



Transkrypt konferencji wynikowej mBanku za II kwartał 2017

27 lipca, 2017 rok

Joanna Filipkowska, Wicedyrektor Departamentu Analiz i Relacji Inwestorskich mBanku:

Witam Państwa serdecznie na konferencji podsumowującej wyniki II kwartału Grupy mBanku. Jest dzisiaj z nami Prezes Zarządu Cezary Stypułkowski oraz Wiceprezes Zarządu ds. Finansów Pan Andreas Boeger. Natomiast o sytuacji ekonomicznej opowie Główny Ekonomista Ernest Pytlarczyk.

Cezary Stypułkowski, Prezes Zarządu: Dzień dobry Państwu. Przede wszystkim chciałbym przedstawić Państwu Andreasa, będzie on dla Państwa głównym partnerem. To jego debiut, także proszę ostrożnie. Jesteśmy w sytuacji, kiedy będziemy raportować dobre wyniki, więc nie będzie to wielkim wyzwaniem. Można powiedzieć, że II kwartał był pod każdym względem dobry. Podstawowe dochody dobrze nam idą. Jak Państwo popatrzyicie w układzie rocznym to linia odsetkowa jest 11% wyższa, prowizyjna 20%. Tam gdzie mamy realny wpływ na bieg zdarzeń to jest nieźle. Trochę były wyższe rezerwy w I i II kwartale w części korporacyjnej, ale nic nadzwyczajnego się nie wydarzyło. Koszty ryzyka w granicach 58 punktów. Skoczyły nam trochę koszty, marketingowe i koszty związane z usługami konsultingowymi i paroma innymi rzeczami. Ale nie jest to nic dramatycznie nadzwyczajnego. Raczej nie dyscyplinujemy się nominalną wartością kosztów. Staramy się wyprzedzić nasze wyobrażenie o dochodach, i pod to kalibrować poziom kosztów w granicach 50% C/I ratio. To jest taki nasz punkt odniesienia, którego staramy się pilnować. Miejmy nadzieję, że w przyszłości będzie się nam to udawało. Co do wolumenów, no to one trochę rosły, ale nie jest tak, że rosły gwałtownie. Mamy dobre zjawiska i po stronie kredytów konsumpcyjnych niezabezpieczonych – wzrosty rzędu około 1,9 mld zł. Nie ma na co narzekać. Natomiast kredyt hipoteczny – my się dopiero podnosimy z hipoteką. Mieliśmy, uczciwie mówiąc, parę zawirowań, które wynikają trochę z pewnego dialogu, który prowadzimy z KNF-em, trochę na tym tle roli mBanku Hipotecznego. Nie jest tajemnicą, że bank bardzo dużo zainwestował w bank hipoteczny. No a w dzisiejszych warunkach bilansowych i pewnych oczekiwaniach KNF-u jest to trochę bardziej skomplikowane. Rozwój hipoteki nie był na miarę dynamiki rynku, nie jesteśmy tutaj w linii, chociaż powoli naszą rolę Banku z około 7-8% udziału w rynku przywracamy. W układzie rocznym nasze hipoteki bardzo ładnie urosły, ale baza była słaba. Z punktu widzenia różnych proporcji to wszystko się dobrze dzieje. Wskaźnik kredytów do depozytów utrzymuje się na poziomie około 94%. W sposób świadomy trochę zwolniliśmy tempo, a raczej robimy „fine tuning” naszej pozycji depozytowej. To już jest bardziej „sophisticated” niż w przeszłości, czego odzwierciedleniem jest to, że marża odsetkowa netto na depozytach ładnie rośnie. Taka była intencja i tu Bank się dobrze odnajduje. W odniesieniu do takich wielkości, powiedzmy jak kapitał, no to bank utrzymuje się w czołówce. Stopień uposażenia kapitałowego może budzić pewne pytania, ale w rozumieniu takim, że tego jest stosunkowo dużo. Na tym etapie to z mojej strony wszystko, nie chciałbym nic więcej dodawać. Przywiązuję większą wagę do Państwa pytań. Może teraz przekażę głos Andreasowi, aby, że tak powiem, wystąpił w „debiucie”. No i – miło Państwa widzieć – i będziemy odpowiadali na pytania.

Andreas Boeger, Wiceprezes Zarządu ds. Finansów: dziękuję bardzo Cezary. Witam Państwa bardzo serdecznie. Przechodząc do szczegółów naszych wyników, zaczniemy od slajdu nr 9, gdzie mamy zmianę w naszym portfelu kredytowym. Jak już słyszeliśmy mamy tutaj stały przyrost, ze strukturą sprzyjającą produktom o wyższej marży. Co znaczy ten stały przyrost. W ujęciu kwartalnym jest to około 2%, w ujęciu rocznym około 5% z wyłączeniem efektu walutowego. Jak to wygląda w poszczególnych segmentach. W Detalu mamy bardzo dobrą sprzedaż kredytów poza hipotecznymi, ale również hipotecznymi. Tu, jak Państwo widzą, sytuacja jest może bardziej stabilna, ponieważ portfel kredytów hipotecznych nawet spadł o 200 mln zł, ale to wynika z portfela we frankach szwajcarskich. W ciągu tego kwartału złoty umocnił się wobec franka szwajcarskiego o 2%. Mieliśmy też regularne spłaty tego portfela, tj. około 90 mln zł na kwartał. Więc ogólnie kredyty hipoteczne również rosły. W segmencie korporacyjnym odnotowaliśmy wzrost o 3,7%. Warto też wspomnieć, że w przypadku większych przedsiębiorstw nastąpił spadek o 2%, a więc tu także idziemy w kierunku wyższych marż, czyli agresywnie walczymy o mniejszych klientów. Ogólnie mamy sytuację, że są wyższe marże, mamy więcej kredytów poza hipotecznymi i następuje stały spadek portfela we frankach szwajcarskich.



