



Transkrypt konferencji wynikowej mBanku za III kwartał 2016

[wersja zredagowana]

Joanna Filipkowska, Wicedyrektor ds. Relacji Inwestorskich i Strategii Grupy: Witam Państwa serdecznie na konferencji podsumowującej wyniki III kwartału Grupy mBanku. Jest dzisiaj z nami Pan Cezary Stypułkowski, Prezes Zarządu, Pan Christoph Heins, Wiceprezes Zarządu ds. Finansów i Ernest Pytlarczyk, nasz główny ekonomista. Przekazuję głos Panu Prezesowi Stypułkowskiemu.

Cezary Stypułkowski, Prezes Zarządu: Mieliśmy trzy godziny temu spotkanie z dziennikarzami. Zaproponowałem, że zamiast prezentacji, przejdziemy od razu do pytań i to było bardzo sprawne, było lepiej niż zajmować czasu rzeczami, które nam wydają się być istotne, a niekoniecznie temu środowisku, które nas słuchało. Zanim się zastanowicie, którą formułę wolicie, to opowiem mój ulubiony dowcip. Ten dowcip brzmi tak: *Był zupełnie sprawnie funkcjonujący bank i bardzo zestarzały Prezes, który miał czyste biurko. Zawsze, jak były jakieś problemy, to ludzie przychodzili do niego do gabinetu. On siedział w fotelu przy pustym biurku i jak zadawali mu jakieś pytania, to on wtedy prawie ceremonialnie otwierał kluczykiem szufladę, zaglądał do niej, patrzył, zamykał i jak zamknął to udzielał jakiejś porady, która na ogół działała. To w miarę sprawnie funkcjonowało. Pewnego dnia, jak to się dzieje z ludźmi których awansuje wiek, Prezes zmarł. Cały zespół dopadł do jego biurka, do tej szuflady. W końcu ją sforsowali i tam leżała taka zmięta, pożółkła kartka, na której było napisane „Aktywa po lewej”.* Zaczynając od tego dowcipu dałem Wam czas, na zastanowienie jak wolicie? Czy mamy przejść przez standardowo ukształtowaną naszą rutynę, czy uważacie, jako wykwalifikowani obserwatorzy naszych wyników i naszego bilansu, że lepiej byłoby skrócić historię i więcej czasu poświęcić temu, co was interesuje.

...

Dziennikarze od razu powiedzieli, że oni wolą pytania.

...

Skoro panuje takie milczenie, to przejdźmy jednak do naszej prezentacji. Generalnie mówiąc to był dobry kwartał. Kluczowym elementem jest to, że pewnie nie tylko nam, ale *net interest income* idzie dobrze. Przyczyny zasadniczo są dwie, tj. napływ środków klientów z jednej strony i spowolnienie akcji kredytowej – to wszystko pozwala podnieść *net interest margin*. W naszym wypadku wolumeny po stronie depozytowej też dobrze działają, podnieśliśmy nasze udziały rynkowe w depozytach o jeden punkt procentowy w ciągu półtora do dwóch lat mniej więcej. Też jest przesunięcie, większa dynamika w wysokomarżowych produktach. *Net fee and comission income* powrócił do poziomu, do którego już rynek przyzwyczailiśmy, ok. 230 mln złotych, dużo lepiej niż w poprzednim kwartale, który był marny po stronie kosztów, które płaciliśmy bardziej niż po stronie przychodowej. Strona przychodowa funkcjonowała nienajgorzej. *Cost income* jest 48,1% w kwartale, w którym nie było jednorazówek, więc mieści się w tym co jest naszym, strategicznym celem. Na skutek silniejszej depozytowej strony, zwłaszcza napływu pieniędzy, które mają charakter transakcyjny, nasze *loan to deposit ratio* wynosi 95,1%, czyli jest chyba lepsze niż średnia dla rynku. Droga ze 134%, które mieliśmy w 2010 do dzisiejszego poziomu wyprzedziła trochę nawet nasze oczekiwania. Kapitałowo bank jest bardzo silnie wyposażony, te poziomy funduszy własnych i całkowitego współczynnika kapitałowego to w praktyce, jak ja to czasami prześmiewczo nazywam, zbliża nas do poziomu kapitalizacji banków z końca XIX wieku, wtedy było to 30-40% funduszy własnych. W obecnych warunkach bank wolumenowo przyzwocie rośnie, nie mam tutaj specjalnych uwag, przesunięcia produktowe idą w dobrą stronę. Nie jest też tajemnicą, o czym już mówiliśmy, że przyjęta została nowa strategia, która będzie nas organizowała do 2020 roku. Chcę powiedzieć o rzeczach, które są nowe: utrzymująca się wysoka akwizycja klientów, zarówno w części detalicznej, jak i korporacyjnej, niezła jak na ten moment adopcja bankowości mobilnej, blika, to wszystko jest na dobrej trajektorii.



