

VII kadencja



KANCELARIA SEJMU

Biuro Komisji Sejmowych

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

- **KOMISJI SKARBU PAŃSTWA**
(NR 108)
z dnia 8 maja 2014 r.

Pełny zapis przebiegu posiedzenia

Komisji Skarbu Państwa (nr 108)

8 maja 2014 r.

Komisja Skarbu Państwa, obradująca pod przewodnictwem posła **Tadeusza Aziewicza (PO)**, przewodniczącego Komisji, rozpatrzyła:

– informację na temat aktualnej sytuacji i perspektyw rozwoju PKO Banku Polskiego ze szczególnym uwzględnieniem skutków przejścia spółek z grupy Nordea w Polsce.

W posiedzeniu udział wzięli: **Zbigniew Jagiełło** prezes zarządu PKO Banku Polskiego wraz ze współpracownikami, **Paweł Borys** członek Rady Nadzorczej PKO Banku Polskiego, **Agnieszka Woś** radca ministra koordynująca prace Departamentu Spółek Kluczowych Ministerstwa Skarbu Państwa wraz ze współpracownikami, **Mariusz Pawłowski** specjalista w Ministerstwie Finansów, **Marek Sikorski** doradca ekonomiczny w Najwyższej Izbie Kontroli.

W posiedzeniu udział wzięli pracownicy Kancelarii Sejmu: **Wiesław Koziół**, **Iwona Kubaszewska** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Szanowni państwo, otwieram posiedzenie Komisji Skarbu Państwa. Serdecznie witam panią posłankę, panów posłów, zaproszonych gości z panem prezesem PKO BP Zbigniewem Jagiełłą.

Szanowni państwo, w dzisiejszym porządku dziennym mamy rozpatrzenie informacji na temat aktualnej sytuacji i perspektyw rozwoju PKO Banku Polskiego ze szczególnym uwzględnieniem skutków przejścia spółek z grupy Nordea w Polsce. Dzisiejsze posiedzenie jest efektem wcześniej przyjętego przez Wysoką Komisję planu pracy. Spikerem dzisiejszym z upoważnienia pana ministra będzie pan prezes. Pan minister wcześniej usprawiedliwił swoją dzisiejszą nieobecność. Szanowni państwo, czy są jakieś uwagi do porządku dziennego? Nie słyszę. Zatem stwierdzam jego przyjęcie. Bardzo proszę pana prezesa o przedstawienie stosownej informacji.

Prezes zarządu PKO Banku Polskiego Zbigniew Jagiełło:

Dzień dobry państwu. Dziękuję bardzo za możliwość prezentacji PKO Banku Polskiego w roku 2013 i perspektyw rozwoju na rok 2014. Tutaj w uzgodnieniu z Ministerstwem Skarbu Państwa poproszę panią dyrektor o wprowadzenie do tematu naszej prezentacji.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Pani dyrektor, bardzo proszę. Przepraszam za to, że wcześniej nie przywitałem. Prosimy bardzo.

Radca ministra koordynująca prace Departamentu Spółek Kluczowych Ministerstwa Skarbu Państwa Agnieszka Woś:

Szanowny panie przewodniczący, szanowni państwo, Skarb Państwa jest znaczącym akcjonariuszem banku PKO BP posiadającym prawie 32% udziałów w kapitale zakładowym banku. PKO BP należy do najstarszych instytucji finansowych w kraju. Jest uniwersalnym bankiem depozytowo-kredytowym obsługującym osoby fizyczne, prawne oraz inne podmioty będące osobami krajowymi i zagranicznymi. PKO BP jest największym bankiem komercyjnym w Polsce oraz wiodącym bankiem na rynku polskim pod względem skali działania, kapitałów własnych, kredytów, depozytów, liczby klientów oraz wielkości sieci dystrybucji. Rok 2013 grupa kapitałowa PKO BP zamknęła zyskiem netto na poziomie ponad 3.000.000 tys. zł. Suma aktywów wyniosła niemalże

200.000.000 tys. zł. Bank PKO BP jest bankiem wiodącym w sektorze bankowym pod względem kapitalizacji. Obecna wartość akcji PKO BP na rynku kapitałowym to kwota ponad 50.000.000 tys. zł.

W kwietniu 2013 r. bank PKO BP przyjął strategię banku na lata 2013-2015 pod nazwą „PKO Bank Polski codziennie najlepszy”. Strategia zakłada wykorzystanie pełnego potencjału wartości największej bazy obecnych klientów, zwiększenie efektywności i jakości obsługi klientów, wzrost konkurencyjności produktów i usług, umocnienie relacji z klientem, podnoszenie efektywności banku jako organizacji, umocnienie kultury organizacyjnej. Zgodnie ze strategią bank będzie także aktywnie poszukiwał możliwości nieograniczonego rozwoju w Polsce oraz w Europie Centralnej poprzez przejęcia lub aliance.

Rok 2013 był pierwszym rokiem realizacji założeń strategii na lata 2013-2015. Jednym z elementów realizacji tej strategii, zakładającym wykorzystanie nadwyżek kapitału do wzmocnienia pozycji PKO BP na polskim rynku poprzez akwizycje, jest transakcja nabycia aktywów Nordea. Od 1 kwietnia 2014 r. grupa kapitałowa PKO BP powiększyła się o Nordea Bank Polska, Nordea Finance Polska oraz Nordea Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie. Ostateczna łączna kwota za przejęcie spółki wyniosła prawie 3.000.000 tys. zł. Pełne zakończenie procesu integracji planowane jest na pierwszą połowę 2015 r. Transakcja nabycia aktywów szwedzkiej grupy finansowej w Polsce jest spójna z koncepcją Ministerstwa Skarbu Państwa, która wspiera budowę narodowych czempionów. Transakcja umożliwi wygenerowanie synergii przychodowych i kosztowych oraz wzrost wartości dla akcjonariuszy. Dzięki przejęciu Nordea PKO BP umocni pozycję lidera na polskim rynku, a jednocześnie dodatkowo wzmocni stabilność polskiego systemu finansowego, zwiększając udział polskiego kapitału w krajowym sektorze bankowym. Poprzez integrację z Nordea PKO BP zwiększy bazę zamożnych klientów i rozbuduje sieć dystrybucji w dużych polskich miastach. Nastąpi także umocnienie działalności w obszarze bankowości korporacyjnej. Przejęcie aktywów Nordea umożliwi również PKO BP rozwinięcie usług *bankassurance* oraz bankowości hipotecznej, które również zakłada strategia PKO BP.

Szczegółowe informacje na temat aktualnej sytuacji i perspektyw rozwoju banku ze szczególnym uwzględnieniem skutków przejęcia przedstawi pan prezes PKO BP. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo, pani dyrektor. Prosimy bardzo pana prezesa.

Prezes zarządu PKO BP Zbigniew Jagiełło:

Dzień dobry państwu raz jeszcze. Nazywam się Zbigniew Jagiełło. Jestem prezesem zarządu PKO Banku Polskiego. Razem ze mną są koledzy z kierownictwa naszego banku, od lewej Jakub Papierski, wiceprezes banku odpowiedzialny za bankowość korporacyjną i inwestycyjną, Paweł Borys, szef strategii banku po lewej stronie, oraz po prawej stronie Jarosław Orlikowski, szef operacji i kierownik projektu połączenia PKO Banku Polskiego z Nordea.

Proszę państwa, przygotowaliśmy dla państwa szczegółową prezentację, którą będziemy tutaj powoli wyświetlali. Nasza prezentacja jest podzielona na trzy części. W pierwszej części chciałem państwu zaprezentować nasze osiągnięcia w ostatnim roku, w roku 2013, oraz zakreślić perspektywy rozwoju banku w najbliższych latach w oparciu o naszą strategię, którą przyjęliśmy jako zarząd i rada nadzorcza na początku ubiegłego roku. Następnie zaprezentujemy szczegółowe wyniki finansowe naszego banku za rok 2013 oraz przedstawimy perspektywy rozwoju PKO Banku Polskiego po przejęciu spółek z grupy Nordea w Polsce.

Proszę państwa, rok 2013 to jest rok, w którym PKO Bank Polski rozpoczął realizację nowej trzyletniej strategii na lata 2013-2015. W poprzedniej strategii za lata 2010-2012 PKO Bank Polski skupił się na wzroście sumy bilansowej. Wzrosliśmy wówczas w tych latach z poziomu stu pięćdziesięciu paru miliardów polskich złotych do stu dziewięćdziesięciu paru miliardów złotych. To jest suma bilansowa, czyli aktywa, na których pracujemy. Żeby sobie uzmysłowić wielkość naszego banku, to jest tak, że drugi bank,

który jest za nami, PKO (grupa Unicredit), jest mniejszy o ponad 40.000.000 tys. polskich złotych. Jest to ekwiwalent średniej wielkości banku w Polsce typu Millennium czy BGŻ. To jest ta różnica, którą udało nam się wypracować w latach 2010-2012. W 2013 r. przyjęliśmy nową strategię, która antycypowała spowolnienie wzrostu gospodarczego w Polsce w porównaniu do poprzedniego okresu. Przypomnę, że lata 2010-2012 charakteryzowały się na tle Europy oraz bieżącego wzrostu PKB w Polsce bardzo dobrym wzrostem PKB – ponad 4%. Spowolnienie nastąpiło w roku 2012 i było kontynuowane w roku 2013. Mamy w tej chwili dobry okres, jeżeli chodzi o rok 2014, ponieważ prognozowany wzrost gospodarczy jest ponad 3%. I ta sama tendencja powinna się utrzymać w roku 2015. PKO Bank Polski postanowił, że w latach 2013-2015 skupi się już nie tylko na samym wzroście organicznym banku, ale również na poprawie jakości świadczonych usług oraz możliwości wzrostu nie tylko organicznego, ale również poprzez przejęcia i akwizycje.

I tak 12 czerwca 2013 r. podpisaliśmy umowę z grupą Nordea, nordycką grupą bankową, o zakupie jej aktywów w Polsce. Te aktywa składają się z 3 części: Nordea Bank Polska, Nordea firma ubezpieczeniowa oraz Nordea firma leasingowa. Po 9 miesiącach prac prawnych uzyskaliśmy zgody UOKiK, Komisji Nadzoru Finansowego i od 1 kwietnia 2014 r. jesteśmy właścicielem wszystkich tych trzech aktywów. To jest taki pierwszy krok, który PKO Bank Polski wykonał, jeżeli chodzi o akwizycję w Polsce. Co to powoduje? Otóż jest tak, że PKO Bank Polski posiada udział w rynku mierzony aktywami na poziomie lekko powyżej 16%. Po przejęciu aktywów Nordea ten udział wzrośnie do ponad 18%. Jest to, po pierwsze, pierwsze miejsce w Polsce, a po drugie, wiele synergii, z których chcemy skorzystać, o czym będzie mowa w następnej części naszej prezentacji.

Gdy państwo spojrzą na te pierwsze slajdy, które państwu prezentujemy, pokazujemy tutaj wszystkie osiągnięcia naszego banku, zmierzające do poprawy świadczonych przez nas usług oraz rozwoju banku w oparciu o różnego rodzaju nowe pomysły. Jednym z nich jest alians strategiczny PKO Banku Polskiego i amerykańskiej firmy EVO Payments International, w zakresie świadczenia płatniczych usług elektronicznych w oparciu o naszą spółkę E-service. Sprzedaliśmy część udziałów w spółce E-service, a jednocześnie zmobilizowaliśmy firmę amerykańską do przeniesienia swojej działalności z Niemiec i Hiszpanii do Polski. Ponieważ nasze usługi, które tutaj świadczymy, mogą być wykonywane również w takiej, powiedzmy, relacji *cross-border*, czyli możemy świadczyć usługi bankom niemieckim za pośrednictwem tej firmy, mając tutaj oparcie o centrum operacyjne w Polsce, jak również w Hiszpanii. Ten proces się dzieje. Mamy nadzieję, że do końca 2014 r. zmigrujemy z tych krajów część operacji EVO Payments i ta firma polsko-amerykańska będzie mogła zanotować większą skalę operacji.