Teraz depozyty. Jak powiedział Pan Prezes, nadal zmniejszamy poziom depozytów terminowych, starając się jednocześnie, z powodzeniem, odnotowywać przyrosty na rachunkach bieżących. Co prawda, kwartalnie wygląda to dość stabilnie, ale np. w Detalu, choć tutaj mamy stabilny poziom w ujęciu kwartalnym, to struktura się istotnie zmieniła. Mamy 2 mld mniej depozytów terminowych, natomiast na rachunkach bieżących mamy 74% więcej. Dążymy do obniżenia kosztów odsetkowych tak aby opierać się bardziej na transakcyjności. W Korporacjach depozyty również spadły. Warto odnotować, że depozyty terminowe spadły o 13%, a rachunki bieżące odnotowały wzrost o 2,5%. Przechodzę teraz do przychodów. Jeśli idzie o przychody to w ujęciu kwartalnym na pozór niewiele się zmieniło, natomiast w ujęciu rocznym nastąpił wzrost o 13,6% z wyłączeniem transakcji jednorazowej, czyli sprzedaży akcji Visa. To jest najważniejsze, że mamy rekordowo wysoki poziom przychodów podstawowych, czyli wyniku z tytułu prowizji i opłat i z tytułu odsetek. Bardzo dobry przyrost i roczny i kwartalny - 1 mld złotych w ujęciu kwartalnym. Na czerwono mamy z jednej strony spadek wyniku na działalności handlowej - wynika to głównie z wyceny swapów walutowych na stopy procentowe. Ponieważ swapy te nie są wykazywane w rachunkowości zabezpieczeń. Z drugiej strony - straty z papierów wartościowych inwestycyjnych, co wynika np. ze zbycia mLocum i również utraty wartości na obligacjach Sygnity.

Teraz koszty. Koszty na pozór wyglądają nieźle, -16% kwartał do kwartału, ale to dlatego że w I kwartale odnotowaliśmy pełną wpłatę składki na BFG, na Fundusz Przymusowej Restrukturyzacji. Jeśli wyłączymy tę opłatę, to odnotowaliśmy 5% wzrost kosztów w ujęciu kwartalnym, co wynika głównie z wyższych kosztów marketingu, konsultingu, projektów regulacyjnych oraz wyższych wydatków na informatykę. Stąd, jeśli chodzi o wskaźnik kosztów do dochodów - 44,9% - tu jednak warto popatrzeć na wskaźnik dla całej I połowy roku - po normalizacji to 46,5%.

Przechodzę teraz do kosztów ryzyka, strona 14. Koszty ryzyka - tu mamy normalizację poziomu kosztów ryzyka. Co oznacza ta normalizacja? Tzn., że odpisy netto z tytułu utraty wartości wyniosły 120,4 mln zł. W porównaniu z I kwartałem jest to wysoka wartość, ale na wykresie widać jak to wyglądało we poszczególnych kwartałach 2016 i 2017 roku. Można z tego wnosić co oznacza ta normalizacja i do czego dążymy. W punktach bazowych, jeśli chodzi o koszty ryzyka. W tym roku przewidujemy 55 do 60 punktów bazowych kosztów ryzyka za cały rok. Nadal podtrzymujemy te oczekiwania.

Teraz jakość portfela kredytowego i wskaźnik NPL. W ciągu ostatniego kwartału nastąpił jego wzrost, w ujęciu rocznym spadek. Popatrzmy jak to wygląda w poszczególnych segmentach. W Detalu spadek, 135 mln kredytów nieregularnych zostało sprzedanych w II kwartale. Portfel mamy bardzo granularny i tu warto odnotować, jeśli chodzi o działalność korporacyjną i ogólny wskaźnik NPL dla Grupy na poziomie 5,3% - to jest nadal poniżej 6,5% dla rynku. Jest to bardzo dobry poziom.

Struktura finansowania - tu nie ma dużych zmian. Głównym źródłem naszego finansowania są depozyty klientów - to jest 76% całości. Wskaźnik kredytów do depozytów: 94,6%. Warto tu również odnotować, że mamy zróżnicowaną bazę finansowania, którą chcemy utrzymać. W ostatnim kwartale nie emitowaliśmy papierów, ale jesteśmy aktywni. To oczywiście kwestia kosztów, również odsetkowych, ale również kwestia utrzymania stabilnej, zróżnicowanej bazy finansowania.

