

Zpráva představenstva

o podnikatelské činnosti a stavu majetku banky a skupiny UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s., za rok 2015

Vize, mise a firemní hodnoty

UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia je univerzální obchodní bankou s kvalitami odborníka pokrývající veškeré finanční potřeby svých klientů. Jsme bankou první volby pro klienty v našich tradičních stejně jako v nových strategických segmentech. Jsme bankou s nejspokojenějšími klienty na českém a slovenském trhu a zároveň velmi atraktivním zaměstnavatelem.

Jsme součástí skupiny UniCredit, v rámci které patříme mezi strategické země regionu střední a východní Evropy spolu s Ruskem, Polskem a Tureckem. Naše banka je ve skupině považována za příklad dynamického organického růstu.

Mise UniCredit

My, lidé z UniCredit, se zavazujeme k vytváření udržitelné hodnoty pro naše klienty.

Jako přední evropská banka podporujeme rozvoj místních komunit, ve kterých žijeme a pracujeme. Současně chceme být skvělým pracovním místem pro naše zaměstnance. Naším cílem je dokonalost, neustálé usilování o jednoduchost v obchodování a jednání s klienty. Tyto závazky nám umožní vytvářet dlouhodobou a udržitelnou hodnotu pro naše akcionáře.

Firemní hodnoty, ve které věříme a kterými se v každodenní praxi řídíme, zdůrazňují Respekt, Důvěru, Slušnost, Svobodu, Vzájemnost a Transparentnost.

Ekonomický vývoj trhu v České republice a na Slovensku v roce 2015

Růst české ekonomiky v roce 2015 výrazně zrychlil a dosáhl 4,3 %, což byl nejlepší výsledek od roku 2007. Na zvýšeném výkonu ekonomiky se podílely všechny domácí složky poptávky. Silnější růst české ekonomiky se nepromítl do vyššího růstu cenové hladiny, průměrná meziroční inflace dosáhla hodnoty pouhých 0,3 %. Pokračovalo období extrémně nízkých úrokových sazeb, které měly příznivý vliv na úvěrovou dynamiku. Objem bankovních úvěrů domácnostem díky zájmu o hypotéky zrychloval svůj meziroční růst až na prosincových 7,6 %. Podnikové úvěry naproti tomu do září akcelerovaly, poté jejich meziroční dynamika zvolnila na 5,1 %.

Růst slovenské ekonomiky se v roce 2015 postupně zrychloval, přičemž země rostla nejrychleji za posledních 5 let (3,6 %). Dynamický růst složek domácí poptávky si udržely především spotřeba domácností tažená zlepšujícím se trhem práce, dlouhodobě chybějící inflací a rekordně nízkými úrokovými sazbami a spotřeba vlády na vrcholu politického cyklu v předvolebním roce. Dynamicky rostl hypoteční trh, který vykazoval dvouciferných hodnot meziročního růstu. Znamky oživení vykazaly již i podnikové úvěry, jejich meziroční růst se zrychlil zejména v závěru roku. Chybějící inflace v eurozóně hluboko pod inflačním cílem ECB vyvolala i v průběhu roku 2015 další reakce centrální banky, která v druhé polovině roku snížila depozitní

sterilizační sazbu a rozšířila a prodloužila program kvantitativního uvolňování.

Zhodnocení výsledků UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia

V roce 2015 dosáhla UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia vynikajících výsledků, překonala vysoko nastavenou latku minulého roku a rok 2015 uzavřela výrazně nad výsledky roku 2014.

Díky vynikajícím výsledkům tradingu a značně nízkým nákladům rizika byl překonán i velmi ambiciózní rozpočet.

I v prostředí extrémně nízkých úrokových sazeb se nám dařilo dosáhnout pozitivní meziroční nárůst úrokových i poplatkových výnosů stejně jako výnosů z obchodování. Nicméně všechny výnosové složky jsou pod velkým tlakem, který musí být kompenzován růstem objemů.