W kategoriach wyniku finansowego to się przekłada na nieco gorszy wynik niż w III kwartale ubiegłego roku po podatku. On jest istotnie niższy niż w ubiegłym roku, ale dużym komponentem tego jest podatek bankowy. W tych istotnych wielkościach, które dotyczą marży, o czym już mówiłem, że kształtuje się na trajektorii przywoicie wzrostowej z tych dwóch powodów, które wcześniej wymieniłem. *Return on equity* w wymiarze uniwersalnym, czyli jak inwestorzy patrzą na instytucje na świecie, on jest poniżej kosztów kapitału. W związku z tym może być uznany za *disappointing*, ale miejmy świadomość, że to *distortion*, którego źródłem jest podatek bankowy ma istotny wpływ na nasze funkcjonowanie. O pozycjach bilansowych – one są *self-explanatory*, prawie wszystko jest na zielono, mieliśmy trochę wyższy poziom kosztu kredytu rozumianego jako utworzone rezerwy w tym kwartale, które były wyższe niż w poprzednim, bodajże 69 punktów średnio, to głównie część korporacyjna, jak będą jeszcze pytania to odpowiemy.

W kategoriach akwizycji klientów wszystko układa się dobrze, w kategoriach udziałów rynkowych właściwie można powiedzieć, że część korporacyjna utrzymuje się na pewnym poziomie ok. 6-8% w zależności tego, o której stronie bilansu mówimy. Jesteśmy z tego zadowoleni dlatego, że bank w ostatnich latach zrobił krok, jak nam się wydaje, w dobrym kierunku. Wyszliśmy z zaangażowań w duże firmy, te największe polskie firmy i staramy się rozszerzyć w tym, co my nazywamy K2, czyli w średnio-większych przedsiębiorstwach gdzie bank ma silną i rosnącą pozycję. Natomiast w części detalicznej, jeśli odsuniemy kwestie dynamiki hipoteki, tego, co się dzieje z frankiem szwajcarskim, to nasze pozostałe produkty, udziały rynkowe, rosną. Hipoteka jest pod znakiem zapytania. Nie ma wątpliwości, że będziemy obserwowali pewne spowolnienie w części korporacyjnej, inwestycje są pod znakiem zapytania, o czym będzie mówił Ernest. Leasing przywoicie rośnie pomimo spadku z kwartału na kwartał.

Christoph, czy mógłbyś wkroczyć i kontynuować?

Christoph Heins, Wiceprezes Zarządu ds. Finansów: Chętnie, bardzo dziękuję. Postaram się mówić krótko. W oparciu o to, co powiedział Pan Prezes, III kwartał był bardzo dobry z naszej perspektywy. Mieliśmy rekordowo wysokie dochody podstawowe, 953 mln, bardzo dobry wynik z tytułu odsetek oraz wynik z tytułu prowizji i opłat. Łączne dochody przekroczyły poziom miliarda złotych, co jest dla nas dość ważnym punktem odniesienia. Nie mieliśmy znaczących zdarzeń jednorazowych w III kwartale, więc to jest taki regularny strumień dochodów. Skąd on się wzięł? Jeśli chodzi o wynik z tytułu odsetek, mamy dwie przesłanki. Z jednej strony, jeśli chodzi o finansowanie, tutaj, chociaż wolumen depozytów był dość stabilny w ujęciu kwartalnym, po dość szybkim przyroście w drugim kwartale, to zmieniła się ich struktura w pewnym stopniu. Otóż udało nam się wyprowadzić część tych droższych depozytów, zastąpić je depozytami raczej detalicznymi, zwłaszcza jeśli chodzi o salda na rachunkach bieżących. To też efekt dalszego wzrostu bazy klientów i nowych rachunków z ostatniego kwartału. Jeśli chodzi o stronę aktywów, to to jest też proces stałej zmiany wyceny kredytów, mamy tutaj pewne zmiany w korporacjach, zwłaszcza we współpracy z naszymi spółkami zależnymi mLeasing, mFactoring – tam też mieliśmy dość dobry przyrost. Jeśli chodzi o detal, to kredyty niehipoteczne odnotowały bardzo dobre wyniki po rekordowo wysokim II kwartale, 1,5 mld a więc drugi najlepszy wynik kwartalny.

