

Pismo Prezesa Zarządu Nordea Bank Polska S.A.

Szanowni Państwo!

Z przyjemnością mogę stwierdzić, że 2007 rok był bardzo pomyślnym okresem dla spółki Nordea Bank Polska. Z powodzeniem wykorzystaliśmy wyjątkowo sprzyjającą krajowej gospodarce i rynkowi pracy koniunkturę. Dzięki konsekwentnie realizowanej strategii rozwoju oraz doskonaleniu usług finansowych uzyskaliśmy najlepsze w 15-letniej historii banku Nordea w Polsce wyniki finansowe.

Miniony rok bank Nordea zakończył zyskiem netto w wysokości 70,5 mln zł. Za szczególne osiągnięcie uważam zwiększenie zysku netto, w stosunku do 2006 roku, o ponad 40% przy jednoczesnym poniesieniu nakładów inwestycyjnych w związku z podwojeniem liczby placówek. Jeszcze lepszy wynik odnotowano na poziomie operacyjnym. To 94,4 mln zł, co oznacza ponad 50-procentowy wzrost w stosunku do roku 2006.

Na rekordowy wynik finansowy osiągnięty przez bank Nordea w 2007 roku wpłynęły bardzo dobre wyniki na podstawowej działalności bankowej, dodatkowo wzmocnione znacznie wyższymi przychodami o charakterze prowizyjnym.

Dzięki dyscyplinie finansowej oraz malejącemu udziałowi amortyzacji dynamiczny rozwój banku pociągnął za sobą wzrost kosztów operacyjnych o 27,8% podczas gdy przychody operacyjne rosły w tempie 33,7%.

Na przestrzeni ostatniego roku Bank Nordea powiększył do rekordowego poziomu swoją sumę bilansową. Wartość aktywów, która na koniec 2006 roku wynosiła 6,9 mld zł, na koniec minionego roku wzrosła do rekordowego poziomu 10,2 mld zł. To efekt znaczącego wzrostu skali działalności Banku, który z powodzeniem realizuje strategię rozwoju sieci placówek bankowych w najważniejszych ośrodkach miejskich na terenie kraju oraz wielkiego kredytu zaufania, jakim obdarza nas coraz większa liczba klientów. Na koniec 2007 roku dysponowaliśmy największą w historii banku siecią 85 punktów obsługujących klientów Banku Nordea. To oznacza rozrost sieci w stosunku do 2006 roku aż o 40 placówek.

W stosunku do 2006 roku saldo udzielonych Klientom indywidualnym kredytów hipotecznych wzrosło na koniec 2007 roku z 1,617 mld zł do 3,389 mld zł (przyrost o 110%). W tym samym okresie łączne saldo udzielonych przez bank kredytów wzrosło z 6,051 mld zł do 8,960 mld zł (przyrost o 48%).

Bank Nordea z powodzeniem udoskonalał ofertę finansowania nieruchomości. Wprowadził na rynek ulepszony kredyt hipoteczny Nordea Habitat o wydłużonym do 45 lat okresie spłaty, który dostępny jest także dla osób w wieku emerytalnym. Sprzedaż kredytów hipotecznych skutecznie wspierały intensywne kampanie reklamowe.

Bank konsekwentnie podejmuje działania o charakterze innowacyjnym. W 2006 roku, jako pierwszy bank w Polsce, wprowadziliśmy kwalifikowany podpis elektroniczny. W roku 2007, tym razem jako

pierwszy bank w Europie, zainicjowaliśmy wprowadzenie kolejnego rozwiązania. Pod hasłem „Pokonujemy bariery – stwarzamy możliwości” umożliwiliśmy osobom niedowidzącym i niewidomym bezpośredni dostęp do usług bankowych, w tym do przeprowadzenia transakcji przez Internet. Ta istotna innowacja to prawdziwy przełom w samodzielnym korzystaniu z usług bankowych dla tej grupy Klientów, a dla nas powód do dumy z uwagi na działanie w zakresie Społecznej Odpowiedzialności Biznesu.

Wysoką jakość usług banku Nordea w transakcjach na rynku międzynarodowym doceniają nasi partnerzy. Trzeci rok z rzędu amerykański bank JP Morgan Chase przyznał naszemu bankowi prestiżowe wyróżnienie Elite Quality Recognition Award za poziom 99,7% bezbłędnie zrealizowanych operacji międzybankowych.

Potwierdzona w rankingach przez niezależnych ekspertów wysoka funkcjonalność i stale doskonalony poziom bezpieczeństwa oferowanych przez bank Nordea rachunków z dostępem do bankowości elektronicznej przełożył się na dynamiczny wzrost liczby Klientów indywidualnych i korporacyjnych. W stosunku do 2006 roku liczba rachunków eFirma i eFirma plus prowadzonych przez podmioty gospodarcze wzrosła na koniec 2007 roku o 18%, a łączna liczba użytkowników kont z dostępem do bankowości elektronicznej zwiększyła się o 34%.

Rozwój nowych produktów i usług finansowych oraz rosnąca dostępność placówek banku przełożyła się w 2007 roku na istotny wzrost ogólnej bazy klientów, która powiększyła się o 17,5 procent. Z dumą mogę przyznać, że bank Nordea pozostaje liderem w dziedzinie obsługi Klientów skandynawskich. W 2007 roku udział Nordea Bank Polska w obsłudze tej grupy firm osiągnął poziom około 50 procent. Bank zachował także wysoką pozycję na rynku usług bankowych dla instytucji publicznych, przede wszystkim samorządów, z którymi współpracujemy głównie na płaszczyźnie: bieżącej obsługi płatności, prefinansowania inwestycji z dofinansowaniem ze środków Unii Europejskiej oraz emisji obligacji komunalnych.

Atrakcyjna oferta produktów i usług finansowych przełożyła się na wzrost zainteresowania ze strony znaczących Klientów korporacyjnych, którzy mają decydujący wpływ na jakość portfela kredytowego banku i strukturę zaangażowania środków zarządzanych przez bank.

Zrealizowane kampanie marketingowe spowodowały ponad trzykrotne zwiększenie rozpoznawalności marki. Toni Hyyrylainen stał się postacią rozpoznawaną i lubianą jako ambasador największej grupy finansowej w Europie Północnej.

Oczekuję, że osiągnięta w jubileuszowym 15 roku działalności banku Nordea wysoka dynamika wzrostu w połączeniu z korzystną strukturą aktywów oraz rosnącym udziałem w kluczowych dla rozwoju banku segmentach rynku sprzyjać będzie umacnianiu pozycji Nordea Bank Polska na rynku finansowym w kolejnych latach. Dotyczy to zwłaszcza strategicznych obszarów działalności, takich jak kredyty hipoteczne oraz bankowość elektroniczna i korporacyjna.

Wśród naszych wartości szczególną uwagę kierujemy na doskonałe doświadczenia ze współpracy z Klientami (Great customer experiences). Oznacza to nasze pełne zaangażowanie w profesjonalne podejście do obietnic złożonych naszym Klientom. Ubiegłoroczny sukces banku Nordea nie byłby możliwy bez zaufania, jakim nas obdarzyli. Pragnę również wszystkich zapewnić, że każdy z pracowników banku dołoży wszelkich starań, aby nasza misja: „Stwarzamy możliwości”, znalazła

odzwierciedlenie w wysokiej jakości produktów i poziomie obsługi. Zaufanie Klienta i poczucie, że zajmuje się nim jeden zespół Nordea, to dla nas najwyższa wartość.

Z poważaniem
Włodzimierz Kiciński
Prezes Zarządu
Nordea Bank Polska SA