



Warszawa, 30 czerwca 2020 r.

## List Prezesa Zarządu Nest Banku

Szanowni Państwo,

minęły już ponad 4 lata od debiutu Nest Banku na polskim rynku. Ten czas był dla naszego Banku okresem intensywnego rozwoju – zarówno biznesowego, jak i technologicznego. Zbudowaliśmy bank o silnej specjalizacji, ze skuteczną siecią sprzedaży, opierającą się zarówno na kanałach tradycyjnych, jak i zdalnych, które konsekwentnie rozwijamy. Od samego początku dynamicznie reagujemy na potrzeby klientów i zmiany rynkowe.

Mamy za sobą wyjątkowy z perspektywy strategicznej rok. W 2019 roku rozpoczęliśmy w Nest Banku proces przebudowy podejścia biznesowego, koncentrując się na najmocniejszej stronie naszej działalności, czyli kompleksowej obsłudze mikroprzedsiębiorstw oraz klientów indywidualnych w zakresie depozytów i produktów inwestycyjnych. W ramach przebudowy modelu biznesowego, a także w wyniku przeprowadzonej analizy strategicznej, uwzględniającej zmiany w obszarze prawno-regulacyjnym, zdecydowaliśmy o wycofaniu z oferty produktów kredytowych dla osób fizycznych na cele konsumpcyjne.

Rezygnacja z oferty kredytów konsumenckich wymagała od banku poniesienia jednorazowych kosztów związanych z restrukturyzacją całej linii biznesowej, w tym redukcji zatrudnienia, jak i kosztów systemów informatycznych, które w momencie wygaszania linii Consumer Finance musiały zostać jednorazowo spisane. Dodatkowo wyrok Trybunału Sprawiedliwości UE z dnia 11 września 2019 roku dotyczący obniżenia całkowitego kosztu kredytu w przypadku jego przedterminowej spłaty spowodował korektę zakładanych wcześniej poziomów dochodowości segmentu kredytów konsumpcyjnych. W efekcie Nest Bank zamknął rok finansowy 2019 stratą netto w wysokości 207,6 mln zł.

Należy podkreślić, że mimo odnotowanej straty, poziom współczynników płynnościowych i kapitałowych Nest Banku w 2019 roku był powyżej poziomu wymaganego przepisami prawa. Skonsolidowany współczynnik wypłacalności Grupy kapitałowej Nest Bank SA na koniec 2019 roku wyniósł 15,86%. Niezależnie od zmian, które zaszły w polskiej gospodarce w wyniku pandemii COVID-19, nasza sytuacja kapitałowa i płynnościowa pozostaje silna. Ponadto nasz koszt finansowania także pozostaje jednym z najniższych na rynku.

Niezależnie od zmian strategicznych, nadal koncentrowaliśmy się w ubiegłym roku na rozwoju biznesu i budowaniu bazy klientów oraz zwiększaniu atrakcyjności naszej oferty. Rok 2019 zaowocował przyrostem portfela kredytowego i depozytowego Grupy kapitałowej Nest Bank SA oraz liczby obsługiwanych klientów. W tym czasie nastąpił również dynamiczny wzrost liczby rachunków oraz aktywności klientów depozytowych, który pozwolił na wzrost bazy depozytowej Banku przy równoczesnej optymalizacji kosztu finansowania.

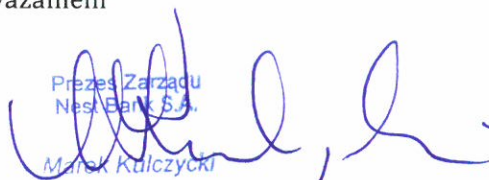
Coraz prężniej rozwija się Faktoria, zależna od Nest Banku spółka, oferująca usługi faktoringowe. Spółka rozpoczęła rok od salda portfela faktoringowego netto na poziomie 11,8 mln złotych, a skończyła na poziomie 85,2 mln złotych. Faktoria prowadzi sprzedaż usług faktoringowych skierowanych do mikro, małych i średnich firm, które oferują swoje produkty i usługi z odroczonymi terminami płatności. Tym samym strategia spółki jest nakierowana na realizację modelu biznesowego analogicznego do tego przyjętego przez Bank, pozwalając na poziomie grupy kapitałowej kompleksowo odpowiadać na potrzeby przedsiębiorców.

W roku 2020 Bank planuje dalszy rozwój modelu biznesowego opartego o produkty dla mikroprzedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem oferty kredytowej z gwarancjami BGK – które przyczyniają się do obniżenia kosztu ryzyka akcji kredytowej banku, przy jednoczesnym utrzymaniu relatywnie niskiego kosztu finansowania, jaki ponoszą przedsiębiorcy. W dalszym ciągu utrzymywana i rozwijana będzie oferta depozytowo-oszczędnościowa i inwestycyjna dla klientów indywidualnych. Bank będzie kontynuował rozwój obszaru digital, wprowadzając nowe usługi w kanałach internetowych i mobilnych. Nowoczesne kanały cyfrowe są i pozostaną dla nas ważnym elementem przewagi konkurencyjnej, przyciągającym atrakcyjnych, młodych klientów z segmentu detalicznego i przedsiębiorców.

W marcu 2020 roku został w Polsce ogłoszony stan epidemii COVID-19. Obecna sytuacja wywołana epidemią rodzi ryzyko pogorszenia się sytuacji ekonomicznej w Polsce i na świecie. W Nest Banku podjęliśmy szereg działań, których celem jest przeciwdziałanie negatywnym skutkom pandemii na wielu płaszczyznach – zarówno z perspektywy wewnętrznej, jak i zewnętrznej. Wprowadziliśmy m.in. zmiany do procesu zarządzania ryzykiem, ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka kredytowego. Ponadto aktywnie uczestniczymy w Tarczy Finansowej Polskiego Funduszu Rozwoju dla przedsiębiorstw w Polsce. W ramach wsparcia dla klientów Bank wprowadził już w marcu b.r. do swojej oferty także tzw. wakacje kredytowe, z których mogą skorzystać zarówno przedsiębiorcy, jak i klienci indywidualni. W rezultacie obserwujemy, że nasi klienci spłacają swoje zobowiązania w sposób bardziej regularny niż w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Z pewnością w 2020 roku zarówno Nest Bank, jak i cały rynek finansowy na świecie, będą musiały zmierzyć się z wieloma wyzwaniami. Nasza klarowna strategia, silna specjalizacja na obsłudze mikrofirm, zaawansowane usługi cyfrowe oraz efektywna, zwinna organizacja sprawiają, że jako Bank jesteśmy dobrze przygotowani do działania w tych warunkach.

Z poważaniem



---

Marek Kulczycki  
Prezes Zarządu Nest Banku