



Transkrypt konferencji wynikowej mBanku za IV kwartał 2016

9 lutego, 2017 rok [wersja zredagowana]

Joanna Filipkowska, Wicedyrektor ds. Relacji Inwestorskich i Strategii Grupy: Dzień dobry, witam Państwa na konferencji podsumowującej nieaudytowane wyniki grupy mBanku w IV kwartale i 2016 roku. Jest dzisiaj z nami Prezes Zarządu Cezary Stypułkowski, Wiceprezes ds. Finansów Christoph Heins, oraz Ernest Pytlarczyk, nasz główny ekonomista. Przekazuję głos Prezesowi Stypułkowskiemu.

Cezary Stypułkowski, Prezes Zarządu: Dzień dobry Państwu. Ja myślę, że najważniejsze zdanie to jest *core income highest in history*. Cała reszta może jest ważna dla analityków, ale dla nas najważniejsze jest to zdanie. Może zacznę od takiej dygresji. Ostatnio zostałem zaproszony na jakąś dyskusję przez jeden z instytutów, ale zdarzenie miało miejsce w budynku NBP, i panel w którym uczestniczyłem, 2-osobowy, zajmował się kwestią modeli biznesowych w obecnych środowiskach regulacyjnych. Gościom odpowiedziałem w prosty sposób, że model biznesowy banku jest determinowany w każdym kwartale w zależności od tego jakie wskazania regulacyjne otrzymujemy. No więc, w związku z tym mogę powiedzieć tak – jest aspekt na który mamy zdecydowany wpływ, i są takie aspekty, na które mamy tylko pośredni wpływ, czy możemy umiejętnie zinterpretować. Wracając do wątku podstawowego, no to myślę, że ten zwłaszcza czwarty kwartał był wyjątkowo udany w banku, właściwie w każdej linii. To co oczywiście my śledzimy, również co wy formułujecie, można powiedzieć, że obszary co do których poszło lepiej niż mogliśmy się spodziewać wspólnie to jest na pewno NFC, które się stopniowo odbudowują po tych interwencjach regulacyjnych, ale też zwiększona transakcyjność banku jest tego odzwierciedleniem. Ten poziom, który osiągnęliśmy w IV kwartale, gdyby się utrzymał, to jest na trajektorii oczekiwań, że ten bank ma zdolność do produkowania około miliarda złotych prowizji i opłat rocznie, zważywszy zwłaszcza na to, że jak państwo wiecie, my mamy udział prowizji i opłat w strukturze naszych przychodów nieco niższy niż kilku naszych głównych konkurentów - z różnych powodów, no ale wydaje się że jesteśmy tutaj na dobrej drodze, odbudowaliśmy tą linię.

Dwa - można powiedzieć, że to *the name of the game* w roku 2016 dla całego sektora, i dla nas, to był NII, i tu 13% wzrost. Właściwie można powiedzieć, z bardzo porządną zwyżką NIM i z wyrazem z jednej strony lepszej sytuacji płynnościowej banku i klientów, którzy wybierają nas jako bank do transakcji, w jakimś stopniu również jako bank depozytowy, no a z drugiej strony, pewnych zmian w strukturze portfela kredytowego. To są dwa główne czynniki, które odgrywają rolę. Odkładałem w tej chwili kredyty FX bo jest, że tak powiem, odrębna kategoria. To co jest chyba już trwałym osiągnięciem banku, to jest coś co zapowiadaliśmy kilka lat temu, a mianowicie zmiana struktury bilansu, no i nasze poniżej 90% *loan to deposit ratio*. Byłbym nieuczciwy gdybym powiedział, że jak formułowaliśmy w roku 2011 pewne założenia dotyczące *Strategic Balance Sheet Management*, to że antycypowałem że w roku 2015 czy 2016 będziemy mieli taki wskaźnik. Uczciwie mówiąc to przerosło chyba oczekiwania nas wszystkich. I tu jedna uwaga, to nie jest wiedzione cenowymi czynnikami, raczej wydaje nam się, że powód dla którego te pieniądze się akurat u nas osadzają są w większym stopniu wiedzione *premier transactionality*. To jest czynnik, który odgrywa rolę i to jest w dużym wyrażone tym, że są duże osady na rachunkach; przyrosty, jeśli mnie pamięć nie zawodzi, na bieżących klientów indywidualnych to jest rzędu ponad 25%. Więc to jest już potwierdzenie tego modelu biznesowego nie w wymiarze kwartalnym, a powiedziałbym w wymiarze długoterminowym. To wydaje mi się być dużym osiągnięciem banku. To miało też wpływ na NIM, tego chyba nie muszę tłumaczyć, i na przychody odsetkowe.

To co też, wydaje mi się, jest charakterystyczne dzisiaj dla banku, to jest wysoki poziom kapitalizacji. Oczywiście, my jesteśmy pod reżimem *Advanced Internal Rating Model*, i to trochę nas różni w sposobie podejścia, ale dzisiejszy wymiar tych współczynników kapitałowych, również i *leverage ratio*, jest na poziomie, który pewnie dla wielu banków byłby aspiracyjny, a dla niektórych byłby po prostu za dużą ilością kapitału. No, ale żyjemy w tych okolicznościach i w tym rynku. Dywersyfikacja funduszy, wyrażona tym, że udało nam się po pewnej przerwie powrócić na rynek międzynarodowy.



My w polskich warunkach możemy uchodzić za *frequent issuer*, taką ambicję bank ma, niezależnie od kosztu, które temu towarzyszą, uważamy że bank o naszym profilu i pewnych aspiracjach powinien być stale obecny w rynku międzynarodowym. No i 500 mln EUR, które pozyskaliśmy w październiku z bardzo dobrym kuponem, i powiedziałbym nawet chyba nieco lepiej niż pierwotnie zakładaliśmy. Taką intencję pozostania na rynku bank ma, i będzie do niego wracał. Słowo „*frequent*” jest relatywne w naszym wypadku, myślę że raz na rok bank powinien na rynek wychodzić.

