

RAPORT ROCZNY 2005 – LIST PREZESA

Szanowni Państwo,

podsumowując miniony, 2005 rok, mam dla Państwa same dobre wiadomości. Wypracowany przez nas zysk netto w wysokości 567,1 mln zł, był najwyższy w 16-letniej historii Banku Millennium. Nic więc dziwnego, że kurs akcji Banku na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie wzrósł w ciągu roku o 56% przekraczając wyraźnie poziom wzrostu indeksu bankowego i indeksu WIG 20.

Nasze dobre wyniki to przede wszystkim efekt konsekwentnej realizacji przyjętej strategii rozwoju. Zakłada ona systematyczny wzrost udziału Banku w rynku usług bankowych w Polsce dzięki rozwojowi sieci i kanałów sprzedaży, poprawie jakości obsługi Klientów, rozwojowi usług i produktów charakterystycznych dla banku uniwersalnego, przy jednoczesnej specjalizacji na wybranych rynkach. Na nich to właśnie Bank chce osiągnąć, i osiąga, udział pozwalający mu zajmować czołowe miejsca w krajowych rankingach najlepszych instytucji finansowych.

Podstawowym filarem działalności Banku w roku 2005 były operacje detaliczne prowadzone w oparciu o sieć własnych oddziałów oraz alternatywne kanały dystrybucji, wśród których coraz większe znaczenie zyskują operacje bankowe realizowane przez internet oraz współpraca z wyspecjalizowanymi operatorami zewnętrznymi.

Dzięki usprawnieniu systemu sprzedaży i wprowadzeniu nowych, oczekiwanych przez Klientów produktów, osiągnęliśmy znakomite wyniki w sprzedaży kredytów hipotecznych-w roku 2005 udzieliliśmy kredytów na kwotę 2,4 mld zł osiągając ponad 10% udział w rynku nowych kredytów. O 82% wzrosła liczba wydanych przez Bank kart kredytowych, przekraczając pod koniec roku 124 tysiące, a wartość udzielonych kredytów konsumpcyjnych wzrosła o 39%. Systematycznie też rósł nasz udział w rynku usług leasingowych, który dzięki 17% wzrostowi wartości zawartych umów, zbliżył się do 7%.

Odnotowaliśmy znaczący wzrost środków Klientów, między innymi dzięki atrakcyjnej ofercie funduszy inwestycyjnych, które osiągnęły stopę wzrostu przekraczającą 250% i podwoiły swój udział w rynku. Podwoiła się też – z 115 tys. do 275 tys.- liczba Klientów korzystająca z internetu w kontaktach handlowych z Bankiem. To dzięki zwiększeniu sprzedaży znacząco wzrosły w minionym roku wyniki z tytułu prowizji – o 17,9% - oraz odsetek – o 3,7% (dane dla Grupy)- a współczynnik sprzedaży krzyżowej liczony na jednego Klienta wzrósł do 2,75 produktów.

Jednocześnie w minionym roku Bank przykładął niezmiennie wielką wagę do właściwego zarządzania ryzykiem, dzięki czemu wskaźnik kredytów nieregularnych w portfelu kredytowym Banku spadł w minionym roku do najniższego od wielu lat poziomu poniżej 10%.

Mimo istotnych nakładów na modernizację kanałów sprzedaży i rozwój nowych produktów Bank ściśle kontrolował koszty działania, które w roku 2005 nie wzrosły w porównaniu z rokiem poprzednim.

W roku 2005 Bank sfinalizował też, rozłożoną na dwa etapy, sprzedaż zakupionego w roku 1999 pakietu 10% akcji PZU. Ostateczne rozliczenie tej transakcji zamknęło się zyskiem netto w wysokości 337 mln zł.

Dobre wyniki Banku z bieżącej, powtarzalnej działalności wsparte jednorazowymi zyskami wynikającymi ze sprzedaży akcji PZU oraz wysoki – 19,1% (dane dla Grupy) - wskaźnik wypłacalności umożliwiły zaproponowanie przez Zarząd Banku Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłatę dywidendy w wysokości 458,6 mln zł, co stanowi 81% skonsolidowanego zysku netto za rok 2005 i daje 0,54 zł na jedną akcję.

Bank rozpoczyna kolejny rok swego działania w dobrej kondycji finansowej i z nowymi planami. Chcąc zwiększyć dostępność swojej oferty, Bank Millennium zamierza otworzyć 160 nowych oddziałów Banku w ciągu najbliższych trzech lat oraz unowocześnić swoją ofertę adresowaną do segmentu małych i średnich firm a także zamożnych Klientów indywidualnych. Jakościowym zmianom w zakresie usług i produktów towarzyszyć będzie wprowadzenie nowego zestawu standardów graficznych, nowych kolorów korporacyjnych, nowego znaku graficznego (loga) Banku oraz towarzyszącego im hasła, które jest mottem naszego działania. „Inspiruje nas życie” – to uniwersalne przesłanie podkreślające związek Banku z jego Klientami, ich życiem i potrzebami, będzie towarzyszyło nam w tym i następnych latach naszego działania.

Z poważaniem

Bogusław Kott

Prezes Zarządu