Kolejną rzeczą jest tworzenie wspólnego lokalnego standardu płatności mobilnych, czyli płatności z wykorzystaniem telefonu komórkowego. W dniu 7 marca ubiegłego roku PKO Bank Polski jako pierwszy bank w Polsce zaprezentował tego typu usługę na rynku polskim, a następnie zaprosił wiodące banki w Polsce do stworzenia standardu płatności mobilnych. Ten proces postępuje. Spodziewamy się, że w trzecim kwartale tego roku możliwości płatności telefonem komórkowym będą dostępne już w 5 innych bankach, co oznacza, że będziemy mieli pokrycie 60% usług bankowych w Polsce, a w kolejce stoją inne banki, które będą mogły skorzystać z tej usługi. To oznacza stworzenie pewnego rodzaju niezależności od obecnych monopolistów tego rynku, czyli firmy VISA oraz MasterCard. Oprócz tego prowadzimy ciągłą pracę nad doskonaleniem naszej organizacji, czy to w zakresie bankowości detalicznej, czy to w zakresie bankowości korporacyjnej.

Jak pani dyrektor tutaj wspomniała, rok 2013 był dobrym rokiem dla PKO Banku Polskiego. Zysk netto wyniósł 3.200.000 tys. zł. W poprzednich latach osiągaliliśmy również dobre wyniki powyżej 3.000.000 tys. zł. Są to najlepsze wyniki finansowe, jeżeli chodzi o banki w Polsce. Jesteśmy lepsi od PKO SA, BZ WBK i innych banków, z którymi konkurujemy na tym rynku.

Jeżeli chodzi o rok 2014, to zgodnie z tym, że jesteśmy spółką publiczną, nie publikujemy prognoz wyniku finansowego na rok 2014, natomiast robią to analitycy, któ-

rzy oceniają strategię banków i oczekują zysków różnych banków. W przypadku PKO Banku Polskiego oczekiwania analityków, którzy analizują naszą firmę, wynoszą około 3.400.000 tys. zł – 3.500.000 tys. zł, jeżeli chodzi o wynik netto za rok 2014.

Proszę państwa, to wszystko, jeżeli chodzi o mój generalny wstęp. Poproszę prezesa Papierskiego o zaprezentowanie szczegółowych wyników finansowych naszego banku za rok 2013, a następnie dyrektora Orlikowskiego o zaprezentowanie przedsięwzięcia pod tytułem przejęcie banku Nordea i innych aktywów, które zakupiliśmy w zeszłym roku.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo, panie prezesie. Prosimy pana prezesa Papierskiego. Bardzo proszę.

Wiceprezes zarządu PKO BP Jakub Papierski:

Dziękuję uprzejmie. Dzień dobry państwu. 2013 r. to był rok, który dla banku również był bardzo dobry w wynikach. Ogłosiliśmy solidny, dobrej jakości, dobrze skonstruowany wynik finansowy w wysokości 3.230.000 tys. zł za 2013 r. Ten wynik, jego konstrukcja i jego główne składowe były zgodne z głównymi trendami widocznymi w sektorze bankowym w 2013 r., szczególnie w roku, w którym wynik całego sektora był obciążony bardzo istotnym spadkiem stóp procentowych. W całym 2013 r., dla przypomnienia państwu, stopy procentowe na rynku spadły o ponad 220 pkt bazowych, ponad dwa i jedną czwartą procenta, co bardzo wyraźnie przełożyło się na rentowność aktywów bankowych we wszystkich bankach, także w PKO Banku Polskim. Wśród głównych trendów należy też bardzo wyraźnie wspomnieć o odwróceniu się negatywnych tendencji w zakresie kształtowania się produktu krajowego brutto, co miało z kolei przełożenie na wyniki sektora w drugim półroczu, szczególnie w czwartym kwartale, gdzie sektor bankowy jak również PKO Bank Polski zaczęły notować coraz to lepsze wyniki.

Wynik z odsetek w 2013 r. w PKO Banku Polskim wyniósł 6.722.000 tys. zł i był o prawie 17% niższy niż rok do roku. O tym wyniku będę jeszcze w szczegółach opowiadał państwu za chwilę. Wynik z prowizji był na stabilnym dodatnim poziomie, który wzrósł o ponad 3 pkt procentowe rok do roku, i wyniósł ponad 3.000.000 tys. zł. Łącznie pozwoliło to na osiągnięcie wyniku z działalności biznesowych, który był mniejszy o niecałe 8% rok do roku i wyniósł 10.700.000 tys. zł. PKO Bank Polski kontynuował w 2013 r. bardzo ostrożną gospodarkę swoimi kosztami i zasobami, które posiada. W związku z powyższym nasza koncentracja na zarządzaniu kosztami i dalszej optymalizacji wydatków, które prowadzimy w banku, miała miejsce. W związku z tym koszty działania banku spadły o 1,3%. Łączne wydatki w ubiegłym roku wyniosły 4.623.000 tys. zł. W 2013 r. zaobserwowaliśmy również pozytywną zmianę trendów w jakości aktywów, która pozwoliła na nieco mniejsze, ale wciąż bardzo duże odpisy na portfel kredytowy. Jest to normalna kategoria odpisów w biznesie bankowym. Wyniosły one ponad 2.000.000 tys. zł. Natomiast jakość naszego bankowego portfela kredytowego polepszyła się o ponad 50 pkt bazowych i wyniosła 8,3 punktu procentowego.

Zysk netto, jak wspominałem, wyniósł na koniec 2013 r. 3.230.000 tys. zł. W kategoriach bilansowych aktywa całkowite naszego banku w 2013 r., na koniec 2013 r. wyniosły bez mała 200.000.000 tys. zł, dokładnie rzecz ujmując, 199.200.000 tys. zł, i urosły one o ponad 3 punkty procentowe w ciągu 2013 r. Wyraźnie wzrosły kredyty. Portfel kredytowy wyniósł 149.600.000 tys. zł i przyrósł w ciągu 2013 r. o ponad 6.000.000 tys. zł. Była to jedna z najwyższych wśród polskich banków kwota przyrostu, jeżeli chodzi o portfel kredytowy, co wyraźnie należy podkreślić, mówiąc o wsparciu przez PKO Bank Polski wzrostu polskiej gospodarki i również konsumentów. W tym samym czasie depozyty, w szczególności klientów indywidualnych, urosły w 2013 r. do poziomu bez mała 152.000.000 tys. zł i był to przyrost o ponad 5.000.000 tys. zł netto w ciągu całego roku.

PKO Bank Polski zwiększył kwotę stabilnych źródeł finansowania, co pozwala na spokojne gospodarowanie i zarządzanie bankiem na bieżąco, jak również spoglądanie w przyszłość. Stabilne źródła finansowania, które obejmują zarówno stabilne depozyty klientowskie jak i obligacje, które PKO Bank Polski emituje na rynkach międzynarodowych, wzrosły o ponad 6.000.000 tys. zł do kwoty łącznej 166.700.000 tys. zł. PKO Bank Polski w ubiegłym roku również przeprowadzał transakcje na rynku międzyban-

kowym międzynarodowym, emitując obligacje w uzupełnieniu do wcześniej wyemitowanych papierów wartościowych. Należy bardzo wyraźnie podkreślić siłę kapitałową PKO Banku Polskiego. Na koniec 2013 r. łączne kapitały własne banku wyniosły ponad 25.200.000 tys. zł, co daje bankowi zdecydowanie pierwsze miejsce wśród banków polskich, jeżeli chodzi o siłę kapitałową i możliwość kredytowania największych polskich przedsiębiorstw.

Na kolejnej stronie 14, prezentujemy kluczowe wskaźniki, które stosuje się w bankowości do oceny działalności banku. Przedstawiają one w syntetyczny sposób jakość wielu wskaźników finansowych. Odnosząc się do rentowności kapitałów, w 2013 r. wyniosła ona 13.200.000 tys. zł i była mniejsza niż w 2012 r. zgodnie z trendem, o którym mówiłem przed chwilą w zakresie rentowności i szczególnie wyniku odsetkowego osiągniętego przez wszystkie banki, w tym przez PKO Bank Polski. Wskaźnik C/I, czyli wskaźnik kosztów do dochodów, w 2013 r. pozostawał na jednym z najniższych poziomów w sektorze bankowym. Wyniósł 43,2%. Jest to wynik wciąż pozostający dla większości polskich banków, właściwie wszystkich polskich banków, wzorem, ponieważ średnia w zakresie tego wskaźnika w sektorze bankowym kształtuje się powyżej 50%. Marża odsetkowa naszego banku wyniosła 3,7% zgodnie ze spadkiem stóp procentowych, o którym wspominałem wcześniej. Jakość portfela, o której też wspominałem, wyniosła 8,2%. Jest to spadek z poziomu 8,9%, co wskazuje wyraźnie na stopniowe polepszanie się jakości portfela kredytowego w 2013 r. Najważniejszy z pozostałych wskaźników to współczynnik wypłacalności. Wyniósł 13,6%. Jest to kluczowy współczynnik świadczący o sile kapitałowej banku i jego przygotowaniu do dalszego wzrostu. W naszym przypadku wyniósł on 13,6% i pozostawał wysoko ponad minimalnymi poziomami, które Komisja Nadzoru Finansowego w Polsce oczekuje od banków, oceniając ich działalność jako stabilną.

Strona 15 przedstawia te same wyniki w ujęciu kwartalnym, pozwalając zdekomponować kluczowe czynniki wzrostu i zmiany w wybranych liniach naszego wyniku. Pozwala też wyraźnie wskazać odwrócenie trendu w trzecim i czwartym kwartale, w szczególności w zakresie rentowności banku. Jest to, jak powiedziałem, zgodne z trendami, które były widoczne w całej makroekonomii w Polsce, zarówno w zakresie stóp procentowych jak i w zakresie trendów dotyczących produktu krajowego brutto.

Na stronie 16 nieco szczegółowiej analizujemy wynik odsetkowy, o którym wspominałem wcześniej, że we wszystkich polskich bankach, jak również w PKO Banku Polskim zmniejszył się w 2013 r. Tutaj wyjaśniamy bardziej dokładnie przyczyny tego spadku. Pokazujemy przede wszystkim kwartalne zmiany naszej marży odsetkowej i wyniku odsetkowego – to jest ten górny lewy wykres, który państwu prezentujemy na tej stronie – przekładające się na przychody i koszty odsetkowe w odniesieniu do stawki WIBOR, stawki na rynku międzybankowym, bardzo wyraźnie pokazując, w jaki sposób kształtowała się rentowność aktywów i rentowność akcji depozytowej naszego banku. Przekładając na język bliższy konsumentom, proszę zwrócić uwagę na wykres z lewej strony w dolnej części slajdu, gdzie pokazujemy średnie oprocentowanie kredytów i średnie oprocentowanie depozytów oferowanych w PKO Banku Polskim. Średnie oprocentowanie kredytów spadło z poziomu 7,5% na koniec 2012 r. do poziomu 6,1% na koniec 2013 r., czyli o ponad 1,4%. Natomiast w tym samym czasie oprocentowanie depozytów oferowane przez PKO Bank Polski swoim klientom spadło zdecydowanie mniej, bo z poziomu 3,2% na koniec 2012 r. do poziomu 2,3% na koniec 2013 r. To oznacza, że ten spadek stóp procentowych, o którym wspominałem, o 2 i jedną czwartą procenta w 2013 r. w znacznie większym stopniu PKO Bank Polski przełożył na obniżenie oprocentowania kredytów i na dostępność finansowania dla naszych klientów niż na obniżenie stawek depozytowych, które oferujemy naszym klientom w działalności depozytowej.

