

# Grupa mBanku - wprowadzenie

Najbardziej udany wzrost organiczny w Polsce



Sierpień 2017

# Grupa mBanku w pigułce

## Ogólne informacje

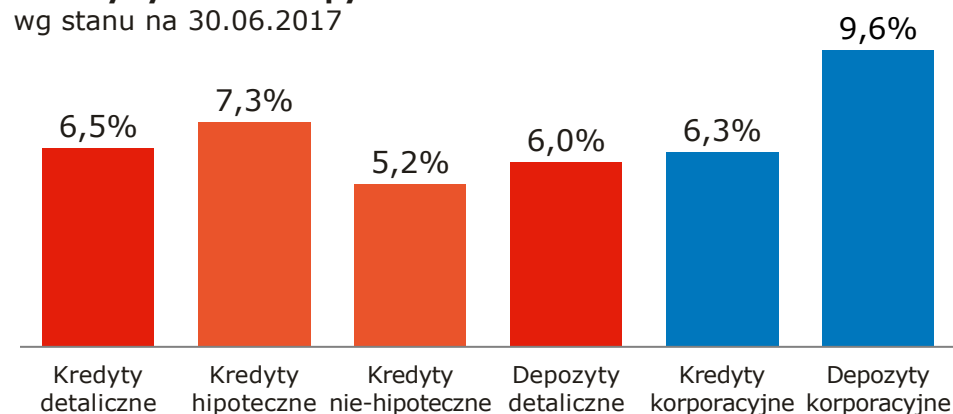
- Utworzony w 1986 r., mBank (pierwotnie BRE – Bank Rozwoju Eksportu) **jest czwartym bankiem uniwersalnym w Polsce** pod względem aktywów i kredytów oraz piątym według bazy depozytowej na koniec czerwca 2017 r.
- Obsługuje **4,6 miliona klientów detalicznych** i 21 500 klientów korporacyjnych **w Polsce** 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)

	2014	2015	2016	1H'17
Kredyty netto	74 582	78 434	81 763	83 377
Aktywa ogółem	117 986	123 523	133 744	129 417
Depozyty	72 422	81 141	91 418	88 156
Kapitały	11 073	12 275	13 051	13 680
Dochody ogółem	3 939	4 093	4 295	2 163
<b>Zysk netto</b>	<b>1 287</b>	<b>1 301</b>	<b>1 219</b>	<b>488</b>
Koszty/Dochody	44,9%	50,1%	45,7%	49,1%
Koszty ryzyka	0,72%	0,54%	0,46%	0,49%
ROE netto	13,1%	11,8%	10,1%	7,5%
Współczynnik CET 1	12,3%	14,3%	17,3%	18,5%
TCR	14,7%	17,3%	20,3%	21,2%
Wskaźnik NPL	6,3%	5,7%	5,4%	5,3%
Wskaźnik pokrycia	56,8%	64,3%	62,1%	62,3%

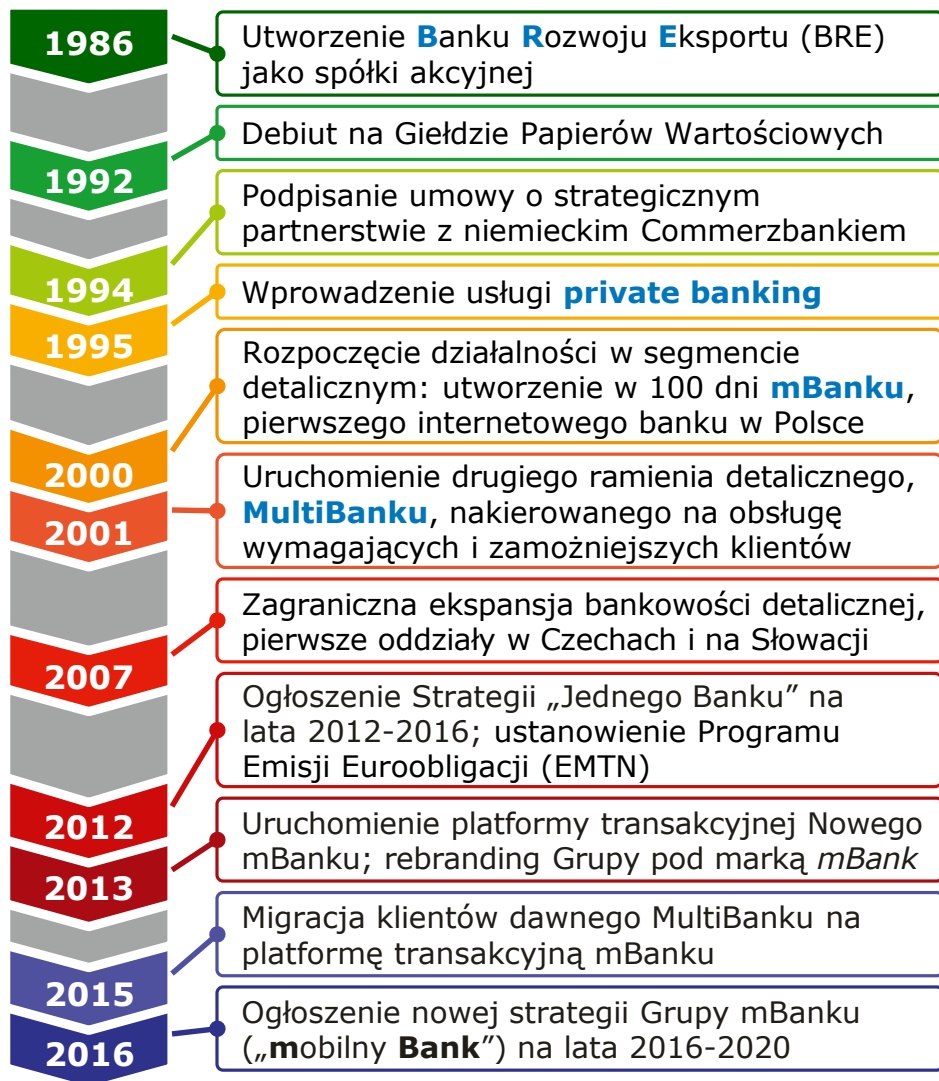
## Udziały rynkowe Grupy mBanku

wg stanu na 30.06.2017



# Od wyspecjalizowanego banku korporacyjnego do dużego banku uniwersalnego

## Zarys historii



## Kluczowe linie biznesowe – 30.06.2017

### Bankowość Detaliczna

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



Polska

Czechy i Słowacja

5 547 tys. klientów

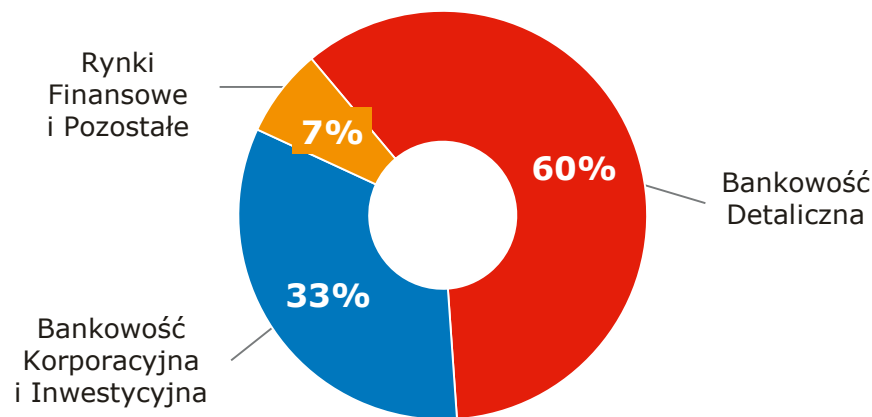
### Korporacje i Rynki Finansowe

Kompleksowa oferta:

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

21 500 klientów

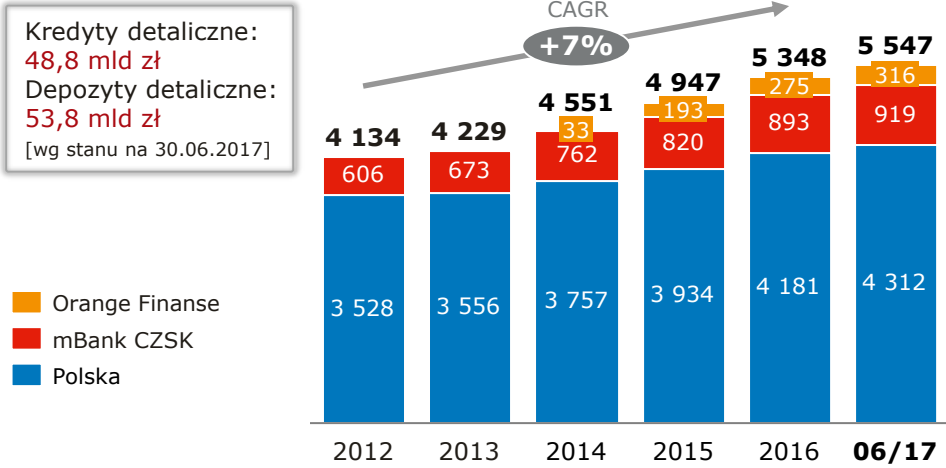
## Struktura przychodów Grupy mBanku – 2016



