



# Partnerzy biznesowi

## 06

Bank współpracuje z wieloma partnerami biznesowymi jako nabywca dóbr i usług z różnorodnych segmentów rynku. Główni kontrahenci świadczą usługi związane z najmem i obsługą oddziałów i powierzchni biurowych, usług i zakupu sprzętu IT, usług ochrony i marketingu.

[G4-I2, G4-DMA EC6]





## Polityka zakupowa

Wyłanianie Dostawców odbywa się w ramach przetargów, co pozwala zastosować obiektywne kryteria wyboru. Aby zapewnić przejrzystość procesu zakupowego został on sformalizowany wewnętrznymi regulacjami, które wymagają, aby oceny merytoryczne i komercyjne ofert dokonywane były przez niezależne jednostki Banku. **[G4-DMA EC9]**

## Kryteria wyboru dostawców

Do kryteriów wyboru Dostawców w procesie przetargu należą: korzystna relacja jakości do kosztu świadczenia usługi lub dostarczanego dobra oraz czas realizacji zamówienia i płatności. Uwzględniana jest również wiarygodność merytoryczna i finansowa oferenta.

Lokalizacja geograficzna Dostawcy nie jest kryterium jego wyboru. **W uzasadnionych przypadkach, wśród aspektów mających wpływ na wybór Dostawcy, Bank bierze także pod uwagę czynniki środowiskowe i społeczne.**

## Standardy etyczne i środowiskowe

Istotnym elementem regulacji zakupowych jest wymóg stosowania klauzul etycznych i/lub środowiskowych w umowach, gdzie te zapisy mogą mieć zastosowanie.

**Każdy Dostawca biorący udział w przetargu, poprzez podpisanie oświadczenia, zobowiązuje się do przestrzegania zasad zawartych w Kodeksie Etycznym Banku Millennium.**

Wykonanie istotnych dla Banku umów jest monitorowane. Oceniana jest jakość i terminowość świadczonych usług oraz dostarczonych towarów, a także sytuacja finansowa Dostawców. W uzasadnionych przypadkach prowadzone są audyty w siedzibach Dostawców, umożliwiające ocenę bezpieczeństwa i ciągłości prowadzenia jego działalności biznesowej.

W roku 2015 dla 1 430 umów monitorowano ilość i jakość dostarczonych towarów i usług. W przypadku 35 umów monitorowaniu podlegała sytuacja finansowa Dostawców oraz awaryjne plany działania. **[G4-FS5]**





## Komunikacja z partnerami biznesowymi

W przypadku umów długoterminowych organizowane są spotkania, na których omawiane są zagadnienia dotyczące współpracy. Pracownicy Banku utrzymują kontakt z przedstawicielami Dostawców, aby omawiać sprawy logistyczne i związane z wystawianiem i płaceniem faktur.



**5 623**  
liczba Dostawców



**93% kwoty**  
zapłacone lokalnym dostawcom

Zakupione towary i usługi	2015	2014	2013	2012
Liczba Dostawców [G4-I3]	5 623	5 357	5 142	5 529
Odsetek kwot zapłaconych lokalnym Dostawcom* [G4-EC9]	93%	93%	92%	90%

\* mającym siedzibę w Polsce

Czas płatności za faktury*	2015	2014	2013
Do 30 dni	72%	83%	77%
31 – 60 dni	25%	14%	17%
Powyżej 60 dni	3%	3%	6%

\* odsetek Dostawców, którym zapłacono w danym przedziale czasu