Výsledku rovněž pomohly i synergie pramenící ze spojení UniCredit Bank CZ s UniCredit Bank SK a rovněž dokončená integrace UniCredit Leasing.

Strategický rozvojový program CEE 2020

V roce 2015 intenzivně pokračovaly práce na klíčových iniciativách programu skupiny UniCredit CEE 2020, zaměřeného na vytvoření nových prorůstových iniciativ a tvorbu přidané hodnoty v divizi střední a východní Evropy. Aktivity tohoto programu směřují převážně ke zlepšení a transformaci obchodních aktivit.

Program CEE 2020 je složen z následujících klíčových oblastí:

- Investice, podpora růstu a využití tržních příležitostí na nejatraktivnějších trzích ve střední a východní Evropě.
- Transformace retailového bankovníctví do flexibilního multikanálového modelu, reagujícího na potřeby zákazníků.
- Přeměna firemního bankovníctví na kapitálově méně náročný model.
- Zlepšení komplexních poradenských schopností při obsluze klientů privátního bankovníctví.
- Zlepšení výkonu podpůrných útvarů a kompetenčních linií banky – IT, lidských zdrojů, řízení rizika a financí.

V roce 2015 se nám podařilo úspěšně dokončit celou řadu iniciativ, například:

- Doplnění nabídky pro segment SME a zkvalitnění SME servisního modelu, dokončení implementace osvědčeného servisního modelu obsluhy segmentu SME na Slovensku.
- Rozvinutí modelu spolupráce mezi bankou a leasingovými společnostmi v CZ i SK a zajištění nových nástrojů a procesů na financování pohledávek.
- Zkvalitnění přeshraniční spolupráce ve skupině při obsluze nadnárodních klientů.
- Rozvoj komplexních poradenských schopností při obsluze klientů privátního bankovníctví.

Program byl v průběhu roku 2015 doplněn o další iniciativy a transformován do stávající podoby **CEE 2020 Plus**, přinášející koncentraci na nové klíčové oblasti pro budoucí vývoj, jako je zkvalitnění práce s tzv. velkými daty a digitalizace.

Činnost banky v oblasti firemního bankovníctví

Strategickým cílem banky v oblasti firemního a korporátního bankovníctví je **potvrzení pozice klíčového hráče v segmentu financování velkých nadnárodních a domácích firem** při současném zaměření na **zvýšení tržního podílu v segmentu SME** (dle definice banky obrat 50–250 mil. Kč). V této oblasti banka staví na využití dosavadního servisního modelu a jeho přizpůsobení pro oblast SME a dále na využití know-how a zkušeností v oblasti klientské orientace. Tyto cíle jsou jednotné pro trhy v obou zemích, kde banka působí, tj. v České i Slovenské republice.

Současně chce banka posilovat svou pozici v oblasti poskytování sofistikovaných a individuálních řešení pro klienty, udržet pozici jedničky v oblasti nemovitostního financování (financování developerských projektů) a být z pohledu klientů nejlepší bankou v oblasti cash managementu, zahraničního platebního styku, treasury služeb, financování zahraničního obchodu nebo projektového, strukturovaného a akvizičního financování.

Růstová orientace se opírá o plné využití potenciálu stávajících klientů, akvizici nových klientů a rozšíření spolupráce v rámci UniCredit Bank na trzích obou zemí. Zdrojem akvizice nových klientů není pouze lepší pokrytí území pobočkovou sítí, ale rovněž dosažení kritické masy v mnoha menších regionech, což bance umožňuje efektivně alokovat lidské zdroje.

Po akvizici v roce předchozím byla v roce 2015 úspěšně dokončena plná integrace **UniCredit Leasing** v České republice a na Slovensku, která již umožnila plně využít synergií a nabídnout všem klientům leasingové produkty v souladu s jejich obchodními potřebami. Pro UniCredit Leasing znamená dokončená integrace významné posílení obchodního potenciálu a v neposlední řadě i širší přístup ke zdrojům financování přínosný pro stávající i potenciální klienty na obou trzích.

