



Transkrypt konferencji wynikowej mBanku za I kwartał 2017

27 kwietnia 2017

[wersja edytowana]

Joanna Filipkowska, Wicedyrektor ds. Relacji Inwestorskich i Strategii Grupy: Dzień dobry, witam Państwa serdecznie na konferencji podsumowującej wyniki I kwartału Grupy mBanku. O wynikach opowie Państwu Prezes Zarządu Cezary Stypułkowski, a także Wiceprezes ds. Finansów Christoph Heins. O sytuacji makroekonomicznej opowie Państwu Ernest Pytlarczyk, nasz Główny Ekonomista oraz Dyrektor Departamentu Relacji Inwestorskich i Strategii Grupy.

Cezary Stypułkowski, Prezes Zarządu: Pewnie już się Państwo zapoznali z rolą Ernesta w nowej roli, tzn., że rozszerzył zakres swoich obowiązków o sprawy strategii i relacji inwestorskich. Jeden aspekt działalności Ernesta macie Państwo obeznani, a w tych pozostałych sprawach od dzisiaj proszę się z nim kontaktować. Po mojej prawej stronie siedzi Andreas Boeger, który od 1 lipca, co było już przedmiotem publicznego announcementu ze strony Banku, przejmie obowiązki od Christoph Heinsa.

Co do substance, to możemy powiedzieć, że to był dobry kwartał. W podstawowych liniach dochodowych Bank miał wynik zbliżony do IV kwartału, ale w takiej sytuacji, kiedy było mniej dni roboczych - o 2 dni. W układzie rok do roku wyniki są bardzo satysfakcjonujące, więc nie ma jakichś zaskoczeń, może poza jedną rzeczą, że z reguły było tak, że I kwartał bywał trochę słabszy, a tym razem nie ma się do czego przyczepić po stronie dochodów Banku.

Koszty – jak to u nas, żadnych restrukturyzacji nie prowadzimy, ale staramy się nimi przyzwoicie zarządzać. Jak tu wielokrotnie mówiłem, dyscyplinujemy się perspektywą wskaźnika *cost/income* poniżej 50%. Trzeba być świadomym tego, że w sytuacji, w której mamy podatek bankowy, krótkoterminowa zdolność dostosowania się jest mniejsza, jak zdejmujemy efekty podatku, to cały czas jesteśmy na poziomie około 45%, więc nie ma niepokoju po naszej stronie.

Jeśli chodzi o depozyty, to Bank osiągnął satysfakcjonujący poziom *loans/deposits*, który waha się w granicach ok. 90% - akurat w I kwartale było trochę powyżej. To wynika również z tego, że jesteśmy bardzo płynni, bo jak Państwo wiedzą, w tym samym czasie pociągnęliśmy również pieniądze z rynków kapitałowych - w październiku ubiegłego roku 500 mln EUR, a w tym roku 200 mln CHF. Ciśnienie na depozyty jest mniejsze, do depozytów terminowych – pewnie sami Państwo doświadczacie - nadmiernie nie zachęcamy. Natomiast rachunki bieżące cały czas przyjemnie, przyjaźnie i przyzwoicie rosną, więc od tej strony też jest dobrze. Od strony kapitałowej pewnie z tymi nominalnymi wskaźnikami, które banki prezentują jesteśmy najlepiej wyposażonym bankiem, ale to przy zastrzeżeniu, że operujemy w reżimie AIRB i w jakiś sensie jesteśmy tu beneficjentami.

Z wolumenami cudów nie ma. Wydaje się, że po stronie NML rośniemy w swoim tempie, trochę wyprzedając rynek generalnie. Po stronie korporacyjnej, może nie akurat w tym kwartale, ale generalnie, trochę zeszliśmy z tych większych ekspozycji. Uplasowaliśmy się w średnio-dużych polskich przedsiębiorstwach, więc nasze udziały rynkowe są dość stabilne – wahają się w granicach 6,2-6,5%. Wydaje się, że bardziej istotne jest pytanie co będzie się działo w dalszej części roku, no i powoli wracamy do finansowania hipotek, ale cały czas podkreślamy, że dla nas hipoteka nie jest samoistnym produktem. Marża systematycznie rośnie, już któryś kwartał z rzędu, więc to też pozytywny motyw, no a klienci nas nadal lubią, zarówno w części detalicznej, jak i korporacyjnej. W Bankowości Detalicznej „wodowaliśmy” aplikację 3.0, bardzo dobrze przyjętą przez rynek, z bardzo szybkim procesem przechodzenia klientów na nową aplikację – jesteśmy bardzo z tego zadowoleni.