Na kolejnej stronie pokazujemy bardziej szczegółowo główne elementy naszego bilansu, która część jest największa i która część najbardziej dynamicznie rosła w 2013 r. Wciąż największą częścią naszego portfela kredytowego pozostają kredyty hipoteczne. One też najszybciej przyrastały w ubiegłym roku. Na koniec 2013 r. portfel wszystkich kredytów hipotecznych w PKO Banku Polskim wyniósł 68.800.000 tys. zł i przyrastał o ponad 7 punktów procentowych w ciągu roku. Podobnie po stronie depozytowej naj-

większą częścią naszych źródeł finansowania pozostają depozyty klientów indywidualnych. Łączna ich kwota wyniosła ponad 110.000.000 tys. zł na koniec 2013 r.

Kolejny slajd prezentuje pozycję rynkową: jak PKO Bank Polski wygląda na tle wyników finansowych osiągniętych przez inne banki konkurujące na polskim rynku. Z wynikiem 3.200.000 tys. zł wyniku netto byliśmy zdecydowanie największym bankiem w Polsce z przewagą ponad 400.000 tys. zł w kategorii wyniku netto w porównaniu z drugim dużym bankiem w Polsce PKO SA, w kategorii różnicy bilansów ta różnica wyniosła, jak wspomniał pan prezes Jagiełło na początku spotkania, około 40.000.000 tys. zł. I ta różnica wciąż nie uwzględnia transakcji Nordea, o której za chwilę Jarek Orlikowski opowie państwu w szczegółach i o wpływie tej transakcji na nasz bank. *De facto* tabelka w dolnej części tej strony pokazuje same jedynki, bo pozycja PKO Banku Polskiego została utrzymana i umocniona na pozycji lidera w głównych kategoriach porównawczych w zakresie wolumenów dla głównych odbiorców naszych produktów, zarówno osób prywatnych jak i podmiotów instytucjonalnych. Łączny udział rynkowy PKO Banku Polskiego w rynku kredytów w Polsce wyniósł 16,1% na koniec 2013 r., a w rynku depozytów 16,4% na koniec roku, wciąż, zaznaczam, bez uwzględnienia wolumenów nabytych w ramach transakcji Nordea.

Ostatnia strona z części finansowej prezentacji dotyczy zachowania się kursu akcji PKO Banku Polskiego na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Na koniec 2013 r. cena akcji wyniosła 39,4 zł za jedną akcję, co daje kapitalizację prawie 50.000.000 tys. zł, dokładnie 49.300.000 tys. zł. To jest jedna z największych, to jest *de facto* największa kapitalizacja. PKO Bank Polski jest największą spółką w kategorii kapitalizacji w Polsce wśród polskich banków jak również jedną z największych wśród wszystkich spółek notowanych na wszystkich giełdach w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. PKO Bank Polski w całym 2013 r. wzrósł w sensie kursu giełdowego o 6,8%, to jest o ponad 2,5 zł. Rynek przyjął bardzo pozytywnie transakcję Nordea ogłoszoną w czerwcu. Był to dzień, w którym nasz kurs wyraźnie wzrósł powyżej tego, jak rosły inne banki w Polsce i jak zachowywała się w Polsce cała giełda. Na koniec 2013 r. spośród wszystkich rekomendacji wydawanych przez banki inwestycyjne i domy maklerskie przeważały zdecydowanie rekomendacje „kupuj”. Było to prawie 70% wszystkich rekomendacji wydanych przez inwestorów profesjonalnie zajmujących się doradztwem i inwestowaniem.

To wszystko, jeżeli chodzi o wyniki finansowe. Chciałbym prosić teraz Jarka o kontynuowanie w zakresie integracji. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo. Prosimy.

Dyrektor Pionu Wsparcia Biznesu PKO BP Jarosław Orlikowski:

Dzień dobry państwu. Chciałbym przedstawić po krótko, gdzie jesteśmy w procesie integracji. Ale zacznijmy od początku od rozpatrzenia tej transakcji w kontekście naszej przyjętej strategii. Na slajdzie 22 widzą państwo główne dźwignie, które są przyjęte jako elementy wspierające naszą strategię 2013-2015. Widać tutaj, że akwizycje i alianse znajdują się pośród dźwigni, którymi będziemy się wspierali, realizując naszą strategię. Natomiast ta transakcja to nie jest jedyna dźwignia, która wspiera, dlatego że również doskonałość dystrybucyjna poprzez to, że dokupujemy oddziały dobrze zlokalizowane w dużych miastach, wspiera również tę bardzo istotną dźwignię strategiczną realizacji naszej strategii.

Na następnym slajdzie mamy podsumowanie tych najistotniejszych kluczowych elementów, dlaczego należało kupić aktywa Nordea. Przede wszystkim umacniamy pozycję lidera na polskim rynku, czyli zamiast w sposób organiczny, rośniemy właśnie poprzez transakcję M&A. I to jest bardzo dobre, wzmacnia nas. Doskonałość dystrybucyjna, zwiększenie jakości obsługi, dlatego że tutaj też korzystamy z doświadczeń grupy norweskiej, która też jest wysoko oceniana w Europie, w związku z czym możemy z nich czerpać. Dodatkowo, jeżeli popatrzymy głębiej na poszczególne segmenty klientów, które były klientem grupy Nordea, to widzimy, że w segmencie klienta zamożnego też będzie poprawa – zwiększymy swój udział w rynku. Będziemy również mieli rozwój bankowości korporacyjnej dlatego, że tutaj Nordea też jest dobra, jeżeli chodzi o bankowość korpora-

cyjną, a szczególnie, jeżeli chodzi o bankowość zagraniczną, więc też uzupełnimy nasze umiejętności w tym zakresie. Szybszy wzrost w segmencie *bankassurance* jest oczywisty, dlatego że przejmując spółkę ubezpieczeniową, możemy w tym momencie więcej nauczyć się od razu, zintegrować się i skonsolidować całość zysku, całość wartości, która jest tworzona w tym łańcuchu wartości w zakresie produktu *bankassurance*. Oczywiście jest to kolejny krok milowy na ścieżce rozwoju naszej grupy finansowej. Tak więc to widać, że ta konsystentność, ta zbieżność tych celów, które jesteśmy w stanie osiągnąć, także została bardzo pozytywnie oceniona przez analityków, o czym mówił Kuba.

Na następnym slajdzie widzimy, co chcemy zarobić w wyniku tej transakcji. Z jednej strony mamy koszty integracji. To jest górna lewa część slajdu, gdzie pokazujemy rozkład w czasie ponoszonych wydatków. Ważne jest to, że to nie są wydatki, które są ponoszone w jednym momencie. Całkowity budżet dzisiaj szacowany to jest 305.000 tys. zł. Gros tych wydatków będzie związane oczywiście z systemami informatycznymi, dlatego że musimy przenieść 100% informacji z systemów informatycznych Nordea do naszych systemów tak, żeby osiągnąć pełny efekt synergii. Wynika to po części ze struktury transakcji, gdyż nie kupujemy aktywów IT. Aktywa IT zostały wyniesione do oddzielnej spółki i teraz w wyniku dalszych kroków, o których za chwilę opowiem, musimy przenieść wszystkie procesy biznesowe, wszystkie dane naszych klientów z systemów Nordea do naszych systemów. W związku z tym są te wydatki.

Jak w przypadku każdej fuzji banków – banki, jak państwo wiecie, są bardzo silnie uzależnione od technologii – ta kategoria kosztów jest bardzo wysoka. Także w 2014 r. gros naszych wydatków będzie z tym związane. To są właśnie nakłady związane z zmianą oprogramowania, wytworzeniem interfejsu migracyjnego, ale również koszty związane z przeprowadzeniem rebrandingu, dlatego że musimy wyjść z marki Nordea, musimy usunąć wszystkie oznakowania: zmienić oznakowania w oddziałach, musimy zmienić, czy właściwie usunąć oznakowania, które znajdują się na budynkach, oznakowania przestrzenne – to, co państwo widzicie w dużych miastach. W następnych latach będziemy sukcesywnie coraz mniej wydatków ponosili, tym niemniej jednak w 2015 r. planujemy przeprowadzić fuzję operacyjną. W tym momencie też koszty związane z restrukturyzacją, z wyjściem z umowy IT z Nordea też tutaj są odzwierciedlone. W 2016 r. będą to, można powiedzieć, już takie ostatki kosztów do poniesienia. Jest to związane z przewidywanymi kosztami restrukturyzacji, kiedy zakończymy restrukturyzację i będziemy mogli zaprezentować w pełni zintegrowaną grupę bankową, która będzie już pokazywała pełne efekty synergii kosztowej.

Patrząc na synergie kosztowe i przychodowe – są zaprezentowane w dolnej części slajdu – widzimy, że sukcesywnie rosną. Pierwsze efekty synergiczne zaplanowaliśmy w 2014 r., i faktycznie osiągamy je. Nasze jednostki uczestnictwa naszych funduszy inwestycyjnych są sprzedawane w banku Nordea i w związku z tym oczywiście mamy dodatkowe efekty synergii, których byśmy nie osiągnęli, gdybyśmy tej transakcji nie zrobili. Te efekty synergii przychodowej są jeszcze stosunkowo małe, bo mówimy o kwocie 9200 tys. zł, natomiast one będą sukcesywnie rosły do planowanych prawie 48.000 tys. zł w 2017 r.

Drugą stroną synergii są oczywiście synergie kosztowe. Tak więc tutaj dzięki temu, że będziemy dołączali Nordea do naszych systemów, oraz dzięki temu, że jesteśmy dużą organizacją, w związku z czym mamy dobre ceny na rynku, przewidujemy osiągnięcie całkiem dużych synergii kosztowych, które, jak ustaliliśmy, w roku 2017 osiągną wysokość 176.000 tys. zł. W każdym następnym roku one będą w tej wysokości. To więc pokazuje efektywność naszego projektu, bo z jednej strony musimy wydać 305.000 tys. zł, natomiast w stanie ustalonym będziemy mieli 176.000 tys. zł. To jest taka miara, którą często doradcy, którzy doradzają w tego typu transakcjach, przyjmują jako miarę efektywności transakcji. To znaczy, czym w stosunku procentowym mniej wydamy, żeby więcej osiągnąć, tym lepiej. W naszym przypadku jest to na poziomie rzędu 170%, co kształtuje się lekko powyżej średniej, w znaczeniu, że to jest lepszy wynik niż średnia dla tego typu transakcji.

Patrząc na następny slajd 25, wchodzimy głębiej, jak będzie wyglądała nasza pozycja konkurencyjna, właściwie, jak już wygląda po transakcji. Przed wszystkim po lewej

stronie widzimy, że umacniamy swoją pozycję lidera, czyli oddalamy się od PKO SA, dlatego że aktywa naszej połączonej grupy będą wynosiły już prawie 230.000000 tys. zł, co już jest zdecydowanym dystansem. Nasz udział w rynku wzrośnie o 2 pkt procentowe z 14% do 16%. Jeżeli popatrzymy na prawą część slajdu, to na górze widzimy sytuację, jeżeli chodzi o nasz udział w rynku kredytowym. Tutaj widać te właśnie kółka, które pokazują, gdzie jesteśmy obecnie. Mamy największy portfel kredytowy – to jest oczywiście. Mamy także największy udział rynkowy. W związku z tym Nordea przesuwana nas jeszcze bardziej i odsuwa od naszej bezpośredniej konkurencji. Analogicznie rzecz się ma, jeżeli chodzi o depozyty.

