



## Transkrypt konferencji wynikowej mBanku za II kwartał 2016

[wersja zredagowana]

**Wojciech Chmielewski, Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich i Strategii Grupy:** Dzień Dobry Państwu. Witamy na prezentacji wyników Grupy mBank po dwóch kwartałach 2016 roku. Są z nami Prezes Cezary Stypułkowski, Prezes Christoph Heins, nowy CFO Grupy mBanku, a sytuację ekonomiczną przedstawi Marcin Mazurek z zespołu ekonomistów mBanku. Oddaję głos Prezesowi Stypułkowskiemu.

**Cezary Stypułkowski, Prezes Zarządu:** Dzień dobry Państwu. Zanim zacznę, przedstawię Państwu Christopha Heinsa, który przyłączył się do naszego zespołu 1 lipca tego roku. Parę słów dla ocieplenia wizerunku, ponieważ będą Państwo mieli okazję regularnie się z nim spotykać. Jak Państwo wiecie, jego poprzednik, Jörg Hessenmüller, wrócił do Frankfurtu i objął rolę szefa strategii Commerzbanku. Christoph Heins jest bankowcem związanym z Commerzbankiem od wielu lat, w poprzedniej inkarnacji był szefem finansowym w bankowości inwestycyjnej, a poprzednio pracował w Grupie Commerzbanku w Nowym Jorku. Tak więc jest z nami po szlifie nowojorsko-frankfurckim i teraz ostatnie szlify zdobywa w Warszawie. Jak pokazuje kariera Jörga Hessenmüllera to jest dobre miejsce. Chciałem aby Państwo go ciepło przyjęli i dla wielu z Państwa będzie to prime contact.

Teraz przejdźmy do kwartalnej prezentacji. Zacznę od tego, że wynik był dobry, ale też musiał być dobry ponieważ mieliśmy jednorazowy przychód z tytułu Visy. Bardziej szczegółowo będziemy mówili o tym zasileniu wynikającym ze sprzedaży naszej pozycji w Visie, które jest stosunkowo duże, ono jest wyrazem naszej dużej transakcyjności. Trochę inaczej niż inne banki – nie mamy roli acquirer'a, nie mamy innych funkcji, które u pozostałych prawdopodobnie odgrywały jakąś większą rolę, ale to jest bardzo przyzwoite zasilenie. Efektywny zysk banku kształtował się na poziomie 388,5 milionów złotych.

Z rzeczy istotnych – bilansowo wszystko rozwija się dobrze. Kredyty rosną w części korporacyjnej i detalicznej. To na co wart zwrócić uwagę to nieco niższy poziom wzrostu kredytów hipotecznych, wynikający z tego, co wielokrotnie formułowaliśmy - poszukujemy lepszej marżowości, a z drugiej strony silnie zacieśniamy związek pomiędzy zdolnością emisji listów zastawnych a ekspansją kredytu hipotecznego. Kredyty detaliczne generalnie rosną dobrze, zwłaszcza te, które są związane z bieżącym pożyczaniem pieniędzy w ramach consumer finance. Wynik odsetkowy bardzo dobry – 13% wyżej rok do rok – jesteśmy z tego zadowoleni. Trochę gorzej z wynikiem prowizyjnym, to jest związane z jednorazowymi zwiększonymi kosztami, bardziej to po stronie kosztowej bo przychodowa urosła kilka procent, natomiast kosztowa trochę gorzej performowała tj. był spory wzrost kosztów prowizyjnych. To, co cieszy nie tylko nas, ale cały rynek to są rosące depozyty na skutek zwiększonych dochodów ludności, ale częściowo mamy podstawę sądzić, że duże środki na rachunkach bieżących, rosący osad jest wynikiem tego, że jesteśmy atrakcyjnym transakcyjnie bankiem i ta transakcyjność przyciąga rosnącą liczbę klientów. Ostatni kwartał to jest ponad 100 tys. pozyskanych rachunków detalicznych w Czechach, na Słowacji i w strukturach naszej współpracy z Orangem. To jest również wzrost klienteli korporacyjnej, nominalnie już mamy ponad 20 tys. klientów korporacyjnych. W konsekwencji tego, że depozyty rosną szybciej niż akcja kredytowa wydaje się, że bank na stałe zszedł poniżej 100% relacji *loan to deposit ratio*. Dla tych z Państwa, którzy towarzyszą nam dłużej, zdajecie sobie sprawę, że to było jedno z największych wyzwań w poprzedniej perspektywie strategicznej banku.

To, na co chciałbym zwrócić uwagę to to, że ten miniony kwartał jest o tyle istotny dla nas, że był to kwartał, w którym bank przyjął nową strategię z perspektywą roku 2020. Te cele poprzedniej strategii, którą nazywaliśmy *One Bank for customer and employee* właściwie w całości zostały zrealizowane. Otworzyliśmy nową perspektywę, stosowne dokumenty zostały przyjęte przez Zarząd i Radę Nadzorczą, jak również uzgodnione z naszymi partnerami frankfurckimi. Ta strategia generalnie ma swój zaśpiew, mianowicie „*Pomagać, zachwycać, nie wkurzać... Gdziekolwiek*”. Jest w niej taki element dezynwoltury, który jest wyrazem tego, że jesteśmy bankiem stosunkowo młodym, docierającym do ludzi w wieku młodym lub średnim, ale też wyrazem pewnej narracji, która w życiu publicznym ma miejsce i która pewnie lepiej się przyjmuje niż takie pomnikowe zwroty, do których sektor bankowy wszystkich przyzwyczał. Najważniejsze, żeby się nie wykurzać, ale i zachwycać jest równie istotne i *anywhere*. Każdy z tych wyrazów oczywiście ma swoje przesłanie, kluczem jest to, że ta strategia jest oparta na takich trzech conceptach, trendach, które się realizują w sektorze bankowym. Jeden to jest to, co wielokrotnie mówiłem, ewoluujemy od czegoś, czego się uczyłem od



