



LIST PREZESA

Szanowni Państwo,

dobrą tradycją dotyczącą przekazywanych Państwu każdego roku sprawozdań z działalności Banku oraz Grupy Kapitałowej stało się raportowanie satysfakcjonujących wyników finansowych, niezależnie od sytuacji rynkowej. Co roku wskazujemy również istotne, pozytywne zmiany związane z rozwojem kultury organizacyjnej, swoistego DNA naszej instytucji. Tę tradycję zachowaliśmy również składając na Państwa ręce raport za rok 2013.

Miniony rok stanowił inaugurację nowej strategii Banku na lata 2013-2015, której założenia oddaje hasło „Codziennie najlepszy”. Wdrażając nowe inicjatywy biznesowe wykorzystujemy osiągnięcia z lat ubiegłych, by codziennie wzmacniać i potwierdzać pozycję PKO jako lidera polskiego sektora bankowego oraz wiodącego banku uniwersalnego w regionie. Po raz pierwszy w historii Banku tak istotnym narzędziem realizacji tego celu stają się akwizycje i alianse strategiczne.

Wychodzimy w ten sposób naprzeciw trendom gospodarczym i zmianom na rynku bankowym. Decyduje o nich wciąż duża niepewność gospodarcza, coraz bardziej restrykcyjne regulacje, rewolucja technologiczna, a także rosnące wymagania klientów oraz konkurencja firm spoza sektora finansowego. Mając na uwadze długoterminowy wzrost wartości dla akcjonariuszy oraz satysfakcję naszych klientów szukamy na rynku kompetencji, które uzupełnią i dodatkowo wzmocnią nasze zasoby. Wykorzystujemy do tego silną pozycję kapitałową banku, która umożliwiła bezpieczne finansowanie akwizycji przy jednoczesnym zachowaniu zdolności do wypłaty dywidendy.

Przykładem takiego podejścia jest, ogłoszona w czerwcu ubiegłego roku, transakcja przejścia części polskich aktywów skandynawskiej Grupy Nordea. Zasoby przejmowanych spółek: Nordea Banku Polska, Nordea Polska TUnŻ oraz firmy leasingowo-faktoringowej Nordea Finance Polska w istotny sposób przyczynią się do rozwoju Grupy PKO Banku Polskiego. W efekcie integracji oraz wykorzystania efektów synergii wzrosła skala działalności banku, który powiększył się o atrakcyjną sieć placówek w dużych miastach oraz umocnił pozycję w segmencie klientów zamożnych. Rozwinęliśmy również nasze kompetencje w bankowości korporacyjnej, szczególnie w dziedzinie obsługi międzynarodowej dużych przedsiębiorstw. Ta wiedza pozwoli nam jeszcze lepiej podążać za potrzebami naszych klientów i wspierać realizację ich zagranicznych celów. Symbolicznym pierwszym krokiem w tym obszarze było utworzenie spółki leasingowej w Szwecji dla jednego z naszych klientów. Wejście do Grupy Kapitałowej PKO spółki Nordea Polska TUnŻ uzupełniło nasze kompetencje i przyspieszyło wzrost w sektorze usług ubezpieczeniowych.

Przejęcie aktywów Nordea i osiągnięcie efektów synergii z tytułu integracji to ważny, lecz nie jedyny przejaw rozwoju Grupy Kapitałowej. W listopadzie podpisaliśmy umowę z EVO Payments International, międzynarodowym operatorem usług płatniczych prowadzącym działalność w USA, Kanadzie i Europie, dotyczącą sprzedaży udziałów w eService oraz dwudziestoletniego aliansu strategicznego na rynku płatności elektronicznych. Wspieranie doświadczanego partnera technologicznego pozwoliło eService na świadczenie usług również w innych państwach regionu Europy Środkowo-Wschodniej.