Dochody ogółem: 4 295 mln zł

# Największa rozwinięta w sposób organiczny bankowość detaliczna w Polsce

## Liczba klientów detalicznych (tys.)



## 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 31.03.2017

Liczba klientów z dostępem do bankowości internetowej	<b>3,74 mln</b>	<b>#2</b>
Liczba użytkowników bankowości mobilnej	<b>1,39 mln</b>	<b>#3</b>
Udział w rachunkach klientów indywidualnych	<b>10,4%</b>	<b>#3</b>



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



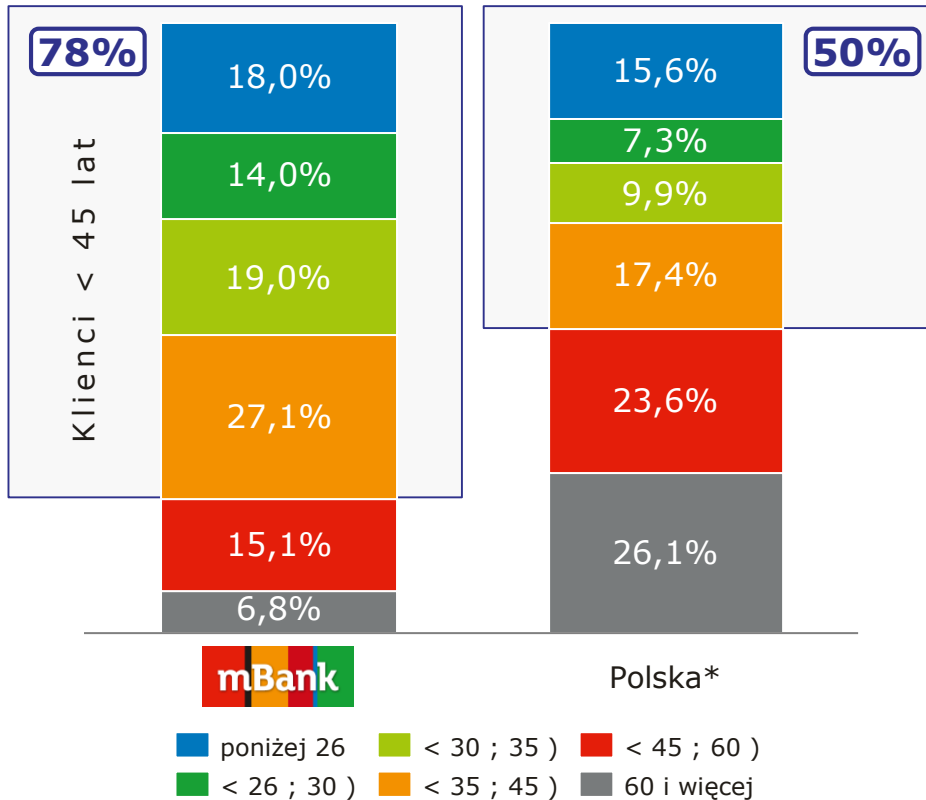
"Najlepsza bankowość prywatna w Polsce"



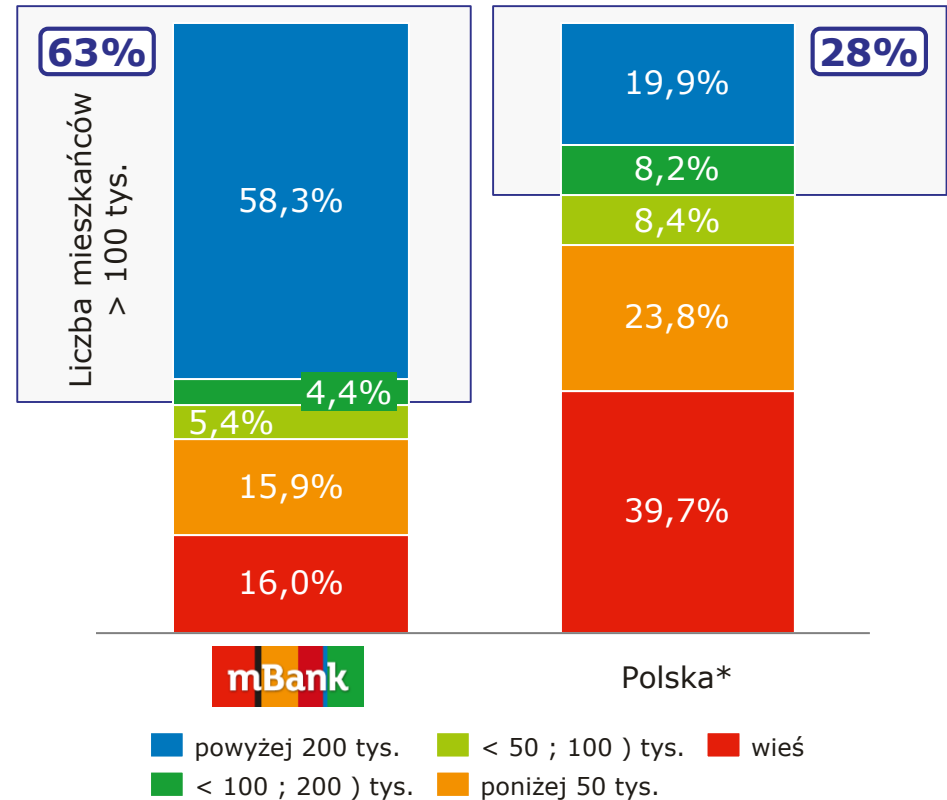
Ponownie wśród „Gwiazd Jakości Obsługi” na podstawie opinii klientów i badania internetowego

# 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.

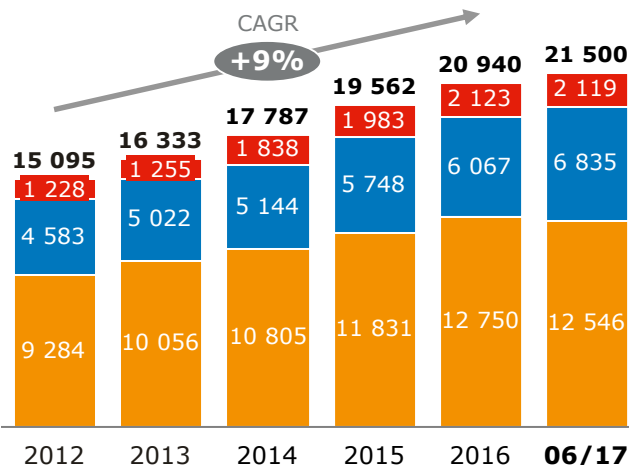
# Silna pozycja i najwyższe kompetencje w bankowości korporacyjnej

## Liczba klientów korporacyjnych

Kredyty korporacji:  
36,1 mld zł  
Depozyty korporacji:  
32,7 mld zł  
[wg stanu na 30.06.2017]

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

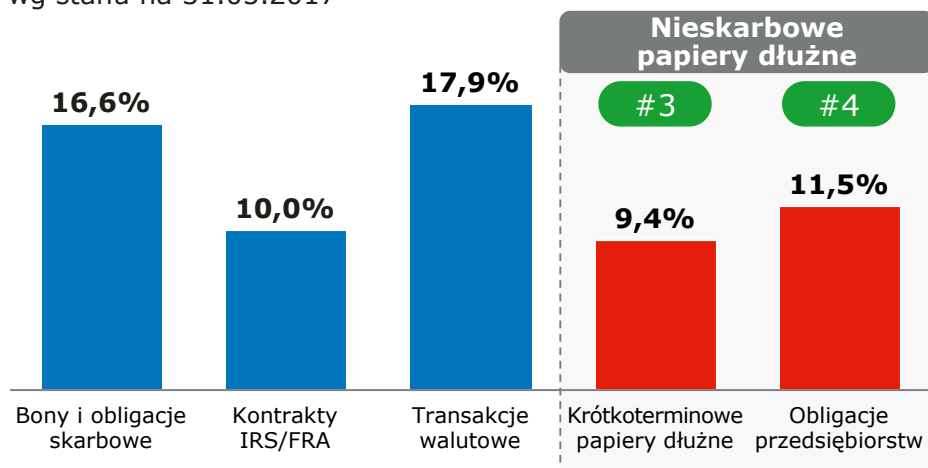


## Kluczowe zalety bankowości korporacyjnej

- 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



## Udziały rynkowe mBanku w bankowości inwestycyjnej wg stanu na 31.05.2017



## Wybrane wyróżnienia międzynarodowe



# Pełny zakres oferty dopełniany przez Spółki Grupy mBanku

## Przegląd najważniejszych Spółek Grupy mBanku i oferty dopełniającej

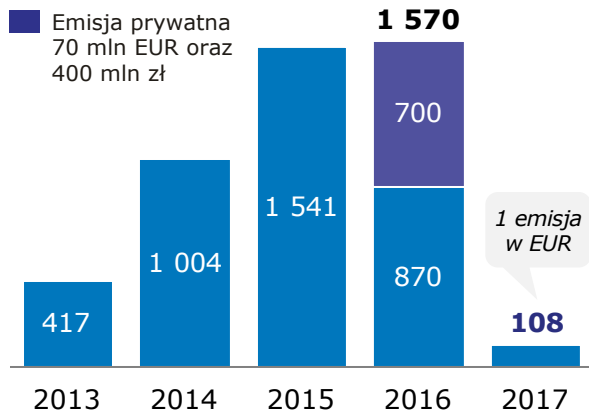
### Bank Hipoteczny

założony w 1999 r.

wyspecjalizowany bank hipoteczny i największy emitent listów zastawnych na polskim rynku

- Wartość nominalna wyemitowanych listów zastawnych: **5,2 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 pół./17: 2 354 mln zł (+13% YoY)
- Udział w rynku: **7,4%**, pozycja: **4.**

### Faktoring

założony w 1995 r.