Na następnym slajdzie mamy dowód na to, jak bardzo zmienia się, jak dobrze uzupełnia się nasza sieć dystrybucji, dlatego że z definicji jesteśmy nowoczesnym bankiem, który promuje nowoczesne kanały dostępu, jesteśmy liderem bankowości internetowej, mamy 4500 tys. klientów, którzy używają różnego rodzaju łączności internetowej z nami, różnego rodzaju systemów, w tym również tego najnowocześniejszego płatności mobilnych czyli ICO, mamy największy *call center*, też z racji liczby klientów, ale nie jest on tylko największy, ale również najlepszy w kraju. Nasza sieć dystrybucji zawsze była najlepsza i największa, natomiast teraz jeszcze bardziej się umacniamy. Można też popatrzeć na poszczególne segmenty. Pokazuje to środkowa kolumna. Pokazujemy w klastrach miast, gdzie miarą, która dzieli nam te miasta, jest liczba mieszkańców. W kategorii małych miast poniżej 100 tys. nasz udział lekko wzrośnie. To wynika z tego, że Nordea była obecna głównie w średnich i dużych miastach, natomiast w małych praktycznie nie. Dlatego nasz udział tutaj właściwie tylko drgnie z 10,3% do 10,5%, natomiast udział następnego banku w kolejności to jest 5,2%. Widać więc, o ile jesteśmy lepsi, o ile bliżej jesteśmy naszego klienta w małych miastach. W segmencie 100-200 tys. mieszkańców Nordea dokłada troszeczkę więcej do naszego udziału, bo 0,7%. I tutaj też widać, jaki dystans dzieli nas od następnego banku w kolejności, którego udział w rynku wynosi tylko 4,9%. Analogicznie widać, co się dzieje w następnej grupie miast, czyli w miastach między 200 tys. a 500 tys. mieszkańców. Tutaj osiągamy poziom 10% udziału w rynku, jeżeli chodzi o sieć dystrybucji. I największy wzrost naszego udziału jest oczywiście w dużych miastach, co wynika z natury lokalizacji oddziałów Nordea. I tutaj bardzo mocno wzrastamy, dlatego że tutaj nasz udział wzrośnie aż o 2,5 punktu procentowego z 9,7% do 12,3%.

Na mapce widzicie państwo, jak są rozlokowane oddziały Nordea. One w sposób naturalny, można powiedzieć, historyczny są rozlokowane bardziej w centrum i na północy ze stosunkowo małą ekspozycją na wschodzie i na zachodzie. Natomiast to bardzo dobrze się komponuje i bardzo dobrze uzupełnia naszą sieć, co też jest dobre. To jest korzystne z punktu widzenia całego procesu integracji dlatego, że nie przewidujemy specjalnych istotnych zmian, jeżeli chodzi o zatrudnienie w sieci dystrybucji.

Przejdźmy teraz do następnego slajdu 27. Tutaj jest pokazana...

Posel Adam Kępiński (SLD):

Przepraszam, mam jedno pytanie. Ile fizycznie, że tak powiem, oddziałów zostanie wchłoniętych przez sieć?

Dyrektor Pionu Wsparcia Biznesu PKO BP Jarosław Orlikowski:

Przejmujemy wszystkie 130 oddziałów.

Posel Adam Kępiński (SLD):

130?

Dyrektor Pionu Wsparcia Biznesu PKO BP Jarosław Orlikowski:

Tak, wszystkie oddziały, które obecnie ma Nordea przejmujemy, dlatego że taka jest struktura transakcji. My dążymy do fuzji prawnej. W związku z tym w wyniku fuzji prawnej wszyscy pracownicy w trybie art. 23 *prim* Kodeksu pracy staną się pracownikami PKO Banku Polskiego i cały majątek Nordea Bank Polska stanie się majątkiem PKO Banku Polskiego. W związku z tym tutaj nie można powiedzieć, że kupujemy 5 oddziałów czy 10 – z założenia zawsze wszystkie.

Na slajdzie 27 pokazana jest mapa drogowa naszej integracji. I tutaj najistotniejsze kamienie milowe to oczywiście decyzja KNF z marca, która umożliwiła nam przejęcie kontroli nad spółką i doprowadzenie do tak zwanego *closingu*. *Closing*, czyli zamknięcie transakcji z punktu widzenia transakcji sprzedaży przez grupę Nordea dla nas. Transakcja została rozliczona. Zostało rozliczone wezwanie. W wyniku tego kontrolujemy 99,82% akcji Nordea Bank Polska. Jesteśmy teraz w procesie wykupu akcjonariuszy mniejszościowych. Objęliśmy 100% kontroli nad spółką życiową Nordea Life i 100% kontroli nad spółką leasingową Nordea Finance. To, co jest dla nas istotne, to doprowadzenie do fuzji prawnej, którą planujemy na przełomie września i października. Jednakże, żeby do niej doprowadzić musimy mieć zgodę KNF. Żeby to osiągnąć w tym miesiącu będziemy składali komplet wymaganych dokumentów, wymaganą dokumentację, plan połączenia, biznesplan, plan integracji operacyjnej. Mamy nadzieję, że KNF bez zbędnej zwłoki ten nasz wniosek pozytywnie rozpatrzy. Zresztą to też nie powinno być zdziwieniem dla KNF, bo już we wniosku o przejęcie kontroli pisaliśmy wyraźnie, że dążymy do fuzji prawnej i pełnego wchłonięcia Nordea. Tak więc byłoby to dla nas duże zdziwienie, gdyby tak się nie stało. Fuzja prawna będzie połączona w sposób naturalny z rebrandingiem.

Jak powiedziałem, wchłaniamy wszystkie oddziały, znika w tym momencie nazwa Nordea. W związku z tym, jeżeli wszystko pójdzie zgodnie z planem, na początku października nie zobaczycie już państwo żadnych oznakowań Nordea, tylko będzie już oznakowanie PKO Banku Polskiego. Natomiast to nie jest koniec naszej drogi. Żeby pokazać 100% synergii, których osiągnięcie, jak pokazałem, oznacza obniżenie o 176.000 tys. zł kosztów połączonych banków, musimy doprowadzić do fuzji operacyjnej, którą przewidujemy w 12 miesięcy po *closingu*, czyli mniej więcej w kwietniu-maju przyszłego roku. Z tego punktu widzenia od tego momentu będziemy mogli już pójść w kierunku realizacji 100% zaplanowanych synergii.

Wnikając trochę głębiej w tę mapę, z punktu widzenia transakcji, mamy jeszcze kwestie związane z rejestracją w KRS. To są sprawy dosyć proste, natomiast z punktu widzenia poszczególnych przejmowanych spółek ważne jest zobaczyć, ile rzeczy będzie się jeszcze działo. Dla państwa uwagi, to oczywiście nie jest pełny plan, dlatego że to są tylko, można powiedzieć, najważniejsze kamienie milowe. Do każdego kamienia milowego są właściwie odrębne plany, odrębne zespoły projektowe, które dążą do tego, żeby te cele osiągnąć, ale obecnie pracujemy w strukturze 14 strumieni projektowych. Każdy z nich jest odpowiedzialny za zrealizowanie odpowiedniego segmentu działań. Czyli na przykład, jeżeli mówimy o tak zwanym małym rebrandingu, czyli czymś, co się już stało, a więc dopisaniu, a właściwie powieszeniu na każdym oddziale Nordea informacji, że Nordea już jest członkiem grupy PKO Banku Polskiego, to to jest właśnie strumień marketingu, który się tym zajmował. Oczywiście ten strumień musi też doprowadzić do pełnego rebrandingu, czyli usunięcia wszystkich oznakowań Nordea, ale także modyfikacji systemów informatycznych, wszystkich wydruków, które są robione z systemów, wszystkich regulaminów i tak dalej.

Od fuzji prawnej sieć Nordea będzie już obsługiwała klientów PKO Banku Polskiego. Migrację oczywiście planujemy właśnie w dniu fuzji operacyjnej. Z punktu widzenia Nordea Life ten kalendarz zdarzeń wygląda troszeczkę inaczej, dlatego że po przejęciu kontroli i przeprowadzeniu małego rebrandingu. W tym przypadku duży rebranding, czyli wprowadzenie nowej nazwy i zastąpienie nazwy Nordea Life nazwą spółki życiowej planujemy na przełomie czerwca-lipca. Docelowo będziemy dążyli do wejścia w joint venture ze strategicznym partnerem ubezpieczeniowym. Do tego też są potrzebne rozstrzygnięcia w zakresie rekomendacji U, która ma być wydana przez KNF, dlatego że nie znając tych postanowień, trudno jest rozstrzygnąć, jakie powinny być zasady tego joint venture.

Z punktu widzenia Nordea Finance tutaj dążymy do pełnej fuzji prawnej i operacyjnej z naszą spółką leasingową PKO Leasing. Też kalendarz jest troszeczkę szybszy niż w przypadku banku. Jest to zdecydowanie mniejsza spółka i z tego punktu widzenia sprawa jest prostsza. W związku z tym tu zakładamy, że pełna fuzja prawna oraz migracja, czyli tak naprawdę pełna integracja operacyjna, nastąpi w październiku tego roku. Tu jest o tyle dobrze, że nie potrzebujemy już mieć zgody KNF. Wystarczy złożyć

wniosek do sądu i uzyskać zatwierdzenie przez sąd planu połączenia. Dziękuję bardzo. To tak w ekspresowym skrócie.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo za bardzo interesującą i bardzo optymistyczną prezentację. Miło słyszeć o bardzo dobrych wynikach polskiego banku.

Otwierając dyskusję, chciałem zapytać o sprawy pracownicze w kontekście przejęcia przez PKO BP Nordea Bank Polska. Rozmawialiśmy kiedyś, pół roku temu albo rok temu chyba, dokładnie o tych kwestiach i pamiętam, że były skargi ze strony pracowników Nordea na skandynawskiego właściciela, że nie rozmawia z pracownikami, że nie mają do końca wiedzy, jak ma wyglądać ich przyszłość. Ciekawy jestem, jak sytuacja wygląda teraz? To pierwsze pytanie. Bardzo proszę, pan poseł Małecki.

Poseł Maciej Małecki (PiS):

Dziękuję. Chciałbym zapytać o rynkowe punkty odniesienia dla tej transakcji. Jak przejęcie przez państwa Nordea wygląda na tle rynku bankowego i takich transakcji przejęć w kraju i za granicą? Chodzi mi chociażby o wskaźnik cena do zysku. Czy macie państwo porównywalne inne dane? W związku z wydatkami integracyjnymi i tą skalą 55% migracji systemów informatycznych proszę o informacje, z czego wynika i na czym polega odmienna struktura IT w Nordea i w PKO BP? Jakie były konkretne koszty w tym obszarze w porównywalnych innych transakcjach?

Chciałbym również uzyskać od państwa informacje dotyczące działalności Fundacji PKO BP, bo podaliście państwo, że w 2013 r. ta Fundacja przeznaczyła ponad 11.000 tys. zł na projekty strategiczne, lokalne i indywidualne. Nie podaliście państwo natomiast, jakie podmioty znalazły się na liście obdarowanych przez Fundację. W związku z tym proszę o to, żeby państwo podali, kogo obdarowała Fundacja PKO BP, na jakie projekty i w jaki sposób przeprowadziliście państwo wybór tych, a nie innych obdarowanych?