Z wolumenami, to można powiedzieć, że depozyty bardzo ładnie nam rosły. Ciekawe zjawisko w kontekście tego o czym mówiłem, jeśli się popatrzy tylko na stronę czysto terminowo-depozytową, to ilość depozytów w strukturze funduszy uzyskanych od klientów indywidualnych stawia nas chyba na 3 miejscu, tylko chyba City i ING ma mniej funduszy depozytowych od klientów indywidualnych, co pokazuje że to nie jest, że tak powiem, *price war* w naszym przypadku. Marża kredytowa się troszkę poprawiła, to wynika trochę ze zmieniającego się mixu kredytowego, i w korporacjach, i detalu. W detalu to jest to, że wyemitowaliśmy ponad 6 mld zł kredytu *non-mortgage* dla klientów indywidualnych. Przesunęliśmy się trochę w mixie w korporacjach. Także powiedzmy kredyty dla klientów tych średnich firm i mniejszych, które są w tej chwili takim naszym *focus*, to rosły ponad 8%. Ale z kolei w tych polskich firmach dużych te przyrosty się właściwie nie materializowały. Trochę lepiej zażądaliśmy *risk weighted assets*. *All in*, to można powiedzieć, że sam kwartał był nadspodziewanie dobrym wynikiem, w dużym stopniu ze względu na to, że linia kosztów ryzyka była dużo niższa niż w poprzednich kwartałach. To wynikało z tego, że zamknięte zostały restrukturyzacje niektórych elementów w portfelu kredytów korporacyjnych, doszło do paru spłat, no i sprzedaliśmy też część portfela detalicznego. To razem zaowocowało kosztem ryzyka, który wyniósł 20 punktów, który na tle tego naszego uśrednionego 50 – 70 jest oczywiście dużą różnicą i tego Państwo mogliście nie przewidzieć. I powiem szczerze, że też niektóre z konkretnych zdarzeń, które miały miejsce dla mnie osobiście były, w pewnym sensie, zaskoczeniem, że tak ładnie żeśmy z tych zaangażowani wyszli.

Historycznie, jako bank organicznego rozwoju nie żyjemy z przenoszenia kanapy razem z kolegami z Credit Agricole, tylko żyjemy z pozyskiwania nowych klientów, i ci klienci generalnie rzecz biorąc, puki co nas lubią. Akwizycja klientów, jeśli weźmiemy komponent mBankowy i komponent Orange Finance przebiega bardzo udanie. Od lata ubiegłego roku mamy specjalnie wyseparowaną ofertę i kanał marketingowy dla klientów młodych. Przykro mi Państwu powiedzieć, ale w większości na tej sali jesteśmy ludźmi starymi. Nie do Was tamta oferta jest kierowana. Natomiast to nie zmienia postaci rzeczy, że to jest wymagająca klientela o profilu, który nas też trochę ciągnie trochę do góry. Więc to jest świadoma polityka banku długoterminowa, która w dużym stopniu okazała się dość sprawna w tym poprzednim rozdaniu, kiedy oferowaliśmy dużo za zero w 2001-2005 roku - budowaliśmy klientele, która teraz przynosi pieniądze do banku, robi transakcje. W tym modelu bank na pewno w dużym stopniu pozostanie. W korporacjach jest podobnie, tam też bank systematycznie generuje nowych klientów, to jest w granicach 1000 klientów w roku ubiegłym. Czechy, Słowacja podobnie się rozwijają.

Zwroty w układzie rocznym w miarę przyzwoite z wydarzeniami jednorazowymi, o których pewnie zaraz powie Christoph. Ponad 10% to wstydu nie ma - natomiast, oczywiście, komponent jednorazowy odgrywa rolę, ale tutaj jesteśmy w takim trochę *topsy-turvy* czasie, tzn. tu podatek bankowy, tu sprzedaż Visy, tam jeszcze jakieś inne wydarzenia. Proszę zwrócić uwagę, że to jest chyba 3 rok, w którym funkcjonujemy w takich niejasnych okolicznościach, trochę regulacyjno-wydarzeniowych, jeśli mogę tak powiedzieć, referując do SK Banku czy SKOK-ów i tak dalej. To, że udaje się nam w miarę tak przyzwoicie i płasko z tego wychodzić wydaje mi się że jest wyrazem tego, że bank jest sprawnie i systematycznie prowadzony, i te wyniki, tak jak mówię, wstydu nie ma. Urealnione to będzie pewnie tak bardziej 8% jeżeli zdejmiemy jednorazowe zdarzenia, jak wyjmemy podatek bankowy to byśmy byli pewnie i 13%. Więc *all in*, myślę sobie że to jest tal, że przeszłość - przyzwoita, a przyszłość też nie rysuje się źle, o czym będziemy jeszcze pewnie mówili. I teraz może przekaże Christophowi, krótko, a potem *we are all yours*.

Christoph Heins, Wiceprezes Zarządu ds. Finansów: Bardzo dziękuję i witam Państwa ze swojej strony. Króciutko, żeby więcej czasu pozostawić na pytania, na które chętnie później odpowiemy. Jak widać mieliśmy całkiem niezły kwartał jeśli chodzi o sprzedaż kredytów korporacyjnych, tam



również następowały sezonowe spłaty w portfelu korporacyjnym. Oprócz tego udało nam się sprzedać portfel kredytów korporacyjnych niepracujących i to w powiązaniu z pewnymi wypłatami przez KUKĘ umożliwiło nam rozwiązanie rezerw w segmencie korporacyjnym, o czym więcej za moment. W detalu kontynuujemy strategiczne skupienie się na kredytach niehipotecyjnych - niezłe wyniki, troszkę może słabsze niż w III kwartale, ale koniec końców jeśli chodzi o bilans to także efekt spłat i kursów walutowych. Sprzedaliśmy również w detalu dwa portfele kredytów hipotecyjnych i niehipotecyjnych. Jeśli chodzi o depozyty, jak powiedział już pan Prezes, mamy za sobą dalszy silny napływ depozytów - widać to na przeźroczu. To wynika tak naprawdę z liczby rachunków banku, a więc są to tak naprawdę salda na rachunku bieżącym, w mniejszym stopniu depozyty terminowe. To jest jeden z głównych czynników jeśli chodzi o przychody, to kolejny slajd.

