

*Szanowni Państwo, Akcjonariusze i Klienci Banku BPH*

Rok 2010 upłynął pod znakiem wyzwań, które wymagały od nas koncentracji na działaniach zmierzających do odwrócenia negatywnego trendu w naszej rentowności oraz na przeprowadzeniu Banku przez złożony proces fuzji organizacyjnej. Z przyjemnością informuję, że udało nam się osiągnąć dwa zasadnicze cele: przywrócić zyskowność Banku oraz zbudować fundamenty, które umożliwią nam rozwój w 2011 roku.

Dokonałiśmy szeregu zmian w składzie Zarządu Banku, który w mojej ocenie został wzmocniony o liderów posiadających nie tylko ogromne doświadczenie międzynarodowe i wiedzę ekspercką, ale co najważniejsze, duże umiejętności przywódcze.

To oczywiste, że jako zespół liderów musieliśmy w 2010 roku skupić się na krótkoterminowych działaniach naprawczych przywracających zyskowność Banku, ale nasz długoterminowy cel, polegający na przekształcaniu modelu Banku w kierunku bardziej uniwersalnego, pozostał niezmienny i jesteśmy gotowi dalej go realizować. Jest to model opierający się na pięciu obszarach biznesowych o dużym potencjale wzrostu, czyli na pożyczkach gotówkowych, kartach kredytowych, rachunkach osobistych oraz bankowości dla MSP i Klientów korporacyjnych. Stopniowo wycofujemy się z linii produktowych, które uznaliśmy za „niestrategiczne” lub niespełniające naszych oczekiwań pod względem zyskowności. Proces ten jest prowadzony w obszarach finansowania sprzedaży ratalnej oraz kredytów samochodowych udzielanych poprzez pośredników.

Energia i zaangażowanie każdego pracownika umożliwiły powrót Banku do zyskowności o kwartał wcześniej, niż planowaliśmy, a wyniki drugiej połowy 2010 roku dają powody do optymizmu. W trzecim kwartale wypracowaliśmy zysk za okres w kwocie 36 mln zł. Czwarty kwartał zamknął się zyskiem za



okres w wysokości ponad 48 mln zł, a zysk przed opodatkowaniem przekroczył 72 mln zł, co oznacza wzrost w ujęciu kwartalnym odpowiednio o 35% i 54%. Ubiegły rok zakończył się stratą za okres rzędu 144 mln zł z powodu wysokich kosztów ryzyka i restrukturyzacji poniesionych w pierwszej połowie roku. Mimo to Bank pozostawał bezpieczny, o czym świadczy wysoki współczynnik wypłacalności, który na koniec 2010 roku wyniósł 12,7%. Wśród zasadniczych czynników, które umożliwiły osiągnięcie takiej poprawy znalazły się: konsekwentne zarządzanie kosztami, bardziej efektywne zarządzanie ryzykiem kredytowym oraz stabilizacja przychodów netto dzięki lepszej strukturze finansowania. Z punktu widzenia racjonalizacji kosztów, zaistniała konieczność redukcji zatrudnienia. Była to jedna z najtrudniejszych decyzji, jakie stanęły przez kadrą zarządzającą Banku w tym pełnym wyzwań okresie. W praktyce oznaczało to zwolnienie 373 pracowników w 2010 roku. Takie działania podnoszą wprawdzie wydajność, jednak zawsze trzeba postrzegać je w kontekście skutków, jakie niosą dla każdej osoby, której dotyczą. Jesteśmy tego głęboko świadomi. Te racjonalne, choć niełatwe decyzje wraz z projektem optymalizacji sieci oddziałów pomogły obniżyć koszty operacyjne o 5% r/r, co było podstawowym czynnikiem powrotu do zyskowności i ustabilizowania sytuacji, a w konsekwencji pozwoliło nam się skoncentrować na zapewnieniu przyszłości pozostającym w Banku pracownikom.

Kolejnym kluczowym wyzwaniem dla Banku było zarządzanie rosnącymi stratami kredytowymi. Dzięki wprowadzeniu zaostrej polityki zarządzania ryzykiem kredytowym, skutecznej windykacji i poprawie jakości nowo udzielanych kredytów, w ostatnim kwartale roku odpisy na kredyty z utratą wartości spadły o 36% w ujęciu kwartalnym.

Poprawa struktury finansowania zasługuje na podkreślenie, ponieważ miała stabilizujący wpływ na przychody netto Banku. Z powodzeniem udało się nam pozyskać Klientów dzięki rachunkom osobistym, oszczędnościowym i lokatom, zarówno w segmencie detalicznym, jak i biznesowym, co zwiększyło bazę depozytową Banku o 54% r/r. Dzięki temu byliśmy w stanie niemal całkowicie spłacić nasze zobowiązania złotowe wobec spółek GE, a tym samym obniżyć koszty.

Aby szybciej reagować na oczekiwania Klientów, stanęliśmy przed koniecznością uporządkowania po połączeniu wewnętrznej struktury organizacji i zarządzania. Mając do czynienia z odmiennymi kulturami biznesowymi i mnogością systemów operacyjnych, przystąpiliśmy do budowy silnej kultury korporacyjnej zorientowanej na Klientów. Nasza koncentracja na standardach compliance, które podkreślają zarówno „ducha”, jak i „literę” prawa, stanowi solidną podstawę tworzenia jednolitej organizacji oraz buduje coraz mocniejszą platformę zdobywania zaufania naszych Klientów.

W 2011 roku główny akcent położyliśmy na wzrost. W naszych planach jest wzmocnienie marki, rozbudowa sieci dystrybucji, wzrost wartości dodanej produktów i usług, wprowadzanie kolejnych nowych produktów zarówno w obszarze detalicznym, jak i biznesowym, oraz poprawa wydajności naszych systemów i platform usługowych. Zdajemy sobie sprawę, że wciąż jest wiele możliwości upraszczania systemów i procesów tak, aby bardziej wydajnie i skutecznie służyły naszym Klientom. Wprowadziliśmy już bardziej elastyczną politykę cenową oraz nowe produkty. Migracja systemów postępuje, czego dowodem jest scentralizowanie bazy danych Klientów oraz migracja wszystkich kart kredytowych na

jedną platformę. Kolejne projekty o podobnym profilu toczą się zgodnie z planem i będą wdrażane przez cały 2011 roku.

Realizacja kolejnego etapu naszej strategii pozwoli Bankowi zbudować dynamiczną i bardziej konkurencyjną instytucję finansową, odporną na zmianę cykli gospodarczych w przyszłości. Jest to dla nas bardzo interesująca perspektywa.

Z poważaniem,

*Richard Gaskin*

*Pełniący Obowiązki Prezesa Zarządu*