wielu lat i co było takim znakiem czasu dla pokolenia ludzi pracujących w bankach, takich jak ja, tzn. że produkt rządzi – *product driven institution*. Ta ewolucja stopniowo się dokonywała, ale przyspieszył ten proces i w tej chwili jesteśmy w sytuacji, że jesteśmy *customer centric*. I to jest jeden z trendów, który niewątpliwie ma swoje miejsce i w sferze regulacyjnej, i w sferze dojrzałości, i sferze *litigation* – w wielu obszarach tak się dzieje i musimy znaleźć na to dobrą odpowiedź. Mam podstawę sądzić, że mBank wyczuł ten trend nieco wcześniej niż inne instytucje, ale to jest oczywiście subiektywny podgląd. Drugi trend to jest mobile banking. Wszyscy wiemy, że to jest najszybciej sprzedające się urządzenie w historii świata. Wydaje mi się, że tu mamy taką strukturalną przewagę od nazwy, że jesteśmy mBank i jesteśmy ikoną mobilności i wokół tego możemy budować lepszą narrację niż koledzy z BZ WBK, czy BNP Paribas BGŻ. I oczywiście pozycjonowani jesteśmy o tyle dobrze, że już dzisiaj jesteśmy punktem referencyjnym bankowości mobilnej, ale przede wszystkim należy mieć dobrą opinię u takich ludzi jak wy, a zwłaszcza u takich, co są gotowi nad możliwością nabycia akcji instytucji, lub ci, którzy mają te akcje i chcieliby oczywiście uzyskać *fair earnings*. Nie zarzucamy tego myślenia, nawet jeżeli warunki w Polsce się utrudniają. Sprawa *client centricity*, upraszczając, bo oczywiście to nie jest moment, kiedy będziemy opisywali całą naszą strategię, ona się sprowadza do tego, że jest *life cycle* klienta i my raczej będziemy patrzyli na klientów z dwóch perspektyw. Jedna perspektywa tj. *life events*, a druga to jest pewna forma klastrowania zachowań klientów i podkreślam zachowań, a nie tylko poziomów dochodowych. Instrumentarium, którym bank dysponuje, zasób wiedzy o klientach w pewnym sensie nam na to pozwala. Z drugiej strony mamy przeciwny kurs, którym są regulacje, dotyczące ochrony danych osobowych i gdzieś musimy znaleźć złoty środek. Wyrażę taki pogląd, że te regulacje, które są tworzone to jest już pogranicze absurdu. Sam ostatnio kupowałem ubezpieczenie w call center w naszym banku i muszę powiedzieć, że o ile w Internecie człowiek ptaki odhacza i idzie dalej, to ten nieszczęsny człowiek w call center musi się tyle nagadać na tematy, które mnie nie interesowały – ja tyle razy musiałem powiedzieć, że wiem i rozumiem, że aż bolesne. Tu jest oczywiście jakiś obszar konfliktogenny oczywiście i nie będzie to dla sektora bankowego rzeczą prostą pogodzenie tego, co my jesteśmy w stanie dać klientom, a tym wszystkim, co wyrasta bardziej ze sfery regulacyjnej niż realnych zagrożeń klientów. Prawnicy się wyżywają, jako że wykształcenia prawnik mogą powiedzieć, że gotują nam ciężki los. Ale nie zmienia to postaci rzeczy, że intencją naszą jest doprowadzanie do tego, żeby rzeczy były łatwo dostępne, szybkie, sprawne. Zmieniamy bardzo dużo w tej chwili i nawet w komunikacji z klientem, łącznie z treścią umów itd. Nie będę teraz tym Państwa zanudzał, bo nie tym jesteście Państwo zainteresowani, ale generalnie w tym kierunku zmierzamy.

Druga rzecz. Powiedziałem już o tej rewolucji smartfonowej, możemy oczywiście epatować dodatkowymi argumentami, kto używa jakiego telefonu, ile czasu spędza vis a vis TV itd., ale myślę że wszyscy jesteśmy zgodni, że w perspektywie najbliższych 5 lat w tym względzie dokona się rewolucja. My jesteśmy *on the eve*. Żeby Państwu też uzmysłowić – wczoraj mi jeden z moich konkurentów zadał pytanie. Była dyskusja o BLIKu i przyszedł człowiek z banku, którego nazwę trudno wymienić albo niewiele tłumaczy... Kolega jest z BZ WBK... Zmierzam do tego, że rozmawiałem z konkurentem i chodziło głównie o BLIKa i on zadał mi pytanie, że w tej chwili to jest bardzo mało transakcji. No oczywiście, że jest mało, nasz bank ma miesięcznie zamkniętych, skonkludowanych takich transakcji ok. 30-40 tys., ale w roku 1992, to my w ogóle kartowych [transakcji] nie mieliśmy, a teraz mamy miliardy transakcji. Trzeba być otwartym na to, co będzie, a nie to, co było. W związku z tym jesteśmy głęboko przekonani, że nasi klienci się przesiądą na te urządzenia i już dzisiaj mogą powiedzieć, że jak porównujemy się do różnych innych banków w kraju i za granicą, to ilość interakcji mobilnych, które mamy z klientami, jest nieporównywalnie większa niż z liderami rynku. My mamy jeszcze skalę do tego ilości klientów, którzy mają z nami otwarte rachunki i mają wysoką transakcyjność. Jesteśmy głęboko przekonani, że to w tym kierunku pójdzie. W czasie dobrym w to zainwestowaliśmy, mamy dobry produkt i mamy klientów, którzy są *mobile prieste*, więc czeka nas w najbliższej perspektywie silne osadzenie w tym kanale sprzedażowym i inwestycje, które w tej chwili bank czyni są z tym związane. To już wiele tłumaczy, mówimy o efektywności, ale też musimy sobie zdać sprawę z tego, w jakich okolicznościach funkcjonujemy. Celowo dajemy perspektywę roku 2012, kiedy przyjmowaliśmy poprzednią strategię. Wtedy stawka WIBOR była 4,8%. Dużo więcej można było w tym zmieścić marży. Opłata *interchange* była 1,6%, a teraz jest uśredniona 0,2 – 0,3%, składka na BFG to było niecałe 0,1% RWA, teraz jest ponad dwa i półkrotnie więcej, podatek bankowy - to nikt o tym nie dyskutował poza krajami, gdzie banki zrealizowały duże straty i były rekapitalizowane przez rządy. My jesteśmy w sytuacji takiej, że my mamy punkt wyjścia, z punktu widzenia efektywności niezły tzn. bank się dyscyplinował *cost income ratio* przez parę lat i kontynuuje to. To jest bardzo istotne kryterium. Ponieważ człowiek ma z upływem czasu skłonność do tego, aby popadać w dygresję, powiem, że pamiętam jak silnie na mnie wpłynął taki jeden raport analityka, to był kwiecień 94 roku, to był bank, który notabene skończył w ramionach Commerzbanku, nazywał się Kleinwort Benson i jakiś analityk napisał bardzo ciekawy materiał na temat *cost income ratio*, ale taki bardziej *global*. Wtedy pamiętam jak dzisiaj jakie banki były najbardziej efektywnymi bankami na świecie. Bank, który miał 40% *cost/income ratio*, nazywał się Banco Popolar, do dzisiaj zresztą



istnieje w Hiszpanii i był punktem referencyjnym dla banków na świecie wtedy. Ja się strasznie tym zainspirowałem, na tyle, że liczyłem *C/I ratio* na poziomie oddziałów Citi Handlowego, co było nieporozumieniem, ale kulturę jako taką zaszczepiliśmy. W mBanku ta kultura też silnie funkcjonuje, choć nie jesteśmy w dogmacie kosztów, jesteśmy silniej motywowani pewnym potencjałem wzrostu naszych przychodów. Tu się trochę zawiedliśmy, bo gdybyśmy do naszego dzisiaj rozwiniętego biznesu zastosowali stawki z roku 2012, to bylibyśmy *the star by far*. Oczywiście inaczej wygląda nasz *business model* w detalu, który jest, bałbym się powiedzieć, skazany na sukces, ale z potencjałem do sukcesu również w kategoriach efektywnościowych i dużo bardziej dojrzały biznes korporacyjny, który się tak bardzo dużo nie różni. W związku z tym będziemy musieli z pewną wybiórczością do tego podchodzić, zwłaszcza w tych zacieśniających się warunkach regulacyjnych, co ma pewien wpływ na określenie przez nas targetów, o czym będzie za chwilę. My jesteśmy efektywnym bankiem, ale to nie znaczy, że nie mamy patrzeć na koszty, ale też na te koszty patrzymy w kategoriach względnie rozsądnych, poza jedną rzeczą, którą musimy brać pod uwagę długoterminowo, ponieważ przez ostatnie lata dość silnie inwestujemy, to gdzieś tam po drodze będzie nas dopadała amortyzacja.