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

- Umowy faktoringowe w I pół./17: 6 044 mln zł (+11% YoY)
- Udział w rynku: **7,2%**, 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 pół./17: akcje – 5,6%, obligacje – 6,2%, futures – 11,6%, opcje – 10,3%
- Liczba rachunków: **304,6 tys.**

### Private Banking & Wealth Management

założony w 1995 r.

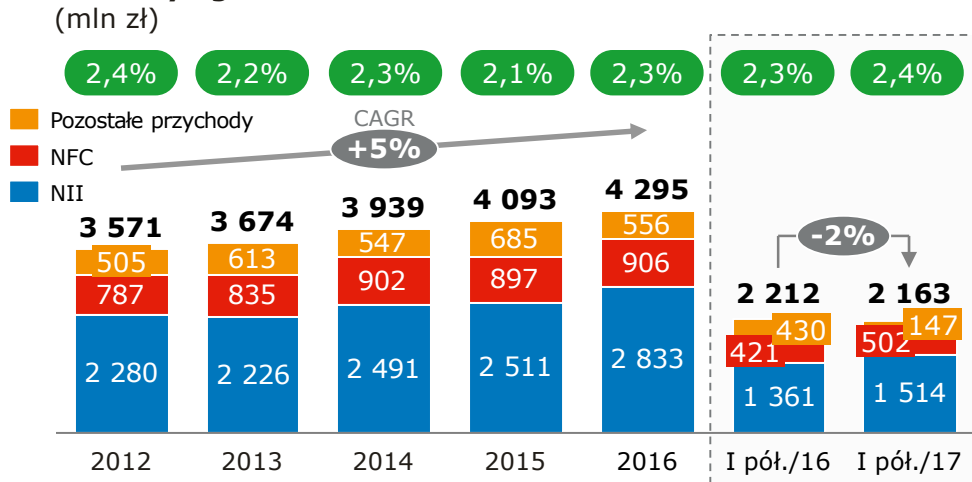
usługi zarządzania majątkiem, w tym planowanie finansowe, podatkowe i doradztwo inwestycyjne oraz zarządzanie portfelami papierów wartościowych na zlecenie

- Aktywa pod zarządzaniem na koniec czerwca 2017 r.: **5,0 mld zł**

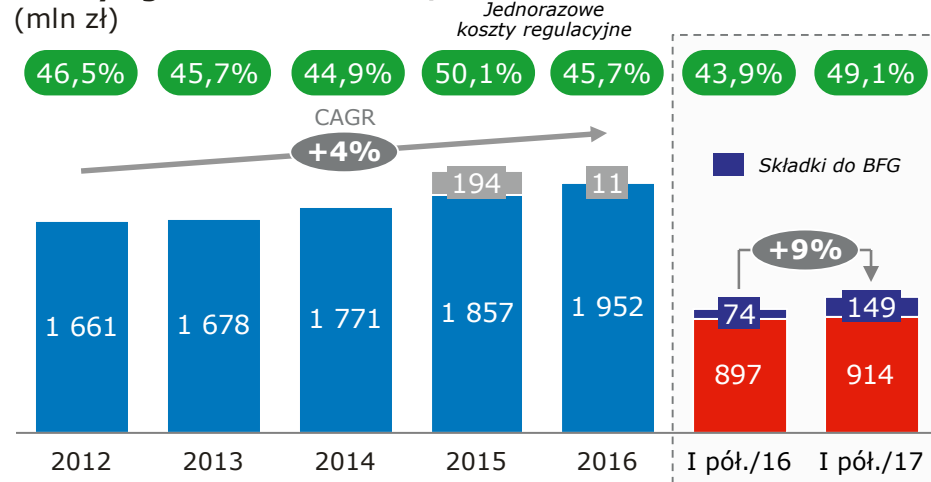


# Wysoce efektywna platforma bankowa podstawą solidnych wyników finansowych

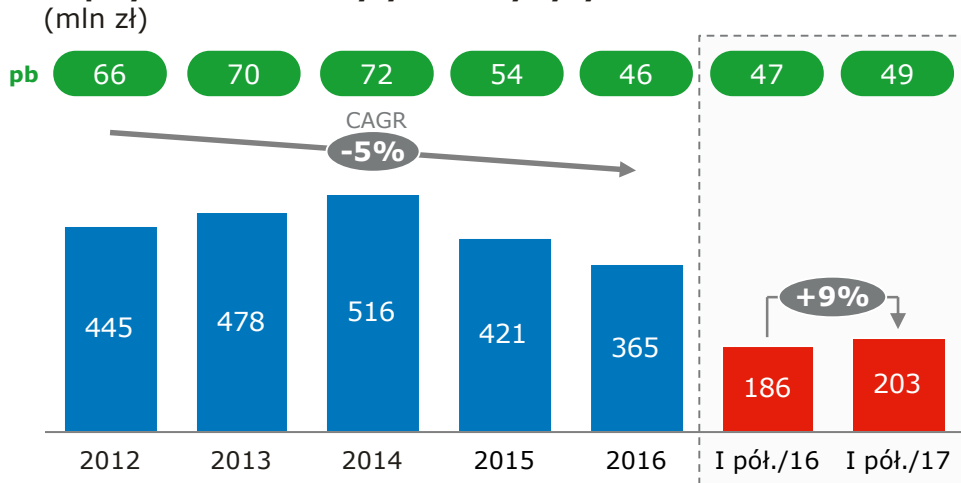
## Dochody ogółem i marża odsetkowa (mln zł)



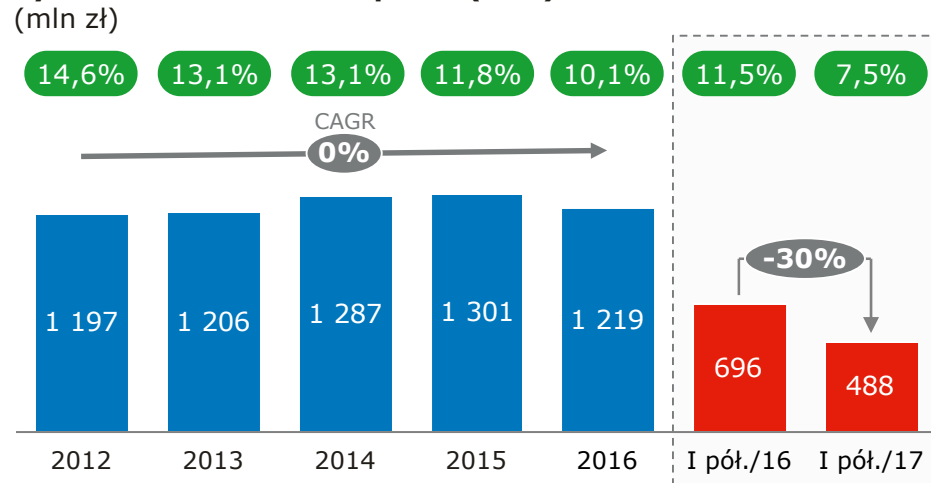
## Koszty ogółem i wskaźnik C/I (mln zł)



## Odpisy netto na kredyty i koszty ryzyka (mln zł)



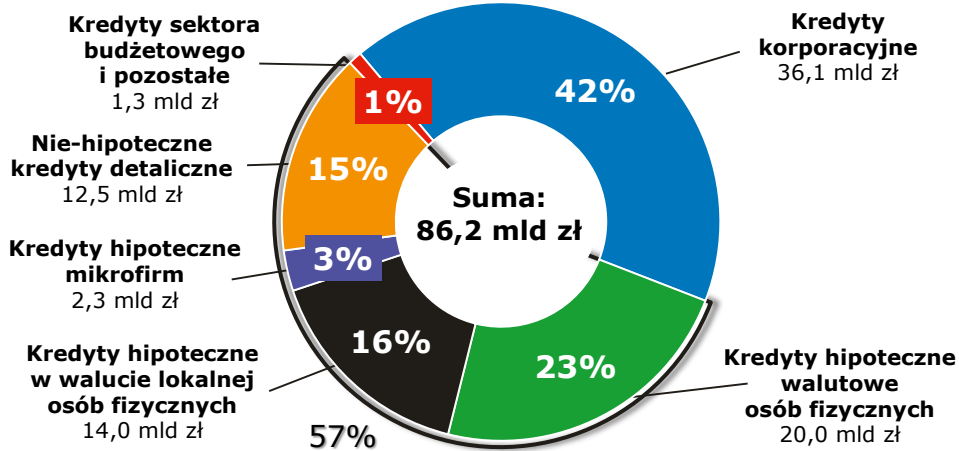
## Zysk netto i zwrot na kapitale (ROE) (mln zł)



