

List Prezesa Zarządu BRE Banku SA do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

Rok 2010 był udany dla Grupy BRE Banku. Wypracowany zysk brutto w wysokości 872,5 mln zł był ponad 4-krotnie wyższy, niż rok wcześniej, a zysk netto w kwocie 641,6 mln zł aż pięciokrotnie wyższy. Sam Bank osiągnął zysk brutto w wysokości 682,0 mln zł, a zysk netto 517,7 mln zł.

Najistotniejszym sukcesem był jednak najwyższy w historii poziom dochodów przekraczający 3,1 mld zł. Był on prawie 10% wyższy od osiągniętego w 2009 roku. Należy podkreślić, że były to w głównej mierze klasyczne dochody bankowe, czyli odsetki oraz opłaty i prowizje. Poprawa dochodów miała miejsce zarówno w Bankowości Detalicznej, jak i w Bankowości Korporacyjnej.

Jednocześnie bardzo obniżył się poziom rezerw utworzonych na należności od klientów. Był on aż o 42% niższy w porównaniu z 2009 rokiem, kiedy to przesądził o słabszym wyniku Banku i Grupy. Koszty ryzyka (czyli relacja utworzonych w danym roku rezerw do średniego stanu kredytów) obniżyły się z 210 punktów bazowych w 2009 roku do 114 punktów bazowych w 2010 roku. Uważam, że przy obecnym profilu ryzyka Banku jest to poziom akceptowalny, nie odbiegający znacznie od średnich wartości dla innych banków na polskim rynku.

Przy wzroście kosztów Grupy o niecałe 5% udało się sprowadzić relację kosztów do dochodów do poziomu 51,8%. Rok wcześniej wskaźnik ten wyniósł 54,2%. Będziemy dążyć do dalszego jego obniżania, zdecydowanie większy nacisk kładąc jednak na wzrost dochodów. Uważam bowiem, że Grupa BRE Banku, biorąc pod uwagę jej sumę bilansową i poniesione w minionych latach koszty, stoi przed koniecznością generowania wyższych dochodów, zarówno odsetkowych, jak i prowizyjnych. Ich poziom jest bowiem relatywnie niższy, gdy porównujemy się z konkurencyjnymi bankami i poziomem ich dochodów.

Największą część, bo 52,2% zysku brutto wypracowała Bankowość Detaliczna. W trakcie roku pozyskano 394 tys. nowych klientów. Jednocześnie wzrosła średnia liczba produktów przypadających na 1 klienta z 2,6 na 2,8 produktu. Stan depozytów na koniec 2010 roku utrzymał się na poziomie z końca 2009 roku, mimo bardziej agresywnej polityki cenowej. Zaczęły stopniowo przyrastać kredyty poza-hipoteczne. Zwiększył się nasz udział w rynku tych produktów.

W Bankowości Detalicznej, która obsługuje już 3,7 mln klientów, upatruję też głównego źródła dalszej poprawy dochodowości Banku. Pozyskani w ostatnich latach klienci to wielki potencjał Banku i spółek działających w tym segmencie. Poprawiając relacje z klientami, czyniąc mBank i MultiBank „bankiem pierwszego wyboru”, sprzedając im więcej produktów i usług mamy ambicję osiągnąć większe dochody. Oczywiście, nadal musimy być w awangardzie nowoczesności i wyprzedzać oczekiwania klientów.

Niewiele mniej, bo 46,8% zysku zawdzięczamy segmentowi Korporacji i Rynków Finansowych. Został on wypracowany dzięki większej liczbie obsługiwanych klientów jak też większej ich aktywności, zwłaszcza w obszarze bankowości transakcyjnej. W minionym roku firmy kontynuowały akumulację swoich środków, nadal wstrzymując się z decyzjami o uruchomieniu inwestycji. W BRE przełożyło się to na wzrost depozytów przedsiębiorstw o 10,4% i nieznaczny, zgodny z dynamiką rynku, spadek wartości kredytów (jeśli wielkości te skorygujemy o znaczące transakcje repo, które miały miejsce w końcu roku 2010 i zaburzyły obraz zmian tych agregatów).

Zgodnie z przyjętą strategią rósł udział BRE Banku w finansowaniu jednostek samorządu terytorialnego, który na koniec roku wyniósł 4,1% wobec 0,8% rok wcześniej. Chcemy ten udział nadal zwiększać, proponując nasze usługi zwłaszcza w organizowaniu współfinansowania projektów z funduszy Unii Europejskiej.

