

*"Dostarczanie dobrych wyników w sposób trwały wymaga ciężkiej pracy, uczciwego podejścia do klientów i pracowników oraz konsekwentnego doskonalenia sposobu działania."*



Szanowni Akcjonariusze,

Grupa Pekao przedstawiła bardzo dobre wyniki, osiągając 2 715 mln złotych zysku netto w 2014 roku. Ten rok po raz kolejny przyniósł potwierdzenie, że nasz model biznesowy skoncentrowany na trwałych źródłach przychodów, systematycznej poprawie efektywności oraz dążeniu do perfekcji w zarządzaniu ryzykiem przynosi satysfakcjonujące rezultaty oraz czyni bank mniej wrażliwym na zewnętrzne szoki w porównaniu z konkurencją.

Rok 2014 stanowił wyzwanie dla gospodarki światowej. Narastające napięcia polityczne w wielu krajach europejskich, postępujące za ponownie rozczarującym niskim tempem wzrostu w Europie, pojawienie się nowych konfliktów na Ukrainie i Bliskim Wschodzie wywierających skutki globalne oraz znaczące zmiany cen różnych klas aktywów stworzyły razem bardzo trudną kombinację.

Polska gospodarka udowodniła, że jej fundamenty są zdrowe, wykazując dużą odporność naszego rynku na zewnętrzne szoki. Wzrost PKB osiągnął 3,3%, wolumen kredytów w sektorze bankowym wzrósł o 6%, a depozytów o 9%. Poprawa popytu wewnętrznego była wystarczająco silna, aby zrównoważyć negatywny wpływ słabszego wzrostu gospodarczego w UE oraz następstwa konfliktu ukraińskiego. Ten pozytywny dla sektora bankowego scenariusz został jednak zakłócony przez dalsze cięcia już i tak rekordowo niskich stóp procentowych. Polskie banki, podobnie jak w wielu innych krajach, musiały sprostać rosnącym obciążeniom regulacyjnym oddziałującym zarówno na przychody, jak i na koszty.

W tym pełnym wyzwaniu otoczeniu bardzo dobrze poradziliśmy sobie, konsekwentnie realizując plan rozwoju 2020. Wzmocniliśmy nasze pro wzrostowe nastawienie

koncentrując się na pozyskiwaniu klientów, znacząco zwiększyliśmy wolumeny, inwestowaliśmy w innowacje, zachowując najwyższe standardy w zarządzaniu ryzykiem. Doskonaliśmy sprawność naszego Banku oraz jego zdolność szybkiego dostosowania się do zmian. Dzięki temu utrzymujemy wysoki poziom rentowności przy nominalnym ROE sięgającym 11,5% w warunkach deflacji, zachowując bardzo bezpieczny poziom kapitału z wskaźnikiem Core Tier 1 17,3%.

Kontynuowaliśmy zwiększanie naszych udziałów rynkowych w kredytach, poszerzając finansowanie przedsiębiorstw i gospodarstw domowych o ponad 11 mld złotych. Kluczowe kredyty detaliczne wzrosły o 13,7% r/r, a kredyty dla przedsiębiorstw o 10,5% r/r. Byliśmy jednym z głównych kredytodawców projektów infrastrukturalnych poprawiających poziom życia i zwiększających konkurencyjność polskiej gospodarki.

Kontynuujemy inwestycje w każdy z naszych kanałów dystrybucji, aby zapewnić jak największą wartość dla naszych klientów. W 2014 roku istotnie inwestowaliśmy w rozwój naszej bankowości mobilnej i platformy internetowej, po raz kolejny zwiększając ich funkcjonalność. Już prawie 600 tys. klientów korzysta z naszej bankowości mobilnej oraz ponad 2,7 miliona z bankowości internetowej.

Nasza wiodąca pozycja w innowacyjnych technologiach bankowych została potwierdzona, gdy jako pierwszy bank w Polsce i drugi w Europie zaoferowaliśmy klientom dogodny system płatności mobilnych PeoPay oparty na technologii HCE. Łatwy i szybki w użyciu system, przekształcający telefon komórkowy w narzędzie płatnicze, odmienił cały system dokonywania płatności.

Naszym celem jest dostarczanie wysokiej jakości usług niezależnie od kanału dystrybucji który klient wybiera, gdyż to zwiększa lojalność klientów i liczbę ich pozytywnych rekomendacji.

Nieustanna koncentracja na efektywności kosztowej jest jednym ze strategicznych filarów naszego Banku. W 2014 roku zredukowaliśmy koszty o kolejne 1,7%, pomimo iż zgodnie z nowymi regulacjami musieliśmy płacić znacznie wyższą składkę na rzecz Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Dobre zarządzanie wydatkami pozwala nam osiągnąć pełnię korzyści skali bez pomniejszania satysfakcji klienta lub zwiększenia ryzyka operacyjnego.