Zysk trochę niższy, ale mniej więcej w takich obszarach, które Państwo przewidywali. Teraz bym przekazał Christophowi dalszą część, a później oczywiście będę gotowy do uczestnictwa w sesji pytań i odpowiedzi.

Christoph Heins, Wiceprezes ds. Finansów: Ja również witam serdecznie. Ogólnie rzecz biorąc na I kwartał głównie wpłynęła konsekwentna realizacja naszej strategii w zakresie obsługi naszych



klientów. Nowi klienci, szczególnie po stronie detalicznej, to klienci transakcyjni, czyli klienci, z którymi mamy więcej środków na rachunkach bieżących, decydujących o wzroście depozytów. Jeśli chodzi o akcję kredytową – odnotowaliśmy rekordowe dane, jeśli chodzi o sprzedaż kredytów niehipotecyjnych, która była wyższa niż w poprzednich kwartałach, chociaż wciąż są to dane poniżej danych historycznych i tu wyjaśnię dlaczego. Rynek po prostu trochę odzyskuje marże/ spready na tych produktach. Dla nas coraz ważniejsze jest skupienie się na klientocentryczności w aspekcie implementacji naszej strategii. Z wyłączeniem efektu wpływu kursu walutowego, jak Państwo możecie zauważyć, portfel kredytowy wzrósł o 2%. Przyczyniły się do tego głównie kredyty detaliczne, ale i korporacyjne, gdzie sprzedaż była jednak niższa po bardzo dobrym IV kwartale.

Jeśli chodzi o depozyty – o tym już mówiliśmy - tutaj główny wpływ miało saldo na rachunkach bieżących (nowi klienci); jeśli chodzi o lokaty terminowe - udało nam się dobrze zarządzać lokatami, a także dokonać repricingu, co pomogło nam po stronie marżowej.

Jeśli chodzi o *core income* – I kwartał był o dwa dni robocze krótszy niż kwartał IV ubiegłego roku. Pomimo to, dane I kwartału pokazują rekordowo wysoki poziom wykonania dochodu z działalności podstawowej. Jeśli chodzi o dochód odsetkowy - są tu dwa elementy – udało nam się zwiększyć marże po stronie przychodu odsetkowego i zredukować stronę kosztową, głównie za sprawą depozytów.

Jeśli chodzi o wynik z tytułu opłat i prowizji – oceniając z naszej perspektywy - również bardzo solidne wyniki, bez zwykłego sezonowego spadku I kwartału. Pewna sezonowość występuje w przypadku prowizji z tytułu płatności kartą, natomiast z drugiej strony mieliśmy bardzo aktywny biznes maklerski, ale brak aktywności w zakresie IPO w I kwartale. Tak więc na wynik wpłynęła kombinacja różnych czynników, ale był to naprawdę bardzo solidny kwartał.

Jeśli chodzi o wynik na działalności handlowej, porównanie danych I kwartału z danymi IV kwartału pokazuje, że rynek odzyskuje impet, co jest widoczne również w skonsolidowanym sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Jeśli chodzi o stronę kosztową - to tu znów mamy dobrze kontrolowaną bazę kosztową. Nieznaczny wzrost kosztów osobowych, jaki Państwo widzą, wynika ze wzrostu składek na ZUS. Nie jest to nic niezwykłego jeśli chodzi o I kwartał. Ogólne koszty administracyjne oraz amortyzacja - trochę niższe, chociaż zgodne z naszymi oczekiwaniami. Największy wpływ na koszty miała składka na rzecz BFG – obserwowaliśmy to w całym sektorze w ciągu ostatnich dni. Mogę potwierdzić, że na początku tego tygodnia otrzymaliśmy list z BFG z kwotą składki przekraczającą nasze wcześniejsze oczekiwania i wszystko to jest ujęte w tej liczbie. Tak więc w tym roku spodziewamy się składki w wysokości ok. 180 mln zł w porównaniu ze 160 mln zł, które zapłaciliśmy w zeszłym roku, przy czym zeszłoroczna kwota zawierała jednorazową dodatkową kontrybucję ponad 10 mln zł w związku z upadłością jednego z banków spółdzielczych. Wskaźnik *cost/income* - jego znormalizowany poziom, tzn. gdyby składka na fundusz przymusowej restrukturyzacji, którą zaksięgowaliśmy w całości w kwocie 116 mln zł w I kwartale, była rozłożona równomiernie w trakcie roku, wyniosłby 45,3%.