Koszty nieco wzrosły, niezbyt mocno w ujęciu kwartalnym ale to wynikało głównie z naszych inwestycji w rozwiązania informatyczne. Te projekty nie zawsze rozwijają się równomiernie w ciągu roku, więc w zależności od ich rozpoczęcia, zakończenia księguje się ich wynik. Oprócz tego mieliśmy strategiczne inwestycje, inicjatywy po części wynikające z wymogów regulacyjnych, nie ma tu nic szczególnego np. projekt wokół MSSF 9, który teraz jest realizowany.

Jeśli chodzi o wynik z tytułu prowizji i opłat to jeszcze jedna uwaga na ten temat. Mówiliśmy już podczas omawiania II kwartału, to mogło być trochę rozczarowujące, ale teraz wróciliśmy do poziomu odnotowywanego wcześniej w roku 2015, co wynika głównie z wyższych dochodów po stronie opłat, właściwie we wszystkich kategoriach produktów, czyli kredyty, karty płatnicze itd. A więc bardzo dobra podstawa do dalszego rozwoju po tej stronie.

Koszt ryzyka, bo to pewnie Państwa będzie interesować. Wzrost w korporacjach – na ten temat może dwie uwagi: po pierwsze, odpisy z tytułu kredytów z utratą wartości nie są równomiernie rozłożone,



stad zmienność w poszczególnych kwartałach. Tu należy podkreślić, że po wprowadzeniu wcześniej w tym roku przepisów tzw. ustawy restrukturyzacyjnej chyba w całym sektorze nastąpił lekki wzrost kosztów ryzyka, tak też miało to miejsce w mBanku, ale, jak mówię, dotyczy to właściwie całego sektora, bowiem musimy w tej chwili księgować odpisy na kredyty z utratą wartości nawet jeżeli nasz kredyt u danego klienta zasadniczo nie zmienił statusu na gorszy. A wynika to po prostu z tego, że dany klient korporacyjny może ma jakieś problemy i występuje o ochronę zgodnie z przepisami ustawy restrukturyzacyjnej. Stąd jesteśmy zmuszeni podjąć taki proces i dokonać przeglądu i testowania wszystkich kredytów takiego klienta. To musieliśmy przeprowadzić w tym kwartale i tego się też spodziewamy w najbliższym okresie, w całym zresztą sektorze. Ale to nie oznacza, że nastąpiło jakiegokolwiek pogorszenie jakości portfela kredytów, o tym warto wspomnieć. Też w porównaniu rocznym tych danych – odpisy, rezerwy tak naprawdę nie wzrosły, wręcz przeciwnie, są na stabilnym poziomie. Po prostu w ciągu tego roku wcześniej mieliśmy rozwiązania w segmencie korporacyjnym, stąd też stabilny ich poziom. Tak samo, jak i wskaźnik NPL, który jest w ujęciu rocznym, na poziomie całej Grupy stabilny.