V lednu 2015 dokončila banka akvizici společnosti Transfinance, a. s., zabývající se financováním, inkasováním a zajišťováním krátkodobých pohledávek klientů z nejrůznějších oblastí průmyslu a obchodu. Cílem této akvizice bylo pro UniCredit Bank především další rozšíření nabídky produktů a služeb firemního bankovníctví o factoring, který je určen zejména pro malé a střední firmy. V průběhu roku došlo k integraci faktoringové společnosti do struktur banky, včetně jejího přejmenování na **UniCredit Factoring** Czech Republic and Slovakia, a.s.

V segmentu firemního bankovníctví v roce 2015:

- Získala banka více než 3000 nových klientů.
- Počet klientů rostl ve všech klíčových segmentech, a to jak v ČR, tak i na Slovensku.
- Objemy úvěrů meziročně rostly, marže nicméně zůstává pod velkým tlakem, mimo jiné i kvůli prostředí extrémně nízkých úrokových sazeb.
- Narostl objem depozit ve všech segmentech firemního bankovníctví v celkovém objemu překračujícím 30 mld. Kč.
- Banka potvrdila vedoucí pozici na trhu v segmentu Large Corporates, Strukturovaného financování, Finančních institucí a Real Estate.
- Banka obdržela v roce 2015 řadu prestižních ocenění, například Best Investment Bank in CZ and SK dle EMEA Finance nebo Nejlepší Cash Management banky v ČR či Nejlepší banky v sektoru financování nemovitostí dle prestižního časopisu Euromoney.

Činnost banky v oblasti retailového a privátního bankovníctví

Strategickým cílem banky je upevnit postavení univerzálního poskytovatele bankovních a finančních služeb s postavením přední banky na obou trzích. Prostřednictvím výrazné orientace na retailové klienty ve vybraných segmentech trhu je naším cílem dosáhnout v horizontu tří let významného nárůstu tržního podílu.

Banka poskytuje na retailovém trhu plnou škálu bankovních produktů – běžné a spořicí účty, spořicí a investiční produkty, platební karty, financování bydlení i spotřebitelské úvěry.

Růstová orientace se opírá jednak o plné využití potenciálu stávajících klientů, jednak o akvizice nových klientů z cílových segmentů a dále o realizaci synergií v obchodní a provozní oblasti.

V roce 2015 pokračoval nárůst počtu zákazníků naší banky, služby a produkty moderního bankovníctví poskytovaného UniCredit Bank začalo využívat 98 tisíc nových klientů.

Navzdory neustále narůstajícímu konkurenčnímu tlaku se bance podařilo zvýšit objem poskytnutých retailových úvěrů meziročně o 14 %, klienti si u banky uložili o 11 % více depozit.

V segmentu privátního bankovníctví se podařilo získat téměř 500 nových klientů a navýšit objem aktiv pod správou banky o 1,25 mld. Kč.

Oblastmi, kde banka stavěla na zkušenostech z nedávných úspěchů, byly zejména obsluha církví a klientů se svobodným povoláním v ČR, oblast zemědělství v SR a tradičně vysoká kvalita obsluhy klientů

privátního bankovníctví. Také v rámci inovací byla UniCredit Bank mezi lídry v oblasti mobilního a internetového bankovníctví či řízení distribučních kanálů a tuto pozici bude i nadále systematicky posilovat.

Činnosti banky v oblasti podpůrných útvarů

Řízení rizik

Důraz v oblasti řízení rizik je kladen na důsledné oddělení neslučitelných funkcí v rámci organizační struktury banky. Úvěrové strategie, nástroje a procesy banky jsou vybírány tak, aby co nejlépe odpovídaly obchodní strategii a zároveň nejlepšímu stavu znalostí ohledně řízení podstupovaných rizik.