Po stronie ryzyka widzimy cały czas bardzo dobre dane dotyczące naszego portfela kredytowego po stronie detalicznej i korporacyjnej. Korporacyjne odpisy z tytułu utraty wartości kredytów i pożyczek - nic niezwykłego, dane są zwykle niższe w I kwartale, po zamknięciu ksiąg za cały rok. Po stronie detalicznej mamy lekki przyrost. Nie jest to powód do niepokoju. Jest to wynikiem ciągłego wzrostu portfela kredytów niehipotecyjnych, które mają nieco wyższy profil ryzyka niż kredyty hipoteczne. Już mówiliśmy w zeszłym roku, że czujemy się komfortowo z jakością tego portfela, wskaźniki ryzyka się nie zmieniają, jest trochę wyższy poziom odpisów. Jeśli chodzi o koszt ryzyka, oczywiście jeżeli spojrzymy w izolacji na ten kwartał, to nie jest to normalny poziom, którego mogliśmy się spodziewać. Spodziewamy się, że w całym roku koszty ryzyka wyniosą 55-60 pb.

Jeśli chodzi o wskaźnik NPL, to obserwujemy jego spadek. Jak Państwo wiedzą, w IV kwartale sprzedaliśmy portfel NPL, będziemy nadal sprzedawać takie portfele. W tej chwili nic nie mamy na agendzie, ale cały czas przyglądamy się perspektywom i możliwościom, tam, gdzie ma to uzasadnienie ekonomiczne. Natomiast wskaźnik NPL w powiązaniu z trochę wyższym wskaźnikiem *coverage* na pewno potwierdza wysoką jakość naszego portfela, szczególnie porównując do sektora.



Jeszcze parę kwestii po stronie finansowania. Wyemitowaliśmy ok. 200 mln CHF w ramach naszego Programu EMTN. Doceniamy podwyższenie przez S&P w marcu naszego długoterminowego ratingu kredytowego do poziomu „BBB+”. Dla nas bardzo ważna jest zdywersyfikowana struktura finansowania, aby mieć mix finansowania z punktu widzenia ostrożnościowego, tak by nie polegać tylko na depozytach. Nie chcemy, żeby odbywało się to kosztem rentowności i tu się nic nie zmieniło. To nam pomoże również w przyszłości, jeśli chodzi o dyskusje dotyczące buforowania ryzyka rynkowego i ryzyk związanych z finansowaniem. Ale najwyraźniej, z drugiej strony uderza nas to również z punktu widzenia naszej kontrybucji do funduszu uporządkowanej restrukturyzacji. Przynajmniej w tym momencie tak to interpretujemy. Tak więc będziemy przyglądać się dalej i obserwować działania sektora oraz informacje jakie będą docierały z BFG w najbliższych tygodniach. Wygląda na to, że metoda wyliczania składki na fundusz przymusowej restrukturyzacji stawia w niekorzystnej sytuacji, takie banki, jak nasz, czyli z większym udziałem finansowania na rynkach kapitałowych. Może to być w najbliższej przyszłości bardzo interesujące dla sektora i z punktu widzenia regulatora.

Jeśli chodzi o współczynniki kapitałowe, cały czas je poprawiamy i tutaj nie ma wielkiej niespodzianki. Zdecydowaliśmy się nie wypłacać dywidendy za zeszły rok, tak, że mamy też zatrzymane zyski z 2016 rok, co pozytywnie wpłynęło na nasze współczynniki kapitałowe w połączeniu z, kolejny raz, poprawą w zakresie naszych aktywów ważonych ryzykiem. Plus jeszcze zmiany metodologiczne, które wprowadziliśmy już w zeszłym roku w zakresie *floor*-a regulacyjnego, o czym Państwo pamiętają. Tym samym oddaję głos Ernestowi, natomiast potem też chętnie odpowiem na pytania. Dziękuję.