Jeśli chodzi o wynik odsetkowy, mamy tutaj do czynienia ze wzrostem w dochodach odsetkowych, i spadkiem kosztów odsetek, a więc po obu stronach mamy korzystne tendencje. Przychody odsetkowe, to po pierwsze kwestia wyższych wolumenów średnio w IV kwartale, jaki i wyższych marż. Jeśli chodzi z kolei o koszty odsetek, to tutaj po pierwsze mamy masowy napływ depozytów korporacyjnych i detalicznych na rachunkach bieżących, a po drugie, ponieważ sprzedaliśmy 800mln franków szwajcarskich kredytów w zeszłym roku, to oczywiście też na pomogło jeśli chodzi o koszty odsetek. Wynik z tytułu prowizji i opłat bardzo dobrze się rozwijał. Otoczenie rynkowe pod koniec IV kwartału cechowało się większą zmiennością, mieliśmy pewne wyzwania, ale tak naprawdę mieliśmy tutaj 2 sygnały. Po pierwsze - rynek np. rynek akcji zaczął odbijać, była duża aktywność jeśli chodzi o przychody z prowizji maklerskich, przy emisjach, i to pomogło nam wzmocnić wynik z prowizji i opłat. To również daje nam pewien obraz sytuacji w roku bieżącym, kiedy te inwestycje się rozkręca w tym roku, z resztą Pan Ernest zaraz powie o otoczeniu makroekonomicznym jakiego oczekujemy. Jest to wyraźny sygnał jeśli chodzi o możliwości jakie stoją przed mBankiem w generowaniu dodatkowych wyników prowizyjnych.

Koszty. IV kwartał był nieco lepszy niż trzeci. Mówiliśmy o tym już wcześniej, że udaje nam się niezłe zarządzać kosztami. W IV kwartale mieliśmy nieco niższe koszty projektów i niższe wydatki marketingowe i koszty bieżące. Poza tym to nie wiele się zmieniło. Koszty ryzyka, tu już o tym mówiono, w detalu koszty zgodne z poprzednimi kwartałami, poziom się specjalnie nie zmienił, a w segmencie korporacyjnym to efekt głównie sprzedaży portfela kredytów niepracujących i wypłaty ubezpieczenia przez KUKĘ. Żadnych specjalnych zmian poza tym nie było. Jeśli chodzi o koszty ryzyka na przyszłość, spodziewamy się normalizacji poziomu mniej więcej 55 - 65 punktów bazowych. Wskaźnik NPL, wskaźnik pokrycia rezerwami, zobaczymy jak wyglądają dane z roku już bieżącego, i średnie z poprzedniego. Niezależnie jak na to spojrzymy, wszystkie te wyniki są dużo lepsze od wyników dla sektora i jesteśmy przekonani, że wynika to z naszej ostrożności w zarządzaniu ryzykiem, w zażądaniu naszym portfelem, więc tu mamy również bardzo dobre wyniki. Jeśli chodzi o rozwiązania rezerw przy sprzedaży portfela kredytów niepracujących to także wskazuje na to jak podchodzimy do ryzyka i jak tworzymy rezerwy.

Finansowanie - już o tym mówiliśmy, że nadal spłacamy kosztowniejsze pożyczki do Commerzbanku, czyli pożyczki we frankach szwajcarskich. Finansowanie oczywiście w największej części to kwestia depozytów, ale również (jak już mówiliśmy) jesteśmy aktywni na rynkach. Emitowaliśmy Euroobligacje w ramach programu EMTM, zobaczymy jak to będzie wyglądać na przyszłość. 83 miliony franków szwajcarskich to były spłaty z portfela w IV kwartale i to również daje pojęcie o tym jak nadal strukturyzujemy, czy restrukturyzujemy bazę finansowania tego portfela we frankach szwajcarskich. Mamy mocną, stabilną, zdywersyfikowaną bazę finansowania, i wskaźniki kapitałowo znacznie przekraczają minimalne wymogi prawne. Podstawowym czynnikiem wzrostu tych wskaźników jest, oczywiście, zmiana stosowania tak zwanego *regulatory flow*. Jako jeden z niewielu banków stosujemy podejście AIRB, poza tym obecnie to samo podejście stosujemy w mLeasingu, także oba te elementy umożliwiły nam obniżenie RWA. To był główny czynnik zmian we wskaźnikach kapitałowych. Szczegóły znajdują państwo w załącznikach - wszystkie dane dotyczące zmian we wskaźnikach kapitałowych. A jeśli chodzi o perspektywy, zanim oddam głos Panu Ernestowi, dwie kwestie. Po pierwsze, rynek daje nam nowe możliwości. Jak już mówiliśmy, mieliśmy tego przykład w IV kwartale, zwłaszcza jeśli chodzi o wyniki z prowizji i opłat. Jeśli chodzi o marżę odsetkową, jak mówiliśmy wcześniej (jak dalej powtarzamy), mamy możliwości poprawienia tej marży, ale w ciągu



ostatniego półtora roku takie możliwości wynikały głównie ze zmian w finansowaniu, także niewiele możemy tu więcej zrobić. Raczej chodzi o to jak te marże będą się zmieniać na przyszłość. Marże kredytowe: tu nie spodziewamy się jakichś masowych, dalszych wzrostów. Także, jeśli chodzi o rentowność, to głównie wynikać ona będzie raczej z prowizji i opłat. Co do rezerw na kredyty (o tym już mówiłem), spodziewamy się raczej normalizacji w tym roku, a jeśli chodzi o zmiany w kolejnych kwartałach (bo pewnie państwo będą o to pytać) - nie spodziewamy się tutaj zmian liniowych, to wynika głównie z naszych oczekiwań w segmencie korporacji, w detalu te zmiany będą już miały charakter bardziej liniowy. Mogę powiedzieć, że za nami bardzo dobry początek roku (bardzo obiecujący) i zarządzając oczekiwaniami rynku na I kwartał mogę powiedzieć, że wszyscy wiemy, że BFG zmienił swoje podejście (swoój system), więc w tym zakresie już musieliśmy zaksięgować pełną kwotę rezerw na składki na fundusz restrukturyzacji banków. To jeden element. I 1/12 również składki na gwarancje depozytów, czyli 70 mln zaksięgowaliśmy już w styczniu. A więc znowu, nie jest to podejście liniowe - to samo oczywiście dotyczy innych banków. A teraz oddaję głos Ernestowi, dziękuję.