V oblasti řízení úvěrových rizik zavedla banka aplikaci Advanced IRB přístupu (na základě souhlasu uděleného ČNB) a nyní tak používá vlastní odhady veškerých rizikových parametrů. Tato změna přinesla mimo jiné i výrazné snížení objemu rizikově vážených aktiv (RWA) ve výši téměř 10 miliard Kč a vytvořila tak předpoklad pro efektivnější a kapitálově méně náročný růst úvěrů v budoucnu.

Na základě regulatorního povolení uplatňuje banka pokročilý přístup k výpočtu kapitálového požadavku k operačnímu riziku (AMA), a to již od roku 2008. V roce 2015 banka neutrpěla žádné významné ztráty z operačního rizika.

V oblasti řízení tržních rizik banka řídí rizika spojená s obchodními aktivitami na úrovni jednotlivých rizik a také jednotlivých typů finančních nástrojů. Základním nástrojem jsou limity na objemy jednotlivých transakcí, limity na citlivost portfolia (BPV), stop loss limity (limity maximální ztráty) a Value at Risk (VaR) limity. V roce 2015 banka nezaznamenala významné události, které by vedly k přehodnocení strategie nebo přenastavení platných limitů.

Servisní služby

Strategií v rámci skupiny je outsourcing aktivit servisních služeb (back office) do sesterské společnosti UBIS, která je součástí skupiny UniCredit. V této oblasti banka preferuje vyvážený přístup, tj. dosažení nákladových úspor díky specializaci a rozsahu služeb sloučením některých funkcí, ale se současným zachováním dostupnosti služeb v obou jazycích tak, aby nebyla ovlivněna kvalita služeb poskytovaných klientům. Kritickými faktory pro efektivní provoz všech distribučních sítí jsou kontinuální optimalizace bankovních procesů, maximální zjednodušení a centralizace administrativních činností a automatizace zadávání dat. Současně tato centralizace a specializace vede k lepší kontrole nad plněním regulatorních požadavků týkajících se smluvních ujednání a kvalitou zpracování dokumentů mezi bankou a jejími klienty.

Banka v roce 2015 pokračovala v projektu cílového **sjednocení** svého **IT prostředí** v České republice a na Slovensku. Základním principem je významná modernizace a doplnění funkcionalit v dnešní slovenské části a cílová migrace na toto prostředí s předpokládaným termínem první čtvrtletí roku 2017. Společné IT prostředí povede k výrazné redukci IT provozních nákladů, efektivnější implementaci změn do budoucna a k dalšímu sjednocení a optimalizaci procesů. Společná IT platforma bude základem pro digitalizaci a posílení prvků on-line komunikace s klienty banky včetně on-line nabízení služeb a produktů banky.

Řízení aktiv a pasiv

V roce 2015 banka dosáhla velmi silné likvidní pozice v Kč a vyvážené likvidní pozice v eur. Celkový objem klientských úvěrů byl přibližně stejný jako celkový objem klientských depozit. I tento rok byl přebytek likvidity v UniCredit Bank ČR využit při financování dceřiných společností a slovenské pobočky. Přítomnost naší banky na Slovensku umožnila přístup k výhodnému financování z Evropské centrální banky v rámci tzv. LTRO programu. Zefektivnění řízení likvidity ve sloučené bance a centralizace funkce treasury nadále přináší nákladové synergie, zlepšení využití kapitálových zdrojů a podporu růstu obchodních aktivit při současném snížení závislosti na financování ze skupiny UniCredit.

V roce 2015 UCB CZSK úspěšně prodala 250 mil. eur pětiletého krytého dluhopisu v rámci svého mezinárodního programu krytých dluhopisů, čímž výrazně přispěla k diverzifikaci svých cizoměnových zdrojů dlouhodobého financování. Pozitivní vývoj v oblasti likvidity se odráží ve vysokých úrovních regulatorních ukazatelů krátkodobé likvidity (LCR) a ukazatele likvidní soběstačnosti (LLSFR).