Duży, bo wynoszący 38% wkład w wynik Korporacji i Rynków Finansowych miały spółki kontrolowane przez BRE Bank, które łącznie wypracowały 154 mln zł. Liderem był BRE Leasing z zyskiem brutto 44,1 mln zł, ale bardzo dobre wyniki odnotował BRE Bank Hipoteczny (37,8 mln zł), jak też Dom Inwestycyjny BRE Banku (37,1 mln zł).

Generowanie wyższych dochodów w tym segmencie działalności możliwe będzie dzięki rosnącemu cross-selingowi, w tym sprzedaży klientom korporacyjnym produktów bankowości inwestycyjnej oraz produktów naszych spółek.

Znacznego potencjału wzrostowego upatruję też w zwiększaniu współpracy z niemieckimi klientami działającymi w Polsce i uczynieniu z BRE Banku „banku pierwszego wyboru” dla niemieckiego biznesu w Polsce. Nawet jeżeli jesteśmy silni w tym segmencie klienteli, to nie jest to na miarę potencjału, jaki powinien nam dawać już ponad piętnastoletni związek z Commerzbankiem.

W 2010 roku Bank przeprowadził z sukcesem emisję nowych akcji, wzmacniając się kapitałowo o blisko 2 mld zł. Poziom naszych kapitałów własnych zapewnia wysokie bezpieczeństwo funkcjonowania Grupy przy współczynniku wypłacalności 15,90% oraz współczynniku Core Tier I w wysokości 10,40% według stanu na koniec 2010 roku. Ten poziom pozwala na wykorzystanie sprzyjającej koniunktury i stosunkowo aktywną ekspansję w 2011 roku.

Aby zdynamizować proces poprawy dochodowości, rozpoczęliśmy z początkiem 2011 roku wdrażanie wewnętrznych zmian w organizacji, do których przede wszystkim zaliczyłbym tzw. system MBO, czyli zarządzanie prze cele. Cele dla menadżerów, kaskadowane w dół do pracowników, będą ustalane na rok, ale w podziale na kwartały i co kwartał będzie następowało ich rozliczanie.

Wierzę, że powyższe działania poprawią naszą dochodowość, ale też przełożą się na większą satysfakcję dla akcjonariuszy, którzy powierzyli nam swój kapitał. Chciałbym, aby po latach przerwy Bank, począwszy od zysku netto za rok 2011 znowu zaczął płacić dywidendę, i by była ona coraz bardziej satysfakcjonująca.

W końcu 2011 roku przypada 25-lecie powstania naszego Banku (pierwotnie Banku Rozwoju Eksportu). To będzie czas pewnej refleksji nad tym, co naszym założycielom-poprzednikom i nam samym udało się w tym czasie osiągnąć, ale także zastanowienia się, co nas czeka w przyszłości.

Naszej instytucji życzę, by w kolejne 25-lecie weszła z wigorem charakterystycznym dla tego wieku i by powoli stawała się nie tylko trzecią największą instytucją w Polsce, ale by również znalazła się co najmniej na tej samej pozycji pod względem dochodowości. Wierzę, że dzięki konsekwentnej realizacji naszej strategii i przy dużym zaangażowaniu załogi uda się to osiągnąć.

Dzisiaj, występując w imieniu Zarządu, chciałbym serdecznie podziękować tym, bez których nasze ubiegłoroczne osiągnięcia nie byłyby możliwe.

Państwu, naszym Akcjonariuszom, chciałbym podziękować za zaufanie i wsparcie, jakim od lat nas obdarzacie. Chciałbym zwłaszcza podziękować tym wszystkim, którzy zdecydowali się przystąpić do subskrypcji kapitału i powierzyli nam dodatkowe środki. Dziękuję naszym klientom, którzy pozwalają nam czuć się współtwórcami ich biznesowych sukcesów, za zaufanie i partnerskie relacje. Będziemy starali się sprostać Waszym oczekiwaniom. Dziękuję także pracownikom, zarówno Banku, jak i Spółek Grupy za wysiłek, wytrwałość i zaangażowanie w trakcie minionego roku, a także za przyjazne przyjęcie mnie w Banku w nowej roli.

Z pozdrowieniami,

Cezary Stypułkowski

28 lutego 2011