Ernest Pytlarczyk, Główny Ekonomista, Dyrektor Departamentu Relacji Inwestorskich i Strategii Grupy: Niezły początek roku. Tak jak się spodziewaliśmy, ten trzeci kwartał był najslabszy, potem było już tylko lepiej, dość duża poprawa sytuacji ekonomicznej w pierwszym kwartale. My mamy prognozę 4% wzrostu PKB na cały rok. Myślimy, po pierwsze, że ryzyka są już raczej w górę od tej prognozy, szczególnie po tym dobrym początku roku. Po drugie, myślimy, że konsensus rynkowy przesunie się znacząco w naszą stronę, on się cały czas przesuwa, *upgradowane* są prognozy kolegów. Jeszcze tu, gdzie się różnimy to, że my myślimy, że będzie przyspieszenie w kolejnych kwartałach, a konsensus jest taki, że ta druga połowa roku będzie gorsza. Kluczowe jest zachowanie rynku pracy, myślimy że tu jest nałożenie czynników cyklicznych i strukturalnych, które powodują, że i szczęśliwość konsumentów i problemy ze znalezieniem pracownika zaczynają bardzo doskwierać polskim przedsiębiorcom. Widzimy 5-procentowy wzrost płac, będzie jeszcze szybciej. Ten rynek pracy jest takim miejscem, gdzie będzie propagacja pozytywnych szoków. A więc mamy i 500+, które stanie się permanentną częścią dochodu, ale niezły eksport, niezła sytuacja w Europie Zachodniej, tam też można mówić o 2-procentowym wzroście w tym roku i cały czas są podwyższone prognozy. Wreszcie środowisko jakiejś tam pozytywnej inflacji, no i to czego brakowało u nas, czyli nie może być gorzej niż w poprzednim roku, jeżeli chodzi o absorpcję środków unijnych – teraz widzimy szereg segmentów, w których ta absorpcja się poprawia, zresztą też z dużym udziałem polityki gospodarczej rządu i zmiany akcentów. Żeby zakończyć konkluzją, to myślimy, że inwestycje prywatne też się ruszą i one będą częściowo podyktowane tym, że się po prostu książki popytu wypełniają ze względu na popyt zewnętrzny, ze względu na popyt konsumpcyjny – Polska jest takim konsumpcyjnym *story*, zdecydowanie pierwszy raz od kilku lat, to już nie tylko dzięki 500+, no i też ten impuls unijny będzie istotny dla inwestycji prywatnych.

Przechodząc do inflacji, stóp procentowych. My widzimy inflację, trend już rosnący, przede wszystkim w tej inflacji bazowej, co powinno odzwierciedlać zamykające się luki popytowe, ale też sytuację na rynku pracy. Inflacja *headline*-owa, ona gdzieś tak do około 2,5%, później spadnie, później znowu wzrośnie, ale na pewno ten trend inflacyjny jest w stronę normalizacji. Jak się RPP zachowa? Jest duża niechęć do podwyżek stóp procentowych, szczególnie w tym najbliższym okresie, rynek to wycenia, rynek bardzo wierzy Radzie Polityki Pieniężnej, że nie ruszy tych stóp do końca przyszłego roku. My jesteśmy trochę bardziej sceptyczni, myślimy, że jeżeli to wszystko włożymy w jakiś kontekst globalny, to jednak gdzieś zmierzamy do normalizacji w Europie. W Stanach są podwyżki, będą kolejne podwyżki, może się okazać, że ten akt normalizacji w Polsce będzie czymś w zasadzie nawet takim nie wymuszonym, tylko dość oczywistym. Tutaj ja nie tyle stawiałbym na upartość Rady Polityki Pieniężnej, tylko na ten scenariusz makro. Jeśli tutaj mamy rację to jakaś normalizacja tutaj



też nastąpi. Mówiąc o tym czy mamy rację, to też będziemy patrzyli na to, co się będzie działo z kredytami, depozytami, myślimy, że jednak jakieś przyspieszenie z tych niskich obecnie poziomów, albo umiarkowanie niskich powinno nastąpić w drugiej połowie roku, jeżeli chodzi o kredyt korporacyjny, dalsze osłabienie dynamiki depozytów gospodarstw domowych i poprawa dynamiki i kredytów konsumpcyjnych, i kredytów mieszkaniowych, co jest związane z tym, że wszelkie wskaźniki np. szczęśliwości konsumenta, pewności, obawy o utratę pracy, one są na albo historycznych minimach, albo maksimach w zależności od wskaźnika – to by sugerowało, że to są takie warunki, w których decyzje o zakupie mieszkania powinny się pojawiać.