I wreszcie, jeśli chodzi o kapitał. Tu także niewiele mogę powiedzieć bo nasze wskaźniki są znacznie powyżej regulacyjnego minimum. 5% powyżej jeśli chodzi o wskaźnik Tier I i 3% powyżej łącznego współczynnika kapitałowego. Również wskaźniki LCR i NSFR są na bardzo dobrym poziomie.

To właściwie wszystko z mojej strony. Chętnie odpowiem na Państwa pytania, ale wcześniej oddam głos Ernestowi.

Ernest Pytlarczyk, Główny Ekonomista mBanku: Dzień dobry. Właściwie, jeśli chodzi o gospodarkę, to wszystko wygląda całkiem przyzwoicie, gdzieś te 4% tempo wzrostu, +/- kilka dziesiątych punktu procentowego. Myślę, że II kwartał prawdopodobnie lekko poniżej 4%. Struktura wzrostu gospodarczego będzie się przesuwawała w stronę większej kontrybucji inwestycji. To już jest potwierdzane przez wewnętrzne dane bankowe, w których widzimy dynamikę kredytów inwestycyjnych na trajektorii rosnącej. Oczywiście, to co jest godne do zauważenia, to to że ten wzrost powinien się utrzymać przez najbliższe 2-3 lata. Trajektorja absorpcji środków unijnych będzie



rosnąca. Do końca roku powinien nastąpić taki szczyt, jeśli chodzi o podpisane umowy. Co będzie oznaczało, że przyszły rok i 2019 rok będą takimi latami, gdzie ten wzrost będzie silnie wspierany przez środki unijne. Cały czas otoczenie jest w Europie pozytywne, Europa jest opóźniona trochę cyklicznie co do Stanów. To też się powinno przekładać na polską gospodarkę. Mamy kilka „silników”, które ciągną. Jednym z ważniejszych jest to, że mamy bardzo silny rynek pracy, który oczywiście wspiera konsumpcję. I według niektórych ekonomistów, nawet tych bardziej teoretycznych, to jest taki właściwy mechanizm, że od konsumpcji wychodzi się do inwestycji, a nie odwrotnie, czyli nie od inwestycji do konsumpcji. Niestety, mimo, że to niektórych ekonomistów krajowych może oburzać. Rynek pracy – tu rzeczy strukturalne się nakładają. Mamy, bodajże 5. najniższe bezrobocie w całej Unii Europejskiej i to powinno utrzymywać nam tę dynamikę wzrostu. Oczywiście taka struktura wzrostu przekłada się na kwestie fiskalne. Ta polityka fiskalna wygląda dużo lepiej, niż to wyglądało jeszcze parę miesięcy temu. Nie mówiąc już o tym, jak to wyglądało na początku 2016 roku.

Inflacja. W takim otoczeniu powinniśmy mieć wyższą inflację. Myśliliśmy, że za czerwiec inflacja była najniższym odczytem w tym roku. Teraz będziemy mieli stopniową trajektorię rosnącą. Inflacja bazowa – też trajektoria rosnąca. Kiedy podwyżki stóp procentowych? Nam wydaje się, że konserwatywnie myśląc, gdzieś w przyszłym roku te podwyżki powinny nastąpić. Ale myślę, że bardzo duży opór jest po stronie Rady Polityki Pieniężnej. Rzeczywiście Europa musi się najpierw ruszyć i musi się to stać tak oczywiste, że Radzie nic innego nie pozostanie, jak dostosować te poziomy, aby uniknąć długiego okresu ujemnych realnych stóp procentowych, które obecnie już w Polsce mamy.

Przechodząc do agregatów monetarnych. My widzimy, że zasadniczy trend jest taki: przechodzenie z depozytów terminowych na rachunki bieżące, co przy tym poziomie stóp procentowych jest dość naturalnym zachowaniem. To oczywiście zwiastuje też wyższą skłonność do inwestycji i konsumpcji. Dodatkowo, widzimy również wzrost kredytów konsumpcyjnych, kredytów hipotecznych, związane z wyższą wiarygodnością kredytową konsumentów. To wszystko powinno się przekładać, moim zdaniem, na otoczenie dość sprzyjające sektorowi bankowemu. A więc ten wydłużony cykl wzrostowy z niższym ryzykiem i na wyższych wolumenach.

Kilka słów na temat ryzyka kraju jako takiego. Myśliliśmy, że to ryzyko powinno być w Polsce pod kontrolą i patrząc na sytuację fiskalną to jednak, to ciągle ta premia za ryzyko kredytowe w obligacjach jest znacząca i powinna, co do tendencji, spadać. My pewnie będziemy takim krajem, który będzie korzystać na ta tzw. „goldilox economy” tzn. mamy stosunkowo ciągle niską inflację, trochę wzrostu i tak świat trochę wygląda, że niska jest inflacja, jest wzrost. W takiej sytuacji szuka się krajów, które mają poziom stóp procentowych i wyższy od 0 i tym się odróżniają od krajów bardziej rozwiniętych. My będziemy, moim zdaniem, ciągle przyciągali kapitał zagraniczny. To tyle. Dziękuję.

