

Grupa mBanku - wprowadzenie

Najbardziej udany wzrost organiczny w Polsce



Maj 2017

mBank.pl

Grupa mBanku w pigułce

Ogólne informacje

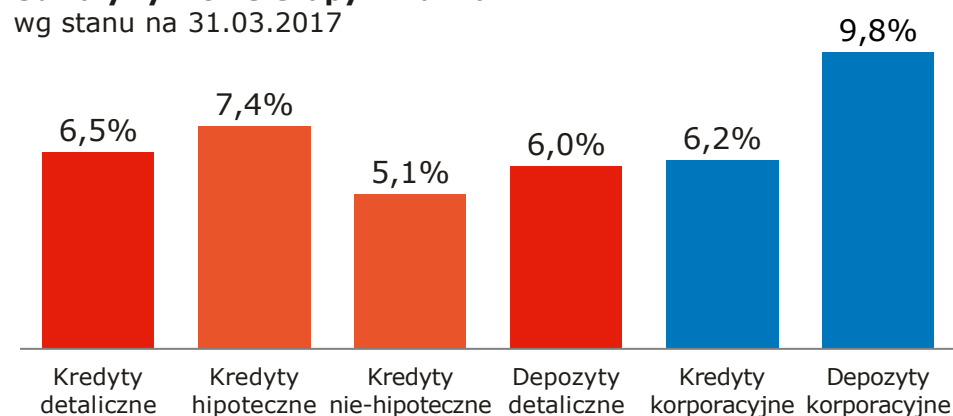
- Utworzony w 1986 r., mBank (pierwotnie BRE – Bank Rozwoju Eksportu) **jest czwartym bankiem uniwersalnym w Polsce** pod względem aktywów i kredytów oraz piątym według bazy depozytowej na koniec marca 2017 r.
- Obsługuje **4,5 miliona klientów detalicznych** i 21 235 klientów korporacyjnych **w Polsce** oraz ponad 900 tys. klientów w Czechach i na Słowacji
- mBank zajmuje **wiodącą pozycję** w bankowości detalicznej, korporacyjnej, segmencie MSP, private banking, leasingu, faktoringu, finansowaniu nieruchomości komercyjnych, działalności maklerskiej, corporate finance i doradztwie w zakresie rynków kapitałowych oraz dystrybucji ubezpieczeń
- Notowany na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 1992 r. z **kapitalizacją ok. 4,4 mld EUR**; spółka indeksu WIG-20 od jego powstania w 1994 r.
- Dobrze skapitalizowany bank o **zrównoważonym profilu finansowania** oraz proporcji działalności pomiędzy segmentem detalicznym i korporacyjnym
- Ratingi 'BBB' od Fitch i 'BBB+' od Standard & Poor's
- Strategiczny akcjonariusz, niemiecki Commerzbank, posiada 69,4% udziału w mBanku

Kluczowe dane finansowe (mln zł)

	2013	2014	2015	2016
Kredyty netto	68 210	74 582	78 434	81 763
Aktywa ogółem	104 283	117 986	123 523	133 744
Depozyty	61 674	72 422	81 141	91 418
Kapitały	10 256	11 073	12 275	13 051
Dochody ogółem	3 674	3 939	4 093	4 295
Zysk netto	1 206	1 287	1 301	1 219
Koszty/Dochody	45,7%	44,9%	50,1%	45,7%
Koszty ryzyka	0,70%	0,72%	0,54%	0,46%
ROE netto	13,1%	13,1%	11,8%	10,1%
Współczynnik CET 1	14,2%	12,3%	14,3%	17,3%
TCR	19,4%	14,7%	17,3%	20,3%
Wskaźnik NPL	6,3%	6,3%	5,7%	5,4%
Wskaźnik pokrycia	53,6%	56,8%	64,3%	62,1%

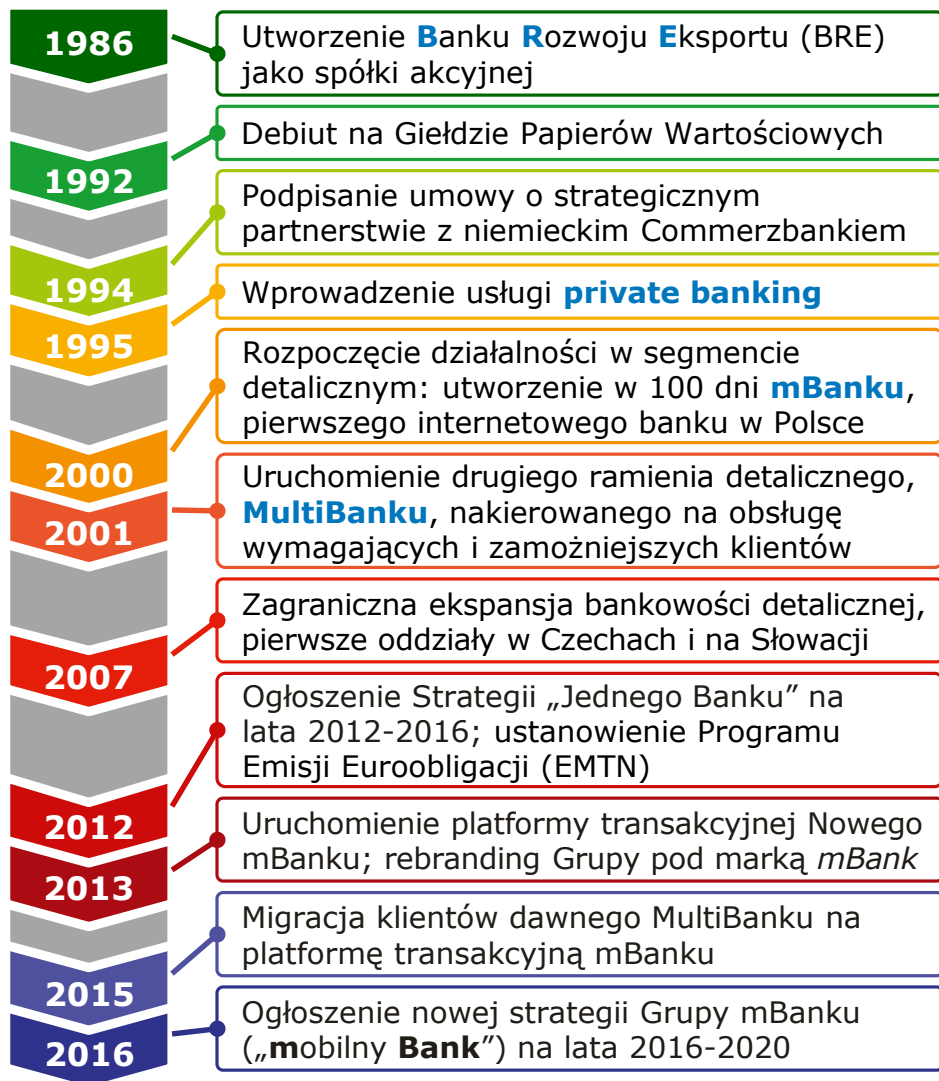
Udziały rynkowe Grupy mBanku

wg stanu na 31.03.2017



Od wyspecjalizowanego banku korporacyjnego do dużego banku uniwersalnego

Zarys historii



Kluczowe linie biznesowe – 31.03.2017

Bankowość Detaliczna

Szeroka gama nowoczesnych usług finansowych dla klientów rynku masowego, zamożnych i private banking oraz przedsiębiorców



Polska

Czechy i Słowacja

5 447 tys. klientów

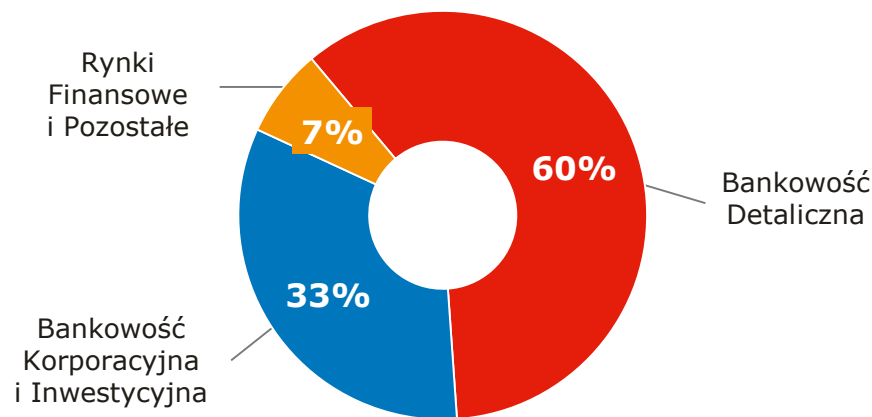
Korporacje i Rynki Finansowe

Kompleksowa oferta:

- Bankowość dla firm
- Platforma transakcyjna
- Bankowość inwestycyjna
- Usługi maklerskie
- Leasing
- Faktoring

21 235 klientów

Struktura przychodów Grupy mBanku – 2016

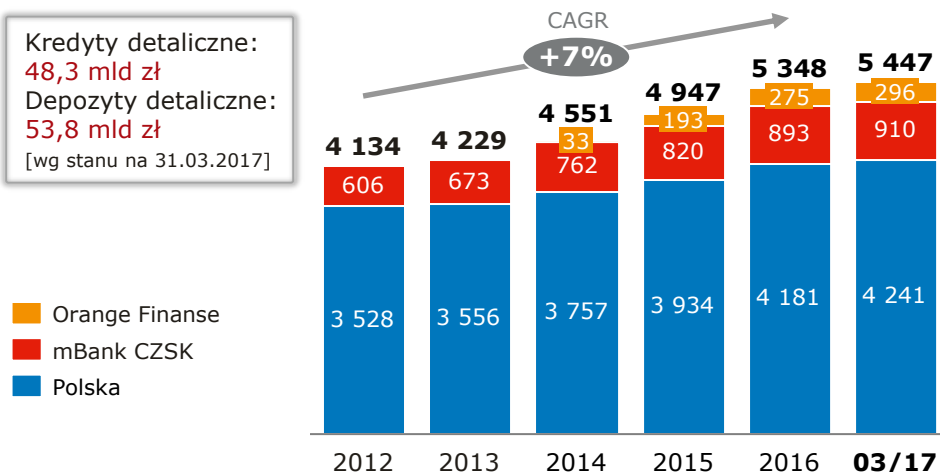


Dochody ogółem: 4 295 mln zł

Największa rozwinięta w sposób organiczny bankowość detaliczna w Polsce

Liczba klientów detalicznych (tys.)

