

LIST PREZESA ZARZĄDU

Szanowni Państwo!

Wzrost gospodarczy, mimo, że nie tak spektakularny jak w poprzednim roku, bardzo korzystnie wpłynął na aktywność inwestycyjną naszych klientów. Równocześnie rosły dynamicznie wyniki finansowe Fortis Banku. W efekcie przekroczyliśmy na koniec 2005 r. historyczny dla nas pułap 100 mln złotych zysku netto.

Wzrost salda kredytów inwestycyjnych przekroczył w Fortis Banku 30 proc., a kredytów dla przedsiębiorstw w ogóle 22 proc. Tymczasem dla sektora bankowego ten ostatni wskaźnik wyniósł zaledwie 1,5 proc. Ten dobry wynik przypisuję m.in. naszemu silnemu zaangażowaniu we współpracę z klientami zainteresowanymi inwestycjami dotowanymi ze środków pomocowych Unii Europejskiej. Od kilku lat – poprzez poszerzanie dostępnych usług, szkolenia dla własnych pracowników, a równocześnie akcją informacyjną dla właścicieli przedsiębiorstw – zabiegamy o to, aby w możliwie jak najszerszym zakresie nasz bank mógł być pomocny firmom, które chcą się rozwijać zarówno na rynku krajowym, jak i rynkach zagranicznych. Zamierzamy umacniać naszą pozycję w tym obszarze, podejmując stosowne działania marketingowe.

Szybciej niż w całym sektorze bankowym zwiększaliśmy saldo kredytów dla klientów indywidualnych. W dużej części stało się tak za sprawą znakomicie sprzedających się kredytów mieszkaniowych. Odnotowaliśmy 66 proc. wzrost ich salda. Nie rezygnujemy przy tym z troski o jakość naszego portfela kredytowego. Dlatego z satysfakcją mogę odnotować kolejny rok z rzędu spadek udziału kredytów nieregularnych w portfelu kredytowym Fortis Banku. Zwracam też uwagę na wskaźniki: rentowności aktywów i rentowności kapitału, które skoczyły odpowiednio z poziomu 1,5 proc. do 1,8 proc. oraz z 15 proc. do 17,5 proc.

Nie zapomnieliśmy o tych, którzy chcą oszczędzać. Obok tzw. tradycyjnych metod lokowania środków - jak lokaty bankowe, umożliwiliśmy w 2005 r. zainteresowanym klientom dostęp do zagranicznych funduszy inwestycyjnych, co było możliwe dzięki współpracy z luksemburską spółką Fortis Investments. Dla zamożnych Polaków przygotowujemy teraz usługi *Private Banking*. Będziemy tę część naszej oferty rozwijać w najbliższych latach.

W nadchodzącym roku zwiększymy zatrudnienie i rozwiniemy sieć sprzedaży, otwierając nowe oddziały - obsługujące klientów indywidualnych oraz małe przedsiębiorstwa - a także Centra Biznesowe, dedykowane większym firmom. W 2006 r. planujemy otworzyć 6 nowych oddziałów i 3 Centra Biznesowe. Będziemy się rozwijać!

Z poważaniem,

Jan Bujak
Prezes Zarządu

Warszawa, kwiecień 2006 r.