Jeżeli chodzi o polskie aktywa, to na pewno, jesteśmy cały czas w procesie wytracania premii za ryzyko, i to jest związane z tym, że fiskalnie to mamy dużo mniej powodów, żeby się martwić niż wcześniej, co też sygnalizowaliśmy. Dość mocne zawężenie spreadu polskich obligacji do bunda... i teraz, czy są polskie obligacje oczywistym celem do zakupów? Ja myślę, że najważniejsze są te trendy globalne, czy będziemy mieli wyższe stopy, czy niższe, ja myślę że jednak wyższe i to przeważa na tym pozytywnym story kredytowym, bo rzeczywiście jednak zainteresowanie obligacjami i story kredytowe w Polsce jest duże. Złoty - na koniec roku prognozujemy w okolicach 4,20/EUR. Teraz nie widzimy jakiegoś wyraźnego story na złotym, bo jednak to duże umocnienie jest zachowane przez to, że mamy realnie ujemne stopy – to nie jest dobry parametr dla *emerging markets*. Dziękuję.

Joanna Filipkowska: Zapraszam do zadawania pytań.

Dariusz Górski, Bank Zachodni WBK: Dzień dobry (po angielsku) Czy mam rację, że Państwa zyski to ok. 300 milionów? Jestem dosyć zaskoczony, kiedy mówi Pan o zysku na poziomie miliarda. Czy jeżeli obecnie ten zysk wynosi 300 milionów po pierwszym kwartale, to wtedy ten miliard za cały rok wydaje się podejściem konserwatywnym?

Cezary Stypułkowski: W sytuacji niepewności trzeba być konserwatywnym, to taka oczywista prawidłowość. My jesteśmy konserwatywni, to dużo może się zdarzyć. Ja się z Panem zgadzam. Oczywiście, to co powiedział Pan Ernest i ja się zgadzam, to powinien być dobry rok dla całej branży i całej gospodarki. Używam stwierdzenia – jesteśmy na azymucie 1 miliarda złotych – idziemy w kierunku miliarda, ale czemu nie, może być i szerzej. Inne banki są może bardziej precyzyjne, my trochę szerzej.

Dariusz Górski: ...no ale bez tego pytania prezentacja nie byłaby kompletna. Teraz o nowej produkcji, która jest dosyć silna w wielu sektorach. Ten spadek, jeśli chodzi o biznes korporacyjny – mnie się wydawało na podstawie rozmów z innymi bankami, że biznes korporacyjny zaczął się rozwijać. Czy możemy się spodziewać jakiegoś odbicia, bo wydaje się, że rozmach się nabudowuje.

Cezary Stypułkowski: Niedawno rozmawiałem z szefem bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej, tak żeby się przygotować do tego spotkania i jego odpowiedź była właściwie zgodna z tym co już odpowiedziałem na pierwsze pytanie. Szczerze mówiąc, uważamy, że rynek się otwiera, w szczególności druga część roku powinna być silniejsza, co odbija się również w słowach Pana Ernesta. Niektórzy nieco zbyt późno otwarli się na inwestycje, obawiając się niestabilności na scenie politycznej. Czy to jest właściwa decyzja, wtedy kiedy konsumpcja wzrasta, dobrze rozwija się też eksport, a moce przerobowe przedsiębiorstw są pod presją, rynek pracy nie pomaga. Inwestycja to jest właściwie jedynym sposobem odpowiedzi na taką sytuację, natomiast nadal powiedziałbym, że to są ostatnie tygodnie, takiej stabilności po stronie prywatnej i korporacyjnej działalności. Uważam że druga część roku będzie silniejsza, te 6% wzrostu kredytów jest zgodne z rynkiem. Czy będzie wyższy wzrost? Jest pewne zjawisko w naszych księgach, które Państwo chyba nie do końca analizują. Ograniczyliśmy nasze ekspozycje na rzecz olbrzymich spółek na polskim rynku i wzmocniliśmy naszą pozycję w tych średnio większych firmach, oczywiście tutaj kwoty kredytów są mniejsze, ale ma to pozytywny wpływ na marże i na księgę kredytową, cały portfel. Utrzymujemy udziały w rynku na poziomie 6,22-6,5% w zależności od kwartału, czy to będzie więcej niż 6,5% w przyszłości? Nie wykluczyłbym tego.