Kredyty detaliczne:
48,3 mld zł
Depozyty detaliczne:
53,8 mld zł
[wg stanu na 31.03.2017]



Kluczowe zalety bankowości detalicznej

W czerwcu 2013 r. została uruchomiona platforma transakcyjna **Nowego mBanku** z ponad 200 dodatkowymi funkcjami i usprawnieniami, w tym: najnowocześniejszy interfejs użytkownika, CRM w czasie rzeczywistym, program rabatowy mOkazje, expert online, płatności peer-to-peer, mNawigacja Finansowa.



Dwukrotnie wyróżniony nagrodą "Best of Show" za projekt Nowego mBanku

Nowy mBank uznany za najbardziej przełomową innowację na świecie



Pozycja mBanku w bankowości internetowej i mobilnej wg stanu na 31.12.2016

Liczba klientów z dostępem do bankowości internetowej	3,96 mln	#2
Liczba użytkowników bankowości mobilnej	1,33 mln	#3
Udział w rachunkach klientów indywidualnych	10,4%	#3



W kwietniu 2017 r. mBank wprowadził **nową aplikację mobilną** z funkcją Android Pay, możliwością logowania odciskiem palca oraz wyświetlaniem wydatków klienta wspomagającym kontrolę nad budżetem. Oprogramowanie posiada nowy interface i prostszą nawigację.

Źródło: Report PRNews.pl

Zadowolenie klientów potwierdzone nagrodami

„Przyjazny bank Newsweeka”

Pierwsza pozycja w kategorii „Bankowość mobilna” w 2016
najwyższa ocena m.in. za dostępność i nawigację po aplikacji oraz skuteczność tego kanału w komunikacji z klientami



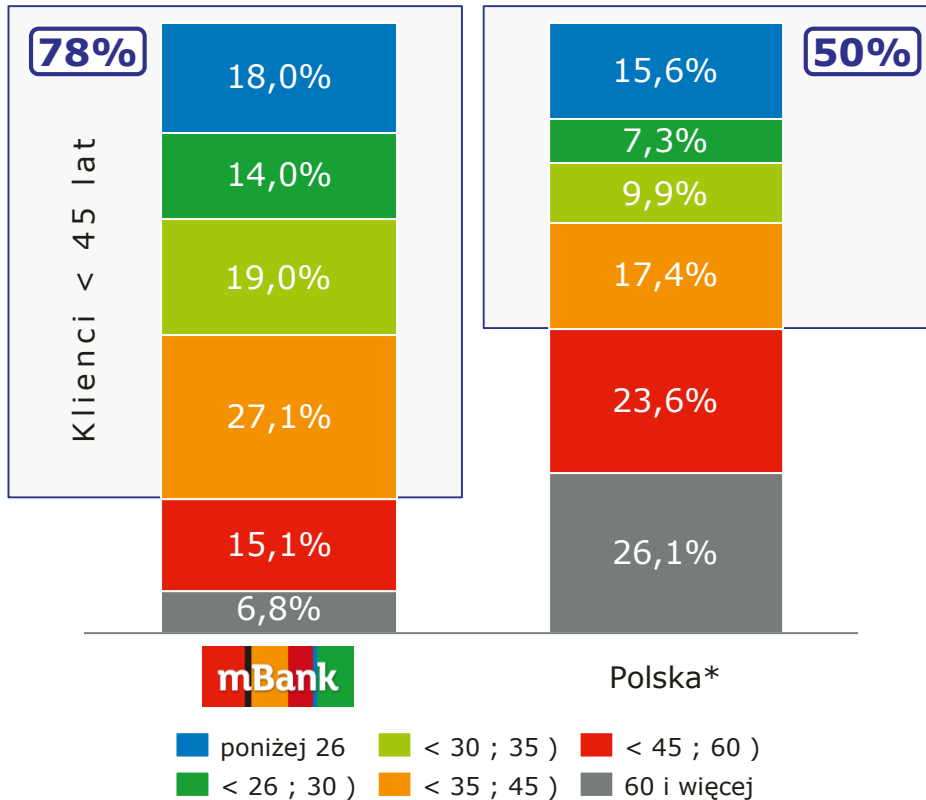
"Najlepsza bankowość prywatna w Polsce"



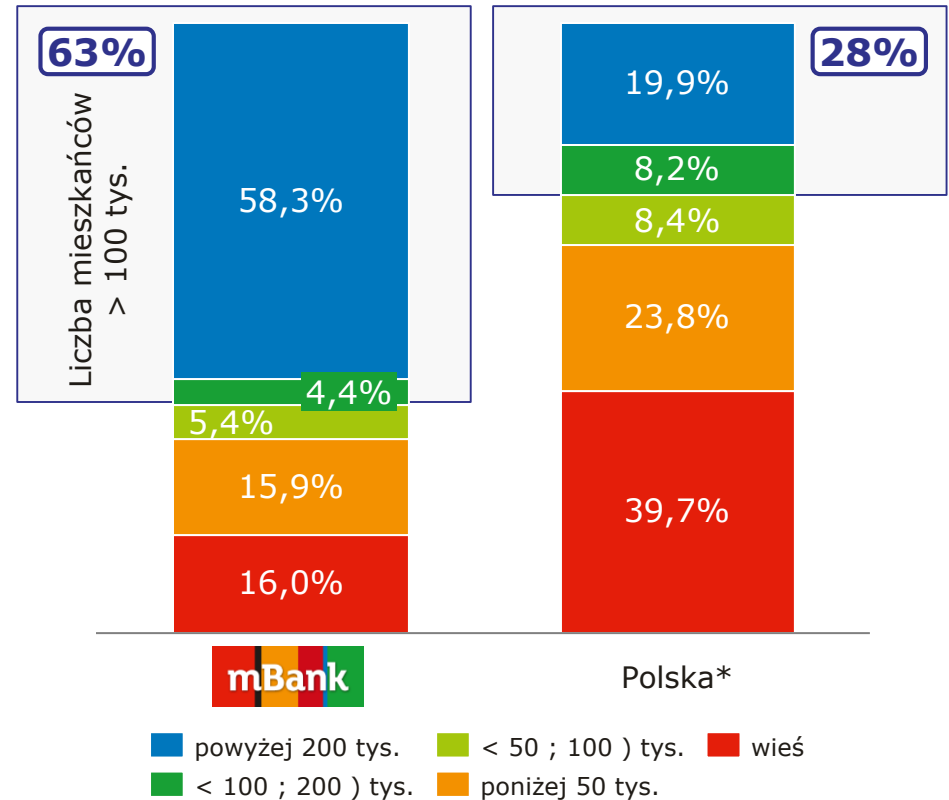
Pierwsza pozycja w latach 2012, 2013 i 2014 w rankingu TNS Polska i Pulsu Biznesu „Jakość na bank”

Korzystny profil demograficzny klientów detalicznych mBanku

Struktura wiekowa klientów mBanku



Rozkład klientów mBanku według miejsca zamieszkania



- Baza klientów detalicznych reprezentuje atrakcyjny profil demograficzny, obejmujący młodszą populację
- Z 60% pomiędzy 26-44 rokiem życia, klienci mBanku posiadają większy potencjał do cross-selling'u w porównaniu z ogółem dojrzałej populacji Polski (34%)

- Większość klientów mBanku mieszka na obszarach zurbanizowanych i w miastach pow. 100 tys. mieszkańców
- Taka charakterystyka sprawia, że klienci mBanku są mniej zagrożeni bezrobociem, jak również uzasadnia model działalności z niewielką liczbą oddziałów

* Rozkład populacji Polski z wyłączeniem osób poniżej 15 roku życia

* Rozkład całej populacji Polski

Źródło: Obliczenia na podstawie wewnętrznych statystyk detalicznych mBanku na koniec IV kw./14 oraz danych Głównego Urzędu Statystycznego na 31.12.2014.

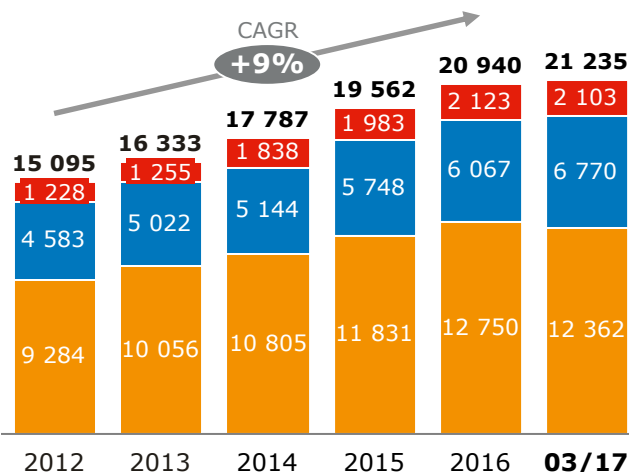
Silna pozycja i najwyższe kompetencje w bankowości korporacyjnej

Liczba klientów korporacyjnych

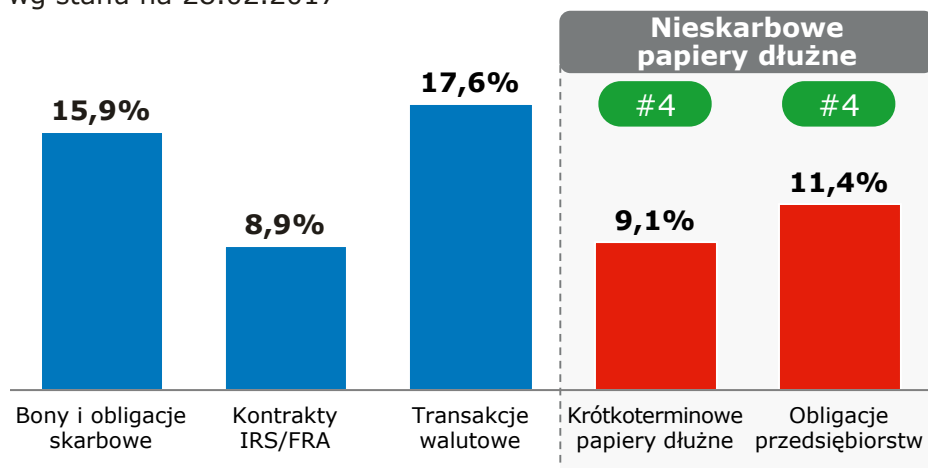
Kredyty korporacji:
34,8 mld zł
Depozyty korporacji:
33,6 mld zł
[wg stanu na 31.03.2017]

Podział klientów:

- K1 – roczne obroty powyżej 500 mln zł i nie-bankowe instytucje finansowe
- K2 – roczne obroty od 30 mln zł do 500 mln zł
- K3 – roczne obroty poniżej 30 mln zł