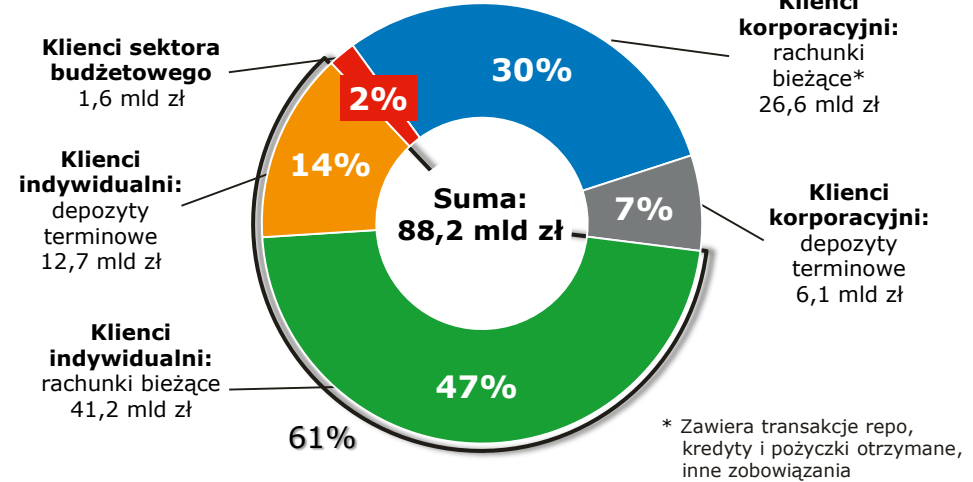


# Dobrze zrównoważony model biznesowy odzwierciedlony w strukturze wolumenów

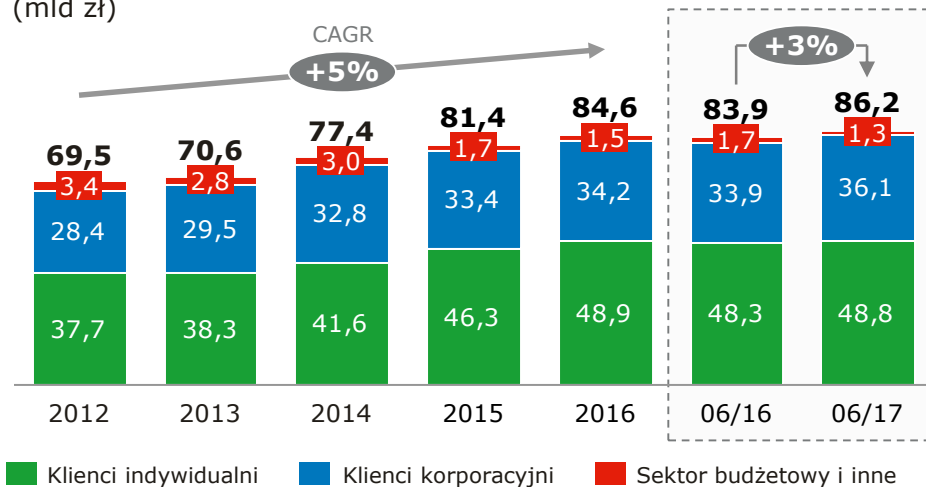
**Struktura kredytów brutto Grupy mBanku**  
wg stanu na 30.06.2017



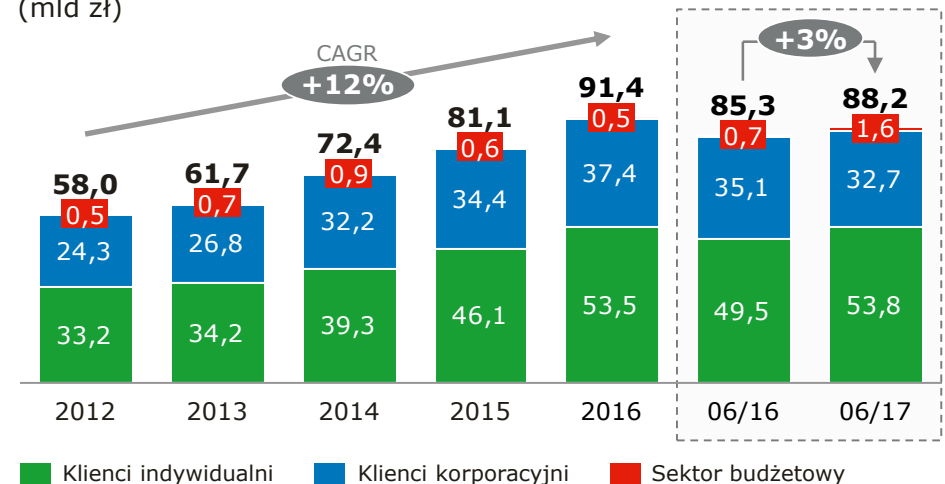
**Struktura depozytów Grupy mBanku**  
wg stanu na 30.06.2017



**Dynamika kredytów brutto ogółem**  
(mld zł)

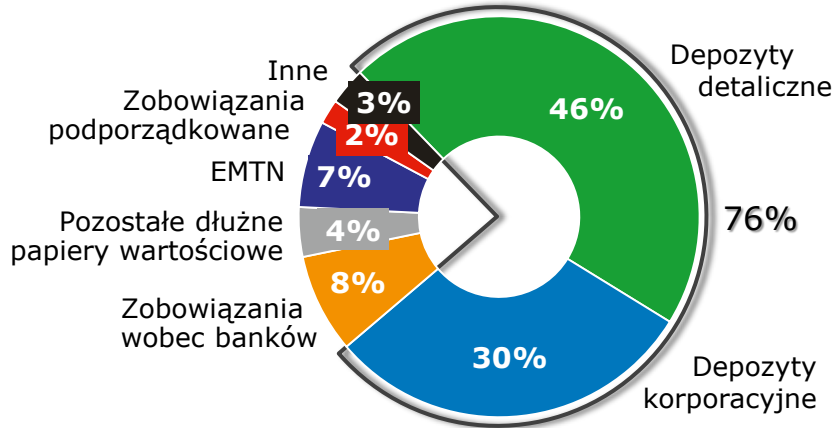


**Dynamika depozytów ogółem**  
(mld zł)



# Zdywersyfikowana baza finansowania i silna baza kapitałowa

**Struktura finansowania Grupy mBanku**  
wg stanu na 30.06.2017



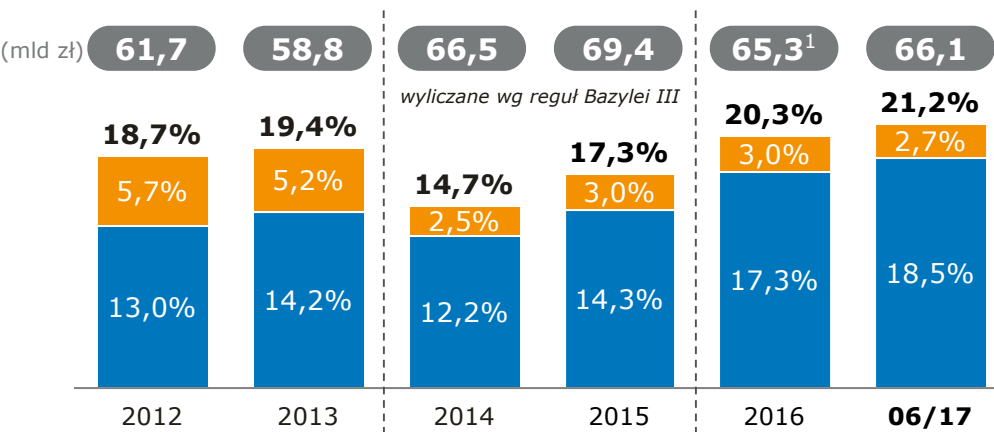
**Ratingi mBanku**

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

**Główne emisje instrumentów dłużnych**

Wielkość	Data emisji	Tenor	Kupon
<b>Dług niezabezpieczony w ramach programu EMTN</b>			
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%
<b>Dług podporządkowany (Tier II)</b>			
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