Joanna Filipkowska: Zapraszamy do zadawania pytań

Dariusz Górski: Dzień dobry. Może takie rozgrzewające pytanie zadam. Pan Prezes powiedział na poprzedniej konferencji, tej dziennikarskiej, że celem Banku, czy ambicją jest dziesięcioprocentowe ROE za 3 lata, jak rozumiem. Ja bym chciał prosić o komentarz co do założeń, chodzi mi o dywidendy głównie. Czy zakładacie, że dywidenda się pojawi, czy też nastąpi to przy 100% retencji zysku?

Cezary Stypułkowski: Żeby wyjść na 10% to parę czynników musi się zdarzyć. Najprościej jest obniżyć kapitał. My modelowo zakładamy, że będziemy wypłacić 50% dywidendę. To jest taki stały element gry. Tu mi się przypomniało, przy okazji ostatniego spotkania mówiłem, że pierwszy raz w takiej konferencji brałem udział 20 lat temu po IPO Banku Handlowego. Wtedy *return on equity* był rzędu dwudziestu kilku procent, oczywiście w środowisku innych stóp procentowych.

Ja myślę, że jesteśmy w takiej sytuacji, że trudno sobie wyobrazić, że przychody miałyby spadać. To jak Bank jest zorganizowany, jaką ma klientelę – te wszystkie elementy przesądzają, że przychody powinny przyzwoicie rosnać. To jest jeden aspekt. Drugi aspekt, który odgrywa rolę, to koszty. Strukturalnie, nie jest to tani Bank, ale jesteśmy zdyscyplinowani *cost income ratio* 45-50%. Oczywiście dzisiaj jest taka trudna sytuacja jak to liczyć, ale przyjmuję założenie, że ok. roku 2020 przestaniemy mówić, że jest podatek bankowy. Będziemy go traktowali jako stały element gry i będziemy się dyscyplinowali w tym przedziale. Jest ileś inicjatyw, które powinny strukturalnie pomóc



Bankowi dyscyplinować koszty, ale też nie jesteśmy zamknięci na to, żeby pewne aspekty kosztów rosły.

Nie jest tajemnicą dyskusja, czy w średniej wielkości miastach, gdzie nie mamy obecności, a rozpoznawalność naszego brandu jest wysoka, nie powinniśmy mieć jakiejś formy fizycznej obecności. Ja zawsze daję taki przykład. Moja rodzina jest z Rawicza. Jak patrzę po powiatach dookoła - to w pobliżu są takie miejscowości, jak Oborniki Śląskie, Śrem, Olsztyn, Kościan, Leszno i mógłbym dalej wymieniać. Największa miejscowość to Leszno - 70-80 tys. mieszkańców. Z tych wszystkich miejscowości my jesteśmy obecni tylko w Lesznie w postaci 7-8 osobowego dawnego oddziału Multibanku. BZ WBK jest obecny w każdej z tych miejscowości i w niektórych z nich ma po dwa oddziały. Może akurat, Kościan, Śrem - to nie są punkty referencyjne - ale np. w Grudziądzu, gdzie jest 50 tys. mieszkańców? To nie jest tak, że jesteśmy dogmatycznie zamknięci na jakieś inwestycje, ale one muszą być elastyczne. Natomiast dyscyplinujemy się tym, o czym od wielu lat mówimy, że *cost income ratio* powinien się utrzymać w jakichś proporcjach, takich które pozycjonują nas w pierwszej trójce banków, które mają ten wskaźnik przyzwoity.

My siedzimy na ilości kapitału, który jest ponadwymiarowy, w dużym stopniu poprzez skutek tej tzw. „zemsty Jakubiaka” poprzez inne elementy, które spowodowały, że jesteśmy tu gdzie jesteśmy. Czy to się zmieni? Nie sądzę, żeby władza publiczna bardzo cisnęła na podwyższenie wymogów kapitałowych na franki szwajcarskie - można o tym mówić, ale uzasadnienie do tego jest naprawdę stosunkowo małe. Robiliśmy takie porównanie. Jedyne banki w Europie, które mają wskaźnik kapitałowy taki jak my, 22%-23% to są banki nordyckie, tak naprawdę szwedzkie. Dlaczego oni mają wskaźniki rzędu 23%, podobnie jak my? Jak koleżanki spojrzęły głębiej w te dane, to jak się popatrzy na portfele hipoteczne, to ich wagi ryzyka są rzędu 10%. To wskaźniki są nieporównywalne. Nasze 23% nie da się porównać ze szwedzkimi 23%. Deklaracja jaką formuję jest taka - zrobimy wysiłek żeby przywrócić Bank do *double digit return on equity*. Tego się nie da zrobić z dnia na dzień, zwłaszcza, jak z dnia na dzień zostaliśmy rąbnięci prawie 400 mln zł podatku bankowego, ale to jest jakiś *guidance*, również dla takich ludzi jak Wy. To nie szkieleto i oko, że my tu przyłożymy linijkę, albo suwak logarytmiczny - i z tego będzie rezultat. Tych czynników będzie kilka. Jak będzie z dywidendą, która też odgrywa jakąś rolę? To sami widzieliście, że przez ostatnie 3 lata dywidenda jest „z palca”, „z palca regulatora”.