Dariusz Górski: Bardziej techniczne pytanie. Koszt opłat to jeden z powodów dla których poziom opłat jest płaski. Ten koszt wydaje się wahać, w niektórych kwartałach 150, w innych 170, dlaczego



to jest tak zmienne? I kolejna sprawa – kiedy patrząc na Państwa zyski z działalności kredytowej, nie widzę tutaj poprawy, dlaczego?

Christoph Heins: Zacznę od drugiej części. Nie jestem pewien, jak Pan to analizował, bo finalnie jak spojrzemy na portfel i weźmiemy pod uwagę portfel we franku szwajcarskim, które stanowi 24% całości naszego portfela brutto, to tu mamy niezmienną się sytuację, jeżeli chodzi o marżę, ujemną dochodowość, o czym wszyscy wiemy. Natomiast po stronie korporacyjnej mamy tutaj kilka elementów: konkurencję, które sektory, branże się obsługuje. Wiemy wszyscy, że te największe firmy, korporacje – tam jest najmniejszy poziom marży i pytanie jest takie, czy patrzymy tylko na wynik z tytułu odsetek, czy też chodzi nam o szersze ujęcie, czyli dodanie do tego również wyniku z tytułu opłat i prowizji. To właśnie dochód prowizyjny może zmieniać zasady gry na rynku korporacyjnym. Więc ja myślę, że jesteśmy dobrze spozycjonowani jeśli chodzi o przyszłość. On może się wahać. Proszę pamiętać o tym, co powiedziałem ostatnio, kiedy dyskutowaliśmy wyniki czwartego kwartału. Mamy rynki zmienne, wahające się silnie, te rynki reagują na zmieniającą się sytuację, na otoczenie, czy firmy decydują się na emisję długu, na IPO itd. To są dość złożone rozwiązania, które możemy dostarczać klientom i z którymi wiążą się dochody prowizyjne. Teraz w pierwszym kwartale roku, mamy pewne uspokojenie, natomiast kompensujemy to naszą działalnością detaliczną, która z Państwa perspektywy może wydawać się bardziej nudna, bo rośnie wolniej i ma swoją sezonowość. Wracając do Pańskiego pytania i nawiązując do zmienności, o którą Pan pytał. Po pierwsze mamy sezonowość, jeśli chodzi o płatności kartowe – to w pierwszym kwartale było widoczne w stosunku do czwartego. Następnie po stronie korporacyjnej nie mieliśmy żadnych IPO. Kolejna rzecz, jeżeli spojrzemy na slajd 30 – on pokazuje przychody z tytułu opłat i prowizji. Również po stronie przychodowej mamy pewne ruchy. Spójrzmy np. na opłaty z działalności maklerskiej i za organizację emisji i ich zmianę – jest tu pewien element techniczny. W ub. roku włączyliśmy działalność Domu Maklerskiego do struktur mBanku, w związku z tymi oraz pewnymi zmianami księgowymi, zmieniliśmy sposób prezentacji prowizji od papierów wartościowych – pokazujemy ją teraz w ujęciu netto. Natomiast nie utrzymujemy np. bankomatów, tak jak inne banki. Im więcej nasi klienci wykorzystują bankomaty, tym więcej kosztów pojawia się po naszej stronie. Im mniej wypłacają środków np. wykorzystując smartfony i Blika, tym mniej kosztów dla nas. Tak więc ta zmienność nie martwi mnie. Patrzymy po prostu na inne rozwiązania, trendy, na opłaty i prowizję związane z trudniejszymi produktami, które oferujemy dla naszych klientów. Uważamy, że jesteśmy dobrze spozycjonowani w tym zarządzaniu. Oczywiście nie mamy wpływu na sezonowość, na przepływy naszych klientów, ale koncentrujemy się na tym co możemy kontrolować, na oferowaniu jak najlepszych marżowo produktach i najbardziej rentownych dla nas.