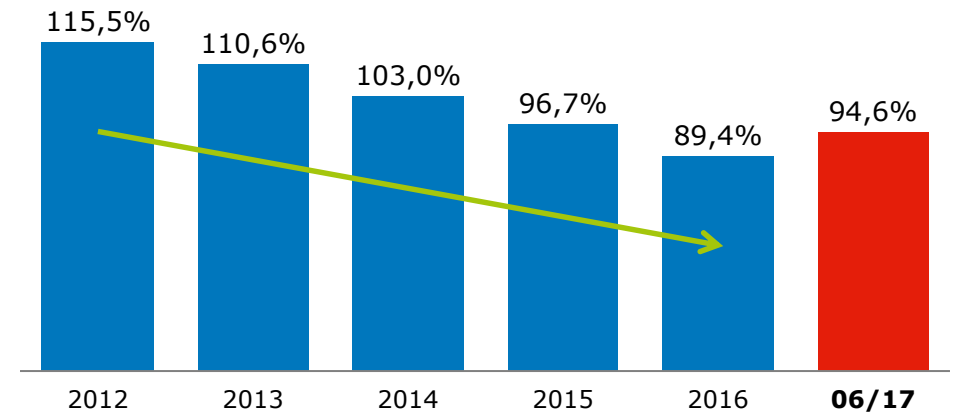
**Wskaźniki kapitałowe Grupy mBanku**



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

<sup>1</sup> 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

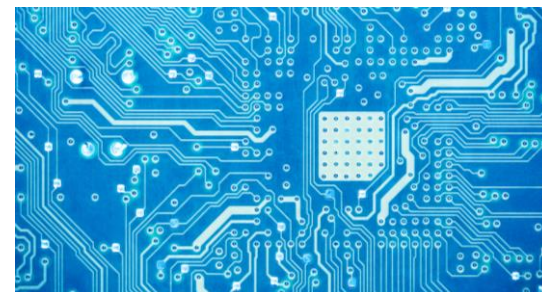
- **Stanować punkt referencyjny** w kategorii **bankowości mobilnej**
- **Oferować najlepszą** (najbardziej wygodną, przyjazną, intuicyjną i angażującą) **aplikację mobilną**
- **Wzmacniać podejście 'mobile first'** w wielokanałowym modelu dostępu i dystrybucji
- **Zminimalizować lukę funkcjonalną** 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: <b>Wskaźnik koszty/dochody</b>	<b>Top3 w Polsce, rokrocznie</b> być w gronie trzech najbardziej efektywnych banków giełdowych w Polsce
2	Rentowność powierzonego kapitału: <b>Zwrot na kapitale (ROE netto)</b>	<b>Top3 w Polsce, rokrocznie</b> być w gronie trzech najbardziej rentownych banków giełdowych w Polsce, przy założeniu ROE uwzględniającego wypłatę dywidendy
3	Rentowność bilansu: <b>Zwrot na aktywach (ROA netto)</b>	<b>Top3 w Polsce, w 2020 r.</b> być w gronie trzech banków giełdowych w Polsce z najwyższym ROA
4	Pozycja kapitałowa w zakresie adekwatności kapitału podstawowego: <b>Wskaźnik CET 1</b>	Utrzymywać <b>wskaźnik CET 1 min. 1,5 p.p. powyżej wymogu kapitałowego dla mBanku</b> i zdolność wypłaty dywidendy każdego roku
5	Stabilność finansowania: <b>Wskaźnik kredyty/depozyty</b>	Utrzymywać <b>wskaźnik L/D na poziomie co najwyżej nieznacznie przekraczającym 100%</b> , każdego roku

# mBank korzysta z kilku strategicznych przewag

## Przewagi konkurencyjne Grupy mBanku



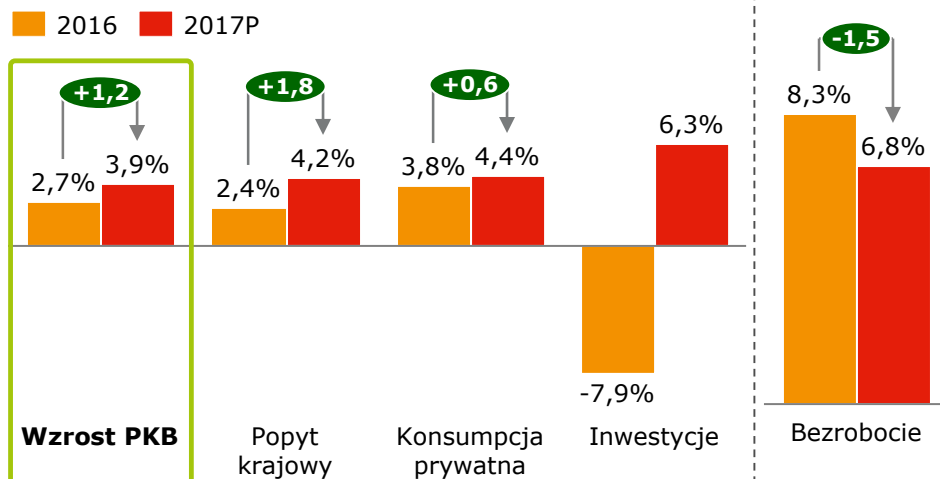
# Wybrane aspekty otoczenia operacyjnego

---

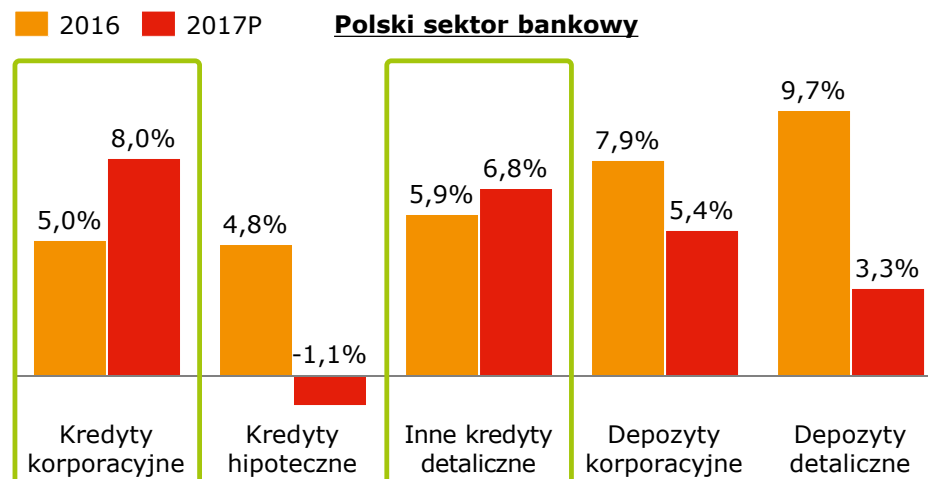
## Kontekst rynkowy mBanku

# Otoczenie makroekonomiczne wsparciem dla banków

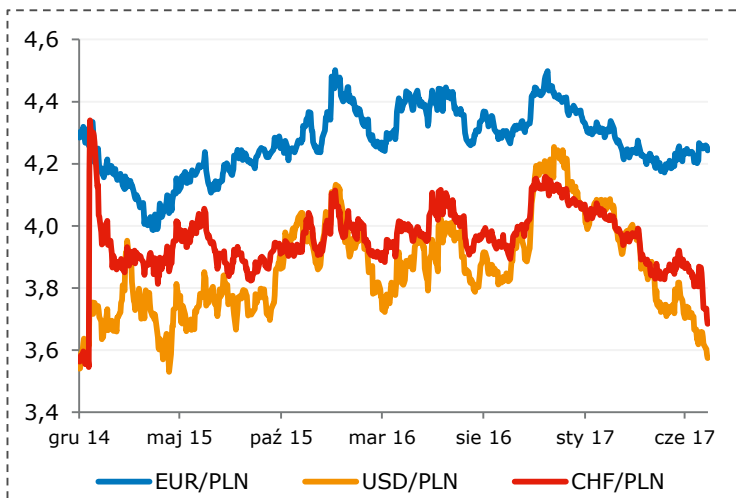
## Kluczowe wskaźniki gospodarcze w Polsce



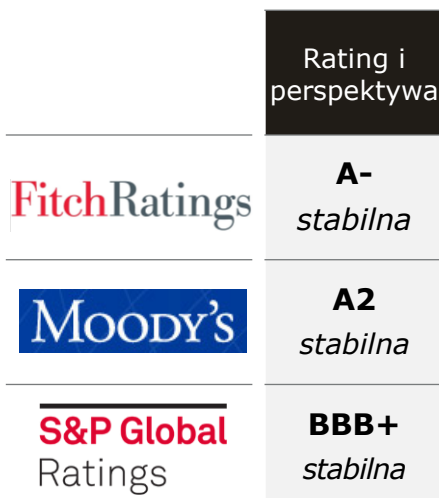
## Kontynuacja solidnego wzrostu wolumenów w 2017 r.