Proszę również o informację dotyczącą kontynuacji centralizacji usług w ramach grupy kapitałowej, bowiem chciałbym wiedzieć, jakie przewidujecie państwo konkretne efekty centralizacji? Czy była jakaś symulacja obniżenia kosztów i z czego to obniżenie kosztów wynikałoby? Jak w tym kontekście plasowałaby się tutaj na przykład liczba zwolnionych pracowników? Na tę chwilę takie pytania z mojej strony.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję, panie pośle Pan poseł Warzecha jako kolejny mówca, proszę bardzo.

Poseł Jan Warzecha (PiS):

Pan przewodniczący zapytał, co czeka pracowników, a ja chciałem zapytać, co czeka klientów? Czy wzrosną na przykład prowizje klientom po przejęciu Nordea przez PKO BP? Wyczytałem, że na przykład dochody odsetkowe w PKO BP są dwa razy wyższe – wynoszą 4,1%, a w Nordea 2% średniego stanu aktywów.

Następna sprawa. Pan już wspominał mniej więcej o tym, że państwo planujecie jakieś *joint venture* z jakąś firmą ubezpieczeniową, ale rzeczywiście PKO BP jak do tej pory nie może się poszczycić, powiedzmy, jakimś doświadczeniem w prowadzeniu formy ubezpieczeniowej. Nagle przejęliście państwo jedną ze spółek, która zajmowała się ubezpieczeniami na życie. Jest około 130 tys. polis, które trzeba obsługiwać, ale myślę, że jeśli państwo przejęliście również towarzystwo ubezpieczeń na życie, to chyba zamierzacie państwo również kontynuować tę działalność.

Chciałem zapytać również, ponieważ kiedy w internecie chce się sprawdzić, kto jest akcjonariuszem PKO BP, to wiemy, że w 32% Skarb Państwa i wymienia się jeszcze dwie spółki Aviva Otwarty Fundusz Emerytalny i ING. Chciałbym zapytać również o pozostałych większych akcjonariuszy, bo oni stanowią dosyć duży odsetek.

A może by państwo powiedzieli, jak państwo sądzą, jaki był powód wycofania się Nordea, bo przecież Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie od 1994 r. istnieje, bank również od wielu lat. Czy w trakcie transakcji padały jakieś takie opinie, co było powodem, że akurat ta duża firma czy największa firma skandynawska wycofuje się z Polski? Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo. Pan poseł Kępiński, bardzo proszę.

Poseł Adam Kępiński (SLD):

Wysoka Komisjo, mam dwa konkretne pytania. Dopytałem – 130 placówek. Chciałbym zapytać, ile tych placówek w sensie własności należy do grupy Nordea? Czy to są po prostu dzierżawione lokalizacje? Pytam, bo właściwie to, że się wynajmuje jakiś lokal, nie stanowi jakiejś szczególnej wartości. To po pierwsze.

Po drugie, chciałbym zapytać – jestem w pełni przekonany do tego, co państwo tutaj dzisiaj powiedzieli, że biznesowo kupienie portfela klientów, kupienie portfela aktywów miało sens – czy ktoś wycenił w tej transakcji kupna-sprzedaży *know-how*? Czy PKO BP kupił coś, czego do tej pory nie miał, i czegoś się nauczył, dowiedział, będzie kontynuował nową przynajmniej szczątkowo jakąś strategię, która będzie zaczątkiem czegoś innego? Jest to jakby uznany bank w Polsce, niewielki, ale generalnie mający jakieś swoje doświadczenia i czy z tego powodu PKO BP zyska coś oprócz tego, co jest wymierne na papierze i w banku najważniejsze, czyli klientów i pieniędzy? Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo. Bardzo proszę, pan poseł Suski. Proszę, panie pośle.

Poseł Marek Suski (PiS):

Podczas prezentacji tego materiału, i też przeglądając ten materiał, uderza mnie jedna rzecz. Oczywiście można powiedzieć, to jest materiał, który pokazuje wiele pozytywów, wynikających z przejęcia, z fuzji i pokazujący, jak się zwiększy zakres działania banku i tak dalej. Rozumiemy, że państwo się chwalcie, że jest to transakcja, która zwiększy możliwości. Trochę jest to materiał propagandowy. Jednak oprócz materiału propagandowego nie znalazłem tutaj takich podstawowych informacji, które wskazywałyby na to, czy ta operacja, z której wynikają jakieś zwiększenia udziału w rynku, jest dobrym biznesem. Jeśli się coś przejmuje czy, krótko mówiąc, kupuje za jakąś cenę – tu są wyszczególnione koszty, łączne koszty integracji: 305.000 tys. zł, jakieś różne rzeczy – natomiast nie znalazłem tutaj opracowania, które wskazywałoby, że dokonano wyceny aktywów banku. W związku z tym mam pytanie, na ile szacowano wartość tego majątku, który jest przejmowany, i tak naprawdę, jaka była cena dokonania tej transakcji, bo chyba nie tylko 305.000 tys. zł? A być może to tylko te 305.000 tys. zł?

Chciałbym się dowiedzieć właśnie, jak szacowano wartość i jak oceniano opłacalność tej inwestycji? Tego jednego elementu mi brakowało, bo można powiedzieć, ktoś kupuje coś, co mu się podoba i uważa, że to będzie korzystne, natomiast można czasem przepłacić za coś, więc... Z tych materiałów to nie wynika, czy rzeczywiście Bank Polski zrobił interes czy to po prostu Nordea zrobiła interes, bo tu już padało, że po prostu oni się wycofują z polskiego rynku. I teraz pytanie. Jeżeli ktoś się wycofuje z rynku, czy wycofując się z tego, mocno korzysta czy traci, bo wiemy, że jest pewien kryzys też w sferze finansów i bankowości? I teraz pytanie, kto na tym zrobił interes? Czy oni zrobili interes, czy my do tego ich interesu dopłaciliśmy? To z tych materiałów nie wynika. Chciałbym, żeby polskie przedsiębiorstwa, przedsiębiorstwa z polskim udziałem, robiły interesy, jeżeli ktoś się wycofuje. Nie słyszeliśmy, że jest jakiś ból po tamtej stronie.

Z drugiej strony tu padały też pytania o wyniki PKO. Ponad 3.000.000 tys. zł z prowizji. Czyli właściwie cały zysk netto pochodzi z prowizji, czyli z tego, że obsługa kont i różnych operacji jest po prostu bardzo droga. Rozumiem, że banki są od tego, żeby zarabiać pieniądze, ale są też chyba inne formy, a nie tylko na prowizjach? Bo tutaj z tego wynika, że właściwie głównym źródłem dochodów są prowizje, czyli koszty po stronie tych, którzy korzystają z Banku. Czy nie boicie się państwo, że nastąpi odwrót od tego banku i poszukiwanie tych banków, w których te prowizje są niższe? Czy w związku z tym macie jakiś pomysł? Czy to przejęcie spowoduje, że na przykład obniżycie prowizje do poziomu, jaki był w Nordea, czy podwyższycie w Nordea do poziomu, jaki jest w PKO? Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Poseł Malik. Bardzo proszę, pani poseł.

Posel Ewa Malik (PiS):

Panie przewodniczący, szanowni państwo, reprezentanci banku, wiadomo jest, że tak duży bank, w którym znajduje oparcie także po prostu polskie społeczeństwo, musi budować trwałą wartość oraz prowadzić bardzo stabilną politykę dywidendy. Dlatego chciałabym zapytać, jak konkretnie ma wyglądać polityka dywidendowa – chodzi o wskaźnik do zysku – jak plan zakupów i związany z nim potrzeby kapitałowe mają się wobec tego do polityki rządu? Chodzi mi o to, co czyni, jak się zachowuje resort finansów w zakresie wysokości dywidendy planowanej do ściągnięcia ze spółki. Bardzo proszę o odpowiedź, jakie państwo macie w tym zakresie własne przemyślenia jako zarząd spółki? Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo. Bardzo proszę, czy są kolejne zgłoszenia? Skoro nie ma, to na koniec tej części chciałem zapytać jeszcze o ewentualne kolejne przejęcia. W planie pracy mamy dyskusję na temat sytuacji Poczty Polskiej i Banku Pocztowego. Chyba w czerwcu planujemy takie posiedzenie. Czy trwają jakieś rozmowy w kontekście ewentualnego przejęcia Banku Pocztowego? Pamiętam i przypominam Wysokiej Komisji dyskusję, która miała miejsce na naszym forum na temat właśnie przyszłości tego banku, więc o ten wątek chciałem również zapytać. Bardzo proszę.

Prezes zarządu PKO BP Zbigniew Jagiełło:

Dziękuję państwu bardzo za wiele szczegółowych pytań. Będziemy chcieli powoli na nie odpowiedzieć. Jeżeli coś pominiemy, to prosilibym o zwrócenie nam uwagi, bo tych wątków przez państwa poruszonych jest sporo. Zacznę od tej pierwszej części dotyczącej kwestii ludzkich. W Nordea Bank Polska zatrudnionych jest 2 tys. osób. Z tego 200 osób wyemigrowało w sposób naturalny do spółki IT, o której już mówiliśmy, że ona jest osobno wyciągnięta (zasoby ludzkie) z Nordea. Dlaczego do tego doszło? Dlatego, że w trakcie rozmów o transakcji z bankiem Nordea okazało się, że Nordea Bank Polska świadczy usługi informatyczne również dla oddziałów Nordea w takich krajach, jak Litwa, Łotwa i Estonia. Nie do końca to było zgodne z intencją Komisji Nadzoru Finansowego, bo tego typu działalność nie jest wprost przez KNF akceptowana.

W trakcie dyskusji dotyczących tego, jak ten problem rozwiązać, i we współpracy z Komisją Nadzoru Finansowego doszliśmy do wniosku, że najlepszym rozwiązaniem będzie wyprowadzenie obsługi IT z banku Nordea do spółki osobnej IT, która będzie nadal świadczyła usługi dla tych krajów nordyckich, ewentualnie jeszcze dla innych części tego banku Nordea. W związku z tym nie mamy... Proszę?

Posel Adam Kępiński (SLD):

Nordyckich czy bałtyckich?

Prezes zarządu PKO BP Zbigniew Jagiełło:

Jedna część to jest to, co już robią dla tych krajów bałtyckich, czyli Litwy Łotwy i Estonii, bo już to robią. Następnie, kiedy ta spółka wyjdzie z Nordea Bank Polska, będzie mogła świadczyć usługi dla innych części Nordea za granicą, prawda? Czyli w jakimś sensie z punktu widzenia Polski te miejsca pracy są chronione, prawda? One są w rękach tej skandynawskiej Nordea. Czyli mamy teraz 1,8 tys. osób, z którymi wchodzimy w okres fuzji.

Jak państwo widzieli na tej prezentacji dotyczącej działalności tych 130 oddziałów, one doskonale kompensują nasze braki, jeżeli chodzi o duże miasta, aglomeracje, gdzie Bank Polski na początku XXI w. przespał naturalny proces wychodzenia z wielkich oddziałów do małych placówek, które są na tak zwanych ruchliwych ulicach, że się wchodzi z ulicy do oddziałów, nie chodząc po piętrach drugim, trzecim, czwartym. My mamy takie zaległości. W związku z tym jeżeli chodzi o tę sieć dystrybucji i ludzi w niej zatrudnionych, nie ma problemu z ich zagospodarowaniem, zwłaszcza że, jeżeli chodzi o efektywność, nasze placówki obsługują średnio dwa razy więcej klientów niż placówki Nordea. Tam, powiedzmy, ten ruch klientów jest słaby. Nordea cierpiała z tego powodu, że miała mało klientów. W związku z tym Nordea Bank Polska był niedochodowy, o czym świadczy współczynnik zwrotu z kapitału. On był dużo poniżej średnich stóp zwrotu w Polsce. I to jest, powiedzmy, kwestia dystrybucji.