Ernest Pytlarczyk, Główny Ekonomista: A więc, my uważamy że gospodarka minęła punkt zwrotny - to był pewnie III kwartał ubiegłego roku. IV kwartał: dynamika roczna myślę że na podobnym (nawet wyższym) poziomie, co znaczy, że w ujęciu kwartał do kwartału to jest już wyraźne przyspieszenie. Różnimy się w ocenie tego roku od większości naszych kolegów tym, że jesteśmy bardziej optymistyczni co do inwestycji: myślimy, że w prywatnych inwestycjach to momentum jest już neutralne, a może nawet pozytywne. Bardzo niska baza jest poprzedniego roku na inwestycjach publicznych, wiele powodów - niska absorpcja, ale też duże spółki skarbu państwa ze względu na karuzelę (powiedzmy) kadrową też opóźniały inwestycje. Myślimy, że w tym roku to będzie po prostu lepiej, i pod koniec powinniśmy zobaczyć już trochę inwestycji samorządowych, a więc tu będzie trochę kontrybucja na plusie. Uważamy też, że patrząc na konsumpcję, ta ścieżka może wcale nie załamywać się na koniec roku, bo już efekty wygasną takie bazowe 500+. Jak patrzemy, to wiele konsumentów jeszcze nie traktuje tego elementu 500+ (na przykład 500+) jako permanentnego elementu dochodu, a więc ta konsumpcja jest niższa niżby wynikało ze wzrostu wynagrodzeń i dochodu rozporządzalnego i myślimy też, że będzie to (w połączeniu z optymizmem) sytuacją na rynku pracy, gdzie rok poprzedni wydawał się rokiem słabym, a był pod pewnymi względami rekordowy dla rynku pracy. To powinno się przełożyć na dość stabilny wzrost konsumpcji powyżej 4%. A więc te główne różnice między tym epizodem spowolnienia, który minęliśmy, a tym 2012-2013 jest taka, że przede wszystkim otoczenie. Europa jest mocniejsza, mniej się rozlało tego negatywnego impulsu związanego z niższą absorpcją środków unijnych na pozostałe części gospodarki, a więc myślimy, że ten rok około to będzie około 3,5% wzrost. To będzie rok też inny jeżeli chodzi o trajektorię inflacji: widzimy tutaj bardzo silne podbicie wskaźnika (oczywiście z bardzo niskich poziomów), ale prawdopodobnie ten cel inflacyjny zostanie między I a II kwartałem osiągnięty, a więc gdzieś to będzie się odzwierciedlało też w wycenach rynkowych stóp procentowych. Inflacja bazowa powinna rosnać przez cały rok dość spokojnie, a taka inflacja, powiedzmy *headline-owa* czy CPI, ona gdzieś tam się powinna ustabilizować w okolicy 2%. RPP myślimy, że dość symetrycznie będzie na razie traktowała tą wyższą inflację, tak samo jak traktowała deflację, a więc na razie nic nie będzie robiła. Ten *focus* jest całkowicie na inne działania, więc jakieś regulacyjne, bezpieczeństwo sektora, i raczej jest przestrzeń taka, że oni się mogą spóźnić, niż przyspieszyć, tak bym to na razie czytał. Po stronie agregatów monetarnych my widzimy ten rok rzeczywiście jako rok gdzie zaczynają się inwestycje, ale to jest ciągle za mało żeby się firmy jakoś gwałtownie lewarowały. Ta dynamika wzrostu nie będzie tak wysoka, a więc nie sędzę żeby taka strukturalna prawidłowość, która się w ostatnich latach rysowała, a więc przewaga depozytów nad kredytami, została odwrócona. Myślę, że tutaj będzie cały czas ten wskaźnik kredyty do depozytów spadał, co powoduje, że przestrzeń do *re-praisingu* depozytów po stronie banków będzie cały czas duża. Co do polskich aktywów, ta premia za ryzyko ciągle jest istotna, a więc ona się wiąże gdzieś tam ze scenariuszem politycznym, z tym, że ryzyka fiskalne zostały wycenione. My te ryzyka fiskalne oceniamy jako umiarkowane, a więc tutaj ta przestrzeń do zawężenia się względnego polskich aktywów będzie cały czas istotna, tam jeszcze jest kwestia OFE, jeżeli to byłby już taki scenariusz bazowy, jaki został już nakreślony przez polskich polityków. Też to by zdjęło ryzyko z części polskich aktywów. Niemniej jednak, nie będzie to rok taki kierunkowo dobry dla obligacji, dlatego, że rosnąca inflacja to jest czynnik który nie wspiera co do tendencji obligacji. A myślimy, że rok się zakończy niskim, ale



pozytywnym zwrotem na papierze, na portfelu papierów skarbowych. Jeżeli chodzi o złotego, problemem mogą być niskie realne stopy, i ruch na euro/dolar w pierwszej połowie roku. W drugiej połowie roku być może trochę mocniejszy dlatego że, jednak my myślimy że ten wzrost będzie wyższy w drugiej połowie roku, znaczy cała tendencja będzie taka rosnąca jeśli chodzi o dynamiki wzrostu i to powinno (przynajmniej modelowo) wspierać złotego. Dziękuję.

Joanna Filipkowska: Zapraszamy do zadawania pytań.