Teraz przełożenie tej strategii na trzy filary. Tak się składa, że literka „m” ma trzy słupki, więc oprócz tego zaśpiewu „Pomagać, zachwycać, nie wkurzać... Gdziekolwiek.”, ten aspekt klientowski chcemy zorientować wokół czegoś, co nazywamy empatią klientowską. To jest trudne słowo w języku polskim, słabo przyjęte. Po długich dyskusjach, celowo, bo ludzie będą w procesie uczenia się, interpretowania tej treści. Krótko mówiąc, jak uczynić bankowość przyjazną, antycypując długoterminowo i krótkoterminowo potrzeby klienta, tak bym określił ten pierwszy filar. Drugi, to jak przenieść bank na platformę mobilną i uczynić z nas *reference point to mobile banking*. Moim zdaniem w jakim stopniu my jesteśmy na tej trajektorii, ale to nie jest jeszcze w pełni ugruntowane. Zarówno od strony tego, co dostarczamy i jak się prezentujemy, jesteśmy lepiej spozycjonowani nawet niż niektórzy nasi bardzo poważni konkurenci, jak np. ING, który, jak mi się wydaje, jest w bardzo podobnej kulturze myślenia. Potem mamy efektywność i tutaj mamy założenie, które jest trudne, jest wyzwaniem dla Zarządu Banku. Przyjmujemy bowiem takie założenie, że my nie mamy zjawiska nadmiernego zatrudnienia. Mamy niedostosowania strukturalne, ale to nie jest tak, że bank powinien zatrudniać dużo mniej ludzi. Raczej przyjmujemy założenie, że biorąc pod uwagę dynamikę naszej strony przychodowej i to, jak funkcjonujemy, to w detalu ten problem jest stosunkowo nieduży, też nasz wzrost kosztowy, który miał miejsce w ciągu ostatnich dwóch lat, zwłaszcza w kategoriach FTE, jest w dużym stopniu niesiony tym, że podjęliśmy decyzję o ekspansji w Czechach i na Słowacji, wróciliśmy do pewnego modelu rozwoju na tych rynkach i większość w detalu, można powiedzieć, to oprócz pewnego wzrostu zatrudnienia wynikającego z większej liczby klientów, i call center głównie zatrudnia i trochę jest wsparcia technologicznego, to główny udział wzrostu zatrudnienia to jest jednak ekspansja w Czechach i na Słowacji. W części korporacyjnej raczej jest stabilnie pod względem zatrudnienia, chociaż moglibyśmy być trochę efektywniejsi, ale generalnie bank nie jest w przededniu ogłaszania zwolnień grupowych jak wielu z naszych konkurentów w praktyce czyni. Niektórzy istotnie zwiększyli liczbę oddziałów, później zmniejszali, tego zjawiska u nas nie ma, sieć którą dysponujemy jest dostateczna. Co jest dla nas ważne z punktu widzenia efektywności, to jest coś, co już sygnalizowałem. Bardzo silnie wiążemy rozwój hipoteki ze zdolnością plasowania listów zastawnych. Jesteśmy tutaj niewątpliwie liderem i w porę wyczuliśmy to, co prawdopodobnie jest *destiny of polish banking sector when it comes to the mortgage*. Kluczem oczywiście jest upraszczanie procesów i digitalizacja, bank jest nieźle zaawansowany, ale też nie będę ukrywał, że myślimy zrobili olbrzymi krok do przodu w kategorii *how to please the client* i nasi klienci niewątpliwie doceniają to, natomiast wewnętrznie jest ileś procesów, do których prawdopodobnie musimy więcej wagi przywiązywać, żeby je uprościć, chociaż w tym zakresie czynimy bardzo dużo. Część z Państwa wie zapewne, że się „odkartawimy” i wejście do budynku banku jest przy pomocy telefonu i wjazd do garażu otwiera się na telefon, o urlop aplikuje się też w telefonie, a nie na kartce papieru, zamawia się też przez telefon. Jest wiele procesów, które siłą rzeczy prowadzą do dużo mniejszych kosztów w dłuższej perspektywie czasu i to jest niewątpliwie wyzwanie.

Tacy ludzie jak wy pytają oczywiście *show us the figures* i tu będzie pewne rozczarowanie, ponieważ doszliśmy do wniosku, że odejdziemy w perspektywie tej strategii od twardego formułowania, że przenieśmy np. ROE tyle i tyle, a ROA tyle i tyle, a C/I będzie wynosił tyle. Racjonalizacja tego podejścia wzięła się stąd, że świat regulacyjny i atmosfera wokół banku jest zmienna i skomplikowana i to w praktyce oznacza, że bardzo trudno się skomitować do liczb, gdzie każdego dnia mogą ci coś podrzucić. Np. trzy dni temu czytałem, że teraz będzie *interchange* od kart debetowych zero. Czy ja jestem w stanie tym zarządzić w krótkim okresie czasu, prawdopodobnie nie. W związku tym byłoby to trochę nieodpowiedzialne i przyjęliśmy założenie takie, że będziemy się w paru istotnych kategoriach, które są ważne dla inwestorów, a po drodze istotne dla analityków, że naszą ambicją jest bycie *top*, co oczywiście wam utrudnia życie, bo sobie musicie wyobrazić, jak się będą kształtowały miary dla polskiego sektora, w Polsce, w polskich warunkach, a potem trzeba będzie



przejsć jeszcze na *relative position*. Takiego wyboru dokonaliśmy, co jest ważne, ten sposób myślenia został zaakceptowany przez naszą Radę Nadzorczą i przyjęty również w naszej dyskusji z naszym głównym akcjonariuszem.

Coś co też jest istotne, to jest pozycja kapitałowa. Jestem tu już szósty rok, w związku z tym od pewnych rzeczy nie ucieknę, ale pewnymi rzeczami mogę się podzielić. Jak przychodziłem do mBanku to przychodziłem z instytucji, w której Prezes do dzisiaj używa określenia *fortress balance sheet*. A przychodziłem do instytucji, która chwilę wcześniej miała *Tier I ratio* 6% - taka była w 2010. Mogę powiedzieć, że od tego czasu dużo się w banku zmieniło i niewątpliwie to, że byliśmy w stanie udźwignąć interwencje regulatora z buforem prawie 4% nałożonym na nas w ciągu jednego roku, bez konieczności wychodzenia na rynek, wynikało z pewnego podejścia nieco innego niż historycznie. To kosztuje, nie ma wątpliwości, że taki luksus posiadania buforów kapitałowych, które pozwalają wytrzymać benewolencje regulatora, to budzi pewien respekt. My przyjmujemy takie robocze założenie, że będziemy ok. 1,5 p.p. powyżej wymogów regulacyjnych, ale też to nie jest dogmat. Liczymy, że ten zapas jest trochę na zmieniające się warunki regulacyjne, ale też trzeba powiedzieć otwarcie, że dzisiejszy poziom wyposażenia kapitałowego banku jest istotnie wyższy. Jesteśmy penalizowani za *swiss franc portfolio* - tu jest jakaś przestrzeń, która w miarę schodzenia z tego portfela może uwolnić trochę środków. *Loan to deposit ratio* to jest na grubym poziomie wskaźnik, ale o tyle istotny, że zeszliśmy ze 135% na obecne 95%.