Stopa zwrotu z kapitału to jest normalne pojęcie w biznesie. To jest, powiedzmy, kwestia tej dystrybucji dla klienta indywidualnego. Tutaj nie mamy problemów z migracją pracowników Nordea po tym połączeniu prawnym, a następnie operacyjnym. Drugim elementem biznesowym są placówki korporacyjne banku Nordea. I tutaj też się doskonale uzupełniamy. Jednocześnie jest tak, że Nordea Bank Polska ma – było jedno z pytań dotyczące *know-how* i jak wykorzystać to przejęcie do tego typu rozwoju banku – takie dwa biura, oddziały, które specjalizują się w obsłudze klientów nordyckich, co jest jakby zrozumiałe z punktu widzenia tego, że ich ojcem i matką jest ten bank skandynawski. Wielki. Żeby zobaczyć różnicę między PKO Bank Polski a Nordea, różnica mierzona aktywami jest taka, że my mamy 50.000.000 tys. euro, czyli 200.000.000 tys. polskich złotych, a oni mają 600.000.000 tys. euro, prawda? Czyli jest 12 razy większy, jeżeli chodzi o skalę działalności. Bankowość korporacyjna, czyli chcemy wykorzystać to biuro do współpracy z klientami nordyckimi. Tutaj podpisaliśmy już takie porozumienie ze skandynawskich bankiem Nordea o wzajemnym poleceniu sobie klientów. Chcemy otrzymać ten portfel klientów nordyckich, który był obsługiwany przez Nordea AB i zarabiać na tym. ...Nasz bank 50.000.000 tys., a 600.000.000 tys. bank nordycki – jest 12 razy większy. Mówimy o euro, żeby...

Teraz drugi element jest taki, że Nordea Bank Polska powstał poprzez przejęcia innych banków, między innymi LG Petro, który był bankiem koreańskim. I tam jest również takie biuro do obsługi klientów koreańskich. W związku z tym chcemy to wykorzystać. To jest dla nas taka możliwość, żeby rozpocząć budowę silnej bankowości międzynarodowej PKO Banku Polskiego, w oparciu o te doświadczenia obsługi klientów zagranicznych przez bank Nordea Bank Polska. Na tym aktywie chcemy zbudować tę bankowość międzynarodową i mamy nadzieję, że na przełomie roku zrobimy taki pierwszy krok, jeżeli chodzi o wyjście PKO Banku Polskiego za granicę w postaci stworzenia oddziałów korporacyjnych do obsługi polskiego biznesu za granicą.

Ponieważ Polska jako kraj rozwijała się w taki sposób, że Polscy przedsiębiorcy byli i są bardziej aktywni niż polskie banki, zwłaszcza że w latach 90. polskie banki były bardziej urzędami niż firmami komercyjnymi. Jednocześnie, skoro nastąpiła sprzedaż polskich banków w ręce zagraniczne, z punktu widzenia Uni Credit nie ma sensu, żeby polski bank PKO otwierał oddział w Mediolanie czy w Berlinie, bo tam są już włoskie banki, prawda? W związku z tym my chcemy to opóźnienie nadrobić, ponieważ polskie firmy chcą z tych usług korzystać.

Taką pierwszą jaskółką naszej działalności jest otworzenie oddziału naszej firmy leasingowej w Szwecji. Poszliśmy tam w świat za naszym klientem. Ponieważ firma Solaris, która jest naszym klientem, wygrała przetarg na obsługę kilku gmin w Szwecji, dostarczenie im autobusów, okazało się, że nie specjalnie miejscowe banki pałą się do udzielenia finansowania leasingowego. W związku z tym po analizie utworzyliśmy oddział naszej firmy leasingowej w Szwecji na prawie szwedzkim i możemy po prostu finansować eksport polskich autobusów firmy Solaris do Szwecji. To jest taki właśnie krok, o którym mówię, czyli musimy wykonać to coś, czego dotychczas nie robiliśmy, bo nie byliśmy gotowi w poprzednich latach pójść za naszymi polskimi klientami do innych krajów i wspomagać ich rozwój.

Wracając do kwestii pracowniczych, bo mówię właśnie o tej działalności korporacyjnej, tutaj też nie mamy, powiedzmy, strat ludzkich. Jednocześnie jest tak, że Nordea ma swoją centralę w Trójmieście, w Gdyni, oraz część w Warszawie, jak również centra usługowe w Łodzi i w Trójmieście. W związku z tym, żeby zagospodarować te zasoby ludzkie, chcemy utworzyć bank hipoteczny do finansowania sprzedaży hipotek w Polsce, chcemy utworzyć bank hipoteczny w Gdyni. Wystąpiliśmy już ze stosownym wnioskiem do Komisji Nadzoru Finansowego. Spodziewamy się, że pod koniec roku otrzymamy taką zgodę i w tym banku hipotecznym w Gdyni znajdzie się trochę miejsc pracy dla osób z centrali Nordea w Trójmieście. W momencie, kiedy będziemy łączyli dwa banki, oczywiście jest tak, że dodatkowa centrala banku w Trójmieście, w Gdyni, nie jest nam potrzebna.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Ile to jest miejsc pracy, panie prezesie, przepraszam?

Prezes zarządu PKO BP Zbigniew Jagiełło:

Jest tak, że jeżeli chodzi o bank hipoteczny, on będzie zatrudniał do 200 osób. Z tego dużą część w Trójmieście, część w Warszawie. I to jest bank hipoteczny w Trójmieście. Pozostałe dwa projekty dotyczą właśnie centrum usług, tak zwanych *back office*, dotyczących naszej działalności w zakresie sprawdzania i akceptacji wniosków kredytowych. Chcemy takie centrum utworzyć również w Trójmieście i tam świadczyć te usługi – to dotyczy, powiedzmy, kilkuset miejsc pracy – jak również w Łodzi w podobny sposób.

Teraz, żeby sobie uzmysłowić skalę tych problemów pracowniczych, to jest tak, że mówimy o 1,8 tys. osób. Gdy wyskalujemy, zmniejszymy tę liczbę osób poprzez tę pełną akceptację sieci dystrybucji detalicznej i korporacyjnej, widzimy, że tych osób, które są do zagospodarowania, jest dużo mniej. Przewidujemy, że w roku 2014 połączone banki zmniejszą stan zatrudnienia o 600 osób. I teraz jest tak, że PKO Bank Polski w latach 2010-2013 sukcesywnie zmniejszał swoje zatrudnienie rok do roku od 600 do 900 osób. Nie mamy więc tutaj takiej sytuacji, że nagle z powodu tego połączenia zmieni się dramatycznie sytuacja. Mówię o statystyce, bo oczywiście w pojedynczych przypadkach może być różnie. Na to nakłada się w ogóle trend w bankowości.

W Polsce w najlepszych latach w sektorze bankowym pracowało 200 tys. osób. W tej chwili pracuje 175 tys. osób, czyli skala zatrudnienia się zmniejszyła. To jest konsekwencją, można powiedzieć, nie tylko spowolnienia gospodarczego, bo w Polsce nie mieliśmy kryzysu bankowego ani recesji. Po prostu jest tak, że następuje naturalna migracja generacyjna polegająca na tym, że młodsze osoby wchodzące na rynek bankowy jako klienci nie chcą korzystać w taki sposób, jak my, przepraszam, to znaczy, że naszym przyzwyczajeniem jest najczęściej korzystanie w sposób fizyczny – po prostu korzystają z internetu i z bankowości mobilnej. I to jest trend, który będzie się utrzymywał. To znaczy, że w sektorze bankowym ilość pracy w placówkach bankowych będzie się zmniejszała, a będzie się zwiększała liczba transakcji elektronicznych i ewentualne wsparcie tych transakcji elektronicznych przez systemy, ale to będzie skutkowało tym, że tych osób do pracy w bankach będzie potrzeba mniej. I to tyle, jeżeli chodzi o tę kwestię osobową.

Poprosiłbym prezesa Papierskiego i prezesa Borysa, żeby powiedzieli o dwóch sprawach, po pierwsze, o kwestii dotyczącej benchmarków rynkowych mówiących o tym, czy ta cena, którą uzyskaliśmy i inne części umowy kupna-sprzedaży Nordea były rynkowe, lepsze niż rynek lub gorsze niż rynek, żeby posłużyli się tymi rynkowymi przykładami, i po drugie, żeby powiedzieli też o kwestii – patrzę jeszcze – akcjonariatu naszego Banku. Bardzo proszę panów kolegów.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Panie prezesie, pan poseł Małecki zgłaszał mi, że musi wyjść i ma jakieś pytania *ad vocem*. Przepraszam więc, ale w wyjątkowym trybie pan poseł.

Poseł Maciej Małecki (PiS):

Dziękuję, panie przewodniczący. Chciałem tylko zaznaczyć, bo trwają akurat odpowiedzi na moje pytania. Zaczynał się punkt na sali plenarnej dotyczący informacji Ministra Spraw Zagranicznych, na który po prostu muszę iść. W związku z tym odczytam sobie państwa odpowiedź z protokołu, ewentualnie później doprecyzuję interpelację, także dziękuję bardzo. Będę wdzięczny za taką wyczerpującą odpowiedź. Wtedy za pomocą stenogramu Komisji dotrę sobie do tej odpowiedzi. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo. Bardzo proszę, panowie, kontynuujcie.

Wiceprezes zarządu PKO BP Jakub Papierski:

Dziękuję. Dla przypomnienia, sprawy związane z wyceną i szczegółu transakcji zakupu banku Nordea i innych spółek wchodzących w skład grupy Nordea w Polsce były przedmiotem bardzo szczegółowej prezentacji przedstawianej w trakcie naszej poprzedniej wizyty na posiedzeniu Komisji Skarbu Państwa. Niemniej oczywiście spieszę z informa-

cjami dotyczącymi tej transakcji tak, aby zapewnić państwu pełny komfort informacyjny w tym zakresie.

Przypomnę, że w ramach transakcji Nordea nabyliśmy trzy podmioty: Nordea Bank Polska, Nordea Leasing i Nordea Life, czyli firmę ubezpieczeniową na życie. Łączna kwota, którą zapłaciliśmy drugiej stronie wyniosła 2.830.000 tys. zł. W ramach tej transakcji nabyliśmy łączne aktywa w kwocie prawie 38.000.000 tys. zł, o tyle powiększając skalę działalności grupy PKO Banku Polskiego. Dla przypomnienia powiem, że to jest przyrost bilansu z poziomu mniej więcej 200.000.000 tys. zł teraz o prawie 38.000.000 tys. zł ekstra, licząc z Nordea. W sytuacji, w której na rynku makroekonomiczna sytuacja pozwala na wzrost biznesu jednocyfrowy, ta transakcja miała również bardzo głęboki sens strategiczny, ponieważ zapewniała wzrost naszego biznesu, którego takie tempo wzrostu organicznego, jakie osiągaliliśmy wcześniej, nie pozwoliłoby nam osiągać. To był jeden z bardzo ważnych celów tej akwizycji.

Cena, którą zapłaciliśmy w wysokości 2.830.000 tys. zł, przekłada się na współczynnik porównywalny w kategorii do wartości księgowej banku, bo to jest główny wskaźnik używany w transakcjach nabycia instytucji finansowej. Współczynnik w wysokości 1,08 razy wartość księgową Nordea, co w porównaniu z transakcjami na przykład ogłoszonymi kilka miesięcy później, czyli nabycia banku BGŻ przez BNP, kształtowało się wyraźnie poniżej – transakcja miała współczynnik ponad 1,2 razy wartość księgową, i drastycznie niż niż wartość nabycia banku BZWBK przez Santander 2 lata wcześniej, gdzie współczynnik tej transakcji sięgał 2,7 razy wartość księgową. To było bardzo drogo.