Udziały rynkowe mBanku w bankowości inwestycyjnej wg stanu na 28.02.2017



Kluczowe zalety bankowości korporacyjnej

- Zintegrowana bankowość korporacyjna i inwestycyjna, z kompleksową ofertą produktową, zakotwiczoną w bankowości transakcyjnej
- Długoletnie doświadczenie w obsłudze klientów korporacyjnych przewagą konkurencyjną mBanku
- Technologicznie zaawansowany CRM
- Unikatowy sektorowy model pokrycia dla dużych korporacji
- Model geograficznej bliskości dla mniejszych przedsiębiorstw



Wybrane wyróżnienia międzynarodowe



Pełny zakres oferty dopełniany przez Spółki Grupy mBanku

Przegląd najważniejszych Spółek Grupy mBanku i oferty dopełniającej

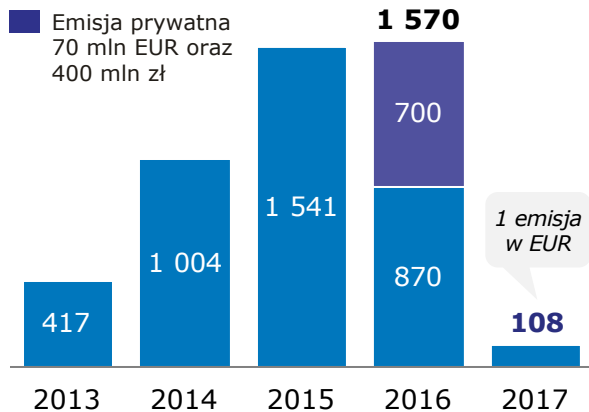
Bank Hipoteczny

założony w 1999 r.

wyspecjalizowany bank hipoteczny i największy emitent listów zastawnych na polskim rynku

- Wartość nominalna wyemitowanych listów zastawnych: **5,3 mld zł**
- Listy zastawne wyemitowane w 2016 r.: **450 mln zł i 98 mln euro**

Emisje listów zastawnych (mln zł)



Leasing

założony w 1991 r.

oferuje leasing finansowy i operacyjny samochodów osobowych, ciężarowych, maszyn i nieruchomości

- Umowy leasingowe w I kw./17: 1 129 mln zł (+12% YoY)
- Udział w rynku: **7,5%**, pozycja: **3.**

Faktoring

założony w 1995 r.

oferuje faktoring krajowy i eksportowy z regresem i bez oraz gwarancje importowe

- Umowy faktoringowe w I kw./17: 2 922 mln zł (+11% YoY)
- Udział w rynku: **7,1%**, pozycja: **8.**

Dom Maklerski

założony w 1991 r.

oferuje pełny zakres usług i produktów dla inwestorów instytucjonalnych i indywidualnych oraz emitentów

- Udziały rynkowe w I kw./17: akcje – 5,2%, obligacje – 5,0%, futures – 11,8%, opcje – 8,5%
- Liczba rachunków: **303,5 tys.**

Private Banking & Wealth Management

założony w 1995 r.

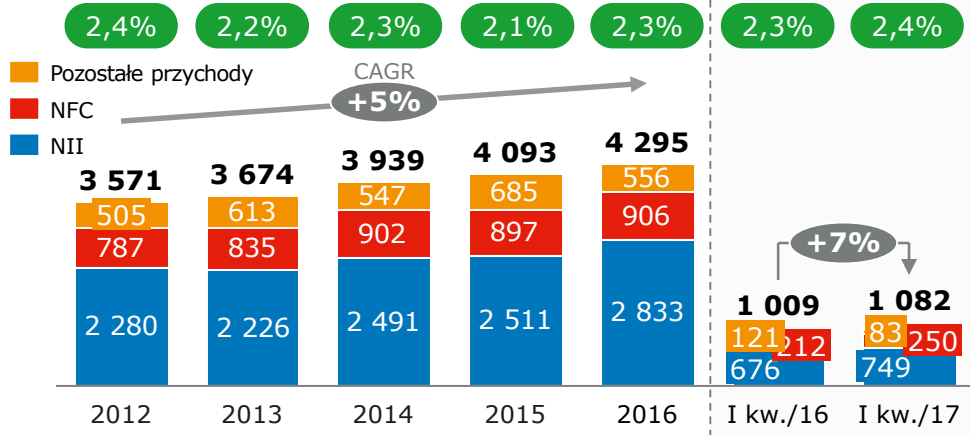
usługi zarządzania majątkiem, w tym planowanie finansowe, podatkowe i doradztwo inwestycyjne oraz zarządzanie portfelami papierów wartościowych na zlecenie

- Aktywa pod zarządzaniem na koniec marca 2017 r.: **5,1 mld zł**

Wysoce efektywna platforma bankowa podstawą solidnych wyników finansowych

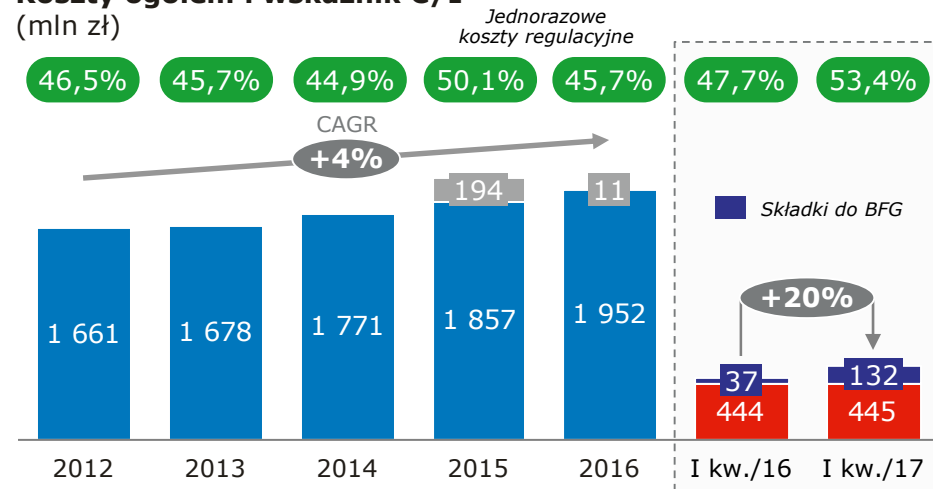
Dochody ogółem i marża odsetkowa

(mln zł)



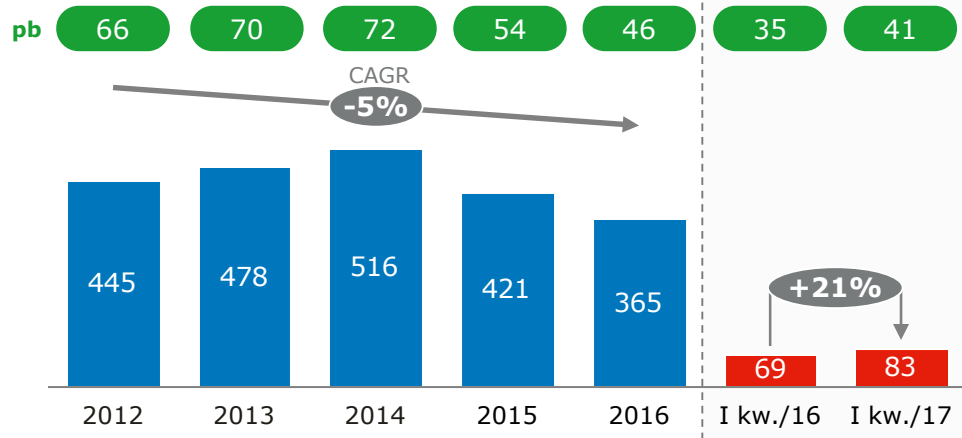
Koszty ogółem i wskaźnik C/I

(mln zł)



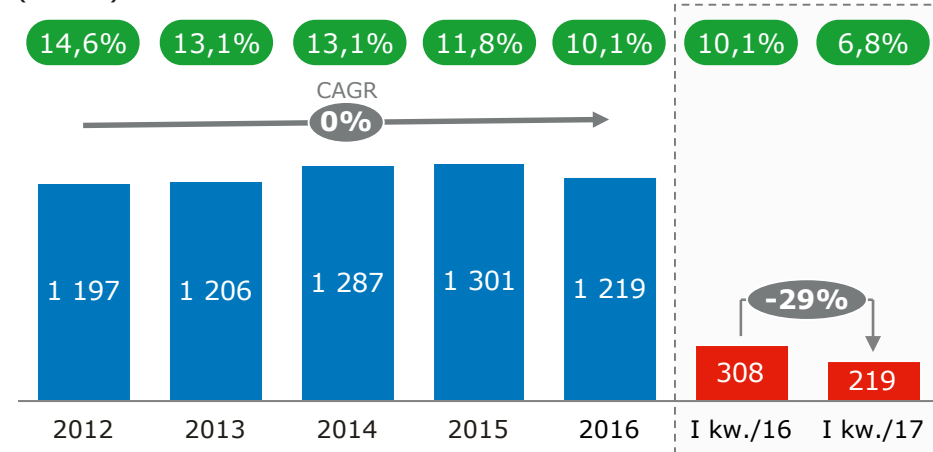
Odpisy netto na kredyty i koszty ryzyka

(mln zł)



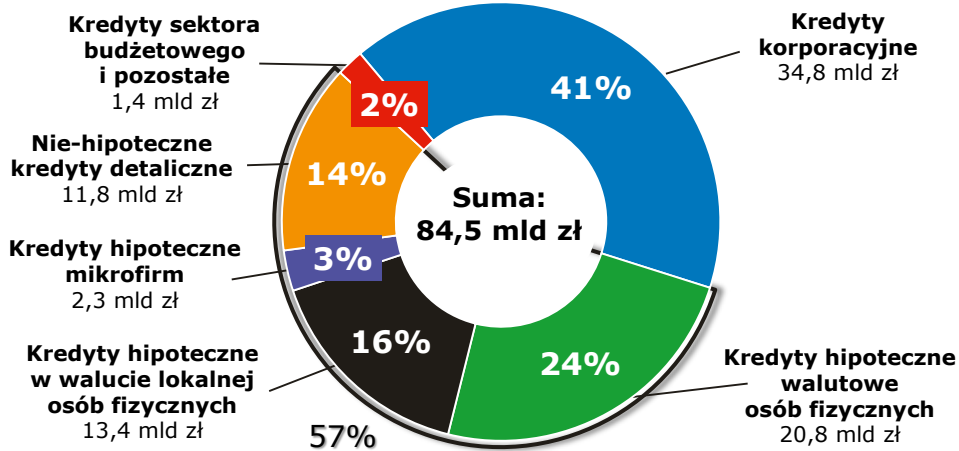
Zysk netto i zwrot na kapitale (ROE)