Jeśli chodzi o finansowanie i o kapitał – finansowanie – tutaj udział depozytów nadal jest dość istotny, duża część naszego finansowania to są depozyty. Drugim najważniejszym elementem są należności w stosunku do innych banków, dotychczasowe finansowanie we franku szwajcarskim, głównie z Commerzbanku jest na bieżąco spłacane, następują spłaty, będą nadal następować, ta częśćka nam się zmniejsza, zastępują ją depozyty i euroobligacje – tutaj nastąpił wzrost o 1 p.p. w ujęciu kwartalnym. W III kwartale mieliśmy udaną emisję kolejnych 500 mln Euro euroobligacji w ramach programu EMTN, które udało nam się skutecznie uplasować na rynku. Był ogromny popyt ze strony inwestorów, nadszubsakrypcja, a pod kątem wyceny, była ona dla nas niezwykle atrakcyjna.

Jeśli chodzi o wskaźniki kapitałowe, to mamy tutaj bufony na nas nałożone w porównaniu z minimalnymi wymogami kapitałowymi. W październiku, pewnie państwo już wie, że KNF wprowadził kategorię, czy bufor dla innej systemowo ważnej instytucji dla mBanku 0,5 p.p. Otrzymaliśmy też pismo z KNF, jeśli chodzi o ten bufor na kredyty hipoteczne w walutach obcych, który jest zmniejszany, ponieważ stale jest to portfel spłacany przez klientów. Podsumowując, jeszcze nie mamy ostatecznych danych z KNF na poziomie Grupy, tylko na poziomie jednostkowym, ale w oparciu o nasze wewnętrzne wyliczenia w tej chwili spodziewamy się mniej więcej podobnego wskaźnika, a więc TCR 17% mniej więcej będzie wynosić. A więc dobre bufony w naszej bazie kapitałowej, co daje nam niezbędną przestrzeń do dalszego rozwoju, bo to jest zgodne z naszą strategią.

I na koniec, jeśli chodzi o płynność, to w pełni spełniamy wszystkie wymogi, a więc mamy też bardzo dobrą pozycję płynnościową. To tyle, dziękuję.

Ernest Pytlarczyk, Główny Ekonomista: Jeśli chodzi o prognozy makro, to w te najbliższe dwa-trzy kwartały widzimy wyraźne osłabienie wzrostu gospodarczego. Można, używając terminologii ekonomicznej uznać, że to jest jakiś *soft patch*. Jest to psychologicznie ważne, będzie złamanie poziomu 3%, myślę, że do tego dojdzie już w danych za III kwartał, pewnie to samo w IV kwartale. Natura spowolnienia jest egzogeniczna, o tyle, że to jest ten komponent unijny – mniejsza absorpcja środków unijnych. Chodzi o to, że rząd nie zdążył np. na czas z wdrożeniem dyrektyw ściekowych, samorzady, ze względu na cykl wyborczy i ograniczenia budżetowe są bardzo powolne w inwestowaniu. Okazuje się też, że ten komponent unijny waży również na inwestycjach firm, bo wiele firm się przyzwyczyło do tego, że w liniach produkcyjnych istotne było wsparcie finansowe unijne. Na razie nie wiemy, kiedy to się podniesie. Wydaje się, że determinacja w przyspieszeniu Unii powinna już mieć wpływ na tę trajektorię w przyszłym roku, stąd też ta nasza ścieżka PKB jest taka, że spowalnia, a potem gdzieś znowu rośnie. Tym bardziej, że skończył się okres obniżania prognoz dla strefy Euro, Unii Europejskiej, więc może się okazać, że to będzie znowu szczęśliwa koincydencja. Obecnie ten wzrost jest ciągnięty przez stymulację fiskalną związaną z 500+ i konsumpcją, która będzie rosła powyżej 4%. Pozostałe silniki są, ja bym powiedział, tak blisko zera. Na tym polu inflacyjnym rzeczywiście wychodzimy z deflacji, na razie mamy rekordy w deflacji, w cenach bazowych, a więc to znaczy, że presji inflacyjnej w tej gospodarce właściwie w ogóle nie ma. Prawdopodobnie jest niedoceniany ten wpływ pracowników z Ukrainy, którzy rzeczywiście powodują, że ceny w usługach są pod kontrolą. Ich jest prawdopodobnie powyżej 1,2 mln osób, GUS cały czas ma problemy z oceną tego wpływu tego na stan rynku pracy. Ja myślę, że on jest bardzo istotny. To,