Pragnę zaznaczyć, że nasza transakcja poza zapłatą ceny gotówką obejmowała dwa bardzo istotne elementy niestandardowe działające na korzyść PKO Banku Polskiego. Pierwszy element dotyczył zapewnienia PKO Bankowi Polskiemu długoterminowego finansowania przez Nordea AB, czyli przez sprzedającego, na okres do 7 lat w kwocie ponad 15.000.000 tys. zł na warunkach rynkowych wyraźnie niższych niż te, które PKO Bank Polski jako emitent obligacji może osiągnąć na rynkach międzynarodowych. Ta kwota stanowi bardzo wyraźne uzupełnienie naszych stabilnych źródeł finansowania, o których wspomniałem państwu podczas prezentacji, omawiając wyniki finansowe. Kwota 15.000.000 tys. zł *de facto* pokrywa w 100% wartość portfela kredytów hipotecznych, które nabyliśmy wraz z Nordea Bank Poland, dając nam komfort do 7 lat korzystania z tych środków, finansując ten portfel 1 do 1. To jest bardzo niestandardowy i bardzo korzystny dla PKO Banku Polskiego element transakcji.

Drugi taki element to jest umowa podziału ryzyka portfela kredytów nabytych w ramach transakcji od Nordea. Jesteśmy umownie związani z Nordea takimi zasadami, że w przypadku wyraźnego pogorszenia jakości portfela kredytów hipotecznych nabytych od Nordea AB, były właściciel będzie partycypował w kosztach tworzenia rezerw na ten portfel w proporcji 1 do 2, czyli połowa rezerw tworzonych ewentualnie na ten portfel w przypadku jego skokowego pogorszenia będzie przerzucona na Nordea. To jest drugi niestandardowy i, znów, bardzo korzystny dla PKO Banku Polskiego element tej transakcji.

Łącznie z tej transakcji oczekujemy, że nasz wynik po osiągnięciu wszystkich synergii kosztowych i przychodowych będzie wyższy o około 9%, czyli wzrost wyniku na akcję wskutek tej transakcji szacowany jest na około 9%, zaś zwrot z inwestycji został oszacowany na poziomie 13%. To odpowiedź wprost na pytania pana posła Suskiego.

Przy transakcji asystowali nam profesjonalni doradcy, w tym Barclays... Tak, uważamy, że zrobiliśmy dobry biznes, panie pośle. Przy transakcji asystowali nam profesjonalni doradcy z międzynarodowych banków inwestycyjnych oraz kancelarii. Jeśli chodzi o kancelarie prawne, była to kancelaria Greenberg-Traurig, a jeżeli chodzi o banki, to był Barclays Capital. Posługiwaliśmy się również renomowanymi doradcami podatkowymi i audytorami wspierającymi nas, aby upewnić siebie jak również wszystkie organy korporacyjne, że ta transakcja jest jak najbardziej zgodna z rynkiem i korzystna dla PKO Banku Polskiego. To są główne elementy, które, myślę, w większości odpowiadają na pytania, które pan poseł zadał.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo. I bardzo proszę, pan prezes.

Członek Rady Nadzorczej PKO BP Paweł Borys:

Postaram się, ale niestety mam chore gardło, więc przepraszam za tę niedyspozycję. Jeżeli chodzi o przyczyny wycofania się Nordea z Polski, to podczas tych rozmów – ja akurat odpowiadam za strategię, więc też rozmawiam z osobami odpowiedzialnymi za strategię w Nordea ze Skandynawii – najczęściej wymieniane były te zmiany regulacyjne, które zachodzą na rynku bankowym. Wchodzi pakiet tak zwanej nowej umowy kapitałowej – Bazylea III, oraz dyrektywy Unii Europejskiej, tak zwanej CRD IV. Te dokumenty, które są dosyć opasłe – mają po 900 stron, wprowadzają szereg nowych wymogów kapitałowych i płynnościowych. Nordea ze względu na swoją skalę i specyfikę rynków nordyckich posiada właśnie bardzo duże aktywa, zwłaszcza aktywa związane z kredytami hipotecznymi. Te nowe normy regulacyjne wymuszają na Nordea umocnienie swojej pozycji kapitałowej i poprawę wskaźników płynnościowych.

W ramach przygotowywania się do wdrożenia tych nowych regulacji Nordea przeprowadziła wiele różnych inicjatyw poprawiających swój bilans, w tym między innymi były to sprzedaże banków nie tylko w Polsce – Nordea sprzedała także banki na innych rynkach. Była to więc decyzja strategiczna według informacji, które zostały nam przekazane, głównie podyktowana koniecznością wypełnienia nowych wymogów regulacyjnych.

Oczywiście w pewnym stopniu mogło to być też spowodowane tym, że Nordea Bank Polska w Polsce nie osiągnął właściwej skali działalności. Oni trochę tak utknęli strategicznie na rynku polskim. Dotyczy to kilku banków, które mają pozycję, powiedzmy, między ósmą a piętnastą, stąd co jest widoczne od 4 lat polski sektor bankowy podlega konsolidacji. Część tych zagranicznych właścicieli między innymi z tego powodu decyduje się na sprzedaż podobnie, jak to było w przypadku BGŻ, Kredyt Banku. W przypadku BZWBK to była bardziej sprzedaż wymuszona. Dziękuję.

Prezes zarządu PKO BP Zbigniew Jagiełło:

Proszę państwa, chciałem tutaj odnieść się do następných pytań. Padło pytanie dotyczące polityki dywidendowej i dywidendy. Proszę państwa, jest tak, że od 2012 r. obowiązuje nowa rekomendacja Komisji Nadzoru Finansowego dotycząca współczynnika wypłacalności, czyli ile potrzeba kapitału zgromadzonego w bankach, aby zyskać akceptację Komisji. Ten współczynnik wypłacalności kapitałowej jest ustalony przez Komisję na poziomie 12%. Jak państwo byli informowani podczas wstępnej naszej prezentacji, nasz współczynnik wypłacalności jest powyżej 13,5% i on też determinuje, ile można wypłacić dywidendy, żeby ten współczynnik był zachowany na odpowiednim poziomie. Z drugiej strony mamy oczekiwanie inwestorów, w tym również Skarbu Państwa, żeby ten współczynnik zwrotu z kapitału, czyli wypłaty dywidendy, był jak najwyższy.

Z naszego punktu widzenia jako banku nie ma sensu trzymania za dużo kapitału, żeby ten współczynnik był jak najwyższy, bo wówczas współczynnik zwrotu z kapitału jest niski, a więc wówczas inwestorzy nie są zadowoleni. Nasza więc polityka polega na tym, żeby utrzymywać współczynnik wypłacalności kapitałowej powyżej 12% wraz z niezbędnym buforem do prowadzenia działalności kredytowej, czyli obsługi naszych klientów, bo cały czas nie tylko w naszym banku, ale w systemie bankowym czy w gospodarce popyt na kredyt się zwiększa, prawda? Żeby udzielać więcej kredytów, trzeba mieć większe kapitały, czyli trzeba część tego zysku zatrzymywać.

Jak mówiliśmy nasza wielkość kapitałowa jest najwyższa w Polsce – mamy zgromadzone ponad 20.000.000 tys. polskich złotych jako kapitał naszego banku. I teraz jest tak, że co roku wypłacamy możliwie jak najwięcej tego kapitału (dywidendy) po to, żeby nie obciążać niepotrzebnym kapitałem tego współczynnika zwrotu z kapitału. Przypomnę, że w poprzednich latach wypłacaliśmy tę dywidendę w wysokości od 2.250.000 tys. zł w roku 2010, ponieważ wówczas zarobiliśmy pieniądze i nie potrzebowaliśmy tego kapitału. W roku ubiegłym stopa dywidendy wyniosła ponad 50%. W roku 2014 jako zarząd banku zarekomendowaliśmy parę dni temu wypłatę dywidendy w wysokości 32% zysku z ubiegłego roku. Wypłacamy za ten rok miniony trochę mniej niż w poprzednich latach, bo potrzebujemy tego kapitału na skonsumowanie tego zakupu, który tu państwu przed-

stawiamy. I teraz jest tak, że w następnym roku, jeżeli nie będzie, powiedzmy jakichś tragedii, o których nie wiemy, to bank jest taką dobrą maszyną dywidendową – wypłaca po prostu to, czego nie potrzebuje do podniesienia kapitału, żeby kontynuować swoją działalność kredytową. Tak w skrócie wygląda polityka dywidendowa naszego banku.

Pan przewodniczący zapytał o kolejne przejęcia i Bank Poczty. Ja nie traktuję Banku Poczty jako żadnego elementu strategii akwizycji, lecz jako element aliansu strategicznego z Poczta Polska. Sam Bank Poczty z naszego punktu widzenia nie ma żadnej wartości. To jest tak, że Bank Poczty to jest wielkość 7.000.000 tys. zł aktywów *versus* 200.000.000 tys. zł aktywów PKO Banku Polskiego. To nie jest jakaś skala, która byłaby dla nas istotna. Powiedzmy, zyski Banku Poczty to jest trzydzieści parę milionów złotych w ostatnim roku *versus* 3.200.000 tys. zł naszego banku. Natomiast uważamy, że wartością jest alians strategiczny z Poczta Polska, który jest korzystny dla nas i dla nich. Dlaczego? Poczta Polska jest pod olbrzymią presją regulacyjną. Wchodzą, powiedzmy, nowe podmioty na ten rynek usług logistycznych i Poczta Polska jest też w okresie takiej dużej transformacji – musi się zmienić.

Co my możemy zrobić, żeby pomóc w tym Poczcie Polskiej? Chcemy w tym aliansie strategicznym odpowiadać za usługi finansowe. Bank Poczty według naszej opinii nie powinien się rozwijać jako bank uniwersalny, który chce świadczyć wszystkie usługi bankowe, bo ma inny segment klientów. To jest tak, że dystrybuując produkty finansowe na pocztę, należy się skupić według mnie na 4 podstawowych produktach, które mogą kupić osoby, które przychodzą na pocztę albo są nieubankowane i tak dalej. Po pierwsze: założyć rachunek do obsługi płatności, w tym również rachunek obsługiwany elektronicznie. Aczkolwiek tam grupa klientów jest bardziej zaawansowana wiekowo, w związku z czym, jeżeli chodzi o użyteczność elektronicznych kanałów, jest mniej na nie podatna. Czyli pierwszy rachunek bankowy raz ze wszystkimi tego... Tak, ale ja mówię statystycznie. To jest tak, że ja i pan, powiedzmy, spędzamy mniej czasu w internecie niż nasze dzieci, prawda? To jest po prostu efekt generacyjny. Tak jest po prostu. Kiedyś nas goniono, że za dużo oglądamy telewizji, prawda? Nasi rodzice mówili „nie oglądaj tyle telewizji”. To się zmienia. Kiedyś była telewizja, teraz jest internet. My jako instytucje komercyjne musimy się do tego trendu dostosowywać.

Wracając do tematu, po pierwszy założenie i obsługa rachunku. Po drugie niskokwotowy depozyt. Po prostu przychodzą ludzie mniej zamożni i mogą korzystać z tego banku i Poczty Polskiej. Po trzecie, niskokwotowy kredyt konsumpcyjny. Po czwarte, ubezpieczenie. To są cztery podstawowe produkty. Jest to według mnie niesłychanie ważne, ponieważ w jaki inny sposób wykorzystać ten element ludzki na pocztę? To są produkty w miarę proste.