(mln zł)

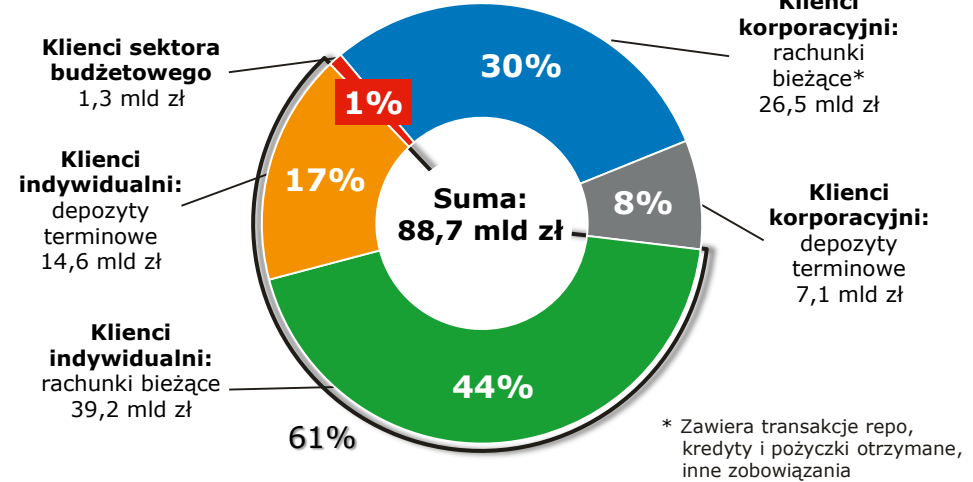


Dobrze zrównoważony model biznesowy odzwierciedlony w strukturze wolumenów

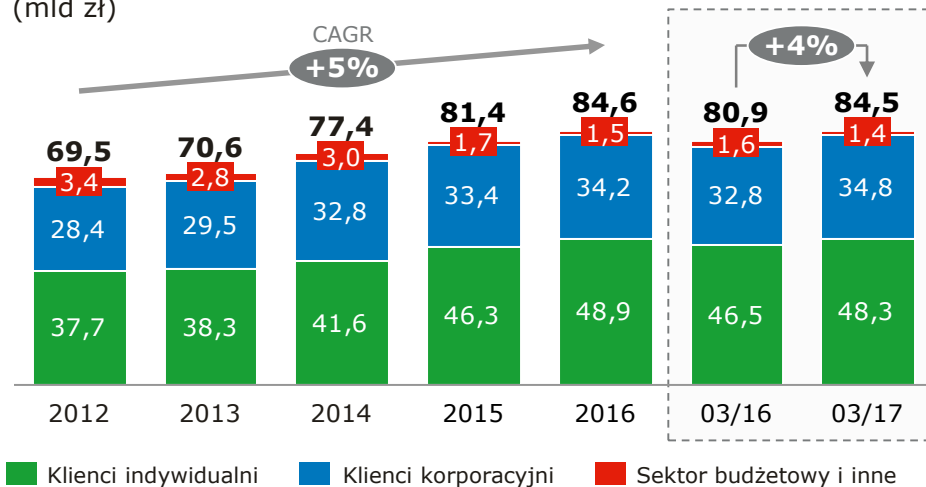
Struktura kredytów brutto Grupy mBanku
wg stanu na 31.03.2017



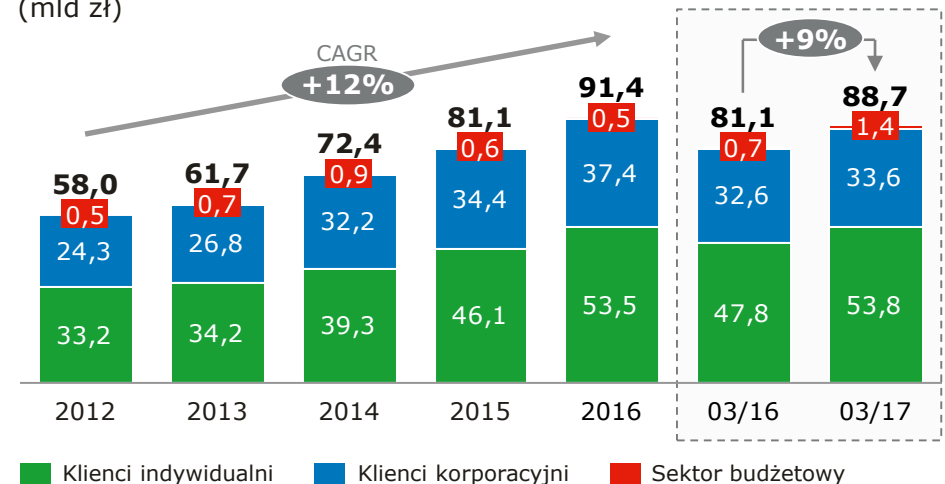
Struktura depozytów Grupy mBanku
wg stanu na 31.03.2017



Dynamika kredytów brutto ogółem
(mld zł)

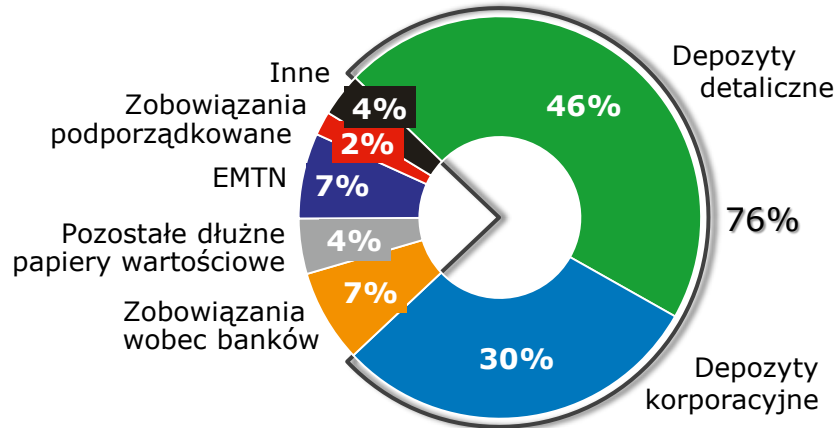


Dynamika depozytów ogółem
(mld zł)



Zdywersyfikowana baza finansowania i silna baza kapitałowa

Struktura finansowania Grupy mBanku
wg stanu na 31.03.2017



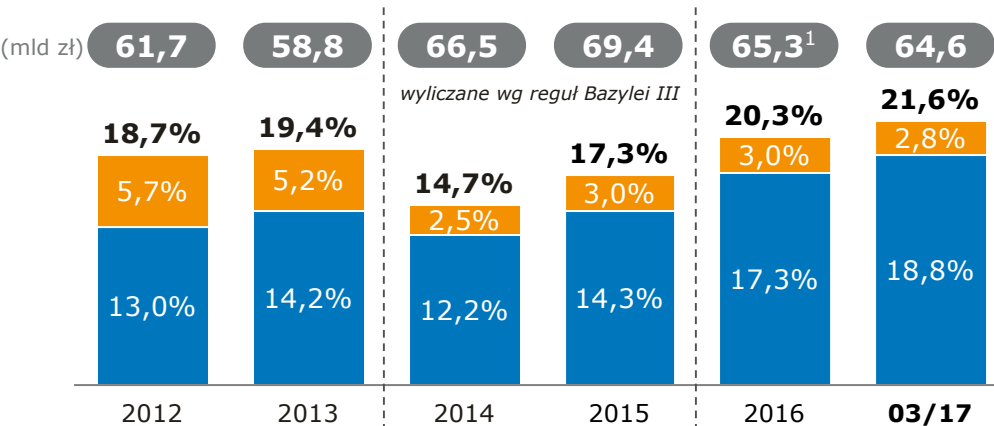
Ratingi mBanku

Fitch	
Rating długotermin.	BBB
Rating krótkotermin.	F2
Standard & Poor's	
Rating kredytowy długotermin.	BBB+
Rating kredytowy krótkotermin.	A-2

Główne emisje instrumentów dłużnych

Wielkość	Data emisji	Tenor	Kupon
Dług niezabezpieczony w ramach programu EMTN			
200 mln CHF	08-10-2013	5,0 Y	2,500%
500 mln EUR	01-04-2014	5,0 Y	2,375%
500 mln EUR	26-11-2014	7,0 Y	2,000%
500 mln EUR	26-09-2016	4,0 Y	1,398%
200 mln CHF	28-03-2017	6,0 Y	1,005%
Dług podporządkowany (Tier II)			
500 mln PLN	03-12-2013	10,0 Y	WIBOR 6M + 225 bps
750 mln PLN	17-12-2014	10,1 Y	WIBOR 6M + 210 bps

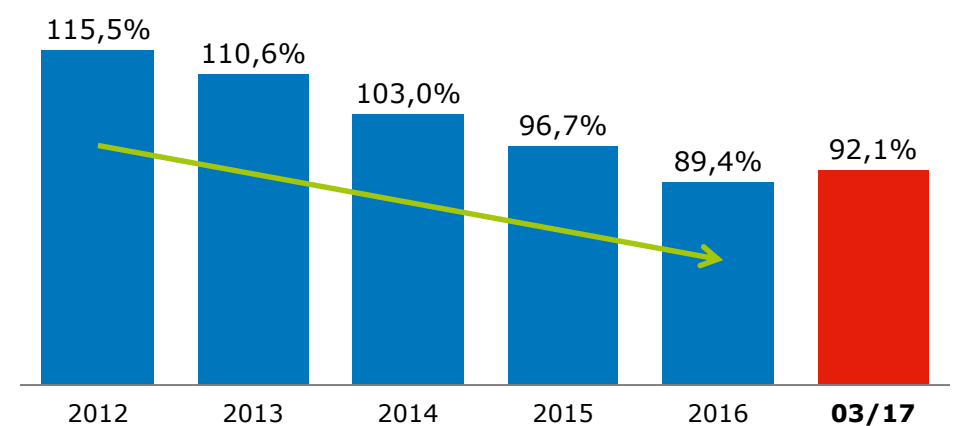
Wskaźniki kapitałowe Grupy mBanku



■ Core Tier 1 / CET 1 ■ Tier 2 ■ xx,x Łączna kwota ekspozycji na ryzyko

¹ Ze względu na dostosowanie sposobu ujmowania floora regulacyjnego do wymagań art. 500 Rozporządzenia CRR i rozszerzenia metody AIRB

