

## **List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy**

*Szanowni Państwo,*

lepsze warunki makroekonomiczne kształtowały w 2010 roku kondycję całego polskiego sektora finansowego, a jednocześnie wpływały na potencjał inwestycyjny klientów polskich banków. Z perspektywy Grupy Kapitałowej Fortis Banku Polska, wypracowane w minionym roku wskaźniki finansowe dają mocne podstawy to tego, aby wyznaczać sobie nowe cele biznesowe. Nasze ambicje wspiera jednocześnie Grupa BNP Paribas – nasz właściciel i podmiot inwestujący w rozwój banku w Polsce.

Rok 2010 zamknęliśmy zyskiem netto na poziomie 41,6 mln zł. Jako instytucja działająca na rynku strategicznym dla Grupy BNP Paribas podejmowaliśmy w minionym roku kolejne inicjatywy wzmacniające nasze zdolności do rozwijania przychodów. Byliśmy pierwszym bankiem, który – dostrzegając lepszą perspektywę gospodarczą po okresie stagnacji gospodarczej – pod hasłem „2 mld dla firm” rozpoczął aktywną akcję kredytową skierowaną do polskich przedsiębiorstw. Respektując zasadę odpowiedzialnego finansowania, byliśmy także aktywni w zakresie finansowania klientów indywidualnych proponując im atrakcyjne parametry produktów kredytowych. Sprzedaż tych produktów wspieraliśmy kampaniami marketingowymi, w ramach których zachęcaliśmy naszych klientów, by „realizowali swoje plany”. Ważnym akcentem budowania zainteresowania naszymi kredytami hipotecznymi było wprowadzenie pierwszego na rynku polskim kredytu dwuwalutowego – produktu, który został bardzo pozytywnie odebrany przez rynek.

Wysiłek banku skierowany na rozwój akcji kredytowej i gotowość do finansowania projektów naszych klientów przełożyły się na wzrost kredytów udzielonych w 2010 roku klientom indywidualnym, w tym: przede wszystkim kredytów gotówkowych. Jednakże w skali całego banku saldo należności od klientów na koniec roku zmniejszyło się o 5 proc. Poziom tego salda kształtował w dużej mierze ograniczony popyt na finansowanie po stronie klientów firmowych, którym nie udało się minionym roku rozpocząć zaplanowanych inwestycji.

Ubiegły rok przyniósł jednocześnie 11 proc. spadek zobowiązań wobec klientów. Obniżenie salda depozytów było konsekwencją polityki banku nie partycypowania w tzw. „wojnie cenowej o depozyty”. Z satysfakcją stwierdzam, że ponad 13 – procentowy poziom współczynnika wypłacalności uprawnia nas do tego, aby mówić o bardzo korzystnej pozycji kapitałowej. Bardzo dobra sytuacja płynnościowa pozwala nam jednocześnie z rozwagą wprowadzać rozwiązania, które wspierają akwizycję nowych klientów, są punktem wyjścia do budowania szerszych relacji będących źródłem stabilnych funduszy dla banku. Rozwiązaniem takim w ubiegłym roku było konto oszczędnościowe.

W minionym roku sfinalizowaliśmy proces zmiany statutu Fortis Private Investments – spółki należącej do naszego banku i specjalizującej się do niedawna w zarządzaniu aktywami klientów indywidualnych w ramach portfeli instrumentów finansowych – na Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych. Zrealizowaliśmy tym samym pierwsze na rynku polskim przekształcenie domu maklerskiego w TFI. W ciągu najbliższych trzech lat planujemy kilkukrotny wzrost aktywów nowego TFI, jak i stopniowe rozszerzenie sieci dystrybutorów produktów tego towarzystwa. Własne TFI oznacza również, że na rynku będą się pojawiały nowe fundusze, w tym: dedykowane fundusze zamknięte dla klientów naszego banku.

2010 rok przyniósł nowe projekty biznesowe, które wynikają z obecności naszego banku w Grupie BNP Paribas. Zgodnie z ideą zacieśniania współpracy pomiędzy spółkami Grupy, a w szczególności pomiędzy Fortis Bankiem Polska oraz BNP Paribas Oddział w Polsce, wdrożyliśmy w minionym roku tzw. model „jednej organizacji”. Praktycznym aspektem realizacji tego modelu była zmiana wcześniejszego zakresu działalności zarówno Banku, jak i Oddziału w zakresie współpracy z przedsiębiorstwami i przeniesienie obsługi wybranych klientów Oddziału do Banku. W minionym roku przejęliśmy kompleksową obsługę 150 grup kapitałowych i z sukcesem zakończyliśmy proces migracji danych tych klientów.

Solidna baza kapitałowa i powrót na ścieżkę zyskowności pozwala nam planować nasz dalszy rozwój i identyfikować jego najważniejsze filary. Filary te nazywamy i opisujemy w nowej strategii. Ambicją naszego banku w perspektywie do 2015 roku będzie stworzenie na polskim rynku silnego banku uniwersalnego – wiodącego podmiotu dla działalności Grupy BNP Paribas w Polsce. Naszą pozycję na rynku polskim będziemy kształtować w oparciu o współpracę strategiczną z klientami zamożnymi, segmentem aspirujących klientów bankowości detalicznej oraz klientami firmowymi. Skoncentrowanie się na budowaniu kompleksowych relacji z klientami, którzy chcą się rozwijać, uzasadnia strategię tworzenia produktów finansowych wysokiej jakości. Nasze cele biznesowe zamierzamy wesprzeć poprzez rozwój sieci sprzedaży i rozwój nowych technologii, w tym wdrożenie modelu zintegrowanej bankowości wielokanałowej.

Ufam, że pomyślna realizacja planu, według założeń, które wypracowaliśmy w ubiegłym roku, jak i respektowanie w działalności biznesowej najważniejszych dla nas wartości pozwoli nam wejść do grupy dziesięciu największych banków w Polsce. Tak określony cel kieruje jednocześnie nasze wysiłki na działania wzmacniające znajomość marki naszego banku w grupie jego interesariuszy.

Kierunek, w których chcemy podążać jako organizacja wymaga jednocześnie szczególnego zaangażowania naszych pracowników. Chciałbym podziękować za ten miniony rok pracownikom Fortis Banku Polska. Dziękuję również naszym klientom za zaufanie, jakim nas obdarzają. Składam jednocześnie podziękowania Radzie Nadzorczej banku, która w minionym roku kontynuowała swoją działalność w zmienionym składzie, udzielając Zarządowi wsparcia w jego pracy.

Z wyrazami szacunku,

*Frederic Amoudru*

*Prezes Zarządu Fortis Banku Polska SA*

*Country Manager Grupy BNP Paribas w Polsce*