W 2014 roku wdrożyliśmy nową inicjatywę „Agromania”, skoncentrowaną na jednym z sektorów polskiej gospodarki gdzie nie byliśmy do tej pory obecni - rolnictwie. Specjalnie dedykowana oferta produktowa, wydzielona wewnętrznie struktura oraz pełne zaangażowanie całej sieci pozwoliło nam osiągnąć pierwsze widoczne efekty. Udzieliliśmy finansowania na kwotę 3 miliardów złotych i pozyskaliśmy ponad 3 tysiące klientów z sektora agro.

Jestem głęboko przekonany, że banki, które dążą do osiągnięcia sukcesu w długim okresie, muszą wznieść się ponad zwykłą koncentrację na krótkookresowych zyskach. Uważamy, że jako wiodąca instytucja finansowa jesteśmy zobligowani nie tylko do zaangażowania i wkładu w rozwój działalności bankowej, ale również do wsparcia kluczowych wartości naszego społeczeństwa. Robimy to poprzez sponsorowanie i promowanie sztuki, kultury, projektów społecznych i związanych z ochroną środowiska. Jesteśmy długofalowym partnerem Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy, wiodącej inicjatywy społecznej i dobroczynnej w Polsce.

Rok 2014 był trudny dla systemu Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych (SKOK). Wiele Kas poniosło poważne straty na działalności kredytowej a w konsekwencji stanęło w obliczu ryzyka bankructwa. Dwie Kasy ogłosiły bankructwo, stwarzając finansowe obciążenia dla całego rynku finansowego. Zostaliśmy poproszeni i zdecydowaliśmy się przejąć SKOK Kopernik, mały podmiot działający lokalnie w południowo-zachodniej Polsce. W ten sposób zapewniliśmy wsparcie dla stabilności systemu finansowego, gwarantując pełne bezpieczeństwo zgromadzonych w tym SKOK-u depozytów.

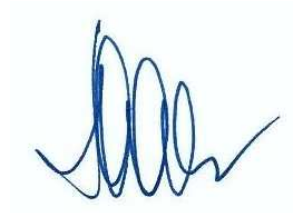
Polski sektor bankowy stanął wobec wyzwania związanego z kredytami hipotecznymi we franku szwajcarskim ze względu na znaczną aprecjację tej waluty. Pekao nie włączył się do tej, jakże popularnej jeszcze kilka lat temu, konkurencji w zakresie oferowania klientom hipotek walutowych. Wątpliwości natury etycznej stanowiły główny powód, dla którego w 2003 roku zdecydowaliśmy się nie uczestniczyć w biznesie kredytów hipotecznych we franku szwajcarskim. Zawsze wierzyliśmy w długofalową wartość prowadzenia biznesu w sposób etyczny. Decyzja ta kosztowała nas w przeszłości utratę znacznych zysków, ale pomimo presji rynkowej utrzymaliśmy takie podejście. Dzisiaj korzyści z tej decyzji dla naszych klientów i inwestorów są widoczne dla każdego. Uważam, że w bankowości nie ma miejsca na drogę na skróty.

Dostarczanie dobrych wyników w sposób trwały wymaga ciężkiej pracy, uczciwego podejścia do klientów i pracowników oraz konsekwentnego doskonalenia sposobu działania.

Nasza reputacja pozostanie jednym z naszych najcenniejszych aktywów, nieustannie podlegającym ocenie przez pryzmat tego co robimy i jak postępujemy wobec naszych klientów i społeczeństwa. Uważamy, że konsekwentna koncentracja na odpowiedzialnej, tradycyjnej działalności bankowej była i jest kluczem do długotrwałego sukcesu.

Nasza długoterminowa strategia osiągnięcia zrównoważonych wyników znalazła uznanie w ostatnim przeglądzie jakości aktywów („AQR”) oraz teście warunków skrajnych w których nasz Bank znalazł się na czele wszystkich kluczowych konkurentów europejskich.

W imieniu Zarządu Banku chciałbym podziękować naszym Klientom i Akcjonariuszom za zaufanie i lojalność, członkom Rady Nadzorczej za ich mocne wsparcie. Pozwólcie mi Państwo zakończyć podziękowaniami dla naszych Pracowników. Jestem przekonany, że mamy wspaniałych ludzi. Entuzjazm, zaangażowanie, energia i ciężka praca każdego z nich włożona w osiągnięcie naszych celów jest ewidentna. Wspólnie stworzyliśmy odnoszącą sukcesy, odporną na wyzwania przyszłości organizację, opartą na zdrowych fundamentach i wartościach. Jestem bardzo wdzięczny.



Luigi Lovaglio  
President of the Management Board, CEO