Lidské zdroje

Zásadním faktorem úspěchu obchodní strategie je dosažení vysoké kvality služeb a konzultační činnosti. Klíčovou roli při realizaci bankovní obchodní strategie mají nejen pracovníci banky, kteří jsou v přímém kontaktu s klientem, ale i pracovníci v zázemí, kteří svojí činností výrazně ovlivňují kvalitu služeb a tím i spokojenost a loajalitu klientů a celkový obchodní výsledek.

Banka proto věnuje maximální pozornost výběru, vzdělávání a rozvoji svých pracovníků v oblasti profesních znalostí, komunikačních dovedností i celkové profílce firemní kultury tak, aby vedla k posílení osobní integrity všech zaměstnanců. Úspěšnost tohoto přístupu byla potvrzena získáním ocenění Top Employer 2014.

Lidské zdroje hrají stěžejní roli při dosahování bankovní strategie a rovněž při řízení rizik a zajišťování dlouhodobého a udržitelného růstu společnosti. Silná a komplexní strategie práce s lidským kapitálem a konzistentní firemní kultura jsou klíčovými faktory pro dosahování výsledků v dlouhodobé perspektivě.

Z těchto důvodů jsou hlavní priority v oblasti řízení lidských zdrojů směřované ke sladění práce s lidmi a obchodní strategie.

Přesněji řečeno k hledání a rozvoji talentů, leadershipu, plánování nástupnictví, systémům motivace a odměňování, diverzitě a angažovanosti.

V průběhu roku 2015 jsme zavedli Leadership development program, zahrnující první dvě úrovně vedoucích pracovníků pod představenstvem, který má za cíl dále zlepšovat dovednosti v oblastech Leadershipu a vytvářet jednotnou, silnější firemní kulturu a společný jazyk používaný napříč celou organizací. Současně byly spuštěny rozvojové aktivity v oblastech technických, obchodních a komunikačních dovedností, podporující naše zaměstnance v dosahování jejich cílů.

V oblasti odměňování jsme zavedli standardy podporující nejen dosahování vysokého výkonu, ale zároveň i chování a konání směřujícího k vyrovnanému přístupu k riziku v dlouhodobé perspektivě.

Společenská odpovědnost

Udržitelnost

Udržitelnost je každodenním závazkem společnosti UniCredit. Věříme, že udržitelné bankovníctví vyžaduje, abychom činili naše každodenní rozhodnutí a definovali dlouhodobou strategii se zodpovědností ekonomickou, společenskou i zodpovědností k životnímu prostředí. Snažíme se dosáhnout všestranně výhodných řešení pro všechny zainteresované v dlouhodobém horizontu.

Protikorupční pravidla

UniCredit Bank uplatňuje princip nulové tolerance vůči korupci. Banka nebude tolerovat zapojení svých zaměstnanců nebo třetích stran v jakémkoliv vztahu k bance do korupčního jednání přímého i nepřímého.

Sponzoring a charita

Sponzorské aktivity UniCredit Bank se zaměřují především na oblast umění, kulturního dědictví a sportu. Banka dlouhodobě spolupracuje s řadou významných uměleckých institucí či projektů. Banka se zároveň účastní řady charitativních projektů a projektů podpory finanční gramotnosti. Společně s nadací skupiny UniCredit již druhým rokem podporujeme oblast sociálního podnikání, která spojuje každodenní byznys s dobročinnými aktivitami.