Dariusz Górski, Bank Zachodni WBK: Dzień dobry, to może ja zacznę od spojrzenia wstecz, i to pytanie o wyniki IV kwartału. Państwo wspominać w raporcie o dużych portfelach detalicznych sprzedanych, moje pytanie jest o kontrybucję do linii koszt ryzyka w detalu i pytanie czy tylko w tej linii efekt się odłożył?

Cezary Stypułkowski: Nie no było mówione że w korporacjach...

Dariusz Górski, Bank Zachodni WBK: Tak, tak ale mówię o tej części, bo państwo nie podaliście ile tej korporacji sprzedaliście natomiast ...

Cezary Stypułkowski: A ! Split !

Dariusz Górski, Bank Zachodni WBK: Pytanie jest takie: jaki był wpływ na wynik i czy tylko w linii koszt ryzyka? A drugie pytanie mam odnośnie kosztu depozytów. Czy to był taki prawdziwy koszt który widzieliśmy, czy on był jednak taki troszkę zafałszowany...

Cezary Stypułkowski: Nic nie było zafałszowane...

Dariusz Górski, Bank Zachodni WBK: Znaczący w sensie takim, zafałszowany... pod wpływem efektu IV-kwartalnego kiedy korporacyjne depozyty w ostatnim tygodniu mocno napływają, czy to prawdziwe te 65 Bp-ów to jest do utrzymania? Na razie tyle.

Christoph Heins: Powtórzę – nowy biznes i NML to 1,5 mld. Sprzedaliśmy około 220 mln kredytów NML czyli niehipotecyjnych, a więc to ma marginalne znaczenie, właściwie bez wpływu na koszt ryzyka. Jeśli chodzi o drugie pytanie – czy chodzi Panu o to, że mieliśmy dodatkowe depozyty korporacyjne w czwartym kwartale? Jak się patrzy na łączne kwoty oraz wycenę depozytów korporacyjnych zmiany są tutaj niewielkie w porównaniu z ogólną strukturą bilansu i udziałem depozytów w bilansie.

Dariusz Górski, Bank Zachodni WBK: Rozumiem, że to niekoniecznie wpływa na wynik roku 2016, ale czy wypłata dywidendy za rok 2015 już odeszła w zapomnienie, czy mogą Państwo uzyskać zatwierdzenie podziału zysków w postaci dywidendy za rok 2015, czy nie?

Cezary Stypułkowski: My mamy niepodzielony zysk. Jesteśmy w dyskusji z KNF i wydaje się, że my to przeznaczymy na kapitał, więc prawdopodobnie zostaniemy z niepodzielonym *profitem* za rok 2016, a tamta część zostanie absorbowana do kapitałów.

Jaromir Szortyka, DM PKO: Ja miałbym pytanie o współczynniki kapitałowe. Czy w związku ze zmianą metodologii spodziewacie wyższego bufora *FX-owego*, który skompensowałby ten pozytywny efekt wyższym wymogiem?

Cezary Stypułkowski: Wie Pan, mam ostatnio takie powiedzenie – *inshallah*. My jesteśmy w dość trudnej sytuacji, bo pod pewnymi względami jesteśmy trochę tacy *odd* skutkiem tego, że mamy największe pokrycie naszego bilansu AIRB. Wydaje mi się, że *mainstream* polskiej regulacji, zachowań regulatora dotyczy standardowej metody. W tym względzie jak przyszło co do czego np. z bufora przy LtV, byliśmy na poziomie 4,28% lub podobnie podczas gdy inne banki były zupełnie inaczej potraktowane. Nam się wydaje, że od strony dojrzałości rozumienia wewnętrznych ryzyk banku, za ciężką cenę, którą bank zapłacił, mamy lepsze jego rozumienie. Ciężka cena to oznacza wiedza ludzi, wydatki na to, że powstały odpowiednie systemy, przeszliśmy przez procesy uzgadniania sposobu traktowania poszczególnych portfeli, modeli, weryfikacji modeli, przejście przez ECB, Baffin i KNF. Ktoś mógłby powiedzieć, że to jest - *bulletproof* to może za mocno - ale że to jest



dobrze przejrane.. Ponieważ regulacje są ustawione pod standardową metodę, to ja na to pytanie nie mam dobrej odpowiedzi. Może się pojawić jakiś wątek, którego dzisiaj nie jestem w stanie przewidzieć. Z punktu widzenia tego, co dla nas jest istotne, my czyli bank IRB, *frequent issuer in international market*, musimy mieć pozycję taką, że to jest zrozumiałe dla każdego operatora, nie tylko w kraju. Mój ojciec miał takie piękne powiedzenie – nie żyje już 40 parę lat – ale miał piękne powiedzenie prześmiewcze „Miedzy Bugiem a Nysą najważniejsze my są”. Ale ten bank nie ogranicza się wyłącznie do tej perspektywy, w każdym razie nie chcielibyśmy. I w tym sensie nie mam dobrej odpowiedzi na to pytanie. To się może pojawić, ale nie musi.

Jaromir Szortyka: Może jeszcze jedno pytanie, takie bardziej szczegółowe. Czy zechcielibyście się Państwo podzielić z nami poziomem wskaźnika LGD na portfelu hipotek walutowych przy wyliczaniu wymogu kapitałowego?

Christoph Heins: Nie mamy tych danych tutaj, zresztą nigdy wcześniej ich nie ujawnialiśmy natomiast chętnie w dwustronnych kontaktach do tego wróć.

Cezary Stypułkowski: Ponieważ pytanie padło, to my zbudujemy sobie na ten temat refleksję i być może w następnym rozdaniu wrócimy. Jak się jest w takim reżimie jak AIRB, to transparentność jest kluczowa.