Dariusz Górski: Dziękuję bardzo. Teraz trochę konkretniejsze pytanie. Koszt ryzyka w „Corpo”. On jest bardzo zmienny. Bo w Detalu on jest w jasnym trendzie chyba - odzwierciedla strukturę portfela. Jaki jest *underlying*, czy *sustainable cost of risk* w Korporacjach i czego należałoby się spodziewać w II połowie roku?

Cezary Stypułkowski: Nie jest tak, że pierwszy raz się spotykamy. Linia argumentacji do tej pory była mniej więcej taka. Jak są dobre lata - to *cost of risk* trzeba kotwiczyć na 50 pb w polskich warunkach, jak jest „tak sobie” czy trend jest gorszy to 70-75 pb, jest źle to 100 pb. Ja nie przywiązywałem do skoków kwartalnych dużego znaczenia. Czasami tu zawiązujemy rezerwy, a tam już widzimy, że się rozwiążą. Moglibyśmy oczywiście tak sterować, żeby rezerwy były *flat*, ale wtedy bylibyśmy na granicy manipulacji wynikami. IFRS wszedł w życie w roku 2004, a jak wejdzie w życie IFRS 9 to w ogóle będzie inna gra.

Dariusz Górski: Więc czy powinniśmy brać medianę tych różnych poziomów i to jest taki *underlying cost of risk*, to było chyba ostatnio między 7 a 45 bps. Czy dwadzieścia parę to jest taki środek?

Cezary Stypułkowski: W Detalu mamy relatywnie niski koszt ryzyka na tle nawet peers. W dużym stopniu wynika to z tego, że nasza ekspansja kredytem niezabezpieczonym do tej pory w dużym stopniu opierała się na własnej klienteli. Jak zrobimy „krok w bok”, to trzeba się liczyć z tym, że koszt ryzyka będzie większy, ale i cena tego produktu będzie prawdopodobnie trochę inna. Jak się popatrzy w układzie ostatnich siedmiu lat, to koszt ryzyka stopniowo schodził z poziomu 70-80 pb na bardziej 50 pb. To odzwierciedla to, co na tej sali było mówiono, więc jakichś zaskoczeń tu nie ma.

Dariusz Górski: Mam pytanie do Ernesta o istotny odpływ depozytów korpo - od początku roku chyba 20 mld z sektora wyparowało. Jaki jest Twój komentarz, czy to jednak VAT, czy inwestycje z własnych środków?

Ernest Pytlarczyk: Tutaj jest rzeczywiście kwestia sytuacji płynnościowej w sektorze przedsiębiorstw, ale myślimy, że częściowo to są te zaburzenia VAT-owskie. Ale patrząc też na to co



się dzieje po stronie kredytowej, mamy wrażenie, że jest to naturalne przełożenie z płynności na wzrost akcji kredytowej, a więc sugerowałoby to, że inwestycje się powoli zaczynają. A więc te dwa czynniki zdecydowały, że tak dużo depozytów odpłynęło.

Dariusz Górski: Ostatnie pytanie ode mnie. Jeśli chodzi o *pipeline*, produkcję czyli akcją kredytową – czy druga połowa roku będzie lepsza jeśli chodzi o *origination*. Czy to widać już po zapytaniach i wnioskach kredytowych?

Cezary Stypułkowski – W Korporacji – pierwsza połowa roku nie była zła, a są przesłanki, że druga połowa roku będzie lepsza. Natomiast w Detalu to jest taki *steady flow*, - trajektoria w górę, ale bym się obawiał gdyby z kwartału na kwartał coś gwałtownie skoczyło bo zawsze to jest *big suspect*. Jedna rzecz, która na pewno w Banku nastąpi – to dojdzie do przyśpieszenia ofert hipotecznej, bo – z przykrością to mówię – takie koło zakręciliśmy. Zainwestowaliśmy w przekształcenia w Banku Hipotecznym, a teraz trochę z „podkulonym ogonem” wracamy do Banku. To wynikało z tego, że początkowy sposób myślenia o ekspansji kredytu hipotecznego był oparty na założeniu, że to będzie finansowane poprzez *covered bonds* czyli listy zastawne i najprostsza droga do tego to jest *bookowanie* wszystkiego w Banku Hipotecznym upfront, bo cykl dojścia do listu zastawnego jest skracany, ale na tle pewnych zawirowań regulacyjnych i dyskusji z KNF, to jest trochę trudniejsze dla nas i skutek jest taki, że zmieniliśmy tu podejście. Hipoteka będzie bliżej rachunku klientowskiego i raczej będziemy szli drogą *poolingu*. I to moim zdaniem miało pewien negatywny wpływ na tempo budowania tego portfela. Infrastrukturę przez pewien czas mieliśmy, potem się ona zmieniła i zawężała, więc dzisiaj mamy ekspansję kredytu hipotecznego rzędu 1 mld zł w kwartale. *Capacity* w sektorze jest rzędu czterdziestu kilku miliardów rocznie, więc nasz wymiar ok. 10% rynku wydaje się być rozsądny. Czy tego może być więcej? Może, bo nasza klientela jest taka. Najbardziej frustrujące, jest jak klient mBanku idzie do innego banku. To jest coś co nie powinno mieć miejsca. My mamy klientów o profilu demograficznym, który sprzyja rozwojowi kredytów hipotecznych, to powinniśmy mieć nad proporcjonalny udział tego produktu. To w ostatnich dwóch-trzech latach nie miało miejsca. Są banki, które bardzo ładnie budowały portfel hipoteczny, ale one miały mniej problemów frankowych.