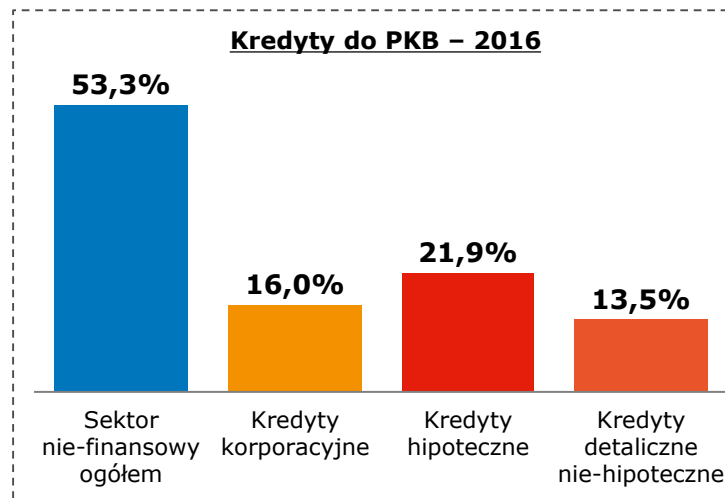
## Elastyczny kurs walutowy



## Ratingi Polski



## Penetracja sektora bankowego w Polsce

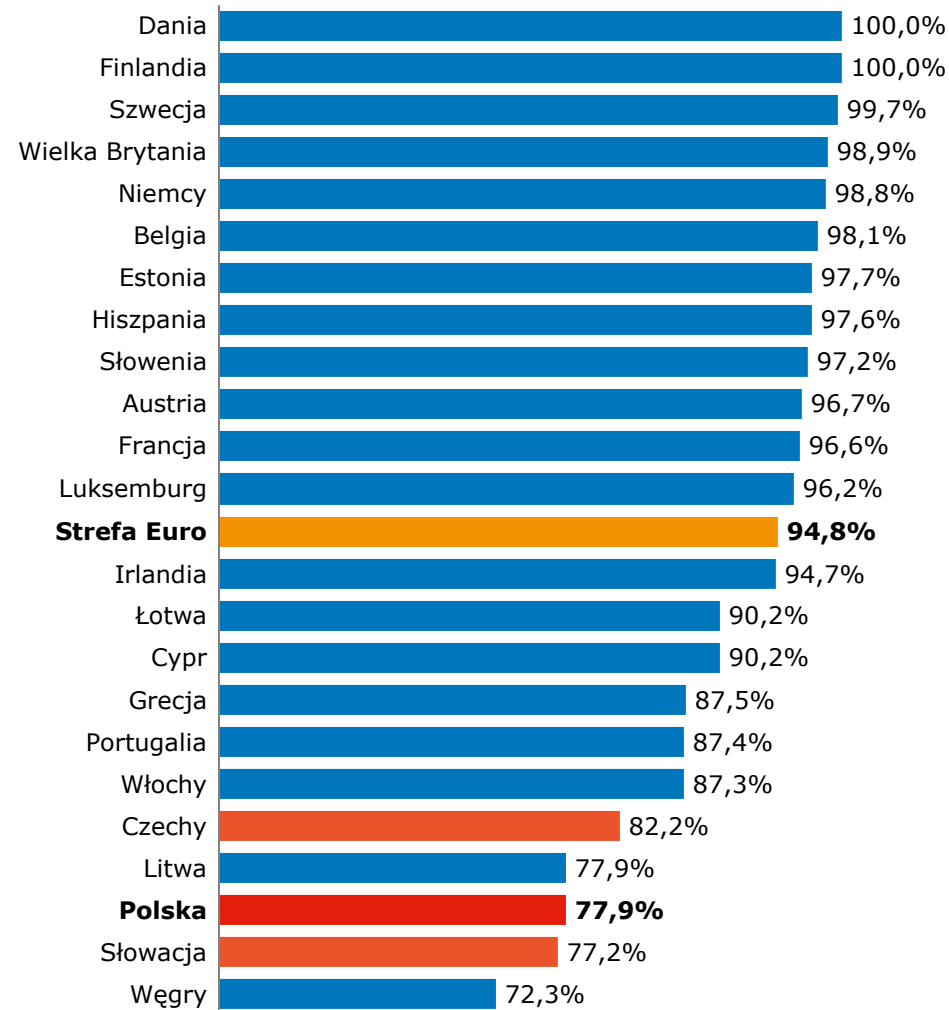


Źródło: Szacunki mBanku z dnia 02.08.2017; Bloomberg, Narodowy Bank Polski i Główny Urząd Statystyczny (GUS).

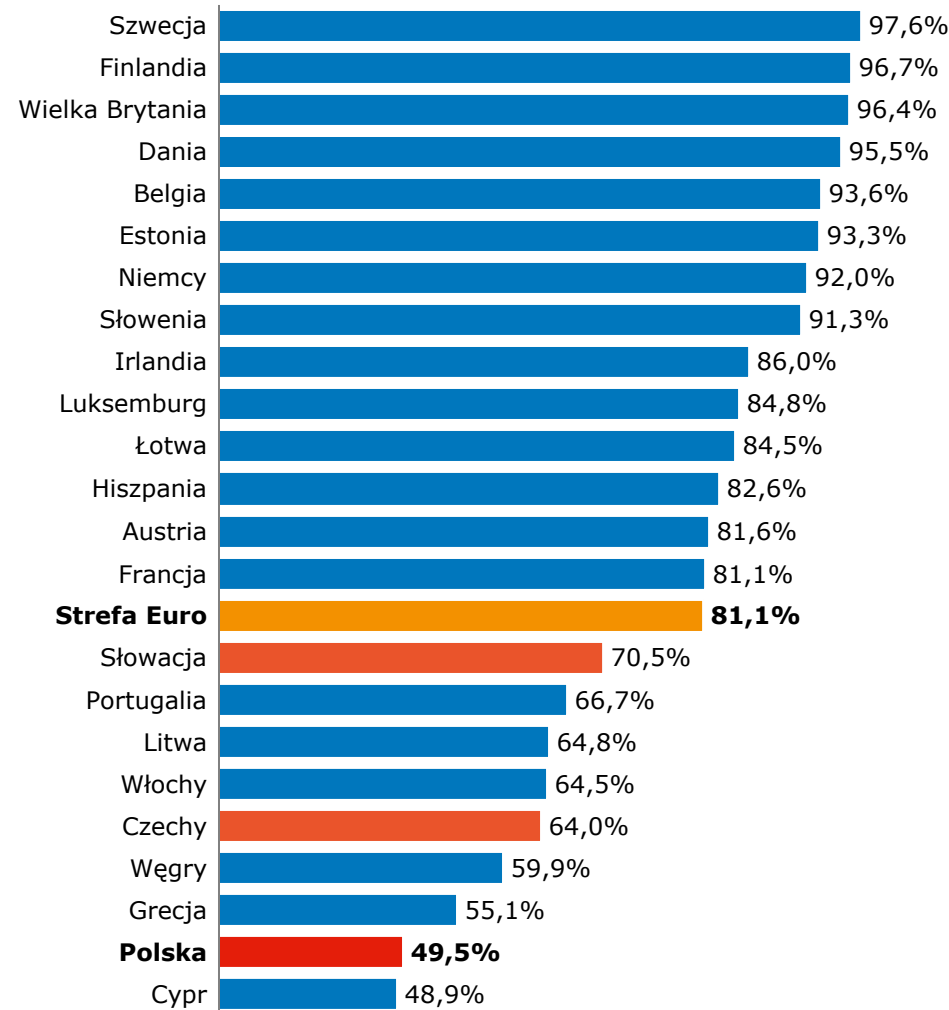


# Penetracja bankowa w Polsce jest niższa od średniej dla UE

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 zyskowość 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).

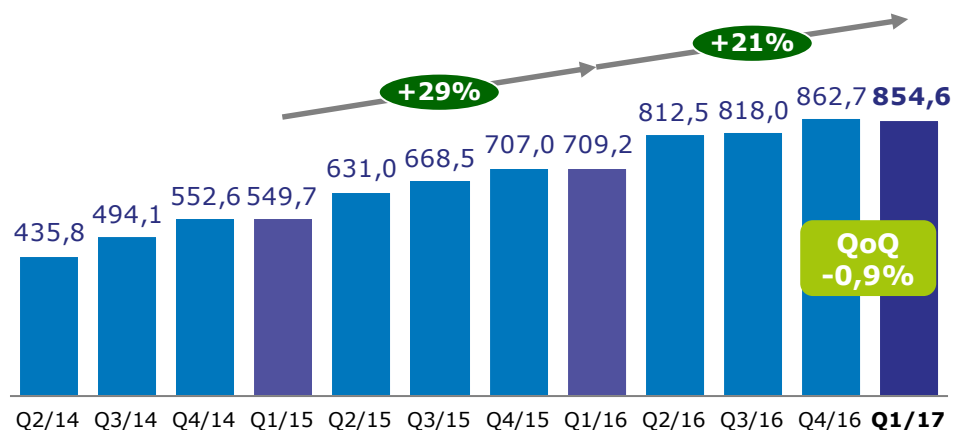
Źródło: mBank na podstawie informacji Narodowego Banku Polskiego (NBP), Komisji Nadzoru Finansowego (KNF), Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (BFG).