Finanční výsledky skupiny UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia za rok 2015

Hospodářský výsledek skupiny UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia po zdanění meziročně vzrostl o 14,8 % , a to z 4 911 mil. Kč k 31. prosinci 2014 na 5 640 mil. Kč k 31. prosinci 2015. Výsledky ukazují, že strategie skupiny založená na výrazném rozšíření klientské základny, inovacích v retailové produktové nabídce, vynikajícím přístupu ke klientům a poskytování know-how v oblasti korporátního bankovníctví je tím správným směrem pro udržitelný růst.

Výkaz o úplném výsledku

Čisté úrokové výnosy vzrostly ve srovnání s koncem roku 2014 o 1,9 % na 10 235 mil. Kč (10 049 mil. Kč k 31. prosinci 2014). Skupina byla schopna zopakovat nárůst čistých úrokových výnosů v přetrvávajícím prostředí nízkých úrokových sazeb. Nárůst odráží růst klientské základny a zvýšený objem obchodů na obou trzích, kde skupina působí.

Čisté výnosy z poplatků a provízi ke konci roku 2015 činily 3 843 milionů Kč (k 31. prosinci 2014: 3 557 mil. Kč), což představuje 8,7% nárůst. K vývoji přispěl zvyšující se počet transakcí s růstem klientské základny.

Skupina rovněž posílila v oblasti **obchodování**: zisk z obchodování vzrostl o 17,5 % z 1 621 mil. Kč k 31. prosinci 2014 na 1 905 mil. Kč k 31. prosinci 2015. Skupina dosahuje vynikajících výsledků v oblasti obchodování na finančních trzích díky vývoji úrokových sazeb a rizikových premií a obchodování na devizovém trhu.

Provozní výnosy dosáhly 15 984 mil. Kč a vzrostly tak o 5,2 % oproti 15 187 mil. Kč k 31. prosinci 2014, což reflektuje dynamicky rostoucí klientskou základnu a vyšší objemy transakcí a efekty popsané výše.

Správní náklady byly vykázány ve výši 7 507 mil. Kč (k 31. prosinci 2014: 7 170 mil. Kč), což představuje růst o 4,7 %. Růst nákladů je v souladu s rostoucími obchodními aktivitami skupiny.

Ztráty ze snížení hodnoty úvěrů a pohledávek klesly meziročně o 35,6 % (z 2 236 mil. Kč k 31. prosinci 2014 na 1 441 mil. Kč k 31. prosinci 2015). Tento trend ukazuje neustálý zodpovědný přístup skupiny v oblasti řízení nákladů na riziko.

Odpisy a ztráty ze snížení hmotného majetku se zvýšily z 355 mil. Kč k 31. prosinci 2014 na 680 mil. Kč k 31. prosinci 2015. Hodnota z roku 2014 byla ovlivněna jednorázovým rozpuštěním ztráty ze snížení hodnoty budov ve výši 250 mil. Kč.

Výkaz o finanční situaci

Aktiva

Celková aktiva skupiny dosáhla k 31. prosinci 2015 výše 570 mld. Kč, což představuje nárůst o 12,1 % ve srovnání s koncem roku 2014, kdy byla velikost bilanční sumy 509 mld. Kč.

Finanční aktiva oceňovaná reálnou hodnotou proti účtům nákladů a výnosů od konce roku 2014 poklesla o 26,3 % z 13 mld. Kč na 9,5 mld. Kč.

Realizovatelné cenné papíry klesly o 6,4 % na 83 mld. Kč (ke konci roku byla tato hodnota 88 mld. Kč). Banka drží v tomto portfoliu převážně státní dluhopisy, které představují 72 % této položky.

Pohledávky za klienty vzrostly o 3,5 % na celkových 352 mld. Kč oproti stavu ke konci roku 2014 (340 mld. Kč).

V **retailovém segmentu** rostly zejména hypoteční úvěry podpořené rekordně nízkými úrokovými sazbami a také spotřebitelské úvěry (meziroční růst o 14,2 %). Retailový segment posiloval díky zjednodušení produktové nabídky a inovacím, zejména díky revolučnímu U kontu s desetiletou garancí podmínek a bezplatnými výběry z kteréhokoliv bankomatu v tuzemsku a ve světě. Opět došlo k navýšení počtu klientů, samotné U konto si již pořídilo více než 240 tisíc klientů.