co powiedziałem o sferze realnej oczywiście ma swoje odzwierciedlenie w sferze monetarnej, w agregatach monetarnych, a więc widzimy wyraźnie niższe dynamiki kredytów korporacyjnych, chociaż ta struktura jest niezła – jak byśmy to odfiltrowali, to tych inwestycyjnych jest całkiem dużo, raczej chodzi o te bieżące. Jest to związane głównie z tym, że wyniki finansowe przedsiębiorstw są bardzo dobre, a parcie do inwestycji jest dużo mniejsze. Ale ja bym powiedział, że większy wpływ jest tych dobrych wyników. Po stronie gospodarstw domowych jakieś ożywienie się szykuje w związku z poprawą standingu finansowego i wydaje mi się też, że systematycznie powinny się poprawiać, chociaż w bardzo wolnym tempie, dynamiki kredytów hipotecznych. To, co jest istotne dla całego sektora, to to, że banki będą zalewane w dalszym ciągu, w najbliższych kwartałach depozytami – i ze strony gospodarstw domowych, i ze strony przedsiębiorstw. Te zażyłości historyczne, kiedy był niedosyt finansowania krajowego, myślę, że one są za nami, trzeba się przyzwyczaić do tego, że te ceny depozytów raczej będą malały, niż rosły. O rynkach finansowych dosłownie dwa słowa. Jeżeli chodzi o obligacje, myślę, że ta premia za ryzyko, związana z wewnętrznymi czynnikami jest dość duża, jest na wysokim poziomie. Nie sądzę, żeby ona szybko się zawężyła, ale też nie ma powodów, żeby być mocno dalej przestraszonym, bo to, na co najbardziej patrzymy, tym, czym się inwestorzy niepokoi, to jest ta strona dochodowa budżetu i ona się rzeczywiście poprawia. Jesteśmy na półmetku, jeżeli chodzi o poprawę ściągalności podatków – jeszcze trochę i właściwie będziemy mogli mówić spokojnie o przyszłorocznym budżecie. Jeżeli chodzi o polską walutę, problemy są raczej związane z reakcją banków centralnych globalnych, a więc to, że FED – podwyżka prawdopodobnie do końca roku, jakieś zmiany w polityce Europejskiego Banku Centralnego plus osłabienie wzrostu w Polsce – to raczej nie są czynniki, które by mogły wspierać złotego, przynajmniej w tych najbliższych miesiącach, kwartałach. Dziękuję.

Joanna Filipkowska: Zapraszamy do zadawania pytań.

Kamil Stolarski, Haitong Bank: Prośba o outlook na marżę odsetkową – przed chwilą usłyszeliśmy komentarz, że marża odsetkowa może się poprawiać kwartał do kwartału o 1-3 bps w najbliższych kwartałach i pytanie, czy to się zgadza z tym, czego się Państwo spodziewają, czy u Państwa to wygląda inaczej?

Cezary Stypułkowski: Generalnie tak. Jesteśmy przekonani, że NIM będzie się w najbliższych miesiącach poprawiał. To wynika, w naszym kontekście, z jednej strony, że my aktywniej sprzedajemy po stronie detalicznej produkty, które są wysokomarżowe. Jak mantra powtarzamy, że my nie szukamy klienta na kredyt konsumpcyjny poza strukturą klientów transakcyjnych, których pozyskaliśmy ze względu na transakcyjność – tu uważamy, że lepszy profil ryzyka, mniejsze koszty kredytu decydują i w związku z tym taką mantrę bank ma. Ale siłą rzeczy to jest wyżej-marżowe niż to, co mamy w hipotekach historycznie po stronie detalu. I tutaj przyrosty tej części bilansu są znaczące. A po stronie korporacyjnej, wprowadzie klienci drzwiami i oknami po kredyt nie przychodzą, ale my mamy z kolei przesunięcie z *top tier names* trochę w dół, więc raczej też powinno to dobrze działać. Po stronie depozytowej to jest oczywiste – byliśmy w trochę innej sytuacji, kiedy mieliśmy *Loan to deposit ratio* poniżej 100%, jesteśmy w tej chwili na trajektorii wzrostu środków na rachunkach klientów rzędu 20%, z tego duża część w bieżących, nawet w korporacjach. Dzisiaj rano mieliśmy spotkanie, podczas którego kolega Gdański mnie trochę osmagał, wskazując, że oni też mają duży przyrost środków na rachunkach bieżących, ale ich środki na rachunkach bieżących są trochę inne niż moje i wasze w banku. Generalnie rzecz biorąc, te wszystkie czynniki przemawiają za tym, że w kwestii marży odsetkowej, przynajmniej w perspektywie dwóch kwartałów zakładałbym, że *the only way is up*. Ile to będzie, no to wie Pan – nie ma wątpliwości, że – to przed chwilą Ernest mówił – jeśli będą kontynuowane te trendy dotyczące napływu środków, co nie dotyczy tylko naszego banku, cos się będzie działo w kategoriach spojrzenia na jakość banków ich transakcyjność. My powinniśmy być netto beneficjentem tych ruchów.