# Transakcyjność klientów w Polsce stale wzrasta

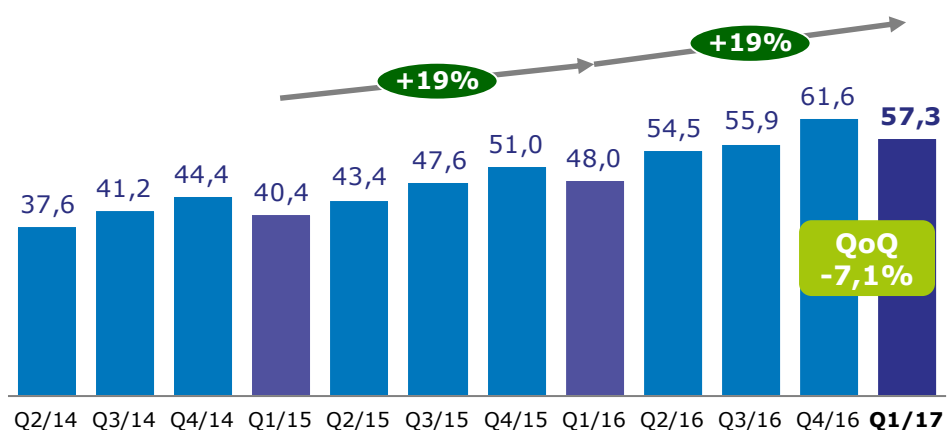
LICZBA transakcji bezgotówkowych kartami płatniczymi

WARTOŚĆ transakcji bezgotówkowych kartami płatniczymi

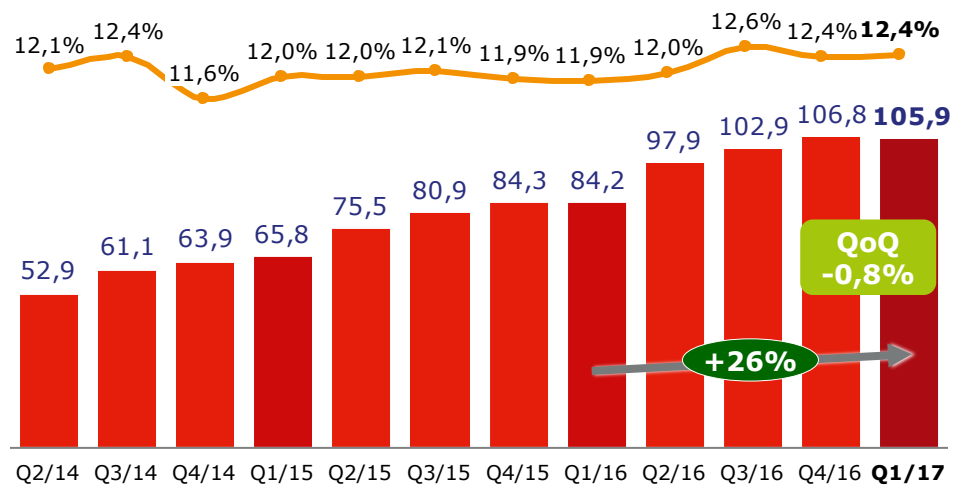
**Polski sektor bankowy (w mln)**



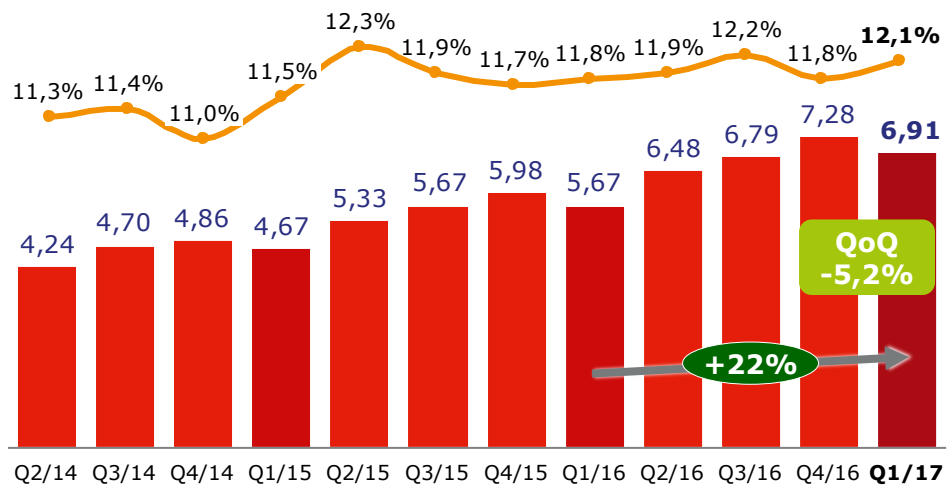
**Polski sektor bankowy (w mld PLN)**



**mBank (w mln) i jego udział rynkowy**



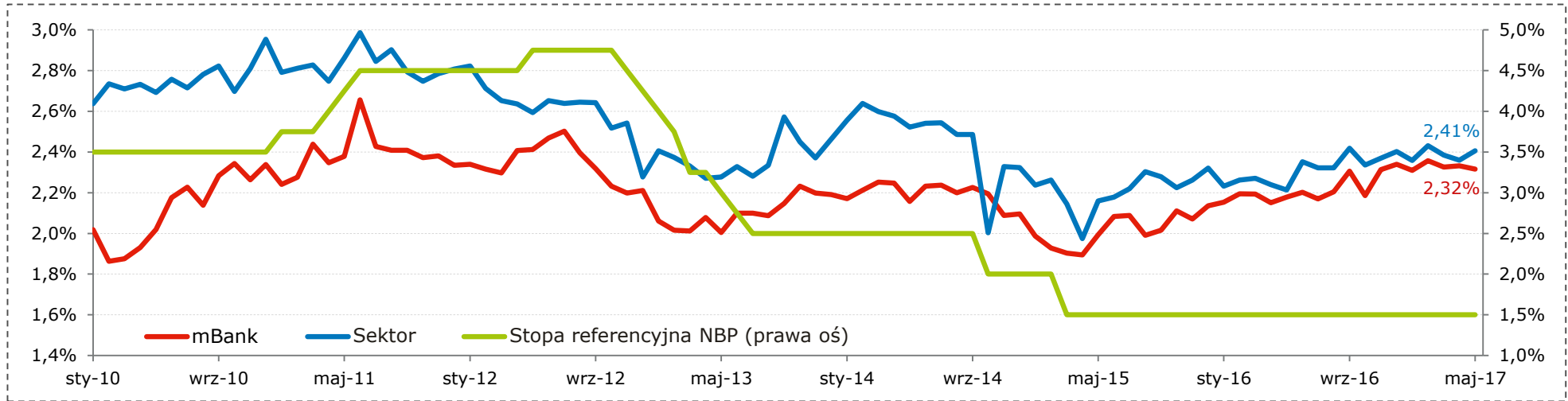
**mBank (w mld PLN) i jego udział rynkowy**



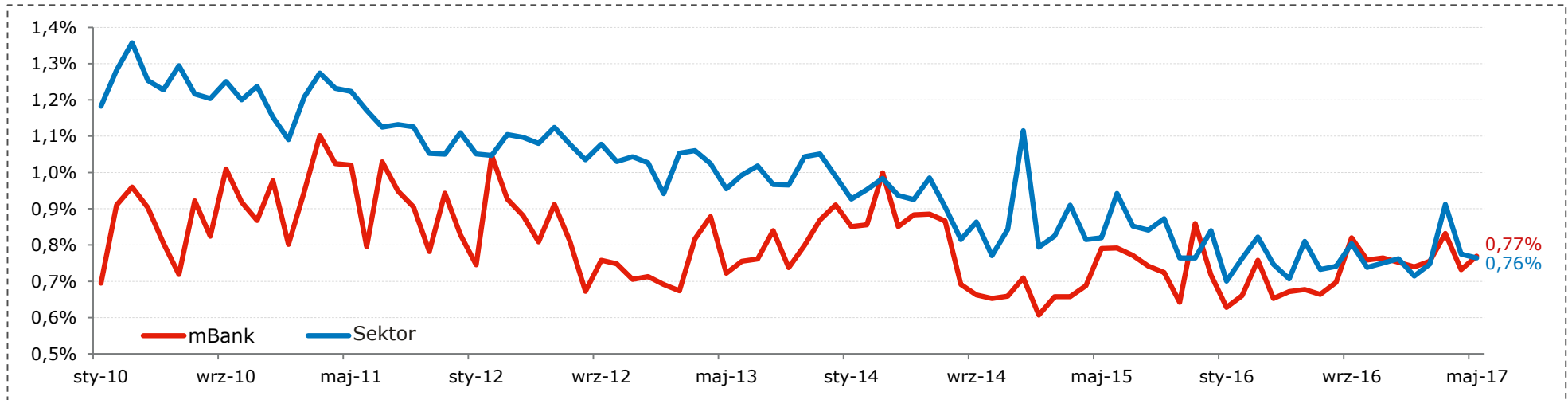
Źródło: Wyciszczenia mBanku na podstawie danych publikowanych przez Narodowy Bank Polski (NBP).