Wskaźnik kredyty/depozyty Grupy mBanku



Strategia Grupy mBanku na lata 2016-2020

Konkretne działania biznesowe będą oparte na trzech strategicznych filarach

1

Empatia

- **Oferować najlepsze doświadczenia dla klientów** - dostarczać dokładnie to, czego i kiedy potrzebują
- **Łatwa i przyjazna bankowość**
- **Skalibrowana akwizycja klientów** ukierunkowana na **rozwój aktywnej bazy**, w tym aspiracją mBanku jest pozyskiwać 1/3 młodych wchodzących na rynek bankowy
- **Rozszerzyć źródła informacji o kliencie**, aby precyzyjnie oferować produkty i usługi



2

Mobilność

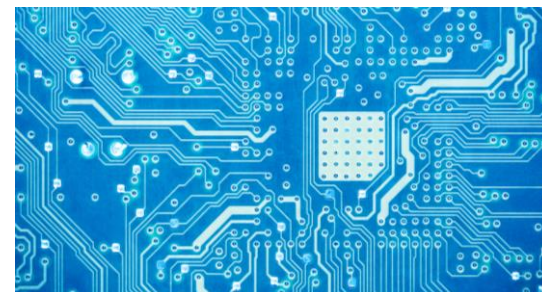
- **Stanować punkt referencyjny** w kategorii **bankowości mobilnej**
- **Oferować najlepszą** (najbardziej wygodną, przyjazną, intuicyjną i angażującą) **aplikację mobilną**
- **Wzmacniać podejście 'mobile first'** w wielokanałowym modelu dostępu i dystrybucji
- **Zminimalizować lukę funkcjonalną** względem bankowości internetowej
- **Zwiększać bazę aktywnych użytkowników aplikacji mobilnej** i sprzedaż przez ten kanał



3

Efektywność

- **Wzrost biznesu utrzymując obecną wielkość zatrudnienia**
- **Zwiększać średnie przychody na klienta** każdego roku
- **Poprawiać rentowność aktywów** poprzez aktywne zarządzanie bilansem
- **Wzmacniać profil finansowania** dzięki rosnącym wolumenom listów zastawnych i depozytów transakcyjnych
- Upraszczać, automatyzować i digitalizować wszystkie procesy, aby **być bankiem bez papieru**



Strategia Grupy mBanku na lata 2016-2020

Cele finansowe – 5 kluczowych miar

	Miara finansowa	Pozycja docelowa
1	Efektywność kosztowa: Wskaźnik koszty/dochody	Top3 w Polsce, rokrocznie być w gronie trzech najbardziej efektywnych banków giełdowych w Polsce
2	Rentowność powierzonego kapitału: Zwrot na kapitale (ROE netto)	Top3 w Polsce, rokrocznie być w gronie trzech najbardziej rentownych banków giełdowych w Polsce, przy założeniu ROE uwzględniającego wypłatę dywidendy
3	Rentowność bilansu: Zwrot na aktywach (ROA netto)	Top3 w Polsce, w 2020 r. być w gronie trzech banków giełdowych w Polsce z najwyższym ROA
4	Pozycja kapitałowa w zakresie adekwatności kapitału podstawowego: Wskaźnik CET 1	Utrzymywać wskaźnik CET 1 min. 1,5 p.p. powyżej wymogu kapitałowego dla mBanku i zdolność wypłaty dywidendy każdego roku
5	Stabilność finansowania: Wskaźnik kredyty/depozyty	Utrzymywać wskaźnik L/D na poziomie co najwyżej nieznacznie przekraczającym 100% , każdego roku

mBank korzysta z kilku strategicznych przewag

Przewagi konkurencyjne Grupy mBanku

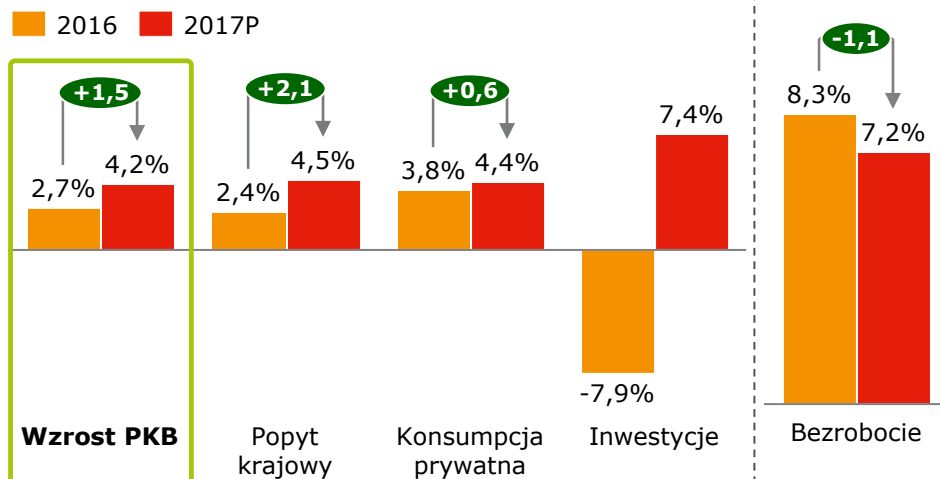


Wybrane aspekty otoczenia operacyjnego

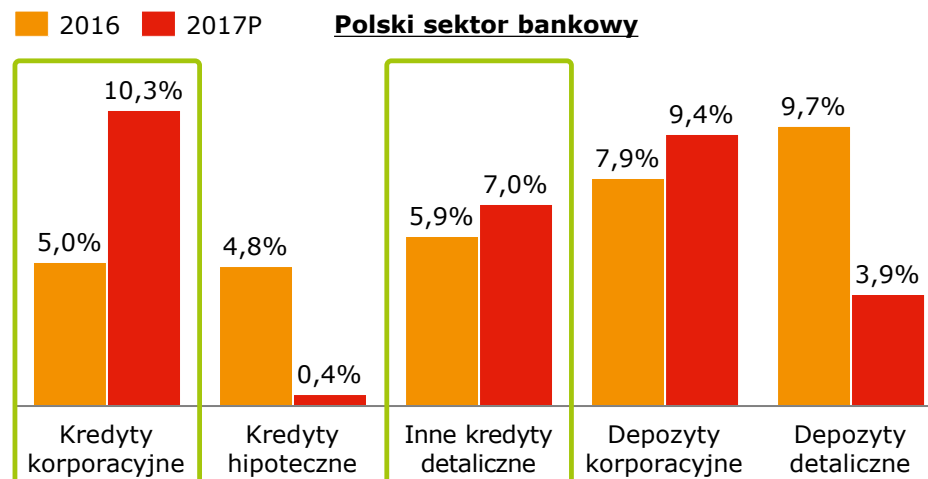
Kontekst rynkowy mBanku

Otoczenie makroekonomiczne wsparciem dla banków

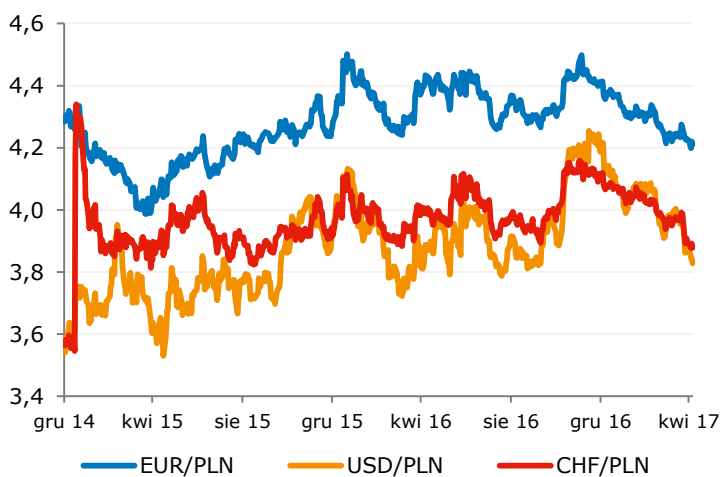
Kluczowe wskaźniki gospodarcze w Polsce



Kontynuacja solidnego wzrostu wolumenów w 2017 r.



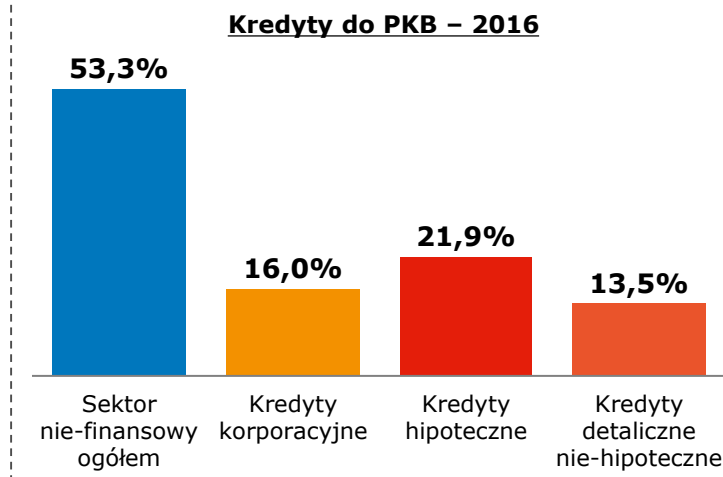
Elastyczny kurs walutowy



Ratingi Polski



Penetracja sektora bankowego w Polsce



Źródło: Szacunki mBanku z dnia 09.05.2017; Bloomberg, Narodowy Bank Polski i Główny Urząd Statystyczny (GUS).

Polska jest głównym beneficjentem funduszy unijnych

Wsparcie z funduszy unijnych na lata 2014–2020

W latach 2014-2020 Polska otrzyma **82,5 mld EUR**, aby wesprzeć rozwój w różnych obszarach, w tym:

Nazwa programu	mld EUR
Program Infrastruktura i Środowisko	27,4
Program Inteligentny Rozwój	8,6
Program Wiedza Edukacja Rozwój	4,7
Program Polska Cyfrowa	2,2
Program Polska Wschodnia	2,0
Program Pomoc Techniczna	0,7
Programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej	0,7
16 Programów Regionalnych	31,3

Cele rozwojowe rządu na 2020 rok

Cele zdefiniowane w *Planie Odpowiedzialnego Rozwoju*:

- wzrost inwestycji do poziomu ponad 25% PKB (z poziomu 18% obecnie),
- wzrost udziału nakładów na B+R do poziomu 2% PKB,
- wzrost liczby średnich i dużych przedsiębiorstw do ponad 22 tysięcy,
- więcej polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych (wzrost o 70%),
- wzrost produkcji przemysłowej wyższy od wzrostu PKB,
- PKB per capita Polski na poziomie 79% średniej unijnej.