Kamil Stolarski: Jeżeli mogę, to jeszcze dwa inne pytania. Wydaje mi się, że opłaty płacone pośrednikom za sprzedaż kredytów przez bank są na rekordowo wysokim poziomie ever, bo to jest 35 mln w przeciągu tego kwartału. Pytanie, czy tam jest jakiś jednorazowy wypadek, czy Państwo zaczęli więcej korzystać z zewnętrznych pośredników?



Cezary Stypułkowski: Generalnie jest tak, że my zwiększamy sprzedaż w tym obszarze. Tam jest pewnie rozejście się w czasie *fees and commissions*, które płacimy i dostajemy. Ten problem był bardziej widoczny w poprzednim kwartale, co ja sygnalizowałem. To nie był zresztą problem przychodów, tylko bardziej rozłożenia w czasie kosztów. I wydaje mi się, że to zostało dostrzeżone i raczej należy się spodziewać, że to będzie bardziej *flat*. Ale przyrost będzie, nie ma siły.

Kamil Stolarski: To jeszcze a `propos kosztów operacyjnych – Państwo wspomnieli, że inwestycje w IT i projekty strategiczne, ale w tym kwartale wydaje się, że jest kolejny rekord wydatków na IT – to jest 41 mln zł w kwartale i też wydatki na konsulting, odkąd Państwo pokazują rozbieżność, to był jeden kwartał, kiedy one były wyższe. Czy zechcieliby Państwo, z okazji tego, że te poziomy są rekordowe, podzielić się czymś więcej – jakie to są bardziej konkretne projekty? Dziękuję.

Christoph Heins: Już wspominałem tu o kilku czynnikach, rzeczywiście konsulting – to się wiąże z niektórymi projektami, część z nich to projekty, które pomogą nam zwiększyć efektywność, również w naszym III filarze strategicznym – Efektywność. Po części jest to kwestia wymogów regulacyjnych, więc znowu MSSF 9 – bardzo duży projekt dostosowawczy dla całego sektora bankowego. A jeśli chodzi o koszty informatyki, ze względu na DNA mBanku, nasz profil – aplikacje, technologia – stąd ciągle nasze inwestycje w tym obszarze. Konsulting to nieco inna historia, w niektórych kwartałach mamy wyższe, w niektórych niższe koszty, ponieważ to nie są projekty, które są równomiernie rozłożone w czasie w ciągu poszczególnych kwartałów roku. Także koniec końców, raczej należałoby to zanalizować w ujęciu rocznym. Ogólnie, jeśli idzie o koszty, to wskaźnik kosztów do dochodów po wyłączeniu jednorazowych dochodów z transakcji Visa, współczynnik kosztów do dochodów jest dość stabilny. Zarządzamy więc kosztami, zarządzamy wskaźnikiem kosztów do dochodów, więc leży w naturze tej działalności, że kiedy mamy jakieś pole manewru, to to robimy – stąd mówimy tu o kosztach zarządzanych. Nic tu nie jest dziełem przypadku.