Kamil Stolarski - W kontyście ostatniego komentarza. Jak rozumiem były ciężkie rozmowy z KNF i po tych rozmowach banki zdecydowały się udzielać kredyty hipoteczne przez banki hipoteczne ze względu na długoterminowe finansowanie, a teraz były kolejne ciężkie rozmowy i wracamy do banków? To chyba dobrze dla rentowności banków?

Cezary Stypułkowski: Ja bym powiedział tak: w takim kraju jak Polska, hipoteka powinna być finansowana listami zastawnymi, co do zasady. Nie mówię, jak duży komponent, ale myślenie w kategoriach, że z 3-mcnych depozytów wykręcimy 20-letnie ekspozycje i to wszystko będzie dobrze, to absurd. To jest inny sposób myślenia o – nazwijmy to... kiedyś jesteście oskarżani o franki... to nie jest droga. I to nie jest tak, że mBank deklaruje odejście od tego. Ten komponent listów zastawnych jako sposobu finansowania ekspansji hipoteki jest w granicach chyba 50% mniej więcej. Ja wolałbym żeby był wyższy. Myśmy byli forpocztą tego myślenia o banku hipotecznym jako nie tylko o banku emisyjnym, ale też jako o banku, który generuje portfel. Trudno mi jest w szczegółach o tym mówić – nie dlatego, że nie wiem lub nie pamiętam, tylko dlatego że nie jestem upoważniony. My mamy specyficzne indywidualne dyskusje na ten temat z KNF, głównie związane ze sposobem finansowania historycznie naszego portfela franków szwajcarskich. Także nie jest to zjawisko powszechne, dotyczące całego sektora, ono jest specyficzne dla nas. Prowadzimy ten dialog, wydaje mi się, że to też jest fundament - myślenie o sposobie funkcjonowania banku. Nie jest tajemnicą, że gdyby nasza struktura finansowania tych długoterminowych zaangażowań wyglądała tak jak w niektórych innych bankach to nasze wyniki byłyby lepsze. Ale też my wyraźnie deklarujemy, że chcielibyśmy mieć bezpieczny sposób finansowania długoterminowych aktywów poprzez z jednej strony stałą obecność na rynkach kapitałowych z emisjami *eurobonds* – staramy się mieć komponent franka szwajcarskiego, dbamy o to, żeby była odpowiednia skala emisji listów zastawnych. Moim zdaniem ten wachlarz sposobów finansowania odzwierciedla większe *prudence* długoterminowe i rozumienie bilansu. To na czym nam zależy, to żeby ten *matching* był możliwie najlepszy, niekoniecznie zawsze taki, jak sobie wyobraża regulator.

Kamil Stolarski: Dziękuję bardzo, jeżeli mogę też pytanie o komentarz do PAP-u a propos tego kapitału, który bank ma do dyspozycji jeśli chodzi o przejęcia. No... 1mld, jeżeli bym sobie zdjął 1 mld to wychodzi mi CET1 banku na poziomie 17%, no i pytanie, czy to rzeczywiście jest taki minimalny poziom, który bank by chciał trzymać? Bo jak sobie policzę z drugiej strony na podstawie tego wykresu, który teraz za Panem Prezesem widać, to ten kapitał nadwyżkowy potencjalny, który



jest w banku to jest 3 mld, nawet 4 mld jeżeli tam podkreślimy go doliczając zyski za bieżący okres. ...więc skąd się wziął ten 1 mld i czy to 17% CET1, to jest takie minimum?