Kamil Stolarski, Haitong Bank: Jeśli chodzi o sprzedaż kredytów niehipotecyjnych, porównanie tego, co Pan mówi dzisiaj z tym co Pan mówił dwa lata temu. Kredyty dla przedsiębiorców – jakie są zyski na tych produktach, jaki jest profil takiego klienta, czy mają Państwo pozytywną reakcję z rynku, czy zwiększy się Państwa apetyt na ryzyko?

Cezary Stypułkowski: Jeśli chodzi o kredyty hipoteczne, z zewnętrznego punktu widzenia to nasza polityka nie była do końca *consistent*, zaraz wytłumaczę dlaczego. My kilka lat temu przyjęliśmy założenie, że będziemy ją finansowali listami zastawnymi. Co wydaje się być w długim okresie czasu rozsądnym rozwiązaniem, to jest stabilniejsze źródło finansowania. Ale też nie będą ukrywał, że to było w czasie w którym nie spodziewaliśmy się tak silnego umocnienia naszej pozycji płynnościowo-depozytowej. I przenieśliśmy dużą część naszej aktywności do Banku Hipotecznego. I obecnie, jak jeszcze doszedł podatek bankowy, to te wszystkie elementy zaczynają być zbyt skomplikowane. Mieliśmy też politykę trzymania się hipoteki właściwie nie jako samodzielnego produktu, ale komponowanego w relacji do klienta. I w tym sensie, w zależności od tempa „wypychania” hipoteki na listy zastawne, ta dynamika była słabsza niż rynku. Też nie jest tak, że ambicją banku jest być jakimś czempionem, tym bardziej, że musimy się liczyć z tym, że stopy procentowe pójdą w górę, jakie to będzie miało konsekwencje dla klientów – trudno to w tej chwili przewidzieć. W tym wszystkim pojawił się jeszcze komponent, który był zawsze, on był silnym komponentem MultiBanku – finansowania hipoteki również dla małych przedsiębiorców. To był jakiś element w strukturze w przeszłości i dzisiaj też odgrywa pewną rolę. W tym sensie można powiedzieć, że ta nasza hipoteka, która najpewniej w najbliższych kwartałach wróci do banku, i będziemy ją oferowali z pozycji banku, powinna być nieco bardziej dynamiczna niż do tej pory. Czy jest ona dla nas atrakcyjna? To jest *core-*



owy produkt, to jest produkt kotwiczący relację klientowską. No i dla przedsiębiorców (hipoteka) jest atrakcyjna marżowo.

Kamil Stolarski: Jeśli chodzi o kredyty. Sprzedaż kredytów niehipotecyjnych przedsiębiorcom to 514 mln zł w tym kwartale, czyli dwukrotnie więcej niż 2 lata temu. To nowy poziom dlatego, że w ostatnich 3 kwartałach było to 400 mln zł. Czy spodziewali się Państwo takiego poziomu, czy odzwierciedla to większą otwartość?

Cezary Stypułkowski: Jeśli chodzi o ekspansję po stronie Detalu, to jest o najszybciej rozwijająca się część naszego biznesu. Jak pewnie Pan wie, 3 lata temu bank zmienił swoją strategię w tym zakresie. Pan Kość, który był szefem naszej Strategii, stał się odpowiedzialny za ten portfel i spisał się świetnie. W tej chwili, tak jak powiedziałem, jest bardziej „wyrafinowane MŚP”, klienci internetowi - tutaj obserwujemy duży sukces. Oczywiście nie możemy tu konkurować z bankami mainstreamowymi z ogromną siecią oddziałów, ale ten nowy model, który wprowadziliśmy, sprawdza się, przynajmniej obecnie, bardzo dobrze, przy bardzo niskiej bazie kosztowej, przy bardzo silnej ekspansji. I jest to najszybciej rozwijający się biznes w banku.

Kamil Stolarski: Jeszcze krótkie pytanie o koszty ryzyka w segmencie korporacyjnym, ponieważ niewiele o tym było. Czy jest to jakiś czynnik pozytywny, czy odzwierciedla mocną sytuację gospodarczą?

Christoph Heins: W I kwartale jest zawsze mniej niż w czwartym. Poza tym, IV kwartał jest dłuższy, ponieważ trwa do zamknięcia ksiąg i część jeszcze jest kontynuowana. Widzimy po stronie korporacyjnej pewne spłaty przedawnionych, gorszych kredytów.