Źródło: Ministerstwo Rozwoju.

Plan Odpowiedzialnego Rozwoju dla Polski

przyjęty przez rząd w dniu 16.02.2016

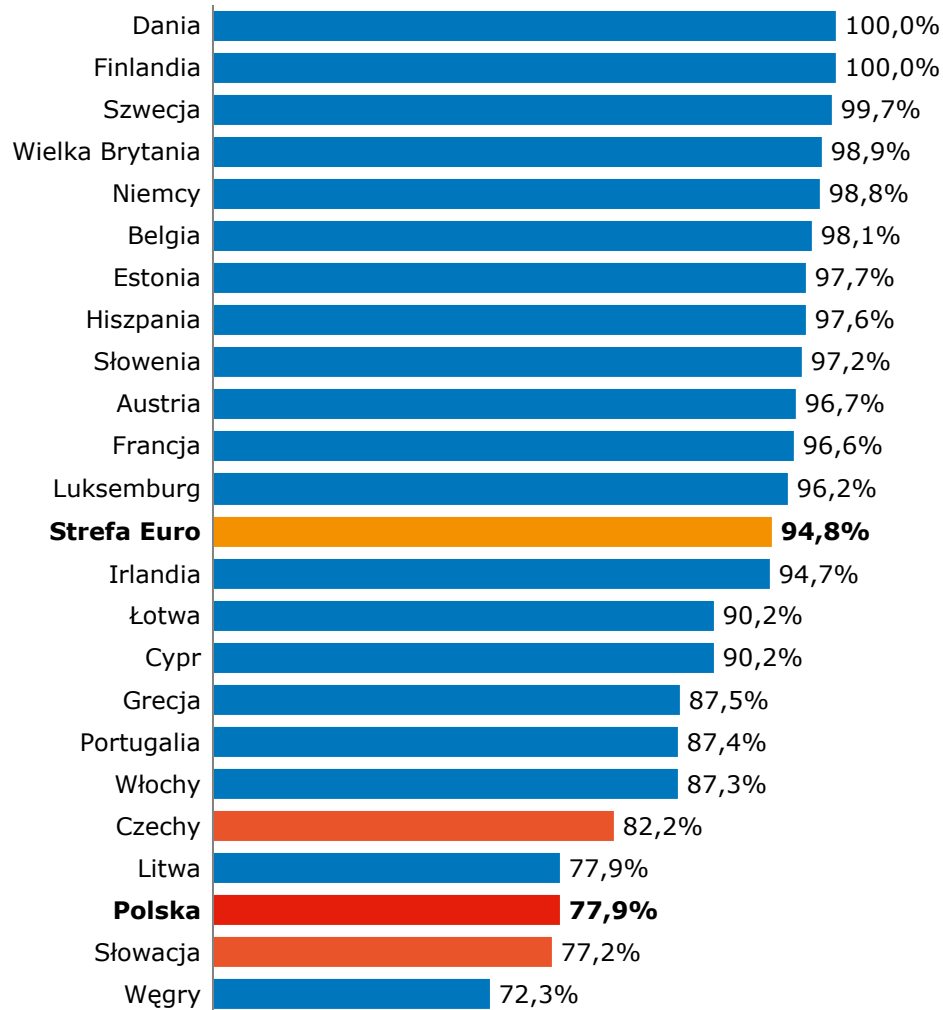
Plan zakłada

5 filarów rozwoju gospodarczego Polski:

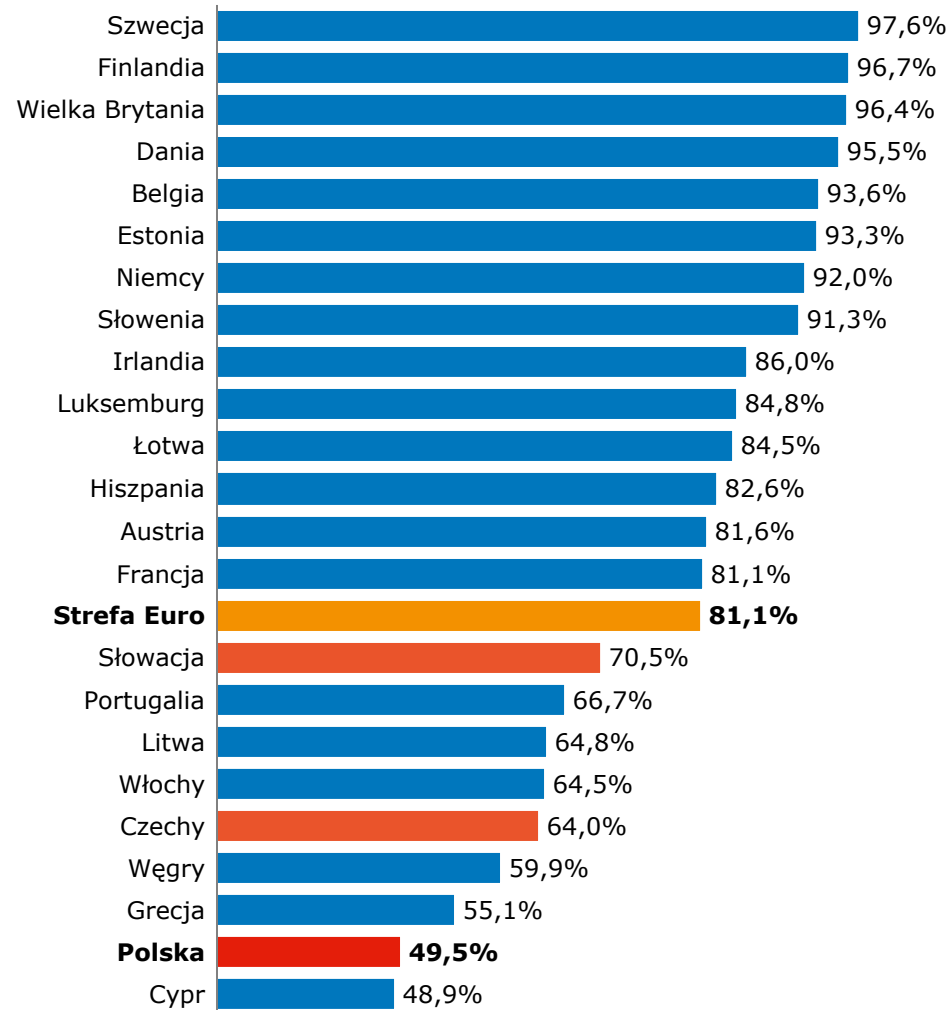
- 1 Reindustrializacja**
partnerstwo dla strategicznych działów gospodarki i łańcuchy kooperacji, klastry i doliny przemysłowe, parki technologiczne, specjalizacja, inwestycje zagraniczne;
- 2 Rozwój innowacyjnych firm**
przygotowanie „Konstytucji Biznesu”, przyjazne otoczenie prawne i administracja, reforma instytutów naukowo-badawczych;
- 3 Kapitał dla rozwoju**
Polski Fundusz Rozwoju, środki unijne, przyspieszenie realizacji programów operacyjnych w ramach Umowy Partnerstwa 2014-2020, plan Juncker’a, EBOR, EBI, AIIB, budowanie oszczędności;
- 4 Ekspansja zagraniczna**
Pion Wspierania Eksportu, dedykowana oferta finansowa, silna marka Polska;
- 5 Rozwój społeczny i regionalny**
kompleksowy program demograficzny, pakt dla obszarów wiejskich, skuteczna polityka regionalna, edukacja.

Penetracja bankowa w Polsce jest niższa od średniej dla UE

Udział ludności w wieku 15+ posiadających konto bankowe w instytucji finansowej w wybranych krajach Europy – 2014



Udział ludności w wieku 15+ posiadających debetową kartę płatniczą w wybranych krajach Europy – 2014



Źródło: Bank Światowy (Global Financial Inclusion Database).

Warunki działania dla banków są coraz bardziej wymagające

Kluczowe czynniki wpływające na działalność i zyskowność polskich banków

Środowisko niskich stóp procentowych

Po dwóch obniżkach stóp procentowych, o 0,5% w październiku 2014 r. i o kolejne 0,5% w marcu 2015 r., Rada Polityki Pieniężnej utrzymuje je w niezmienionej wysokości ze stopą referencyjną na poziomie 1,50% obecnie, w porównaniu do 4,25% na koniec 2012 r.

Ograniczenie dla wysokości odsetek od kredytu

Oprocentowanie kredytów konsumpcyjnych jest prawnie ograniczone do 10% [=2*(1,5% + 3,5%)]. Od stycznia 2016 r. odsetki umowne od kredytu nie mogą być wyższe niż 'odsetki maksymalne' określone w *Kodeksie Cywilnym* jako dwukrotność 'odsetek ustawowych', które są równe sumie stopy referencyjnej NBP i 3,5%.

Obniżona wysokość opłat interchange od transakcji kartowych

Od 29 stycznia 2015 r. wysokość opłaty interchange od transakcji kartowych w Polsce została obniżona z 0,5% do 0,2% dla kart debetowych oraz do 0,3% dla kart kredytowych. Wcześniej, od 1 lipca 2014 r. maksymalna stawka interchange została zredukowana z poziomu 1,1-1,3% do 0,5% dla płatności kartami.

Niższe maksymalne limity Loan-to-Value dla hipotek

Według zmian do Rekomendacji S, limit LTV dla kredytów zabezpieczonych na nieruchomościach mieszkalnych został ustalony na poziomie 90%, jeżeli część ekspozycji przekraczająca 80% LTV jest ubezpieczona lub przedstawiono dodatkowe zabezpieczenie, oraz 80% w pozostałych przypadkach. Okres przejściowy zakłada stopniową redukcję wskaźnika o 5 p.p. każdego roku do docelowych poziomów w 2017 r. Ogólny limit LTV w 2016 r. wynosił 85%.

Opłaty do Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

W dniu 9 października 2016 r. weszła w życie *Ustawa o BFG, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji*. W konsekwencji, w 2017 r. utworzono dwa nowe fundusze – gwarantowania depozytów i przymusowej restrukturyzacji oraz zmieniono sposób wyliczania składek.