Parę słów jeszcze o wynikach z mojej strony, Christoph będzie to kontynuował z większą dbałością o szczegóły. Jest parę rzeczy, które warto podkreślić. To jest po pierwsze wynik odsetkowy, który jest istotnie lepszy niż w roku ubiegłym, ciut lepszy niż w poprzednim kwartale. Wynik prowizyjny jest niższy - jest to wynikiem tego, że mamy istotnie wyższe koszty niż w poprzednich kwartałach. Koszty utrzymały się na poziomie akceptowalnym niedużego wzrostu, głównie wynikającym z amortyzacji. Z rzeczy istotnych, stopniowo podnosimy się z marżą odsetkową, ona trochę spadła do poprzedniego kwartału, ale utrzymujemy w takim generalnym, dobrym trendzie. Wskaźnik koszty/dochody - to komentowaliśmy, że bank systematycznie chciałaby być poniżej 50%, oczywiście podatek dochodowy to zmodyfikował. Będziemy starali się dojść do tego poziomu 50%, ale przejściowo będziemy pokazywali ten *C/I ratio* w dwóch układach tzn. zarówno w układzie czystego raportowania oraz ze zdjęciem skutków podatku bankowego.

W sprawach bilansowych wszystko jest na zielono, nic nadzwyczajnego ani złego się nie dzieje, a wprost przeciwnie. Może was interesować, że mieliśmy w II kwartale wyższy poziom kosztów ryzyka, ale to bardziej wynikało z niskich kosztów w poprzednim kwartale, bo tam mieliśmy dwa duże rozwiązania, które obniżyły ten koszt ryzyka. Oscylujemy wokół 50 punktów, co wielokrotnie mówiłem, jak jest tak w miarę normalnie to 70, jak jest dobrze to jest 50, a jak jest źle to jest 100, a jak jest powyżej 100 to jest marnawo. Obraz banku mierzony relatywną pozycją rynkową - to co jest godne uwagi, to to, że my w ciągu dwóch lat poprawiliśmy naszą pozycję depozytową o 1 punkt procentowy w detalu, to jest spore osiągnięcie, do tego warto podkreślić, że to się dzieje na rachunkach bieżących i transakcyjnych. Rośniemy systematycznie jako bank kredytowy, gdzie byliśmy na niższej pozycji, to jest prawie 1% i to jest najsilniej, dynamicznie rosnąca linia. Spadamy trochę w *mortgage*, tutaj nasza dynamika jest wolniejsza, ale to jest świadomy wybór. Nasz udział rynkowy w tym segmencie jest 7-8% w tej chwili, oczywiście jest silnie związany z kredytem frankowym. Przekażę teraz głos Christophowi.

**Christoph Heins, Wiceprezes Zarządu ds. Finansów:** Bardzo dziękuję. Witam Państwa serdecznie. Strona 18 prezentacji. Tutaj mamy szczegółowe dane dotyczące bilansu, zwłaszcza w II kwartale roku. Jak Państwo widzą, kredyty rosły w dość wolnym tempie ze względu na to, że nasze marże w takich segmentach, jak kredyty hipoteczne, są wyższe od marż naszych konkurentów. W II kwartale nasz portfel kredytowy Grupy wzrósł 3,6% w ujęciu kwartalnym oraz o 4,5 % w ujęciu rocznym. Kredyty dla klientów indywidualnych - tutaj mieliśmy wzrost o 1 800 milionów złotych - 3,8% w ujęciu kwartalnym. Po wyłączeniu efektu walutowego mieliśmy tu wzrost o 1,5% w ujęciu kwartalnym. Nasze finansowanie *consumer finance* to była sprzedaż rekordowo wysoka 1,7 mld złotych w ostatnim kwartale. W poprzednich kwartałach było to średnio 1,2 mld, kwartalnie kiedyś tam 1,3 mld, więc to bardzo dobry kwartał za nami. Sprzedaż kredytów hipotecznych w drugim kwartale była nieco wyższa niż w pierwszym, ale dużo niższa niż w analogicznych okresach roku ubiegłego. Nasz portfel we frankach szwajcarskich - tutaj spadek o 84 mln franków w ostatnim kwartale, a to w efekcie dalszych spłat. Kredyty dla klientów korporacyjnych wzrosły o 1,1 mld złotych czy też 3,4% w ujęciu kwartalnym, głównie ze względu na wzrost w kredytach dla małych i średnich przedsiębiorstw.





Kolejny slajd. Depozyty. Jak już powiedział Pan Prezes, odnotowaliśmy solidny wzrost depozytów i w detalu, i w korporacjach. Zobowiązania wobec klientów wzrosły o 5,1% w ujęciu kwartalnym i o niemal 17% w ujęciu rocznym. Depozyty detaliczne wzrosły o 1,6 mld, 3,4% w ujęciu kwartalnym dzięki wzrostowi w liczbie klientów. Oferujemy wygodną, transakcyjną bankowość, co przyciąga klientów, o tym mówił już wcześniej Pan Prezes. To również pod kątem przyszłej strategii i funkcjonalności, jakie zapewniamy naszym klientom. Największe tempo wzrostu odnotowano w saldach na rachunkach oszczędnościowych i bieżących, co oczywiście wspiera nas pod kątem kosztów finansowania również na przyszłość. Po sezonowym odpływie depozytów korporacyjnych, te depozyty wzrosły o 2,5 mld w ujęciu kwartalnym, wzrost ten wynosił 7,7%. To wynikało głównie ze wzrostu sald na rachunkach bieżących, które wzrosły o 1,3 mld złotych. W efekcie tych zmian jak już słyszeliśmy, wskaźnik kredytów do depozytów wynosił 94,7%. W marcu było to 96,1%, a przed rokiem 105,7%.

Teraz slajd 20. Przychody banku i całej Grupy były na bardzo wysokim poziomie w II kwartale roku, głównie ze względu na jednorazową transakcję sprzedaży udziałów Visy, zaksięgowaliśmy tutaj [251,7 milionów złotych z tego tytułu]. Nawet z wyłączeniem tej jednorazowej transakcji byliśmy blisko 1 mld złotych łącznych dochodów. To jest dla nas poziom odniesienia, bardzo ambitny zresztą. Podstawowe przychody, czyli wynik odsetkowy i wynik z prowizji i opłat, łącznie wyniosły 894 mln złotych, czyli właściwie na poziomie zbieżnym z poprzednimi kwartałami, a więc poziom stabilny. Wynik odsetkowy był na stabilnym poziomie, nieco wyższy w przypadku kredytów, ze względu na wzrost ich wolumenów, również jeśli chodzi o wzrost lokat pieniężnych i krótkoterminowych. To z kolei skompensowało nieco niższe przychody na instrumentach pochodnych. Koszty odsetkowe spadły, wynikało to głównie z niższego kosztu depozytów klienckich, w efekcie przede wszystkim nowej wyceny depozytów i detalicznych, i korporacyjnych. Marża odsetkowa była stabilna w ujęciu kwartalnym, nieco spadła. Po wyłączeniu portfela kredytów hipotecznych była to wysokość 2,6%. Wynik prowizyjny, jak już powiedziałem, spadł o 2 mln, czyli 1% w ujęciu kwartalnym. Odnotowaliśmy natomiast wzrost w dochodach z prowizji i opłat, ale i koszty rosły, i to jeszcze szybciej w ostatnim kwartale. Mieliśmy dodatni wynik z naszej współpracy z grupą AXA, czyli sprzedawaliśmy więcej produktów ubezpieczeniowych, a więc płaciliśmy wyższe łączne prowizje dla agenta. Ponadto opłaty od transakcji kartami spadły, wszystkie pozostałe składowe opłaty i prowizji rosły, a więc to jest kwestia tymczasowa. Spodziewamy się, że wynik z tytułu prowizji i opłat w najbliższych kwartałach będzie już rósł, bo po zaksięgowaniu tych kosztów nastąpią dodatkowe przychody, zresztą na slajdzie 39 znajdują Państwo dodatkowe informacje na ten temat.

