz spółek zależnych do dalszej wyężonej pracy, wzbudzenie u niej silniejszej identyfikacji z długoterminowymi celami strategicznymi organizacji, a w konsekwencji zapewnienie wysokiej konkurencyjności i efektywności finansowej Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. w perspektywie długoterminowej, co przełoży się na wyższą wartość banku i przyniesie korzyść akcjonariuszom.

Certyfikacja wg Ustawy Sarbanes-Oxley

Bank Zachodni WBK S.A. - jako członek Grupy AIB - podlega wymogom Ustawy Sarbanes-Oxley (SOX) w zakresie, w jakim dotyczą one Grupy. Ustawa ta wprowadza rygorystyczne wymagania odnośnie kontroli wewnętrznej nad sprawozdawczością finansową. Kierownictwo banku potwierdziło prawidłowy przebieg odpowiednich procesów w Grupie Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. w ramach certyfikacji Grupy AIB, przeprowadzonej po raz pierwszy w 2006 roku. Oświadczenie kierownictwa banku zostało potwierdzone w toku niezależnego audytu przeprowadzonego przez firmę KPMG.

Ponieważ otrzymanie certyfikacji na zgodność z Ustawą SOX jest procesem cyklicznym, w marcu 2007 roku Program Sarbanes-Oxley został przekształcony w Departament Zapewnienia Kontroli Procesów Finansowych w ramach struktury Pionu Finansów. Departamentowi powierzono nadzór nad corocznym procesem zapewnienia zgodności Grupy Banku Zachodniego WBK S.A. z wymogami Grupy AIB w zakresie przepisów Ustawy Sarbanes-Oxley.

Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Zgodnie z § 32 pkt 10 Statutu Banku Zachodniego WBK S.A., w dniu 20 czerwca 2007 roku rada nadzorcza podjęła uchwałę w sprawie wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych banku i skonsolidowanych sprawozdań finansowych grupy kapitałowej za 2007 rok, powierzając to zadanie KPMG Audyt Sp. z o.o. Bank współpracował z ww. spółką w ramach audytu sprawozdań finansowych za poprzednie pięć lat obrotowych. Korzystał też z usług konsultacyjnych KPMG Audyt Sp. z o.o., które wykonywane były w zakresie zapewniającym wymagany poziom

bezsronności i niezależności audytora w ramach dozwolonych przez przepisy prawa i wewnętrzne polityki.

AIB podjął decyzję o ponownym powierzeniu czynności audytorskich firmie KPMG na podstawie dyrektywy 2006/43/WE Parlamentu Europejskiego z dnia 17 maja 2006 roku w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Zgodnie z tymi przepisami, wymóg niezależności firmy audytorskiej (odpowiedzialnej za badanie) uznaje się za spełniony, jeśli zmiana podmiotu następuje przynajmniej raz na siedem lat. Istotną przesłanką decyzji o utrzymaniu współpracy z dotychczasowym audytorem było dążenie do zachowania ciągłości procesów audytorskich związanych z potwierdzaniem efektywności procedur i standardów księgowych zgodnie z zapisami Ustawy Sarbanes-Oxley. Procedura dokumentowania i testowania odpowiednich procesów księgowych obejmuje wszystkich członków Grupy AIB, ponieważ jednostka dominująca (AIB) jest spółką notowaną na Giełdzie w Nowym Jorku.

Grupa AIB realizuje politykę, zgodnie z którą wszystkie jednostki grupy obowiązuje zasada współpracy z tą samą firmą audytorską. W myśl ww. rekomendacji jednostki dominującej, Bank Zachodni WBK S.A. postanowił nie zmieniać audytora, biorąc przy tym pod uwagę sprawdzoną jakość usług KPMG Audyt Sp. z o.o. świadczonych z zachowaniem najwyższych światowych standardów rewizyjnych.

X. Oświadczenia Zarządu

Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu Banku Zachodniego WBK S.A., informacje finansowe oraz dane porównywalne zaprezentowane w „Śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2007 roku” oraz w „Skróconym śródrocznym jednostkowym sprawozdaniu finansowym Banku Zachodniego WBK S.A. za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2007 roku” zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości i odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Banku Zachodniego WBK S.A. i jego Grupy Kapitałowej. Zawarte w niniejszym dokumencie sprawozdanie zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji (w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka) Grupy Kapitałowej w I połowie 2007 roku.

Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Podmiot uprawniony do badania/przeglądu sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Banku Zachodniego WBK S.A. oraz skróconego śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Banku Zachodniego WBK S.A., został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący przeglądu sprawozdania banku i jego grupy kapitałowej, spełnili warunki konieczne do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa polskiego.

Data	Imię i nazwisko	Funkcja	Podpis
26-07-2007	Mateusz Morawiecki	Prezes Zarządu	
26-07-2007	Declan Flynn	Członek Zarządu	
26-07-2007	Michał Gajewski	Członek Zarządu	
26-07-2007	Justyn Konieczny	Członek Zarządu	
26-07-2007	Janusz Krawczyk	Członek Zarządu	
26-07-2007	Jacek Marcinowski	Członek Zarządu	
26-07-2007	James Murphy	Członek Zarządu	
26-07-2007	Marcin Prell	Członek Zarządu	
26-07-2007	Feliks Szyszkowiak	Członek Zarządu	