Cezary Stypułkowski: To jest tak, że my mamy - nie będę ukrywał, wewnętrznie wbudowane bufory, które uważamy, że są potrzebne. My np. musimy zabezpieczyć się na okoliczność ruchu franka szwajcarskiego. To jest 25% komponent w strukturze naszego portfela kredytowego i mimo mojego przekonania, że raczej to w jedną stronę będzie szło, to bank utrzymuje w tej chwili określony poziom buforowania na okoliczność ewentualnych zmian w tym obszarze. Być może na tle pewnych trendów dojdziemy do wniosków, żeby go obniżyć, ale w dzisiejszych warunkach przyjmowaliśmy założenie takie, że jak weźmiemy wszystko co jest na horyzoncie, bo też musimy brać pod uwagę, że to nie jest tylko to co jest, ale również to co będzie. I najgorsza sytuacja to byłaby taka, że gdybyśmy z jakichś powodów teraz skrócili kapitał, a potem nerwowo starali się go dołożyć, a warunki regulacyjne są jakie są... Proszę zwrócić uwagę, że jak był AQR – myśmy tam swoją dozę dostali, to generalnie mówiło się na polskie banki jako super wyposażone. A jak LTV nam dorzucano, to 4% nas to kosztowało – *one shot*. Bycie w warunkach zwłaszcza takich jakich, jak się dzisiaj funkcjonuje, że jest *Recovery Plan* i *Resolution Plan* i one za chwilę będą przyjęte, a tam są wbudowane mechanizmy automatyczne – nawet nie można myśleć, tylko trzeba działać, zgodnie z tym, co parę miesięcy temu się zapisało, to jest absurdem moim zdaniem. No ale tak to regulator wymyślił. ... i wtedy Pan jest skazany na benewolencję *who ever it is*, to ja za dużo w swoim życiu widziałem, żeby teraz przyjąć założenie, że umownie mówiąc zjedziemy z 3 mld i będziemy mieli nie tłuszczu 13% tylko 7% - użyłem tego porównania, bo 7% to mają czołowi piłkarze, a ja jestem na poziomie 13%.

Kamil Stolarski: Mam jeszcze 2 techniczne pytania... o Blika, bo teraz Państwo odpisali 5 mln w tym półroczu 5 mln i łącznie w 1 półroczu ubiegłego roku kilka milionów. Jakiej wielkości to była inwestycja ten Blik, no i z jednej strony Państwo to spisują, z drugiej jak sobie włączam aplikację mBanku – przed chwilą sprawdzałem, to cały czas ten Blik się świeci, czyli Państwo w to inwestują a równolegle robią jakieś odpisy, więc pytanie jaki jest pomysł na to i z czego wynikają te odpisy?

Cezary Stypułkowski: Ja kwot bezpośrednio nie ujawnię, chociaż je pamiętam. To jest proszę pamiętać *joint-venture* 6 banków, w związku z tym to nie jest formuła na dyskusję o Bliku – tak się umówmy. Natomiast oczywiście my kontrybuujemy, to jest głęboka wiara, że to jest po prostu niezmiernie wartościowa inwestycja. To jest jedyne rozwiązanie w Europie, które tak funkcjonuje. Zaryzykowałbym pogląd, że jak byśmy poszli i wylistowali to w odpowiednim miejscu, to to jest jak FinTech. Myślę, że ludzie nie zdają sobie sprawy z wartości tego. Wiemy, że tam parę funkcjonalności jest potrzebnych i ponieważ jesteśmy na etapie promowania tego i to jeszcze nie ma swojej masy krytycznej. To nie są wielkie pieniądze w skali sektora bankowego, czy też tych banków, które biorą udział. Wiele więcej nie mogę powiedzieć i odsyłam do dyskusji z kolegami ze spółki PSP. Natomiast ja uważam, że to jest bardzo dobra aplikacja. Po drugie proszę zwrócić uwagę na jej zastosowania. W tej chwili ona ma 2 rzeczy, które są fundamentalnie wartościowe dla Banku. Pierwsze – co ma też odzwierciedlenie w naszej polityce cenowej, to jest bezpieczniejszy i bez kartowy sposób wybierania pieniędzy z bankomatów, czyli „familiaryzuje” klienta z użytkowaniem mobilnej aplikacji. Jak karta powstała, to pierwszym momencie co ludzie robili? Latali z kartą do ściany i wyciągali gotówkę. W tym ciągu *interchange* nie ma karciarzy. Drugi moment jest taki, że w płatnościach internetowych – nie wiem, kto z Was korzystał z tego, ale po prostu nie ma lepszego rozwiązania. Moim zdaniem w jakiejś perspektywie dojdzie do zastąpienia mTransferów, ING transferów itd. przez rozwiązanie Blik-owe. My, ta grupa banków, które są w tym systemie, będziemy pewnie szli w kierunku czegoś takiego jak np. mBlik, czy coś takiego... bo to jest dużo lepsze doświadczenie (klienta) i my widzimy gigantyczny wzrost liczby transakcji, które mają miejsce głównie w internecie. Gdyby dołożyć do tego prawdopodobnie – przed czym się niektórzy trochę bronią, większą penetrację POS-ów, i być może bezstykową jakąś formę płatności, nad czym oni wiem, że pracują, to moim zdaniem to jest fenomen.

Kamil Stolarski: A to skąd odpisy w takim razie, skoro to wszystko tak dobrze działa. *Impairment*, o ile pamiętam, robi się...

Ostatnie pytanie po tej sprzedaży *know-how* do banku francuskiego (pocztowego banku francuskiego), wydaje się, że ten *know-how* stanowił dużą wartość Banku, czy biznesu, a transakcja miała miejsce w czerwcu, pytanie dlaczego tak wydaje się duży *deal* nie został odzwierciedlony w żaden sposób w zyskach Banku w tym kwartale?