Przychody z dywidend 2,6 mln w II kwartale - to są dywidendy z mniejszościowych udziałów jakie posiadamy, tak jak wiele innych banków w Polsce. Wynik z transakcji handlowych spadł o 24,6 mln czyli o 29%. Dlaczego? Mieliśmy niższy wynik z wymiany walut niż w poprzednich kwartałach i, w odróżnieniu od poprzednich kwartałów, mieliśmy też wynik ujemny ze względu na straty na pochodnych instrumentach na stopę procentową. Była to sytuacja związana z referendum w Wielkiej Brytanii w sprawie tzw. Brexitu. Po referendum i przed referendum na rynku była wysoka zmienność. Nie mamy dużej ekspozycji na funta brytyjskiego, ale mamy dużą ekspozycję na franka szwajcarskiego i EURO, na aktywa i pasywa denominowane w tych walutach, a na rynku były spore wahania, zarówno w spreadach, jak i na rynku walutowym, także zasadniczo te dwa warunki się do tego przyczyniły. Chcę też podkreślić, że już w lipcu odnotowaliśmy powrót do sytuacji poprzedniej na rynku, z poprzedniego kwartału, ale to przyczyniło się do takiego właśnie skutku. Jeśli chodzi o przychody netto z papierów inwestycyjnych wartościowych - 250 mln, to tutaj właśnie zaksięgowaliśmy tę transakcję z Visą - 251 mln. Jednocześnie odpowiednio zmieniliśmy wycenę tych instrumentów w bilansie. Pozostałe przychody/koszty operacyjne - 2 mln w II kwartale, czyli dużo mniej niż w I kwartale, a to głównie z powodu bardzo dobrego wyniku w I kwartale. Wówczas chodziło tutaj o dwa czynniki składowe. Mieliśmy bardzo silne przychody z mLocum, stąd też bardzo pozytywne efekty, a jednocześnie wykazaliśmy sprzedaż portfela kredytów niepracujących w I kwartale.

Slajd 21 i szczegółowe informacje o naszych kosztach. Jak już wspominaliśmy, koszty wzrosły mniej więcej o 10 mln, czyli 2,1% w ujęciu kwartalnym. Po wyłączeniu jednorazowych opłat z tytułu amortyzacji systemu informatycznego koszty były na poziomie stabilnym. Koszty stałe były stabilne, koszty osobowe nieznacznie tylko o 1 mln złotych czyli 0,5%, koszty nieosobowe z wyłączeniem składki na BFG spadły o mniej więcej 2 mln złotych. Składka na BFG była na tym samym poziomie, co w poprzednim kwartale, 37 mln. Amortyzacja - o tym już mówiliśmy, to jest system informatyczny, który wcześniej służył w Multibanku, na przyszłość nie będzie już potrzebny, więc został po prostu wpisany w koszty. W ujęciu rocznym koszty operacyjne Grupy wzrosły w ostatnim kwartale wzrosły o 6,3 mln zł, czyli 1,3% w efekcie wyższej amortyzacji i składki na BFG. Koszty osobowe były na stałym poziomie w ujęciu rocznym, mimo wyższego poziomu zatrudnienia, bo nasza liczba pracowników wzrosła o 84 etaty. Tymczasem koszty materiałowe, koszty nieosobowe spadły



o 7% w ujęciu rocznym. I wreszcie wskaźnik C/I w Grupie - 40,8%. To obejmuje tę dużą transakcję dotyczącą Visy, bez tej jednorazowej transakcji wskaźnik C/I wynosił 51,6%, czyli nieco wyżej niż nasz docelowy poziom, ale to i tak świetny wynik.

Slajd 22, rezerwy z tytułu kredytów. Nastąpiła normalizacja odpisów netto kredytów w porównaniu z bardzo niskimi rezerwami w I kwartale. Pomimo wzrostu kwartalnego, średnie kwortalne rezerwy w I półroczu tego roku były niższe niż średnie rezerwy kwortalne w zeszłym roku. Tu znowu proszę zajrzeć na stronę 36, tam znajdują Państwo szczegóły. Jak już mówiłem, normalizacja poziomu rezerw, tzn. że koszt ryzyka dla portfela korporacyjnego w II kwartale wzrósł z 5 do 50 punktów bazowych, to jest nasz normalny poziom. Natomiast rezerwy na kredyty detaliczne wzrosły o 10,9 mln czyli o niemal 17% w ujęciu kwartalnym, a to głównie ze względu na wzrost wolumenu naszych kredytów. Warto też zauważyć, że w ciągu ostatnich kwartałów mieliśmy rekordowo wysoką sprzedaż kredytów niehipotecyjnych, które oczywiście pociągają za sobą wyższy poziom ryzyka. Jesteśmy jednak bardzo zadowoleni z profilu ryzyka naszego całego portfela kredytowego, ale rzecz jasna z tej perspektywy mamy nieco wyższy koszt ryzyka. Koszt ryzyka dla Grupy w II kwartale wynosił 59 punktów bazowych, a koszt ryzyka od początku roku 47 punktów bazowych. To potwierdza bardzo dobrą jakość naszego portfela kredytowego. Teraz przechodzę do kolejnego slajdu. Kredyty niepracujące w Grupie - wzrost o 3,9% w ostatnim kwartale, ale też poziom stabilny w porównaniu z wykazanim przed rokiem. W bankowości detalicznej [kredyty niepracujące wzrosły o 2,4% kwartał do kwartału, a w segmencie korporacyjnym o 5,9%. Wzrost kredytów niepracujących był połączony ze wzrostem kredytów brutto. W związku z tym, wskaźnik kredytów niepracujących Grupy na koniec czerwca pozostał na niezmiennym poziomie 5,8%.] W detalu NPL nieco spadł do 5,6% w efekcie wzrostu wolumenu kredytów detalicznych, a nasz portfel we frankach szwajcarskich nadal był bardzo wysokiej jakości, pomimo obecnych planów na temat restrukturyzacji kredytów walutowych. Jak już wspominałem, odnotowaliśmy dalszy spadek, o 84 mln, wartości naszego portfela kredytów we frankach szwajcarskich, ze względu na dalsze spłaty. Wskaźnik dla kredytów korporacyjnych wzrósł o 20 punktów bazowych do 6,4% w ostatnim kwartale, a wskaźnik pokrycia wynosił 58,5% czyli bez zmian w ujęciu kwartalnym.