Podatek nałożony na instytucje finansowe

Od lutego 2016 r. banki, inne instytucje kredytowe i ubezpieczyciele muszą płacić specjalny podatek. Podstawa opodatkowania dla banków obejmuje aktywa powyżej 4 mld PLN, pomniejszone o fundusze własne i obligacje rządowe. Program naprawczy zwalnia z obowiązku podatkowego. Miesięczna stawka podatku wynosi 0,0366%.

Dodatkowe wymogi kapitałowe

Od stycznia 2016 r. minimalne wymagane wskaźniki kapitałowe zostały zwiększone do 10,25% dla CET 1 i 13,25% dla TCR. Ponadto, KNF nałożył na banki z największą ekspozycją na mieszkaniowe kredyty walutowe indywidualne dodatkowe wymogi kapitałowe (dla Grupy mBanku: 2,44% na CET 1 i 3,25% na TCR).

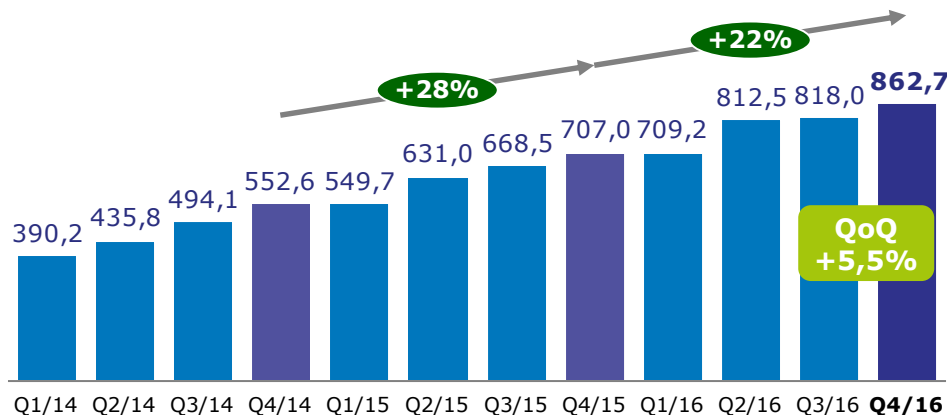
Źródło: mBank na podstawie informacji Narodowego Banku Polskiego (NBP), Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (BFG).

Transakcyjność klientów w Polsce stale wzrasta

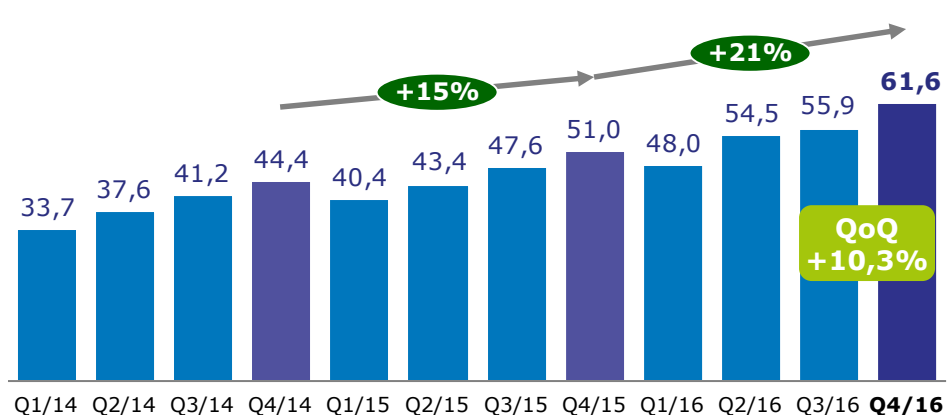
LICZBA transakcji bezgotówkowych kartami płatniczymi

WARTOŚĆ transakcji bezgotówkowych kartami płatniczymi

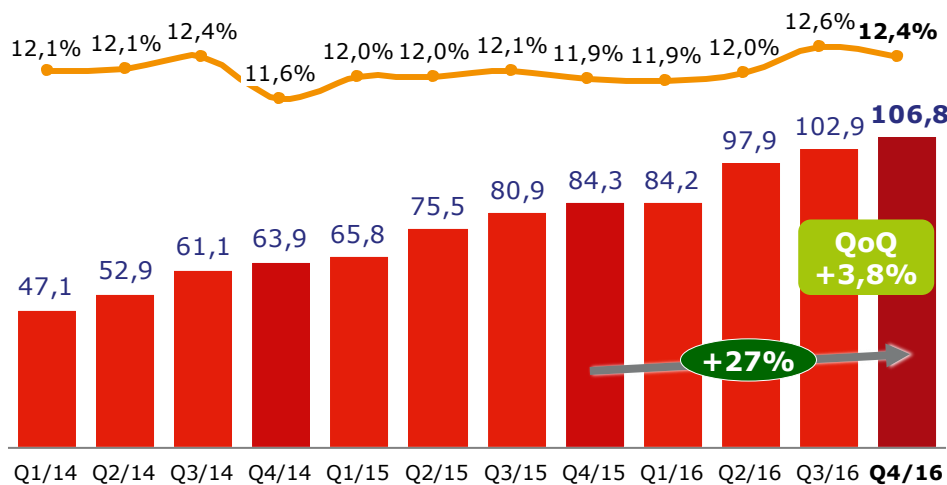
Polski sektor bankowy (w mln)



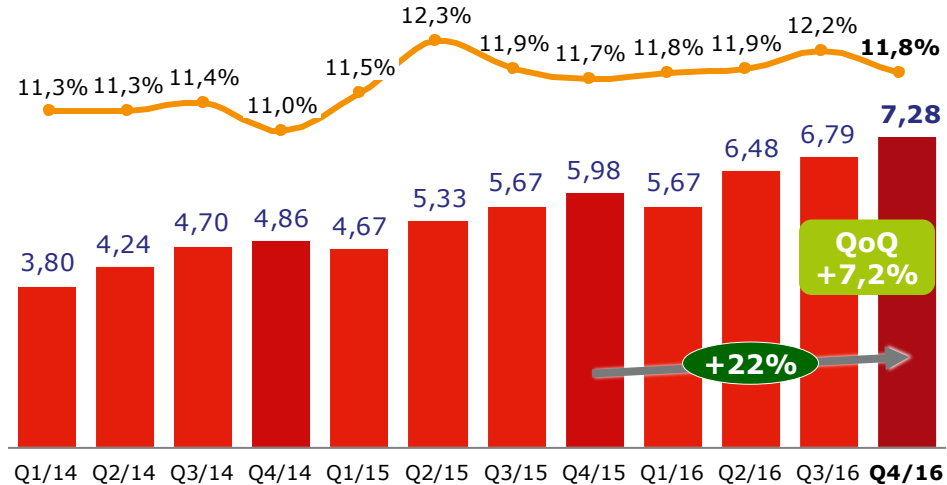
Polski sektor bankowy (w mld PLN)



mBank (w mln) i jego udział rynkowy



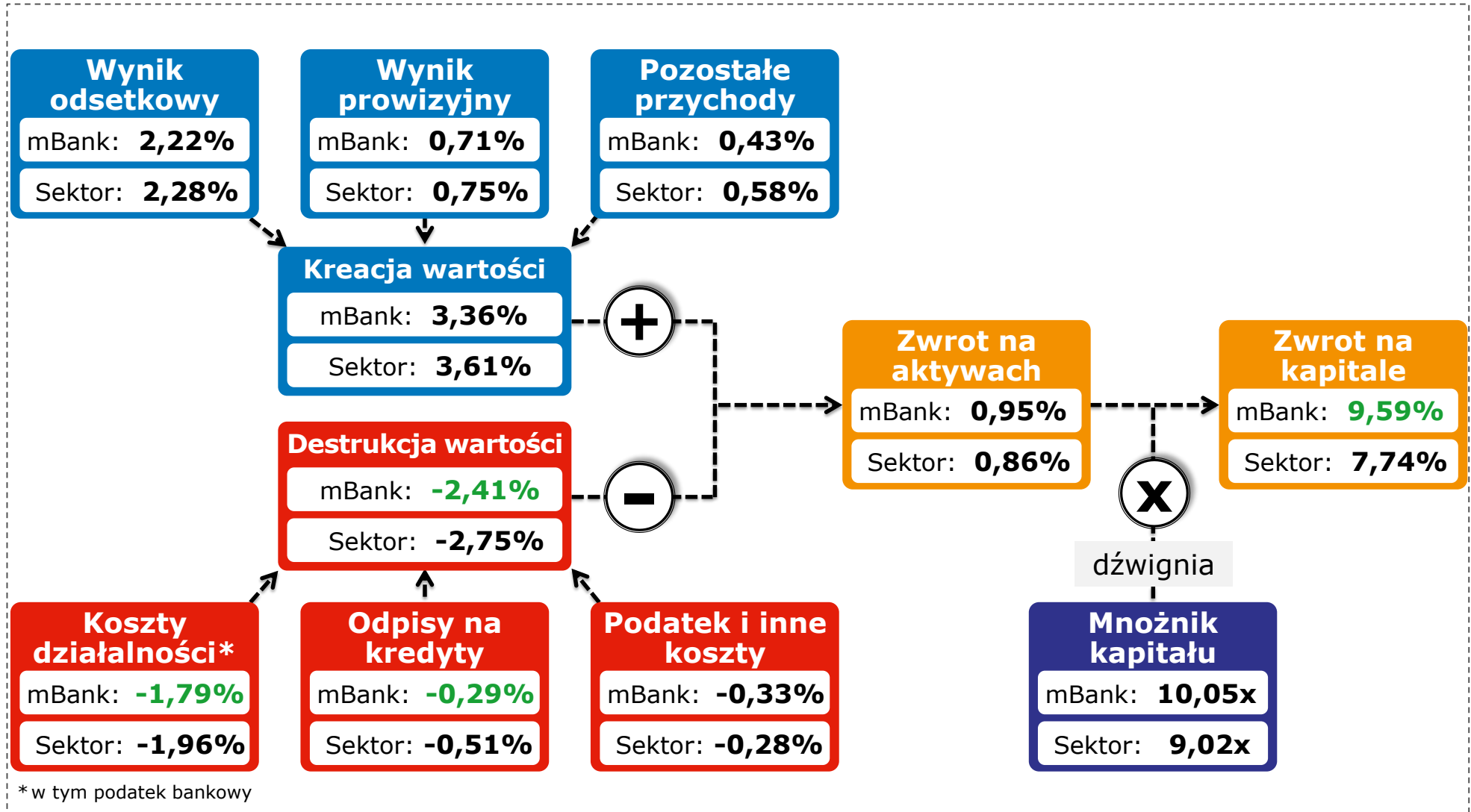
mBank (w mld PLN) i jego udział rynkowy



Źródło: Wycieczki mBanku na podstawie danych publikowanych przez Narodowy Bank Polski (NBP).