V **korporátním segmentu** skupina zaznamenala výrazný nárůst poskytnutých úvěrů vůči malým a středním firmám (17,3% meziroční růst) a rovněž v úvěrování velkých korporací. Korporátní úvěrování posiluje díky synergiím mezi bankou, leasingovými společnostmi a factoringem. Nadále pokračuje důraz na strukturované financování, kde se skupina účastnila řady transakcí jak v České republice, tak i na Slovensku.

V rámci **leasingových společností** posilovalo financování značkových vozidel, financování v oblasti podnikových úvěrů a operativní leasing pro firmy a soukromé osoby. Úvěry klientům leasingových společností meziročně vzrostly o 8,9 %. Financovaná hodnota vzrostla za rok 2015 o 33 % ve srovnání s rokem 2014. Výrazného meziročního růstu bylo dosaženo u všech hlavních komodit, u strojů a zařízení o 49,6 %, vozidel do 3,5 tuny o 29 % stejně tak u vozidel nad 3,5 tuny.

Poznámka:

Všechny uvedené údaje jsou konsolidované, auditované a byly sestaveny podle EU IFRS. Konsolidovaný čistý zisk UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a. s., za rok 2015 zahrnuje výsledky UniCredit Bank v České republice a na Slovensku včetně výsledků společností UniCredit Factoring Czech Republic and Slovakia, a. s., UniCredit Leasing CZ, a. s. a UniCredit Leasing Slovakia, a. s. a jejich dceřiných společností.

Pohledávky za bankami ve srovnání se stavem k 31. prosinci 2014 vzrostly o 118,5 % (107 mld. Kč k 31. prosinci 2015 oproti 49 mld. Kč ke konci roku 2014), zejména díky nárůstu pohledávek z reverzních repo operací.

Skupina se rozhodla prodat některé vlastní budovy a v průběhu roku 2015 reklasifikovala tyto budovy z hmotného majetku do dlouhodobých aktiv určených k prodeji. Hodnota těchto aktiv ke konci roku 2015 činila 23 mil. Kč. Prodej těchto budov proběhne v průběhu roku 2016.

Nárůst hodnoty nehmotného majetku z 97 mil. Kč k 31. prosinci 2014 na 792 mil. Kč ke konci roku 2015 je způsoben implementací společné architektury IT systémů české centrály a slovenské pobočky, která završí spojení obou bank po fúzi v roce 2013. Společná architektura umožní snížit náklady na investice a údržbu.

Závazky

Závazky vůči bankám ke konci roku 2015 vzrostly o 9,1 %.

Vklady klientů vzrostly ve srovnání s koncem roku 2014 o 10,8 % na celkových 364 mld. Kč (z 329 mld. Kč k 31. prosinci 2014). Nárůst byl tažen zejména vklady na běžných účtech a opět souvisí s posilováním klientské základny.

Banka v průběhu prvního pololetí 2015 úspěšně pokračovala ve vydávání hypotečních zástavních listů a **vydané cenné papíry** se od konce roku 2014 zvýšily o 37,5 % na 65 mld. Kč (k 31. prosinci 2014: 47 mld. Kč).

Kapitál

Vlastní kapitál skupiny k 31. prosinci 2015 činil 61,5 mld. Kč, což představuje meziroční nárůst o 5,3 % (z 58 mld. Kč k 31. prosinci 2014).

Skupina v roce 2015 vyplatila dividendu ve výši 2,2 mld. Kč (1,6 mld. v roce 2014).

Konsolidovaná kapitálová přiměřenost k 31. prosinci 2015 činila 14,60 % (ve srovnání s údajem k 31. prosinci 2014 14,35 %).