Teraz struktura finansowania. Tutaj niewiele się zmieniło w porównaniu z poprzednim kwartałem, głównym źródłem finansowania dla banku są depozyty, a portfel depozytów stale rośnie. Zobowiązania wobec innych banków, drugie największe źródło finansowania, niemal 10% łącznej struktury - tu nasze zadłużenie wobec Commerzbanku, czyli 2,3 mld CHF, spadnie do 1,5 mld do końca roku, a więc mamy plan spłat tych pożyczek. W czerwcu tego roku bank pozyskał dodatkowe finansowanie z banku Industrial and Commercial Bank of China, to była pożyczka denominowana w euro. mBank Hipoteczny nadal zapewnia stabilne finansowanie Grupie poprzez emisje listów zastawnych. W II kwartale mBH wyemitował dwie transze, łącznie to było 150 mln złotych. To były pierwsze emisje takich instrumentów w złotówkach o kuponie stałodsetkowym. Warto też wspomnieć, że rating tych instrumentów został przez Fitch podniesiony dla listów zastawnych o dwa stopnie z BBB+ do A. Nasz program EMTN został w I kwartale zaktualizowany, przy czym, czy będziemy coś emitować w II połowie roku, to zależy w dużym stopniu od dalszego rozwoju sytuacji, czy też dyskusji na temat ewentualnego przewalutowania kredytów walutowych. Łącznie mamy bardzo dobrą sytuację pod kątem finansowania, co też zapewnia nam możliwość dalszego rozwoju,

Teraz przechodzę do wskaźników kapitałowych i innych wskaźników regulacyjnych. Na koniec czerwca łączny wskaźnik kapitałowy Grupy wynosił 18,3%, a CET1 15,6%. Tym samym, z nawiązką przekraczamy minimalne wymogi regulacyjne wskaźników TCR i CET1, które od początku tego roku, po włączeniu dodatkowego bufora, wynikającego z kredytów hipotecyjnych w walutach obcych i bufora [zabezpieczającego], wynosiły 16,97% i 13,04%. Oczywiście te wskaźniki na poziomie jednostkowym dla samego mBanku są dużo mocniejsze. Tutaj nastąpił niewielki spadek tych wskaźników kapitałowych w ujęciu kwartalnym. Chcemy podkreślić, że jeśli chodzi o wskaźnik CET1 mieliśmy tutaj dwa zjawiska. Po pierwsze my sobie księgujemy obligacje dostępne do sprzedaży, kiedy następują konkretne zdarzenia, które są księgowane w innych dochodach to tu mieliśmy do czynienia ze zniżką w wycenie. To spowodowało lekki spadek wskaźnika CET1. A drugie zjawisko to efekt transakcji związanej z akcjami Visa. Zaksięgowaliśmy przychody z tej transakcji, które znajdują przełożenie na CET1 dopiero kiedy uzyskamy akceptację KNF, wówczas włączymy również wynik z drugiego kwartału, to się przełoży na poziom wskaźników kapitałowych kiedy KNF już zatwierdzi możliwość włączenia zysku. Szczegółowe rozbicie tych czynników, które wpływają na poziom wskaźników kapitałowych znajdują Państwo w załączniku. Wreszcie wskaźniki płynnościowe po pierwszej połowie roku. Z nawiązką przekraczają wymogi z Bazylei III. Widzą to Państwo po prawej stronie na slajdzie. I w tym momencie oddają głos koledze, który zaprezentuje kwestie makroekonomiczne. Dziękuję.



**Marcin Mazurek, Starszy specjalista ds. analiz ekonomicznych:** Dzień dobry Państwu. I połowa roku upłynęła pod znakiem bardzo niskiej aktywności inwestycyjnej, w I kwartale zanotowaliśmy de facto spadek inwestycji. Biorąc pod uwagę napływające dane, II kwartał będzie niewiele lepszy, więc w dalszym ciągu możemy być na minusie rok do roku. Nie na darmo zestawiliśmy aktywność inwestycyjną z produkcją budowlano-montażową, gdyż spadki inwestycji wynikają głównie ze spadków inwestycji publicznych. Jeśli chodzi o inwestycje prywatne, inwestycje w małych firmach, one idą zdecydowanie lepiej, co potwierdzają ankiety NBP. W I połowie roku nie tylko aktywność inwestycyjna była niska, spadał także eksport i spadał on pomimo osłabienia złotego. Oznacza to naszym zdaniem, że popyt na towary polskie pozostaje malejący, tzn. popyt u naszych głównych partnerów handlowych w strefie Euro, w tym także w Wielkiej Brytanii, pozostaje dość niski. W konsekwencji, struktura PKB w 2016 roku będzie zdominowana przez konsumpcję. Konsumpcja jest napędzana przez świetny rynek pracy, rosnące zatrudnienie, rosnące płace oraz przez programy rządowe dopłat dla rodzin z dziećmi - 500+. Naszym zdaniem wzrost PKB w tym roku sięgnie 3,3-3,4%, więc pozostanie nieco niższy niż w ubiegłym roku. W takim środowisku na razie nie obserwujemy inflacji. Co jest warte odnotowania, inflacja bazowa pozostaje na bardzo niskich poziomach. Te wzrosty inflacji, które nastąpią w najbliższych miesiącach, one nie będą konsekwencją rozpędzania się cen obecnie, lecz raczej efektów bazowych z ubiegłego roku, czyli inflacja będzie wyższa w ujęciu rocznym dlatego, że była w ubiegłym roku wyjątkowo niska.

Po stronie agregatów finansowych widzimy przede wszystkim całkiem solidne tempo wzrostu depozytów przedsiębiorstw, tam działa przede wszystkim dyscyplina kosztowa oraz osłabienie kursu złotego. Kredyty przedsiębiorstw idą nieco słabiej i wiąże się to czasowo, przynajmniej obserwujemy taką koincydencję ze spadkiem aktywności inwestycyjnej oraz z wprowadzeniem podatku bankowego. Oczywiście ta koincydencja czasowa wcale nie implikuje zależności przyczynowo-skutkowych. Po stronie konsumenta bardzo dobrze oczywiście idą depozyty, tu odznacza się dobry rynek pracy i dopłaty 500+. Kredyty konsumpcyjne w dalszym ciągu dobrze, kredyty hipoteczne słabiej ze względu na wyższe wymogi kredytowe, które część konsumentów zniechęcają lub wyłączają z tego rynku. Przychodząc do rynków finansowych, nasze obligacje nabrały w ostatniej połowie roku premii za ryzyko i choć ona troszeczkę się zmniejszyła w ostatnich dniach i tygodniach, to pozostaje cały czas duża, czyli spread do niemieckiego bunda pozostaje na bardzo wysokim poziomie. Natomiast o ile ten spread utrzymuje się na wysokości 300 punktów, obecnie ruchy rentowności, same ich zmiany, odzwierciedlają to, co się dzieje w gospodarce globalnej. Uważamy, że w gospodarce globalnej stopy będą niskie lub jeszcze niższe, z tego względu jest szansa, że rentowności polskich obligacji będą spadać i dotyczy to i spreadu do obligacji niemieckich, i dotyczy to także samej premii za ryzyko zawartej w polskich obligacjach, czyli podsumowując rentowności raczej nieco niższe. Jeśli chodzi o kurs złotego, złoty pozostaje słaby w stosunku do walut regionu. Oczekujemy bardzo umiarkowanej aprecjacji. Uważamy, że kurs EUR/PLN może się obniżyć do 4,25 w tym roku i tak cały czas nad polską gospodarką wisi szereg ryzyk, w tym wspomniana dzisiaj już nieraz ustawa o przewalutowaniu kredytów frankowych. Z tego względu notowania pozostają na dość wysokich poziomach. Dziękuję.