# Marża mBanku zmierza do średniej w sektorze

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



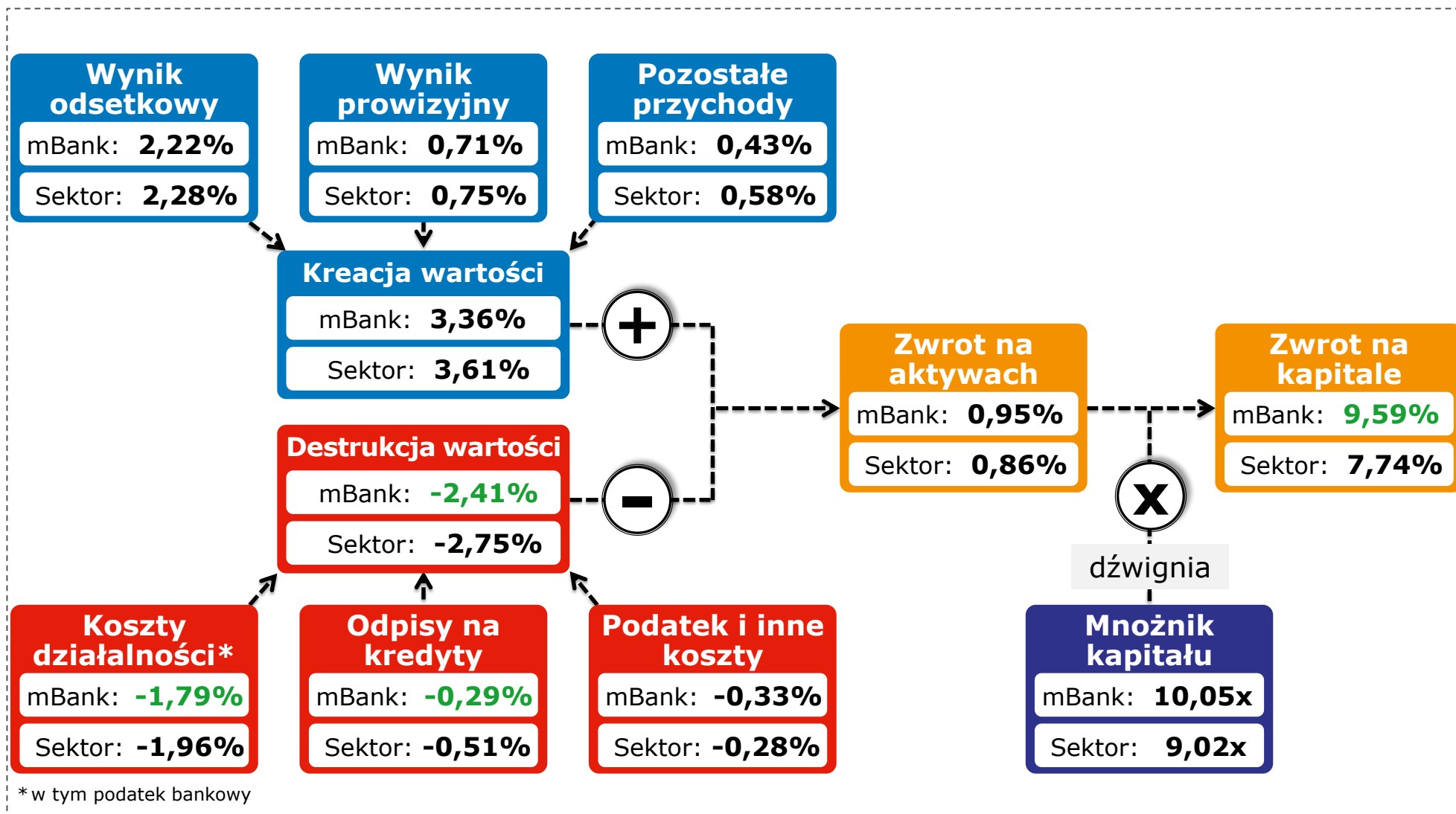
## Rozwój marży prowizyjnej (do aktywów ogółem) w mBanku i sektorze



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

# 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.

# Model biznesowy mBanku antycypuje długoterminowe trendy

mBank nie ma strukturalnego problemu kosztowego

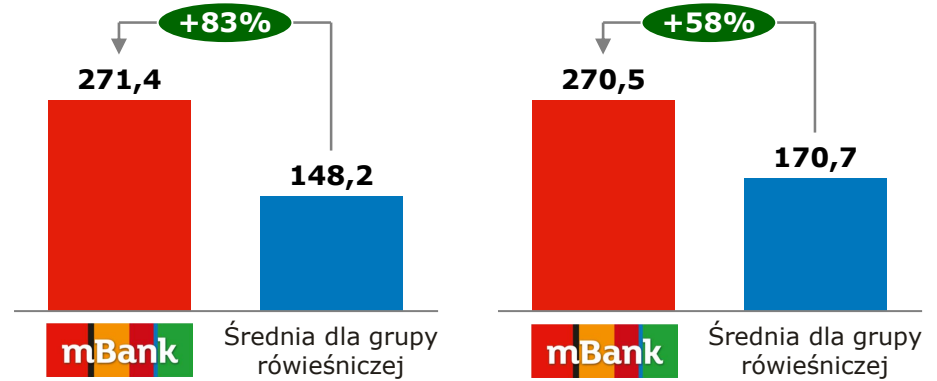
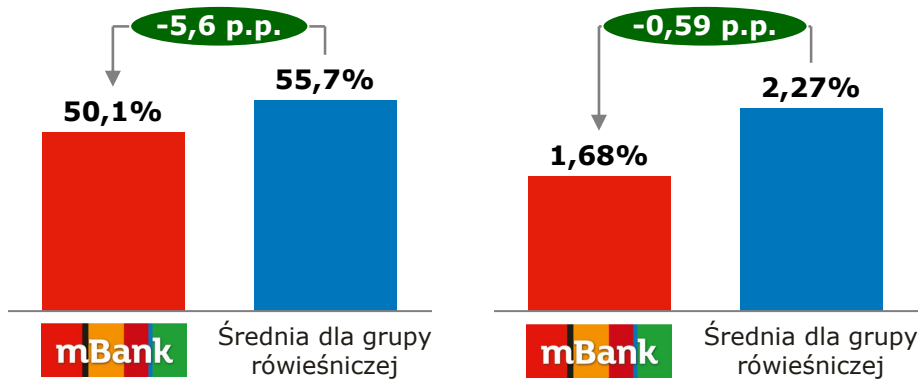
Optymalna sieć dystrybucji (wolumeny w mln PLN)

## Koszty / Dochody

## Koszty / Aktywa

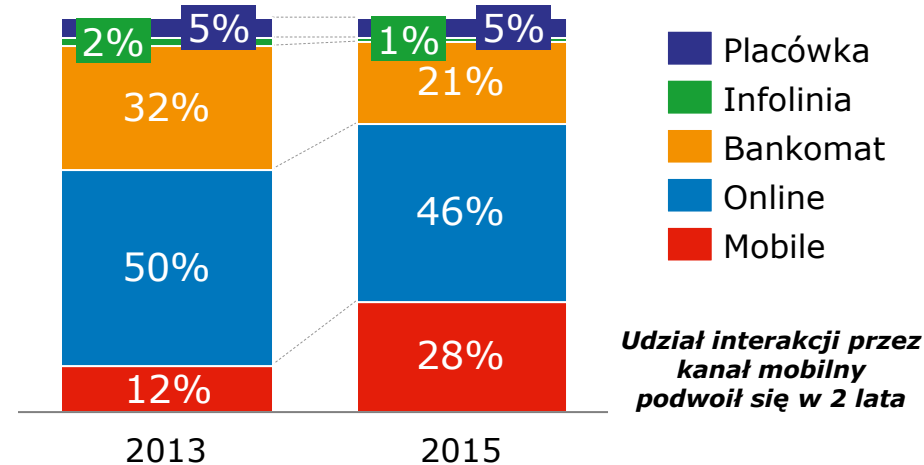
## Kredyty brutto na oddział

## Depozyty na oddział

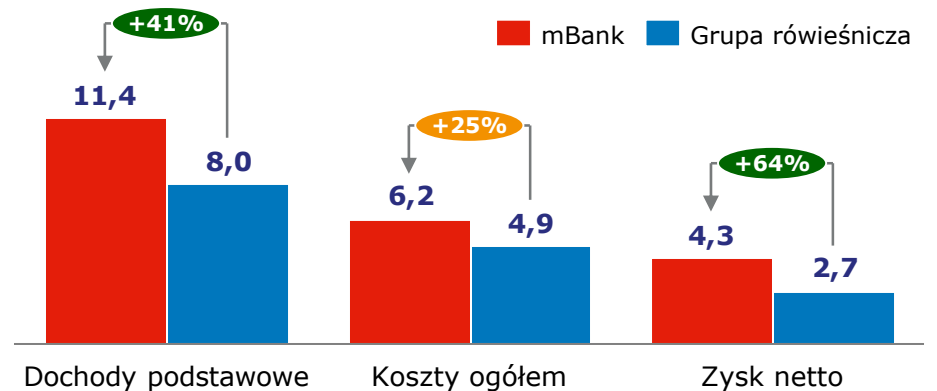


Kanały interakcji z klientami ewoluują

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.