Równolegle rozwijamy kolejne inicjatywy biznesowe zwiększając atrakcyjność oferty Banku dla klientów detalicznych i spełniając oczekiwania naszych partnerów w sektorze przedsiębiorstw. W ubiegłym roku zainicjowaliśmy również budowę polskiego standardu płatności. Jego podstawą będzie IKO – innowacyjna platforma bankowości mobilnej PKO Banku Polskiego, która w ciągu roku zyskała uznanie ponad 150 tys. użytkowników.

W 2013 roku wdrożyliśmy nowy model sprzedaży detalicznej, który przyczynił się do większej efektywności sieci oddziałów, wzrostu jakości obsługi, a także wzrostu satysfakcji klientów i pracowników. Kontynuujemy program edukacji finansowej dla młodego klienta. Jego kolejnym etapem było wprowadzenie do oferty konta Junior, z innowacyjnym, unikalnym w skali całego świata serwisem transakcyjnym dla najmłodszych.

W 2013 roku konsekwentnie wspieraliśmy finansowanie gospodarki oraz małych i średnich przedsiębiorców. Jako aktywny uczestnik rządowego programu wsparcia przedsiębiorców „de minimis”, udzieliłmy przedsiębiorcom kredytów obrotowych o wartości ponad 3,7 mld zł. Najwięcej spośród 19 banków biorących udział w programie. Dążymy też do pogłębienia relacji z klientami korporacyjnymi i samorządowymi. Służy temu wdrożony w minionym roku nowy model organizacji sieci korporacyjnej, bardziej dopasowany do potrzeb tego wymagającego rynku oraz nasze zaangażowanie w paneuropejski fundusz Marguerite finansujący inwestycje infrastrukturalne.

Zmiany, które przeprowadzamy w banku, regularnie doceniane są przez rynek. Ich potwierdzeniem są liczne nagrody, dotyczące m.in. jakości obsługi w kanałach zdalnych i oddziałach oraz innowacyjności. Wyrazem zaufania do PKO Banku Polskiego jest również stały wzrost wartości marki, która wyceniana na 3,7 mld zł jest najcenniejszą marką w polskim sektorze finansowym.

Realizując coraz bardziej ambitne cele nieustannie dbamy, by ważne dla nas wartości, takie jak przedsiębiorczość, ciągły rozwój, satysfakcja klienta i wiarygodność określały kształt kultury organizacyjnej banku, postawę naszych pracowników i wytyczały kierunki dalszego rozwoju. Nie tylko w sferze deklaracji, ale przede wszystkim w codziennym działaniu. Konsekwentnie inwestujemy przy tym w kapitał ludzki i wspieramy rozwój naszych pracowników oferując im jednocześnie atrakcyjne świadczenia czy wprowadzając w 2013 roku program emerytalny. Czyni to bank pożądanym pracodawcą w sektorze.

Wymiernym dowodem efektywności realizowanej strategii są, jak co roku, dobre, stabilne wyniki finansowe. W 2013 roku, pomimo spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego oraz rekordowo niskiego poziomu stóp procentowych wypracowaliśmy najwyższe wyniki w sektorze bankowym. Skonsolidowany zysk netto PKO Banku Polskiego stanowi 1/5 zysków wszystkich banków. Racjonalna polityka kosztowa pozwoliła zachować na bardzo dobrym poziomie relację kosztów do dochodów, znacznie poniżej średniej dla całego sektora bankowego. Bank zachował też bezpieczną i efektywną strukturę bilansu, w której silna baza depozytowa oraz wysoki poziom kapitałów własnych umożliwiają dalszy wzrost akcji kredytowej.

Podsumowując tegoroczny list mam satysfakcję, że stoję na czele organizacji dojrzałej. Organizacji pozbawionej kompleksów, świadomej swoich możliwości i mocnych stron. Gotowej dzielić się wiedzą oraz czerpać z wiedzy strategicznych partnerów. Jestem przekonany, że tradycja raportowania dobrych wyników i pozytywnych zmian zostanie zachowana również w kolejnych latach.

Zbigniew Jagiełło

Prezes Zarządu PKO Banku Polskiego