Marcin Jabłczyński, DB Securities: Ja mam pytanie dotyczące hipotek walutowych. – mBank ma raczej klientów, którzy w hipotece walutowej nie mają problemów ze spłatą, natomiast prawdopodobnie tak jak wszyscy klienci w Polsce liczyli na jakąś konwersję po kursie nierynkowym. Prawdopodobieństwo tego scenariusza oddala się coraz bardziej. Czy Państwo mają jakiś pomysł, co zrobić, żeby zmniejszyć portfel, czy można klientów jakoś zachęcić do konwersji zwłaszcza, że mamy ryzyko umocnienia franka. Istnieje ryzyko, że Szwajcaria może zostać uznana za manipulanta walutowego przez chociażby Stany Zjednoczone co może umocnić franka. Czy Państwo mają jakieś pomysły w tym zakresie, jak klienci mogliby jakoś nadpłacić, skonwertować?

Cezary Stypułkowski: Na pewno strukturalnie my jesteśmy zainteresowani zmianą struktury portfela kredytowego, tzn. uzłotowieniem. Oczywiście, jeśli popatrzyacie w perspektywę 15 minionych lat od kiedy mBank jest na rynku to w sytuacji kiedy byliśmy w latach 2004 – 2008/9, kiedy ten bank nie miał bazy depozytowej istotnej, kiedy w Polsce w Polsce nie było pieniędzy, zaimportowaliśmy kapitał, w miarę stabilny, zbudowaliśmy portfel. Jak ja przychodziłem do banku było 136% *loan to deposit ratio* dzisiaj jest 89,5% w związku z tym my strukturalnie jesteśmy zainteresowani żeby te kredyty *miraculously* zamieniły się w złotowe. Tak się nie zamienia. Po drodze te zdarzenia, które miały miejsce, tzn. pochodzące z oficjalnego sektora kolejne scenariusze – nie będę ich nazywał przy pomocy przymiotników, ale one spowodowały, że menadżer bankowy jest *standstill*, tzn. my nie mamy wpływu na regulacyjny aspekt. Możemy oczywiście wyrażać podglądy, wyrażamy te poglądy, natomiast ponieważ był festiwal różnych pomysłów i oczekiwanie klientów, to banki siłą rzeczy stały i czekały na to co się wydarzy. Wydaje mi się, podzielam tę opinię, że moim zdaniem momentum do tak definiowanej konwersji jak oczekiwanie klientów były formułowane około rok temu *is gone*. Jeżeli to jest prawdziwe założenie to prawdopodobnie z upływem czasu otworzy się przestrzeń na bardziej rozsądne patrzenie na ten aspekt. Wydaje mi się, że naturalną rzeczą, którą banki powinny zrobić, to jest dokonać przeglądu portfela z punktu widzenia tych klientów, którzy są najbardziej zagrożeni od strony potencjalnego ryzyka kredytowego, krótko mówiąc, ich DtI jest albo nie dość dobry, albo nie spełnia pewnych *thresholdów*, albo może być cyklicznie zagrożony, i starać się podejść do tych klientów w taki sposób, aby ich zachęcić do konwersji, też. przy jakichś założeniach, bo można sobie powiedzieć, że jak DtI danego klienta przekracza jakiś procent, to on jest wtedy uprzywilejowanie uprawniony do... Ja jestem walutowym klientem, jakby do mnie przyszli i powiedzieli, że DtI przekracza jakiś procent, to ja sobie myślę, że z tej reszty to ja wyżyję. Tu jest tych elementów bardzo dużo. Wydaje mi się, że właściwą drogą jest to, co zresztą KSF napisał, czy też powiedział, tzn. ten fundusz. On prawdopodobnie... musi być rekalicbracja jakaś, coś się tam będzie działo, ale generalnie rzecz biorąc uważam, że to jest zachęcanie klientów, którzy potencjalnie mogą znaleźć się w kłopotach, do konwersji. Jeśli bym polegał na scenariuszu, który Pan rysował, tzn. frank w górę - ja taki nie jestem do końca przekonany, że to taką postać musi przyjąć, ale czasy są turbulentne - więc jeżeli taki scenariusz się miał materializować, to oczywiście musimy zejść głębiej i popatrzeć na



klientów. Większość przypadków, które mamy, opartych na wyliczeniu DtI historycznego i , jak przychodzi do analizy bardzo konkretnego przypadku, to mówiąc szczerze dochód klienta jest istotnie wyższy, niż to co my jesteśmy w stanie wyprowadzić z historycznych wielkości. Ale kierunek należy widzieć w ten sposób. To też nie może być oferta dla, umownie mówiąc spekulantów (jeśli takie słowo się za chwilę *would revive in Poland*). Tu raczej byłbym skłonny poszukiwać takiej drogi, o której w tej chwili powiedziałem. Takie prace w banku są prowadzone od dość długiego okresu czasu, tylko najgorszy jest wariant, że my coś zrobimy, a przyjdzie regulacja prawna. No to będziemy, że tak powiem, podwójnie uderzeni. Wszyscy zdajemy sobie sprawę w tym środowisku, jak tutaj siedzimy, że projekt ustawy o *spreadach* to są zmarnowane pieniądze. Więc lepiej byłoby je przeznaczyć na coś, co długoterminowo stabilizuje, i to oznacza, że trzeba umieć wyselekcjonować klientów o potencjalnym *downside risk* wynikającym z ich pozycji dochodowej, wynikającej z zaangażowania, które mają. Gdyby ten cel został zrealizowany, to wydaje mi się, że w dużym stopniu adresujemy istotę społeczną tego problemu, ale równocześnie adresujemy kwestię stabilności sektora i makro. Ta linia moim zdaniem była reprezentowana przez banki od samego początku i wydaje mi się, że *key decision makers*, może nie wypada mi tego powiedzieć, ale moim zdaniem, *they share the opinion*.

Kamil Stolarski, Haitong Bank: W tym kontekście - ING w poprzednim tygodniu zaraportowało rezerwę na takie rozwiązanie, które Pan przedstawił i pytanie czy Państwo są w jakiejś dyskusji z audytorem o jakichś potencjalnych rezerwach i kiedy ewentualnie bank mógłby być gotowy, żeby coś takiego zaproponować klientom?

Cezary Stypułkowski: Oddam tutaj głos prezesowi Heinsowi. Ja bym powiedział, że pozycja ING w tej sprawie - trudno ją traktować jako taki prawdziwy *reference point*.