**Wojciech Chmielewski:** Dziękuję bardzo, zapraszam Państwa do zadawania pytań.

**Dariusz Górski, DM BZ WBK:** Mam pytanie dotyczące wzrostu wolumenu kredytów niehipotecznych w ostatnim kwartale - czy mógłbym prosić o dodatkowe dane na ten temat, z czego to wynika i czy jest to sytuacja trwała, co ważniejsze? W korporacyjnej bankowości mają państwo również spory wzrost segmentu K1 i zastanawiam się, z czego to wynika, ten wzrost, i czy jest on do utrzymania

**Christoph Heins:** Dziękuję za te pytania. Jeśli chodzi o bankowość detaliczną, consumer finance, tu odnotowujemy dość stabilny wzrost, zwłaszcza jeśli chodzi o kredyty gotówkowe, ale i karty kredytowe. Oczywiście był to o wiele silniejszy wzrost niż we wcześniejszych kwartałach, nie wiem, czy w przyszłym kwartale powtórzy się ta sytuacja - 1,7 miliarda, ale jestem przekonany, że przekroczymy wcześniej raportowane wyniki z jeszcze wcześniejszych kwartałów, czyli to będzie na pewno więcej niż 1,3 mld

**Cezary Stypułkowski:** W kwestii kredytów korporacyjnych, jak się popatrzy, to widoczny wzrost to jest w kredytach K2, a nie w K1. To jest niski poziom w stosunku do warunków, w których my



funkcjonujemy. Generalnie rzecz biorąc, nam bilansowo sprzedaż w K1, bilanse w K1 spadają, 624 mln w tym segmencie tj. 3-4 kredyty i to może wypełnić. To nie jest żadne zjawiskowe, raczej można się spodziewać w banku, że K1 będziemy mieli *flat* albo nawet spadający wolumen natomiast to, co dla nas jest kluczowe to jest oczywiście K2 i w dużym stopniu rosnący portfel w K3 plus to, na czym nam chyba najbardziej zależy to jest SME w detalu, który rośnie szybko, ale z niskiej bazy.

**Dariusz Górski:** Jakiś komentarz do *pipeline'u*, bo część konkurentów narzeka.

**Cezary Stypułkowski:** Tak, też dzisiaj był komitet kredytowy i rozmawiałem sobie *on the side* z kolegami. Nie ma jakiegoś zjawiska napływu nowych projektów, to jest jedno zjawisko, które jest dość czytelne, jest trochę odnowień, ale popyt na kredyt korporacyjny nie jest znaczący.

**Dariusz Górski:** Jeszcze nawiązując do kredytów korporacyjnych, marża na kredytach nieco spadła w ostatnim kwartale, póki co jeszcze niedużo banków opublikowało swoich wyników za II kwartałach, ale zastanawiam się skąd spadek u państwa, bo akurat w tych pozostałych bankach nie ma takiego zjawiska, żeby spadała marża na tych kredytach

**Cezary Stypułkowski:** Więcej nam przyrosło w K1, to zawsze niższa marża, ale nie sądzę, żeby to było jakieś zjawiskowe, to może być wybór może być *uptick* czy *downtick* w danym kwartale. Nie przywiązujemy do tego zdarzenia kwartalnego istotnego znaczenia.

**Dariusz Górski:** Państwo pokazaliście tutaj bardzo przyjemnie wyglądający slajdzik ze spadającym udziałem i w ogóle poziomem kredytów frankowych i moje pytanie jest takie, czy państwo sadzicie albo może wiecie, że ten bufor forexowy będzie pod koniec roku na przykład skorygowany. bo tych kredytów będzie po prostu mniej.

**Cezary Stypułkowski:** Sposób w jaki ten bufor został zadany sektorowi bankowemu, może budzić takie metodologiczne sprawiedliwości wątpliwości i zasadniczo to jest tak, że my jesteśmy wydani na benewolencję regulatora. Logicznie rzecz biorąc, spadający portfel powinien w jakimś momencie prowadzić również do obniżenia wymogu, buforu kapitałowego. Nie ma jakiejś specjalnej procedury w tym zakresie, ale my się na pewno taką obniżkę bufora będziemy ubiegali. W tym roku myśmy wystąpili o takie obniżenie tego bufora na tle pewnych zmian, pewnej interpretacji metodologicznej sposobu jego naliczania i uzyskaliśmy tę obniżkę. Więc wydaje mi się, że generalnie KNF powinien być otwarty, chociaż też część prawdy o tym buforze jest taka, że on się pojawił trochę tak, jakby to oględnie nazwać, z powodu niezadowolenia KNF z powodu tego, że sektor bankowy był mało responsywny w odniesieniu do propozycji, którą KNF zgłosił w odniesieniu do frankowych kredytów. Tak ja to interpretuję, więc nie można wykluczyć, że ten proces uwalniania części kapitału na tle spadającego wolumenu kredytów frankowych będzie odbywał się wolniej, nie będzie automatyzmu. Będą kazali na pewno przedstawić argumentację, dokumentację, koledzy się napracują, a potem w jakiejś perspektywie otrzymamy ulgę.

**Dariusz Górski:** Jeszcze pytanie o prowizję karciane, one spadły istotnie jednak z kwartału na kwartał, to już jest drugi kwartał spadku. To jest pytanie o powody i oczywiście o państwa przecucia co do przyszłości. I drugie pytanie, które pan prezes sprowokował, to udział prowizji *interchange'u* z kart debetowych, który pewnie jest istotny jednak.

**Cezary Stypułkowski:** Generalnie przychody prowizyjne nam wzrosły. Większy kłopot mieliśmy z kosztami prowizyjnymi.





**Zdzisław Wojtera, Dyrektor Departamentu Controllingu i Informacji Zarządczej:** *Interchange* Czechy/Słowacja, tam mamy taką sytuację, że dynamicznie rosną nam transakcje kartowe, czyli koszty idą nam do góry, a tymczasem wprowadzenie tej opłaty zmniejszające się opłaty *interchange* powoduje, że przychody nam maleją, czyli koszty w związku z tym są wyższe na większym wolumenie transakcji.

**Wojciech Chmielewski:** Czy mamy jakiś dodatkowe pytania z sali?

**Kamil Stolarski, Haitong Bank:** Może pytanie bardziej do strategii. Państwo powiedzieli o swoich celach strategicznych relatywnie. Pytanie takie bardzo ogólne - jak państwo się spodziewają po tych przemyśleniach a propos strategii - czy sektor bankowy w Polsce będzie odrabiał w jakiś sposób te koszty podatku bankowego? On już od kilku miesięcy obowiązuje i patrząc na państwa *yield* na kredytach i też patrząc na to, co konkurencja pokazuje, póki co to odrabianie podatku bankowego jest bardzo, wydaje się być bardzo powolne, wolniejsze, niż niektórzy się spodziewali.

