

List Prezesa Zarządu mBanku S.A. do Akcjonariuszy

Szanowni Akcjonariusze,

2013 był rokiem trudnym, zarówno dla polskiej gospodarki, jaki i całego sektora finansowego. W końcu 2012 roku nie było żadnych wątpliwości, iż polska gospodarka wkraczała w fazę wyraźnego spowolnienia, które to z kolei musiało prowadzić do zapoczątkowania cyklu głębszych obniżek stóp procentowych. W takim otoczeniu przyszło nam patrzeć na 2013 rok jako okres szczególnych wyzwań dla naszej Grupy: nie tylko utrzymania satysfakcjonującego Państwa poziomu zysków w nieprzychylnym środowisku rynkowym, ale także przeprowadzenia dwóch epokowych przedsięwzięć w historii Grupy, jakimi były rebranding oraz start nowej platformy dla klientów detalicznych - Nowego mBanku. Rok 2013 zakończyliśmy nieznacznie wyższym niż w 2012 roku, acz rekordowym, poziomem zysku netto, a procesy zarówno rebrandingu, jak i rozpoczęcia działalności nowej platformy transakcyjnej w obszarze Bankowości Detalicznej przebiegły zgodnie z założoną przez Bank Strategią na lata 2012-2016.

Niewątpliwie najważniejszym wydarzeniem minionego roku był proces rebrandingu, czyli połączenia całej Grupy dawnego BRE Banku pod jedną, wspólną nazwą - mBank. To historyczne wydarzenie zakończyło trwający 27 lat okres funkcjonowania niezwykle zasłużonej marki BRE (wcześniej Bank Rozwoju Eksportu). Mimo wielu pozytywnych wspomnień związanych z tą marką wierzę, że integracja pod szyldem mBanku, najsilniejszej marki w naszym portfelu, pozwoli nam skuteczniej dotrzeć z ofertą do wszystkich grup klientów, przy optymalnym wykorzystaniu kompetencji pracowników i infrastruktury.

W 2013 roku, przychody wygenerowane przez Grupę wyniosły prawie 3,7 mld złotych, podczas gdy nasze przychody odsetkowe spadły aż o blisko 13%, podążając za obniżką rynkowych stóp procentowych. Antycypując ten niekorzystny, aczkolwiek typowy dla fazy spowolnienia trend, Bank prowadził bardzo rozważną politykę depozytową, która w znacznym stopniu zneutralizowała niższe przychody z działalności kredytowej, co pozytywnie wyróżniło nas na tle grupy rówieśniczej. Ponadto, dochody z opłat i prowizji zanotowały poprawę o 6%, pomimo istotnej redukcji stawek interchange za transakcje dokonywane przez klientów kartami płatniczymi, co zawdzięczamy m.in. silnemu wzrostowi samej liczby tych transakcji, jak też wyższym przychodom prowizyjnym wygenerowanym przez naszą Bankowość Korporacyjną i Inwestycyjną.

Dzięki kontynuacji dyscypliny kosztowej, wskaźnik kosztów do dochodów obniżył się w stosunku do roku poprzedniego do poziomu 45,7%, plasując Grupę mBanku wśród najbardziej efektywnych instytucji na polskim rynku. Ponadto, wyróżniająca nas silna efektywność powinna być rozpatrywana w kontekście istotnych inwestycji, jakie ponieśliśmy w związku z procesem rebrandingu i nową platformą transakcyjną Bankowości Detalicznej.

Wzrost dochodów Grupy przy utrzymaniu dyscypliny kosztowej oraz satysfakcjonującej jakości portfela kredytowego pozwolił całej Grupie wygenerować rekordowy poziom zysku brutto i netto, na poziomie odpowiednio 1,5 mld i 1,2 mld złotych.

Największą część, bo ponad 60% zysku brutto wypracowała Bankowość Detaliczna, której to Grupa zawdzięcza również około 58% dochodów. Rozsądne zarządzanie oprocentowaniem depozytów, wyższa sprzedaż kredytów niehipotecyjnych oraz wzrost aktywności transakcyjnej klientów przełożyły się na poprawę wyników w tym segmencie. W 2013 roku udało nam się powiększyć bazę klientów o prawie 235 tys. osób, co oznacza, iż do tej pory zaufało nam 4,4 miliona klientów. Co ważne, przyrost liczby klientów detalicznych przyniósł Grupie wzrost wartości depozytów, pomimo znaczącej obniżki oferowanych stawek. Wartość portfela depozytowego Bankowości Detalicznej wyniosła 34,2 mld zł, co stanowi przyrost o 3% w stosunku do roku poprzedniego. Jednocześnie, odnotowaliśmy wzrost portfela kredytów o niecałe 2% do 38,3 mld zł i to pomimo szybko postępujących spłat kredytów hipotecyjnych wyrażonych w walutach obcych. Nie sposób też pominąć naszych operacji w Czechach i na Słowacji, które coraz wyraźniej kontrybuują do bilansu i wyniku całej Grupy. Te dwa kraje pozyskały dla Grupy łącznie już prawie 700 tys. klientów, 4,9 mld zł depozytów i 2,1 mld zł kredytów, a ich dynamiki wzrostów znacznie przekraczają poziomy notowane na rynku polskim.