Dariusz Górski: Kolejne, często zadawane pytanie o franka, o hipoteki we frankach. Nie jest to tajemnicą, że Związek Banków Polskich koordynuje propozycje banków dotyczące dobrowolnej konwersji. Jakie jest Państwo stanowisko w tym zakresie?

Cezary Stypułkowski: Stanowisko branży bankowej, reprezentowanej przez Związek, jest dość konsekwentne od samego początku. Od samego początku mówiliśmy, iż powinno to być podejście indywidualne, a nie obowiązkowe i najlepiej jest pomóc klientom w potrzebie i to właśnie robiliśmy, fundusz został utworzony a jego wykorzystanie nie jest zbyt duże. Jak Państwo wiedzą, jesteśmy pod presją sektora oficjalnego, urzędowego, i szeregu osobliwych inicjatyw w ciągu ostatnich 2 lat. Myślę, że panuje coraz większe zrozumienie naszego stanowiska, podejścia. Pojawia się coś na horyzoncie, mianowicie, dodatkowy bufor, który powinien „pchać” banki w kierunku dobrowolnej konwersji na złotówki. Cóż, nie tylko nasz bank, ale też inne banki obsługują niektórych klientów, którzy spełniają kryteria uzgodnione między bankami. Chociaż odzew nie jest zbyt duży.

I muszę przyznać, jest to moja osobista opinia, że ten schemat, który pozwoli na konwersję, zgodnie z oczekiwaniem, że obniży to obciążenie kapitałowe, wciąż budzi pewne zastrzeżenia. Po pierwsze, jako że jesteśmy przekonani, że stopy procentowe wzrosną, czy będzie to pod koniec przyszłego roku, jak mówił Ernest, czy też kiedy indziej, nie ma właściwie wątpliwości, że jesteśmy na dobrej drodze do tego, że będziemy w stanie przekonwertować te kredyty na złotówkowe, natomiast wtedy, klienci będą narażeni na efekty podwyżki i może się tak zdarzyć, że miesięczne raty wzrosną. Jednym z moich zmartwień jest to będziemy winieni przez grupę klientów, którym zaoferowano kredyty we frankach i byli zachęceni do przekonwertowania ich na złotówki, że są znowu penalizowani przez banki, a banki powinni wiedzieć, że stopy procentowe znów wzrosną. Czy jestem przygotowany na tego typu ryzyko? W sytuacji, gdy nie uważam, aby banki naruszyły jakiegokolwiek prawo, a pomagają klientom w budowie domów i obsługują te kredyty w sposób bardzo zdyscyplinowany? A koncentracja problemów, na podstawie statystyk, to wysoka kwota kredytu lub duża ilość kredytów wziętych przez klientów. A więc koncentracja osób, które nie płacą kredytów ponad 1 mln zł i mają dużą liczbę kredytów. Co to oznacza? Są, byli klienci z dość silną pozycją finansową, bank przyjął ich wkład, poziom ryzyka i w moim odczuciu, w większości tych przypadków to było coś w rodzaju kupowania aktywów quasi finansowych, a nie zaspokajania potrzeb mieszkaniowych. Jest pewna rozbieżność, ponieważ osoby, które finansowały większe mieszkania lub więcej mieszkań, nie spełniły swoich oczekiwań. Niektórzy z nich nie osiągnęli swoich oczekiwań np. inwestując na giełdzie. Czy im też powinniśmy pomagać? To jest dylemat. Rozwiązania, które oferuje sektor bankowy, skupiają się na budowaniu silniejszych buforów aby wspierać klientów w potrzebie. I popieram kontynuację



kontrybucji banku w fundusz. Oczywiście cały czas prowadzimy dyskusję ze Związkiem Banków Polskich i sprawdzimy wśród klientów jakie są potrzeby, jaki jest apetyt. Muszę tu powiedzieć, że trzeba być bardzo selektywnym. Nie chcę eksponować banku na kolejną rundę oskarżeń, że pomagając klientom z jakiegoś powodu pogorszyliśmy ich sytuację.

Joanna Filipkowska, Wicedyrektor ds. Relacji Inwestorskich i Strategii Grupy: Jeśli nie ma już więcej pytań, to zapraszamy na poczęstunek.