

Szanowni Akcjonariusze, Klienci i Pracownicy,

W imieniu Zarządu Nordea Bank Polska przedstawiam Państwu raport roczny za 2013 r.

Rok 2013 był dla Banku Nordea zapowiedzią ważnych zmian i okresem wdrażania nowej strategii działania na rynku finansowym. Nadal koncentrowaliśmy się na budowaniu silnych relacji z Klientami, przy równoczesnym zachowaniu odpowiedniej rentowności działania.

W połowie roku zapadły ważne dla Banku decyzje o planowanej zmianie akcjonariusza strategicznego. W dniu 12 czerwca 2013 roku pomiędzy Nordea Bank AB a PKO Bankiem Polskim S.A. została podpisana warunkowa umowa o przejęciu większościowego pakietu akcji naszego Banku przez PKO Bank Polski. Tym samym Nordea Bank Polska zyska nowego akcjonariusza strategicznego. Finalizacja tego procesu zaplanowana jest na drugi kwartał 2014.

W minionym roku w Polsce nastąpiła nieznaczna poprawa trendów makroekonomicznych, jednakże sytuacja gospodarcza była nadal zbyt słaba, aby zwiększyć popyt na usługi bankowe. Niski poziom stóp procentowych przyczynił się do obniżenia przychodów odsetkowych od kredytów oraz zmniejszył dynamikę wzrostu depozytów.

Wyniki finansowe za miniony rok są odzwierciedleniem sytuacji gospodarczej oraz zmiany strategii banku w obszarze bankowości detalicznej i działań podjętych w zakresie zmiany modelu obsługi naszych Klientów. Po trzecim kwartale 2013 roku Nordea Bank Polska plasował się na 13. pozycji pod względem funduszy własnych wśród największych banków na polskim rynku. W 2013 roku wypracowaliśmy zysk netto w wysokości 59,6 mln złotych, a przychody operacyjne netto wyniosły 742,9 mln złotych.

Wdrożenie modelu obsługi klienta w segmencie bankowości detalicznej pozwoliło nam rozwinąć nową koncepcję rozwoju biznesu. Z sukcesem kontynuowaliśmy budowę pozytywnych i długoterminowych relacji z naszymi Klientami. Zoptymalizowaliśmy także liczbę oddziałów. Obecnie Bank działa w 135 placówkach detalicznych na terenie kraju oraz w 9 centrach korporacyjnych, głównie w aglomeracjach. Dodatkowo Klienci Nordea mogą korzystać z bankowości internetowej i mobilnej, a także z usług telefonicznego Centrum Obsługi Klienta. Z myślą o Klientach zamożnych stworzyliśmy segment bankowości prywatnej działający przy komfortowo wyposażonych centrach doradczych. Poszerzyliśmy również ofertę dla Klientów indywidualnych, wprowadzając na wiosnę 2013 roku atrakcyjne konto Ulubione oraz nowe depozyty: Lokatę Dynamiczną i Lokatę Promocyjną. Pracujemy nadal systematycznie nad podwyższaniem standardów obsługi tak, aby spełniały wymagania naszych Klientów indywidualnych i korporacyjnych.

W segmencie korporacyjnym konsekwentnie realizujemy strategię relacyjną, koncentrując się na utrzymaniu bezpiecznych i zyskowych relacji z naszymi Klientami. W tym obszarze umacniamy dobre pozycje rynkowe. Jesteśmy najważniejszym partnerem finansowym dla przedsiębiorstw ze skandynawskim rodowodem. Z sukcesem obsługujemy międzynarodowe korporacje oraz znaczące polskie przedsiębiorstwa. Pozostajemy w czołówce banków w zakresie rozliczeń zagranicznych. Wreszcie w ubiegłym roku utrwaliśmy naszą wiodącą pozycję wśród banków finansujących jednostki samorządów terytorialnych. Zajęliśmy bowiem 3. miejsce wśród organizatorów emisji obligacji komunalnych pozostających w obrocie z udziałem w rynku 13,65% oraz 4. miejsce wśród organizatorów emisji obligacji korporacyjnych pozostających w obrocie z udziałem w rynku 9,66%. Silne relacje, dogłębne rozpoznanie potrzeb Klientów i konserwatywne podejście do ryzyka sprawiają, że nasz portfel kredytowy zdecydowanie wyróżnia się na rynku wysoką jakością.

Koncepcję banku doradczego wspieraliśmy wiosną kampanią reklamową pod hasłem „Poznaj nas, abyśmy mogli poznać Ciebie”. Podkreślaliśmy w niej atuty naszych produktów oszczędnościowo-inwestycyjnych.

Duży wpływ na budowanie pozytywnego wizerunku miały również działania w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu prowadzone lokalnie. Już po raz kolejny byliśmy partnerem ważnych przedsięwzięć z obszaru edukacji, kultury i sztuki: Sceny Letniej Teatru Miejskiego w Gdyni, Opery Nova w Bydgoszczy i Gdyńskiego Biznesplanu. Największym projektem w minionym roku była Jazzmania z Nordea – cykl koncertów, konkursów i mityngów jazzowych zorganizowany pod naszą egidą przez Szczecin Orkiestrę Jazzową.

Nadchodzący rok niesie zupełnie nowe wyzwania związane ze zmianą akcjonariusza strategicznego. Skuteczna, bo oparta na długoterminowych relacjach, strategia działania, siła naszych zespołów i jakość aktywów to niezaprzeczalne atuty i dowód na to, że wybraliśmy właściwą drogę rozwoju. Priorytetem pozostaje satysfakcja naszych Klientów, a najważniejszą wartością – zaufanie i budowa długotrwałych relacji. To wszystko sprawia, że ze spokojem patrzymy w przyszłość, gotowi podejmować kolejne wyzwania.

Pozdrawiam serdecznie

Sławomir Żygowski

Prezes Zarządu

Nordea Bank Polska S.A.