**Cezary Stypułkowski:** Mnie się wydaje, że nie może pan na jeden produkt patrzeć. To jest tak, że oczywiście naszą ambicją jest, takie wewnętrzne założenia przyjmujemy, że my ten podatek w ciągu trzech lat mniej więcej odrobimy. Ja myślę, że takie bardziej holistyczne spojrzenie na to co sektor bankowy, jak się może zachować, to trzeba brutalnie powiedzieć - przez lata całe sektor bankowy w Polsce był wiedziony relatywnie wysoką marżą odsetkową, w warunkach wysokich stóp procentowych. To pozwalało sektorowi bankowemu, w tym również naszemu bankowi, wiele produktów oferować za 0. To trochę popsuło sektor bankowy i to zaciśnięcie się stóp procentowych - dość gwałtownie, bo to się dokonało tak praktycznie rzecz biorąc w ciągu 24 miesięcy mniej więcej, do tego dołożenie jeszcze podatku bankowego, trochę zmieniło dynamikę sektora bankowego. W tej chwili, moim zdaniem, to kluczową rzeczą jest, i z tym się należy liczyć, że sektor bankowy będzie musiał inaczej spojrzeć na kwestię sposobu kształtowania opłat i prowizji. Moim zdaniem to stoi przed sektorem w sposób otwarty. Jakbym mógł poprosić o slajd, który pokazuje środowisko regulacyjne. Jak patrzemy na to, co się działo w roku '12 i teraz, to właściwie w każdej linii jest jakaś forma uderzenia. Jak popatrzymy na wspomniane *interchange*, na banking tax, na stopy procentowe i zdolność udźwignięcia marży w nominalnym poziomie stóp procentowych, to jest sposób oczywisty, że ten model musi się zmienić. Ja nie wiem, czy ja w tym środowisku mówiłem, ale mam wrażenie, że niewykluczone, że w poprzednim kwartale o tym mówiłem. Jestem w posiadaniu takiego zestawienia, które pokazuje poziom bezwzględny *fees & commissions* na obywatela powyżej 15. roku życia w Europie, w krajach Unii Europejskiej - nie na klienta bo tu wchodzimy w sprawę definicyjną, ale tam gdzie mówimy o osobie powyżej 15. roku życia, gdzie ta statystyka jest bardziej twarda. Jeśli tak popatrzymy, to poziom prowizji i opłat w Polsce, kształtujący się na poziomie 70 - 80 euro, jest drugi najniższy po Rumunii. W Rumunii jest bodajże 56 euro. W kraju, w którym operujemy, tj. w Czechach, to jest 150 euro, w Niemczech to jest 450 euro, we Francji jest 700, a w Austrii 1000. Więc jakiegokolwiek miary byśmy tu nie przyjęli, to tu jest przestrzeń, w miarę tego, jak i społeczeństwo się bogaci i robi więcej transakcji, i my też się rozwijamy produktowo, to jakaś przestrzeń na wzrost prowizji i opłat w relatywnych kategoriach na pewno istnieje i moim zdaniem nie należy oczekiwać, że sektor bankowy odrobi wszystko tylko i wyłącznie na bazie ekspansji aktywami i poprawą marżowości odsetkowej, ale również będzie się działo w sferze polityki opłat i prowizji. Przy czym nie jest to ogłoszenie, że mBank zacznie „chargować” za prowadzenie rachunku.

**Kamil Stolarski:** Jeszcze jedno pytanie a propos kosztów w tej perspektywie najbliższych lat. Wydaje się, że w ostatnich latach koszty operacyjne rosły szybciej niż na rynku, 4-6%. Czy w perspektywie 2020 roku dalej będą kontynuowane te projekty Czechy/Słowacja.



**Cezary Stypułkowski, Prezes Zarządu:** Oczywiście, my jesteśmy pod pewnym naciskiem, użyłem takiego zwrotu, że dopada nas amortyzacja, to jest jeden z czynników, który musimy brać pod uwagę. Produktywność tej ekspansji w Czechach i na Słowacji póki co nie jest na miarę tego, co bank by oczekiwał, ale z drugiej strony przy naszym modelu, gdzie my natrafiamy na barierę klientowską w Polsce, tzn. my nie jesteśmy bankiem dla każdego klienta, tylko klienta o pewnej dojrzałości, również dojrzałości *digital* i tych klientów w Polsce, według naszych szacunków, jest około 12-13 mln. My dzisiaj podajemy liczbę 5 mln klientów, z którymi mamy relacje. W naszym przypadku, jak mamy relacje 4+ w Polsce to jest z reguły klient, który w jakiejś formie *digital* miał z nami kontakt. Nawet jak jest dzisiaj *dormantem*, to jego relacja z nami w dużym stopniu zaczęła się internetowo. To by oznaczało, że stopień penetracji tego segmentu klientów, tak liczonego, to jest ponad 30%, w rynku, który jest bardzo konkurencyjny. Moim zdaniem strukturalnie mBank powinien wyjść poza granice Polski. Problem polega na tym, że jest zbyt dużo czynników niepewności w samym kraju, żebyśmy mogli się na taką ekspansję zdecydować. Natomiast uważamy, że i ta czeska, i słowacka operacja jest z jednej strony czymś, co nas uczy obecności za granicą, to jest olbrzymi *learning curve*, którego w tej chwili żaden inny bank w tej skali w Polsce nie ma. Z drugiej strony w przypadku Słowacji to jest dopływ funduszy, które inaczej byłyby dla nas trudne, mówię o funduszach w euro. Może rynek jest trochę mały, ale eksperymentujemy i oczywiście to jest jakiś koszt. Druga rzecz, to bank trochę inwestuje, a jednocześnie nie zmniejsza zatrudnienia, więc my mamy dwa zjawiska, które są dość istotne, ale też wyraźnie chcę powiedzieć, że my się nie dyscyplinujemy, że mamy być *in line* z innymi bankami, bo mamy istotnie inny model biznesowy. Raczej to myślenie jest kategoriach dyscyplinowania się relacją C/I ratio. Czynnikiem, o którym tu powiedziałem o tej dopadającej amortyzacji - ona niewątpliwie będzie miała wpływ na kształtowanie się naszej bazy kosztowej w perspektywie najbliższych lat. Budujemy nową centralę, ileś tam rzeczy będzie się w tym zakresie działo, ale będziemy się starali dyscyplinować raczej tym wymiarem C/I ratio, niż porównywać się w tym zakresie linią kosztów z innymi bankami.

**Wojciech Chmielewski:** To może szybko jedno pytanie z Internetu, które dotarło do nas. Jak odniesie się Pan do pomysłu doregulowania *interchange* do poziomu 0%?

**Cezary Stypułkowski, Prezes Zarządu:** Powiem tak - bez entuzjazmu. Jakbym pociągnął to pytanie, w sensie rozbudował jego treść, to bym powiedział, częściowo udzieliłem odpowiedzi samym faktem, że poziom prowizji i opłat w Polsce jest relatywnie niski na tle rynku europejskiego. Po drugie ci, którzy formułują postulaty, że wszystko ma być za zero, mi intelektualnie trudno jest się na to zgodzić, choć zdaję sobie sprawę z tego, że żyjemy w czasach, w których więcej rzeczy jest do wyobrażenia, niż to co wynika z mojej edukacji i z mojego doświadczenia.

**Wojciech Chmielewski:** Czy mamy jeszcze jakieś pytania z sali?

**Cezary Stypułkowski:** Będziemy również do waszej dyspozycji podczas cateringu, który dla państwa przygotowaliśmy.

**Wojciech Chmielewski:** Dziękuję bardzo i zapraszam na nieformalne rozmowy przy cateringu.