Katarzyna Czupa, Bank Zachodni WBK: Ja mam pytanie o Państwa ekspozycję na wiatraki, a w zasadzie o wartość i spłacalność kredytów udzielanych farmom wiatrowym. A pytanie jest oczywiście w kontekście nowelizacji ustawy o odnawialnych źródłach energii.

Cezary Stypułkowski: Nie odpowiem na to pytanie precyzyjnie. Nie jest to coś, co spędza mi sen z oczu. Mieliśmy okres, zanim przyszedłem do Banku, że była to jedna z linii, która dość silnie się rozwijała, ale wydaje mi się, że z tego zrezygnowaliśmy. (*po sprawdzeniu liczb*): Nasze zaangażowanie wynosi 162 mln zł

Katarzyna Czupa: Czyli to nie jest dość znaczący czynnik. Dziękuję bardzo.

Christoph Heins: Jeśli mogę to uzupełnić. Oczywiście w tej chwili inwestycje w sektor odnawialnych źródeł energii są dość istotne, ale tak jak mówiliśmy wcześniej, w kontekście kosztów ryzyka, może jest to kwestia szczęścia, nie byliśmy mocno narażeni na sektory, które w przeszłości przeżywały problemy, czyli obszar energii odnawialnej i wiatraków. To nie jest w tej chwili obszar naszej dużej ekspozycji.

Cezary Stypułkowski: Jesteśmy w miarę szczęśliwi, ponieważ nasz główny akcjonariusz, Commerzbank, miał taki portfel. I tam problemy ze sposobem rozliczania pojawiły się wcześniej, w związku z tym my uczuliliśmy się w tej sprawie.

Kamil Stolarski, Haitong Bank: A czy mogliby Panowie oszacować wpływ nowej ustawy restrukturyzacyjnej na wyniki zeszłego kwartału?

Christoph Heins: Chętnie bym to zrobił, ale nie mam tak szczegółowych danych. Niemniej jednak taka tendencja się zarysowuje i oczywiście możemy o tym porozmawiać poza salą, ale na pewno będzie to trwały wpływ. Niektóre pozycje, niektóre kredyty w tym obszarze nie tyle psują się w naszym portfelu, nie to że są nieobsługiwane, ale odczuwamy i tak wpływ ponieważ musimy je badać pod kątem utraty wartości i jak przewidują to przepisy prawa i zasady rachunkowości. Po przeprowadzeniu takiego testu należy coś tam zaksięgować, a więc jest to poprostu oczekiwanie ochrony kredytobiorcy. Nie mam przy sobie danych szczegółowych za ostatni kwartał, ale myślę, że będziemy to analizować i przedstawimy takie informacje podczas prezentacji wyników IV kwartału, za cały rok.



Łukasz Jańczak, Ipopema Securities: Mam pytanie o wskaźniki kapitałowe. Jak rozumiem ten nowy bufor na instytucje o znaczeniu systemowym zostanie doliczony do tych minimalnych wymagań. Pytanie, czy mają Państwo jakąś wiedzę czy będzie on doliczony też do tych wymagań dotyczących dywidendy, do tych progów 50% i 100%. Czy będzie on w jakikolwiek sposób uwzględniony?

Christoph Heins: Nie wiemy. Koniec końców, ten bufor dywidendowy to jest inna historia. Do końca roku otrzymamy pismo od KNF w tej sprawie. Natomiast wiemy tyle, że te 50 punktów bazowych buforu na instytucje systemowo istotne to bufor stosowany od 4 października i stąd, tak jak już mówiłem, łączny wskaźnik kapitałowy wzrósł do 17,47%, ale potem zmniejszył się ze względu na obniżenie bufora na kredyty hipoteczne w walutach obcych. W tej chwili wiemy to tak jakby na poziomie jednostkowym, a nie na poziomie grupowym. Z naszych wyliczeń wynika, że będzie to w granicach 46-47 punktów bazowych na poziomie Grupy.

Cezary Stypułkowski: Jeśli chodzi o drugi czynnik w tym układzie, to ja przyjmuję założenie, że z punktu widzenia dywidendy to będzie traktowane jako trwały element. Dopóki jakiś bank jest systemowo istotny, to byłbym zdziwiony gdyby regulator w tej sprawie traktował ten element inaczej.