Segment Korporacji i Rynków Finansowych z powodzeniem kontynuował strategię wzrostu bazy klientów i zwiększania jej transakcyjności. Segment ten wygenerował 39% zysku brutto i prawie 41% całkowitych dochodów Grupy. Dzięki zintensyfikowanym działaniom sprzedażowym osiągnięto rekordową akwizycję klientów korporacyjnych, zwiększając ich liczbę do 16,3 tys. podmiotów. Wolumen depozytów korporacyjnych Grupy wzrósł o 10%, a wartość kredytów korporacyjnych udzielonych klientom Banku zwiększyła się o 4%, co oceniam jako bardzo dobry wynik w warunkach osłabionego popytu na kredyt inwestycyjny.

Warto również podkreślić poprawę wyników spółek zależnych. Powróciliśmy na ścieżki wzrostu w wielu obszarach, w tym m.in. w leasingu, faktoringu, ubezpieczeniach i bankowości prywatnej, co znalazło swoje odzwierciedlenie w głównych liniach przychodowych. Jestem przekonany, iż dalsza integracja spółek zależnych z Grupą w ramach tworzenia kompletnej oferty skupionej wokół potrzeb klienta, stanowić będzie o naszej przewadze konkurencyjnej na najbliższe lata.

W 2013 roku Grupa kontynuowała wysiłki w celu wzmocnienia i dywersyfikacji swojego profilu finansowania. Silna dynamika depozytów, które na koniec 2013 roku wyniosły prawie 62 mld zł, istotnie przyczyniła się do obniżenia wskaźnika kredytów do depozytów do poziomu 110,6%. Z sukcesem funkcjonujemy również na krajowych i międzynarodowych rynkach długu, czego dowodem są dwie emisje obligacji we frankach szwajcarskich i koronie czeskiej, na kwoty odpowiednio 200 mln franków i 500 mln koron, a także emisja 500 mln zł obligacji podporządkowanych na rynku polskim. W 2014 roku, jako pierwszy bank w Polsce, planujemy rozpocząć emisję listów zastawnych zabezpieczonych hipotekami naszych klientów, pozyskanymi przez Pion Bankowości Detalicznej, w celu zapewnienia Grupie długoletniego finansowania dla kredytów o tak dalekim terminie zapadalności.

Od wielu lat, fundamentem naszych relacji z klientami detalicznymi jest przejrzysty i funkcjonalny rachunek bieżący, który w prosty i szybki sposób umożliwia dostęp do najszerszej na rynku gamy produktów finansowych. Z kolei, nasi klienci korporacyjni od przeszło dwóch dekad korzystają z innowacyjnej i uznanej oferty opartej na głębokich relacjach i zrozumieniu ich zmieniających się potrzeb. W 2013 roku, w obydwu tych obszarach Grupa dokonała istotnych z perspektywy klientów zmian jakościowych. Nowy mBank, który uruchomiliśmy w czerwcu wprowadził na polski rynek niespotykaną dotąd łatwość i transparentność w dokonywaniu wszelkich codziennych i bardziej skomplikowanych transakcji bezpośrednio powiązanych z funkcjonalnym rachunkiem rozliczeniowym. Jestem przekonany, że zarówno ta platforma, jak i jej mobilne „ramię” stanowią będą dla Banku istotną przewagę konkurencyjną w pozyskiwaniu nowych klientów, a także w zwiększaniu dochodowości całej Grupy. W tym samym czasie, nasza Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna z sukcesem rozpoczęła proces scalania usług w zakresie rynku długu, akcji oraz fuzji i przejęć w jedną, zintegrowaną ofertę dla klienta.

W 2013 roku Bank i jego spółki zależne otrzymały szereg nagród, które stanowią o uznaniu dla najwyższej jakości oferowanych przez Grupę usług, bliskich relacji z klientami oraz innowacyjnego podejścia do tworzenia oferty produktowej. Do najważniejszych wyróżnień należy zaliczyć zajęcie pierwszego miejsca w rankingu „Przyjazny Bank Newsweeka” w zakresie bankowości mobilnej oraz nagroda dla „Najlepszego Banku w Polsce” w corocznym konkursie „Best Emerging Market Banks in CEE” przyznana przez magazyn Global Finance. Dodatkowo, Nowy mBank został uznany za najbardziej przełomową innowację na świecie w konkursie „Distribution and Marketing Innovation Awards”, organizowanym przez Efma i Accenture, a także dwukrotnie odebrał prestiżową statuetkę „Best of Show” na konferencjach Finovate w Londynie i Nowym Jorku, poświęconych innowacjom z dziedziny finansów.

Z przyjemnością pragnę również poinformować Państwa, iż solidna zyskowność i kapitalizacja Grupy pozwolą nam ponownie na wypłatę dywidendy. W 2014 roku, chcielibyśmy kontynuować politykę stopniowego zwiększania proporcji zysku, przeznaczonej do wypłaty. Akcjonariuszy powinna również cieszyć prawie 58% stopa zwrotu z inwestycji w akcje za 2013 rok.

Państwu, naszym Akcjonariuszom, chciałbym podziękować za zaufanie i wsparcie, jakim od lat nas obdarzacie. Dziękuję również naszym klientom za lojalność i uznanie, którymi obdarzają naszą instytucję i oferowane przez nią usługi.

Radzie Nadzorczej dziękuję za dobrą współpracę i wsparcie, na które zawsze można liczyć.

Chciałbym też podziękować naszym pracownikom, których wysokie zaangażowanie przyczyniło się do sukcesu Banku i spółek Grupy w minionym roku. Wierzę, że jesteśmy dobrze przygotowani, aby w 2014 roku w pełni wykorzystać szybko postępujące ożywienie gospodarcze z pożytkiem dla naszych klientów i akcjonariuszy.

Z wyrazami szacunku

Cezary Stypułkowski