Efektywność i zyskowność mBanku powyżej średniej dla rynku

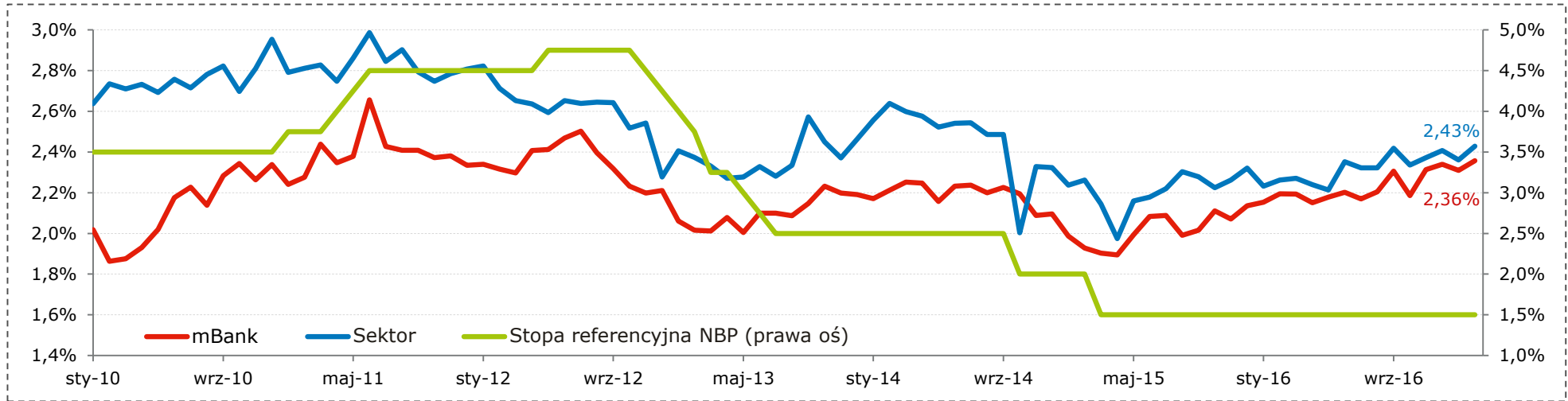
Analiza Du Ponta dla mBanku i sektora (banki komercyjne z oddziałami zagranicznymi) – 2016



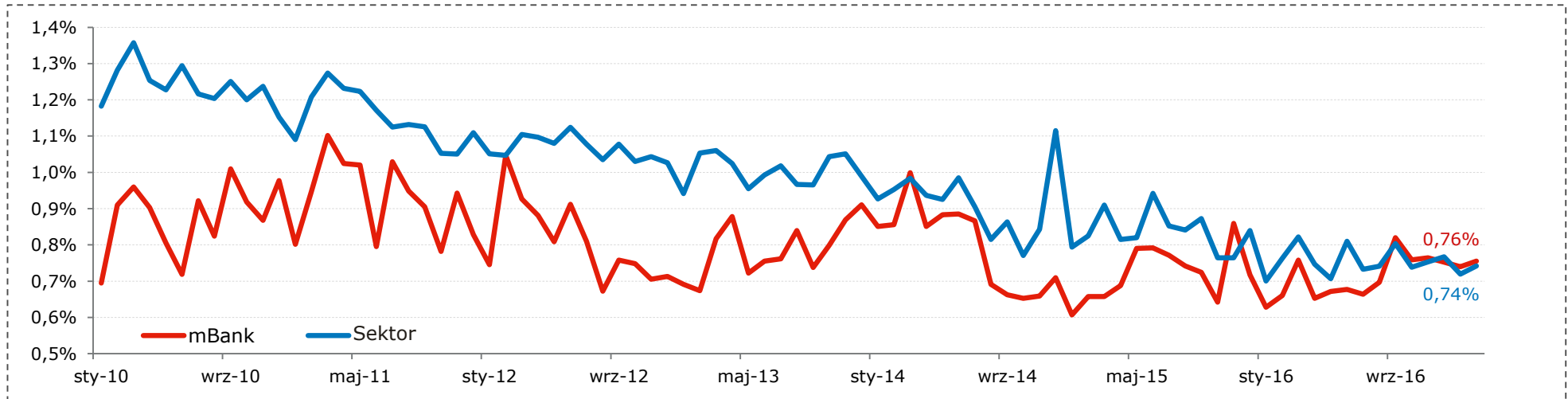
Źródło: Wyliczenia mBanku na podstawie danych KNF dla sektora (banki komercyjne z oddziałami zagranicznymi). Aktywa ogółem użyte w mianowniku.

Marża mBanku zmierza do średniej w sektorze

Rozwój marży odsetkowej netto (do aktywów ogółem) w mBanku i sektorze



Rozwój marży prowizyjnej (do aktywów ogółem) w mBanku i sektorze



Źródło: Wyczenia mBanku na podstawie danych KNF dla sektora (banki komercyjne z oddziałami zagranicznymi). Aktywa ogółem użyte w mianowniku.

Model biznesowy mBanku antycypuje długoterminowe trendy

mBank nie ma strukturalnego problemu kosztowego

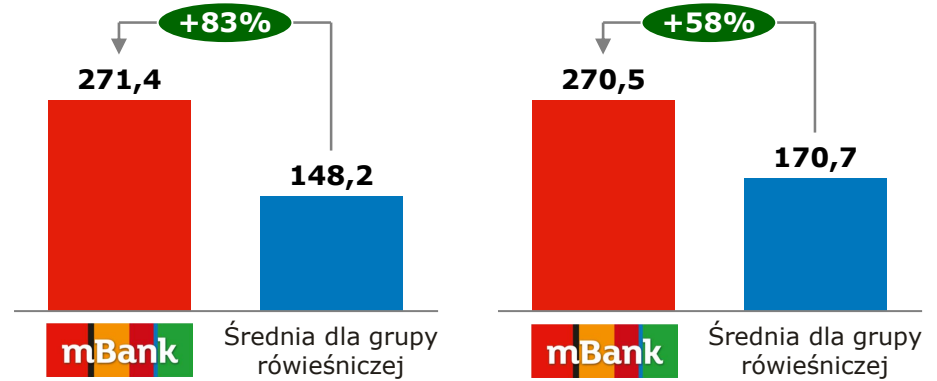
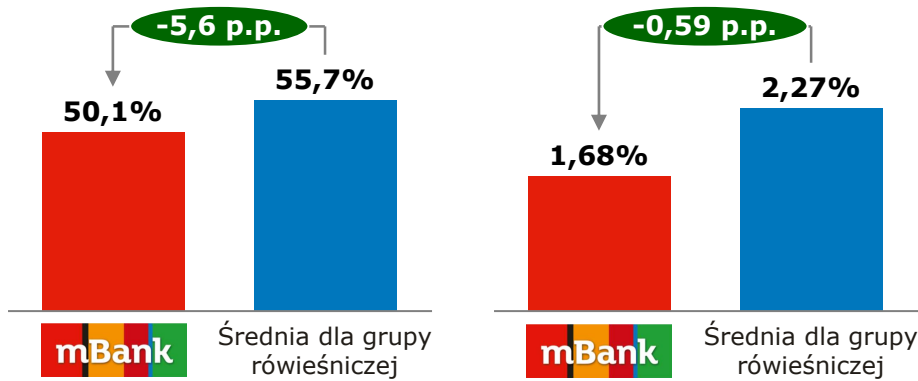
Optymalna sieć dystrybucji (wolumeny w mln PLN)

Koszty / Dochody

Koszty / Aktywa

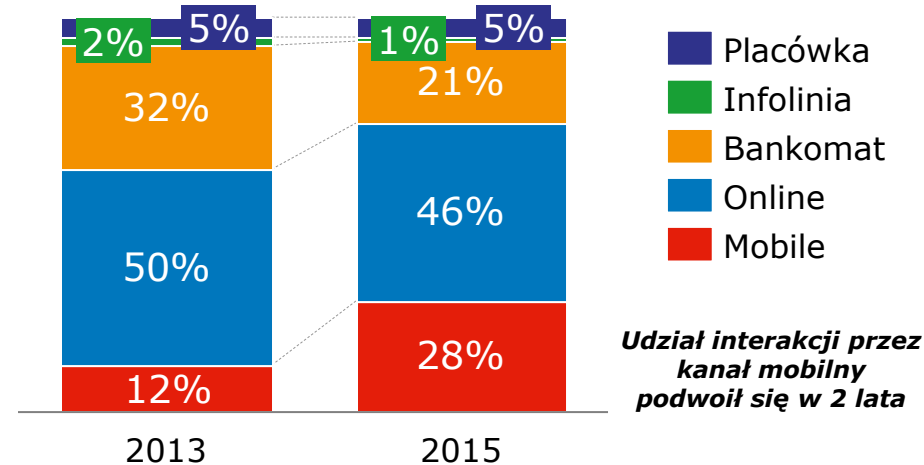
Kredyty brutto na oddział

Depozyty na oddział

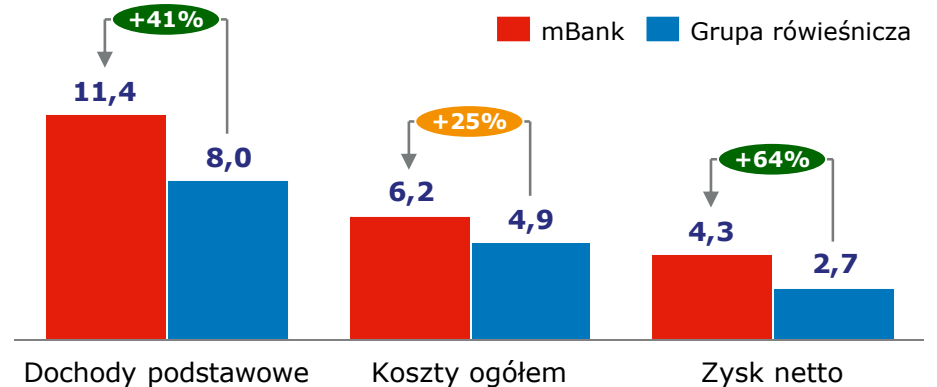


Kanały interakcji z klientami ewoluują

Mała sieć oddziałów w porównaniu do konkurentów



Przychody i koszty na oddział (mln PLN)



Źródło: Wycalcenia mBanku na podstawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych banków; Bain&Company. Uwaga: Dane dla 2015 r.; grupa rówieśnicza = 8 głównych banków.