Można przeszkolić oczywiście tych, którzy chcą, do sprzedaży tych produktów. Jeżeli wchodzimy w produkty bardziej zaawansowane... Dobrze, ale jest tak, że, jak mówię, skala działalności Banku Poczty jest taka mała, czyli sprzedają, ale nie sprzedają, bo nie ma tego efektu, prawda? Mówię z perspektywy obserwatora rynku, że chodzi o to, żeby nie sprzedawać, tylko żeby sprzedać, prawda? Po drugie sprzedaż innych produktów finansowych typu obsługa małych i średnich przedsiębiorstw czy kredytów hipotecznych wymaga większej wiedzy. Trzeba się więc w tym specjalizować. Jeżeli jestem pracownikiem poczty... Szanuję ich doświadczenie i wiedzę, ale będzie bardzo trudno, żeby wykorzystać ich, jeżeli oni pracowali przez 20-30 lat, żeby nagle z dnia na dzień się zmienili. To musi być proces wykorzystujący te obecne doświadczenia Poczty Polskiej.

Reasumując, nie chcemy kupować Banku Poczty po to, żeby go kupić, bo on nie ma wartości, chcemy aliansu strategicznego z Poczta Polska, żeby sprzedawać te produkty, które będziemy produkowali. Po drugie, Poczta Polska z tego tytułu od razu ma pieniądze ze sprzedaży 75% akcji Banku Poczty, które może przeznaczyć na unowocześnienie swojej oferty oraz walkę na podstawowym dla niej rynku, czyli usług logistycznych. Bo, powiedzmy, jeżeli chce się prowadzić walkę na dwóch frontach – wiemy, że jest to trudne – najczęściej się przegrywa. My specjalizujemy się w finansach, Poczta Polska powinna się specjalizować w usługach logistycznych.

I teraz może jeszcze wątek, który nie został tutaj poruszony, ale według mnie jest bardzo ważny. Otóż jest tak, że w polskim sektorze bankowym po tej naszej transakcji

z Nordea będzie taki parytet, że mniej więcej 40% działalność bankowej jest kontrolowane przed podmioty, które mają swoje centra decyzyjne w Polsce, a 60% – za granicą. W Polsce według mojej opinii – przedstawiłem to parę miesięcy temu w jednym z artykułów w gazetach – są 3 takie ośrodki potencjalnej koncentracji polskiego kapitału, który wpływałby na sektor bankowy. Pierwszym jesteśmy my – PKO Bank Polski. Mamy właśnie możliwości kapitałowe. Przedstawiliśmy je przy okazji transakcji banku Nordea. Będziemy mieli 18% udziałów mierzonych aktywami. Gdy dopełnimy alians z Poczta Polska, wówczas dojdziemy do 20%. Pozostałe dwa ośrodki to Getin Bank, kontrolowany przez Leszka Czarneckiego, ale on nie ma kapitału – nie jest w stanie kupić dużego. Ewentualnie spełnia taką rolę, że jak są jakieś małe banki, które przeżywają problemy, to on się nimi zajmuje. Można powiedzieć, że pełni taką rolę oczyszczającą ten ekosystem. Trzeci to jest wielki uspiiony problem banków spółdzielczych w Polsce. To jest tak, że banki spółdzielcze mogą odegrać dużą rolę, jeżeli chodzi o centralizację tego kapitału polskiego w bankach, tylko muszą się zmienić.

Obecnie istnieją dwa zrzeszenia, natomiast potrzebne jest, żeby te banki przekształciły się w taki model, jaki jest w Europie Zachodniej, jak w przypadku Reiffaisen w Austrii czy Rabobank w Holandii albo spółdzielcze banki francuskie. One wówczas będą mogły mieć do odegrania dużą rolę. Jest taki problem osobowy, bo lepiej – jeżeli tych banków jest 600, to jest 600 prezesów – być prezesem niż dyrektorem oddziału, prawda? Jest więc taki problem według mnie duży do pokonania, ale państwo jako ustawodawca, Narodowy Bank Polski, Ministerstwo Finansów, jeżeli pochylicie się nad tym, to jest możliwość, że te banki spółdzielcze mogą odegrać silniejszą rolę niż obecnie. Czwartym nieobecnym na tym rynku jest PZU, które ma możliwości finansowe, natomiast obecnie skupia się na działalności ubezpieczeniowej. Może kupić średniej wielkości bank, wówczas ta szala decyzyjności w Polsce się zmieni.

To jest ważne, bo widzieliśmy w latach 2009-2010, że banki zagraniczne mimo tego, że w Polsce nie było recesji, były bardzo ostrożne, jeżeli chodzi o zaspokajanie potrzeb kredytowych polskich klientów. My jako PKO wykorzystaliśmy to. Nie mieliśmy wówczas wystarczających kapitałów i poszliśmy w podniesienie kapitałów naszego banku i wówczas, jesienią 2009 r., pozyskaliśmy finansowanie ze strony instytucji zagranicznych w wysokości 5.250.000 tys. zł i wykorzystaliśmy ten okres bardzo dobrze.

Tutaj koledzy nie odpowiedzieli na pytanie o akcjonariat naszego banku. To jest tak, że my możemy publikować to, co jest publicznie dostępne. Polskie prawo mówi, że jeżeli przekracza się 5% w akcjonariacie danej instytucji, to należy się ujawnić. Tym wielkim właścicielem jest Skarb Państwa – 32%, o którym mówiła pani dyrektor. Są 2 fundusze emerytalne, które ujawniły swoją obecność: Aviva i ING. Natomiast w akcjonariacie jest mniej więcej taki podział, że wśród 70%, które nie jest w rękach Skarbu Państwa, jakieś dwadzieścia parę procent to instytucje zagraniczne: różnego rodzaju fundusze od funduszy takich krajowych państw arabskich Abu Dhabi czy ten norweski fundusz oparty na przychodach z ropy po takie duże instytucje finansowe jak BlackRock, Merrill Lynch i tak dalej, i tak dalej. Jednak one nie stanowią same pojedynczo jakiejś istotnej części i wobec ich możliwość wpływu na decyzje banku jest zerowa – one mogą głosować na walnych zgromadzeniach w takich sprawach, które są prezentowane przez odpowiednie organy banku, głównie przy wypłacie dywidendy i konstrukcji składu rady nadzorczej, gdzie Skarb Państwa ma tę w przenośni złotą akcję, dzięki której ustala, kto jest przewodniczącym, i powołuje większość rady nadzorczej.

To wszystko, jeżeli chodzi o te pytania. Nie wiem, czy czegoś nie pominąłem w tych wszystkich, powiedzmy, państwa pytaniach.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Panie prezesie, myślę, że odpowiesz... Jednak, panie pośle? Proszę bardzo.

Poseł Marek Suski (PiS):

Przepraszam, mam jeszcze takie pytanie uzupełniające dotyczące planowanego, nie wiem, przejęcia czy zakupu Banku Poczтового, bo tu usłyszałem taką opinię, że z jednej strony jest około 600 osób do zwolnienia w PKO, a z drugiej strony... Taką opinię wyraził chyba pan prezes, tak? Przepraszam. Tak, pan prezes wyraził taką opinię, że w Banku

Pocztowym praktycznie pracują ludzie, którzy na bankowości kompletnie się nie znają, że to są jacyś przysposobieni, nie wiem, może listonosze?

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

W ogóle nie chodziło o Bank Pocztowy, tak to zrozumiałem.

Prezes zarządu PKO BP Zbigniew Jagiełło:

Ja nie wyraziłem takiej opinii.

Poseł Marek Suski (PiS):

Bank Pocztowy jednak zatrudnia ludzi, którzy też są z branży bankowej, więc uważam, że to trochę krzywdzące. W związku z tym obawiam się, że jeśli takie opinie – ci ludzie obserwują tam to, co się dzieje i zaniepokojenie w Banku Pocztowym też jest – pan prezes głosi, to tam będzie po prostu strach, że jak macie z PKO zwalniać, to po prostu tym ludziom, którzy są w Pocztowym, podziękujecie i ewentualnie przeniesiecie część ludzi, których chcecie zredukować u siebie. Więc obawiam się, że może to wywołać dużą panikę wśród pracowników poczty. Myślę, że warto byłoby jednak trochę zweryfikować takie przekonanie, że tam rzeczywiście są jakieś ofiary losu w tym Banku Pocztowym.

To jest mały bank. Wiadomo, on był tworzony. To nie jest jakiś potentat, więc trudno się spodziewać, że będzie miał jakieś wielkie zyski. Natomiast chciałbym się dowiedzieć ewentualnie, na jakim etapie są rozmowy dotyczące nabycia czy też fuzji z Poczta czy tylko z Bankiem Pocztowym? Czy rzeczywiście ocena kadr Banku Pocztowego jest tak niska u was? Czy rzeczywiście ci ludzie powinni się zacząć bać? Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Jeszcze pani poseł, tak? Przypomnę, że o Banku Pocztowym będziemy rozmawiali w niedługim terminie. Zaprosimy pewnie też PKO.

Poseł Marek Suski (PiS):

To tak wyszło w sposób naturalny. Jeśli można prosić o odpowiedź...

Poseł Ewa Malik (PiS):

Chciałabym jeszcze dopytać, jak zaawansowane są te państwa rozmowy związane z przejęciem akcji Banku Pocztowego i jaka będzie sekwencja dalszych zdarzeń? Czy macie już tutaj zgodę, ponieważ ciągle Poczta Polska jest w rękach Skarbu Państwa? Czy macie zgodę czynników rządowych na przejęcie właśnie akcji Banku Pocztowego? Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Szanowni państwo, ja nie pamiętam negatywnej opinii pana prezesa Jagiełły na temat pracowników Banku Pocztowego. Żeby nie było tak, że polemizujemy z poglądem, który nie został na tym forum zaprezentowany.

Poseł Marek Suski (PiS):

Tak zrozumiałem te wypowiedzi.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Bardzo proszę, pan prezes wytłumaczy.

Prezes zarządu PKO BP Zbigniew Jagiełło:

Dziękuję bardzo. Panie przewodniczący, w związku z tym, że wszystko się nagrywa, chciałem potwierdzić, że nie wyrażałem swojej opinii o pracownikach Banku Pocztowego. Mówiłem o tym, że model sprzedaży z wykorzystaniem kanału dystrybucyjnego Poczty Polskiej powinien być taki, aby jak najlepiej wykorzystać tę rzeszę pracowników, którzy pracują na Poczcie Polskiej. I wówczas, jeżeli skoncentrujemy się na 4 najprostszych usługach finansowych: rachunek, prosty kredyt konsumpcyjny, niskokwotowy depozyt i ubezpieczenia, wówczas możemy wykorzystać w jak najlepszy sposób tę kilkutyśięcną liczbę placówek Poczty Polskiej w kraju. To, jeżeli chodzi o tę kwestię.

Natomiast jeżeli chodzi o to pytanie, które zadała pani poseł, to jest tak, że nasze rozmowy z Poczta Polską nie weszły na taki etap, aby właściciel Poczty Polskiej i właściciel PKO Banku Polskiego w tej sprawie podejmował decyzję. Zaproponowaliśmy na zasadach partnerskich alians strategiczny mówiący, że nasze działanie zmierzające

do wzięcia odpowiedzialności za usługi finansowe wspomóże finansowo Poczta Polska i pozwoli się jej skoncentrować na jej podstawowej działalności, czyli usługach logistycznych. Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo, panie prezesie. Jeszcze raz dziękuję przedstawicielom banku PKO, paniom, które reprezentują Ministerstwo Skarbu Państwa, i wszystkim za dobrą i ciekawą dyskusję. Zapraszam na kolejne posiedzenia Komisji Skarbu Państwa.