Cezary Stypułkowski: Są 2 aspekty. Ja nie jestem upoważniony, ponieważ takie warunki są w tym kontrakcie, żeby w szczegółach mówić o sposobie rozliczania tego. My nie traktujemy tego jako linii dochodowej, ...choć moim zdaniem jakiś *pipeline* z tego może powstać, bo ta pierwsza implementacja jest na bardzo „wysofistykowanym” rynku i też wydaje się jest tam wiele przesłanek wewnętrznych, które dają wiarę w to, że to się ma prawo udać. Ja wiem, jaka płatność wpłynęła do tej pory, ale jak ona jest księgowana to ja nie umiem powiedzieć i nie chciałbym żebyśmy się w tej



chwili na ten temat wypowiedzi. To też wyraźnie trzeba powiedzieć, nie są nazwijmy to setki milionów złotych, ale to też nie jest nieznacząca kwota.

Kamil Stolarski: ... czyli to będzie miało odzwierciedlenie w przychodach Banku, czy będzie neutralne?

Cezary Stypułkowski: W skali 4,5 mld złotych przychodów, do których my aspirujemy, to mogę powiedzieć, nie będzie Pan tak w stanie tego zauważyć tak wprost.

Joanna Filipkowska: ... jeśli nie ma pytań z sali to są pytania z internetu. Pierwsze dwa od Olgi Veselovej z Merrill Lynch: 1/ *How sustainable is NIM expansion in the next quarters?* 2/ *How will minimum capital requirements change after possible introduction of 3% buffer from 1st January 2018?*

Andreas Boeger: Jeśli chodzi o poziom marży odsetkowej netto, na stronie 25, jak Państwo widzą w załączniku, poziom marży zmienił się w sposób bardzo pozytywny, oczywiście zawsze się na tym skupialiśmy, jak mówiliśmy wcześniej przechodząc od depozytów terminowych do rachunków transakcyjnych. Również w kredytach staramy się generować produkty o wyższych marżach. Jeśli chodzi o perspektywę to nie możemy podać bardzo konkretnych danych, bo nadal nad tym pracujemy, proszę pamiętać, że wiele pracy już za nami, ale prace jeszcze trwają i nie możemy dać tutaj jakichś obecnie szczegółowych wytycznych.

Jeśli chodzi o kapitał z kolei, to w pytaniu chodzi chyba o te 3% bufora na ryzyko systemowe w Polsce, z drugiej strony, w Polsce mamy 4% „opłat” KNF jeśli chodzi o wskaźnik TCR, 3% w Tier1. Nie do końca wiem, jak te dwa elementy się wzajemnie kompensują. Należy też popatrzeć na sytuację w Europie, jest to dość niezwykle rozwiązanie taki bufor 3 i 4% odpowiednio w tych wskaźnikach, więc mam nadzieję, że ten jeden punkt zniknie i że uda się tutaj osiągnąć równe pole gry, a bufor na ryzyko systemowe będzie tym wybranym instrumentem, tak jak w całej Europie. Ogólnie, nie oczekuję tutaj specjalnych zmian.

Joanna Filipkowska: Pytanie od Anny Marshall z JP Morgan - *Could you provide an update on your dividend outlook?* Gdyby wypłata dywidendy nie była możliwa znów w tym roku, to jak alternatywnie wykorzystaliby Państwo te środki.

Cezary Stypułkowski: Zakładamy co do zasady, za 2017 r. będziemy mieć przestrzeń na wypłatę dywidendy, ale ponieważ to jest w dużej mierze zależy to od bardzo indywidualnie podejmowanych przez regulatora decyzji, to ja z nikim bym się o to nie zakładał. Po prostu sygnalizuję naszą gotowość do wypłaty znacznej części zysku z roku 2017. Alternatywy są raczej ograniczone szczerze mówiąc, można dokonać wykupu własnych akcji, albo zastanowić się nad jakimś przejęciem. Tak jak deklarowaliśmy historycznie, co do takich przejęć jesteśmy otwarci na tę koncepcję. Przed rokiem, kiedy formułowaliśmy naszą strategię, tak właśnie to zapisaliśmy, ale to nie jest dla nas celem samym w sobie. Nasz Bank rośnie w sposób organiczny i tego się trzymamy. Wszelkie przejęcia musiałyby mieć z naszej strony charakter bardzo oportunistyczny z naszej perspektywy i oczywiście zapewniać nam pewną wartość, nie może to być celem samym w sobie, by Bank koniecznie musiał w tej formie rosnąć. To chcę zadeklarować. To są trzy uwagi z mojej strony, które mam nadzieję odpowiadają na to pytanie.

Łukasz Jańczak: Pytanie o NPL ratio, ono w kwartale delikatnie wzrosło, a jednocześnie spadł współczynnik *coverage ratio*, co sugeruje, że te dodatkowe NPL miały bardzo niskie pokrycie w rezerwach. Pytanie o powód?

Cezary Stypułkowski: Jest to jakiś ruch. To czasami może wynikać z tego, że stopień zabezpieczenia na danym kredycie jest trochę mniejszy... w drugim kwartale coś sprzedawaliśmy NPL..., tu trzeba patrzeć na oba elementy niekoniecznie w jednej linii, bo jak się pomniejsza portfel to się automatycznie *coverage ratio* zmniejsza. Nie przywiązywałbym do tego dużego znaczenia w takim układzie czysto kwartalnym.