Christoph Heins: Oczywiście niewiele wiemy na ten temat, tyle co z prasy, więc trudno odnieść mi się do tego, co robi ING i z jakiego powodu. Mogę jedynie powiedzieć, że jesteśmy jednym z niewielu banków w Polsce, które mają podejście AIRB i to już od dłuższego czasu, czyli rozumiemy dane jakimi operujemy, mamy dane historyczne, stale je przetwarzamy, regularnie. Zmiany dotyczące walut, kursów są elementem tych modeli i obliczeń, np. jeżeli chodzi o LGD. Mamy doświadczenia z różnymi już stopami wymiany, jakiś czas temu ta zmienność kursu franka do złotówki była w granicach 3,99 do 4,20%, a rok temu, dwa lata temu jeszcze więcej i wtedy też nie odczuwaliśmy żadnych spadków jakości, czy większej liczby *defaultów*, dlatego też, jeśli chodzi o nasz portfel, to uważamy, że poziom naszych rezerw jest bardzo dobry i nie spodziewamy się żadnych dodatkowych zmian. To jest oczywiście uzgodnione z audytorem.

Jarosław Szortyka: Jeśli jeszcze można ja bym, wrócił jeszcze do tych kapitałów na chwilę. Pokazujecie uzyski na poziomie 170bps na Tier 1, 190 na *totalu*. Czy można prosić o *split* - ile z tego pochodziło z detalu, a ile z włączenia leasingu do metody zaawansowanej?

Cezary Stypułkowski: To co ujawniamy tj. *total*, który uzyskaliśmy. Leasing - nie umiem w tym momencie na to pytanie odpowiedzieć, ale ta liczba jest chyba na którejś stronie. Nie ma *splitu*.

Kamil Stolarski, Haitong Bank: Jeśli mogę jeszcze jedno pytanie a' propos *tradingu*. Patrząc na stronę 38 prezentacji i ten wynik *tradingowy* w tym kwartale, ale też w tym roku, jest najsłabszy odkąd mam dane w Excelu, od 2006 roku przynajmniej. Z czego wynika ta słabość w tym roku i jaki jest *outlook* na kolejny rok?

Christoph Heins: *Outlook* jest taki, że to nie będzie na minusie więc spodziewamy się normalizacji, IV kwartał był pełen wyzwań, jeśli chodzi o zmienność. To był okres wyborów w Stanach, oczywiście też odbiło się na rynku, jeśli chodzi o większe *spreads*, czy kursy walut na koniec roku i po końcu roku. Wynik na działalności handlowej składa się z wielu różnych elementów. Jeden z nich to oczywiście kwestia pewnych zabezpieczeń, czyli instrumenty pochodne i związana z nimi zmienność - mamy tu właściwie dwa elementy, bo drugi to wymiana walut, ale też instrumenty na stopy. Tu odbija się to na dochodach odsetkowych i mogę powiedzieć, że w I kwartale mamy już dużo lepsze wyniki, więc nie skupiałbym się specjalnie na wyniku odsetkowym, bo czwarty kwartał był dość niezwykły, to jest czas pełen niepewności, zmienności na rynkach. Ernest też mówił o tym, czego się możemy spodziewać, ale oczywiście nie wiemy, co będzie. Mamy też klientów, którzy obracają walutami innymi niż złotówka, czy też mają kredyty w EUR, czy przepływy pieniężne. Mamy tutaj



także zabezpieczenia, zabezpieczenia klientów itd. W przyszłości spodziewamy się jednak dużo bardziej zbilansowanego wyniku na działalności handlowej.

Kamil Stolarski: Powiedział Pan, że ten ujemny wynik miał odzwierciedlenie w wynikach odsetkowych w IV kwartale, a w pierwszym miesiącu to się odwróciło? Czyli jest już pozytywny wynik na działalności handlowej?

Christoph Heins: Nie do końca tak powiedziałem, nie powiedziałem że to się tak dokładnie przełożyło, natomiast mamy rzeczywiście dość dobre odbicie w oparciu o warunki na rynku, odbicie wyniku handlowego, dlatego, że spready w styczniu znacznie się zmieniły w porównaniu z grudniem, tak samo jeśli chodzi o kursy walutowe. Mamy kwartał, ale i mamy sytuację na koniec kwartału, natomiast w dłuższym okresie to nam sprzyja, a więc mamy tutaj pewne elementy w działalności handlowej, które jakby odbiły teraz.

Dariusz Górski, Bank Zachodni WBK: Mógłbym prosić o komentarz do slajdu 27? Trochę w kontekście tego miliarda złotych, o którym przeczytałem trochę wcześniej, bo miliard wydaje się być taką magiczną figurą, w zeszłym roku też Państwo sugerowaliście o zyskach na poziomie miliarda. Jak patrzę na kierunki tych strzałek, no to raczej wydaje mi się, że będzie dźwignia operacyjna, bo ma być miliard złotych mniej więcej w *fees'ach* czyli prawie 10% poprawy, lepszy wynik odsetkowy, koszty trochę gorsze, ale pewnie niedużo. Tak oszacowałem, że takiego czystego wyniku było właśnie około miliarda złotych w 2016, ale dlaczego tylko miliard?

