

Szanowni Państwo,

W Getin Noble Banku miniony rok upłynął pod hasłem Getin UP. Nasza nowa strategia to nie tylko ambitne cele biznesowe, lecz przede wszystkim zmiana Strategii działania. W zeszłym roku obiecaliśmy, że efektywność będzie dla nas ważniejsza niż wzrost, a relacje z Klientami staną się dla nas najwyższą wartością. Z dumą stwierdzam, że w 2013 roku znacząco zbliżyliśmy się do wyznaczonego celu - stworzenia banku pierwszego wyboru dla milionów Klientów.

Naszym pierwszym krokiem było zaoferowanie pakietu Getin UP - bankowości przemyślanej na nowo. Wprowadziliśmy prosty i intuicyjny w obsłudze rachunek bieżący, nowoczesną bankowość internetowa i mobilną, płatności NFC oraz innowacyjną kartę z wyświetlaczem. Do dyspozycji Klientów oddaliśmy również pełne zaawansowanej technologii i będące esencją nowej filozofii, placówki Getin UP. Zainicjowaliśmy także, zakończony z sukcesem na początku 2014 roku, projekt wdrożenia pierwszych w Polsce, samoobsługowych oddziałów Getin Point.

Zmiany doceniają nasi Klienci. Dzięki ich zaufaniu, Getin Noble Bank został w 2013 roku rynkowym liderem przyrostu liczby rachunków bankowych. Spośród ponad 2,4 mln osób korzystających z naszych usług już 750 tys. czerpie bezpośrednio korzyści z oferty Getin UP. Zmiana Strategii przynosi także widoczne efekty biznesowe. Na koniec roku środki Klientów na rachunkach bieżących i oszczędnościowych stanowiły 16,8% wszystkich środków klientów (+7,6 p.p. r/r), co istotnie wpłynęło na obniżenie kosztu finansowania. Dodatkowo Bank odnotował znaczący wzrost przychodów z ROR.

Getin UP to także stała poprawa jakości obsługi. W minionym roku gruntownej zmianie uległ standard obsługi w placówkach, a system premiowania pracowników sprzedaży został uzależniony od elementów jakościowych, w tym wyników badania Tajemniczego Klienta. Efekty działań widoczne są zarówno w wynikach przeprowadzanych badań jakości obsługi, jak również lojalności Klientów. Nasze starania doceniają niezależni eksperci. W 2013 roku Getin Bank odnotował największy na rynku awans w rankingu „Przyjazny Bank Newsweeka”.

Ostatnie miesiące upłynęły dla naszego Banku również pod znakiem okazjonalnych akwizycji. W marcu nabyliśmy 100% akcji Dexia Kommunalkredit Bank Polska. Celem akwizycji było m.in. pozyskania atrakcyjnego źródła finansowania w postaci środków z EBI. W maju sfinalizowana została transakcja przejścia zorganizowanej części banku DnB NORD. W ramach umowy pozyskaliśmy 37 placówek bankowych oraz blisko 28 tysięcy nowych Klientów z segmentu wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych, MSP oraz Klientów indywidualnych. Dodatkowo w sierpniu przejęliśmy część DZ Bank Polska S.A. specjalizującą się w obsłudze najzamożniejszych Klientów indywidualnych.

W imieniu Zarządu jak i własnym, chciałbym serdecznie podziękować wszystkim Pracownikom za nieoceniony wkład i wiarę w strategię Getin UP. Podziękowania kieruję również na ręce naszych Akcjonariuszy, którzy obdarzyli nas zaufaniem i inspirowali do realizacji ambitnych celów biznesowych. Jestem przekonany, że nadchodzące kwartały przyniosą kolejne sukcesy Getin Noble Banku.

Getin UP. Rok drugi czas zacząć.



dr Krzysztof Rosiński
Prezes Zarządu
Getin Noble Bank S.A.