Cezary Stypułkowski: Mnie się wydaje, że ja to już któryś raz powtarzam, to nie są takie czasy... I tak jesteśmy jednym z nielicznych banków, który daje jakiś *guidance*. Chyba przez trzy lata udawało nam się dawać taki *guidance* prawie że w punkt, a teraz nie. *That's simple*. Inaczej bym stracił *credibility*. W związku z tym mówimy tak, my się kotwiczymy na miliardzie, liczymy się z tym, że benewolencja regulatora może nas gdzieś zepchnąć, że mogą powstać okoliczności, które są bardziej skomplikowane. Słuchajcie, ja w tym biznesie jestem już wiele lat, prawdopodobnie jest to najtrudniejszy okres zarządczo ze względu na ilość zmiennych, które trzeba brać pod uwagę. Jak zacząłem mówić, to zacząłem mówić o jednej rzeczy - to na co mamy wpływ - miliard podstawowych dochodów w IV kwartale. I tak myślę sobie, że ten miliard *multiplied by* cztery to jest taki aspiracyjny poziom. Cała reszta - to my możemy sobie tutaj siedzieć i seminarium zorganizować i ono nawet prawdopodobnie będzie intelektualnie rozwijające dla nas wszystkich. Ja Wam zazdroszczę waszej pracy, bo wy w tym jesteście na co dzień, prawda? Natomiast my jesteśmy ludźmi czarnej pracy i musimy zarządzać tym, na co mamy wpływ, resztę próbować jakoś mitygować. W związku z tym proszę przyjąć założenie takie, że tak, kotwiczymy się na miliardzie. *Upside* jest możliwy dlatego, że jak nas słyszycie, czy Ernesta, czy to co myśmy tutaj mówili, to ja się zgadzam z taką tezą, że będzie pewien *rebound* klientowski. Jeżeli to się zmaterializuje, to będzie lepiej po prostu. Natomiast ja Wam dam taki bardzo prosty przykład, tak jak tutaj padło pytanie o ING. Ja czasami sobie to pytanie zadaję. Czy chciałbym, żeby nasz bank funkcjonował z taką samą strukturą bilansu, jak ma np. Millennium? To by dla nas oznaczało w wyniku finansowym bardzo przyzwoity *upside*. Mamy jakąś liczbę, którą mamy, byłoby miło jakbyście sobie kiedyś policzyli w swoich analizach porównali nas, to byśmy zobaczyli czy dobrze liczymy. Jeśli byśmy mieli taką samą strukturę finansowania portfela frankowego, to ja Wam gwarantuję, że mógłbym tutaj od razu powiedzieć, że będzie więcej. My raz na jakiś czas wychodzimy na rynek międzynarodowy, po to, żeby mieć stabilne źródła finansowania, po to, żeby być rozpoznawanym jako bank o określonej filozofii bilansu. To nas kosztuje od razu drożej, mógłbym powiedzieć *nie, nie w tym roku nie będziemy się dotykać, CIRSy i swapy i jedziemy*. To by miało pozytywny skutek. Więc to są takie dylematy zarządcze, z którymi mamy do czynienia, wybieramy określoną perspektywę, być może bardziej konserwatywną, ale wiem, że długoterminowo prowadzenie tej instytucji polega na tym, że podstawowe dochody z relacji klientowskich mają iść w górę. To jest akwizycja klientów i cross-sell. Jak to nam się uda, to za to jest medal, za tamte różne *abrakadabra* trochę mniej.

Christoph Heins: Jeśli mogę trochę uzupełnić. Świat jest coraz bardziej złożony i niepewny. Zmienność na rynku znowu rośnie, to dotyczy również regulacji - i na szczeblu krajowym, i europejskim. Nie chcę w tej chwili się odwoływać do globalnych dyskusji na ten temat. Musimy też zakładać, że wszystko się coraz bardziej komplikuje, środowisko, czy otoczenie regulacyjne, jest



coraz bardziej złożone. Pytali Państwo o wpływ np. na bufory kapitałowe. Znamy rekomendacje KSF, mieliśmy wcześniej bufor związany z kredytami, teraz okazuje się, że są też zalecenia dotyczące również być może ryzyka operacyjnego i rynkowego, więc znów mBank i nasza szczególna struktura finansowania, zwłaszcza, jeśli chodzi o ryzyko rynkowe i ewentualne dodatkowe bufory kapitałowe. Tu spodziewałbym się pewnej korzyści w efekcie tego, że często jesteśmy na rynku, mamy bardziej zdywersyfikowaną bazę finansowania, zwłaszcza kredytów hipotecznych we frankach szwajcarskich. Nie tylko jeśli chodzi o stopy procentowe, ale również waluty, mamy dużo bardziej zrównoważone finansowanie, także tego bym się spodziewał, że to również znajdzie przełożenie na kwestie regulacyjne. Nie wiem, czy to się spełni, ale takie byłoby oczekiwanie. Czyli kwestia ryzyka i zwrotu. Czy można by więcej na tym skorzystać? Na pewno. Niektóre banki wiele więcej zarabiały, ale też już ich nie ma w naszym gronie, szczerze mówiąc

Joanna Filipkowska: Mamy pytanie z internetu od Anny Marshall z JP Morgan: Perspektywy dotyczące wzrostu stóp w Polsce? Jaka byłaby wrażliwość marży odsetkowej netto w banku np. przy wzroście o 50 punktów bazowych?

Christoph Heins: Pan Ernest.

Ernest Pytlarczyk: My myślimy, że w tym roku nie będzie podwyżek, ale ta trajektoria będzie taka skłaniająca, że w przyszłym roku jakaś normalizacja, jeżeli na świecie oczywiście coś będzie następować, to to może nastąpić. Cały ten region CEE jest takim regionem, który może mieć wyższą dynamikę inflacji i gdzieś te zakłady o normalizację mogą być, ale opór, żeby podwyższać stopy będzie dość duży i to zarówno, jeśli chodzi o Węgry, Czechy i Polskę. Pewnie będziemy czekali na jakieś ruchy ze strony ECB. Więc 2017 powiedziałbym, że nie, 2018 być może tak, jakieś podwyżki.

Christoph Heins: Jeszcze w nawiązaniu do pytania. Mielibyśmy nadzieję, że nieco wzrosną stopy procentowe, to by nam na pewno dopomogło. Nie wiadomo w jakim stopniu miałyby to nastąpić, trudno powiedzieć, bo tu mamy dwa elementy - po stronie kredytów, to po pierwsze. Po drugie, jeśli chodzi o koszty odsetek. Wielokrotnie mówiliśmy, że w tej chwili bardziej aktywnie wychodzimy na rynek, więc to co uzyskamy z jednej strony, stracimy z drugiej, nie jest to więc taka prosta sytuacja. Oczywiście jednak netto, mam nadzieję, wyszlibyśmy na tym korzystnie.