



Transkrypt konferencji wynikowej mBanku za III kwartał 2017

26 października, 2017 rok

Joanna Filipkowska, Wicedyrektor Departamentu Analiz i Relacji Inwestorskich mBanku:

Dzień dobry Państwu, witam serdecznie na konferencji podsumowującej wyniki III kwartału Grupy mBanku. Prezentację przedstawi Wiceprezes Zarządu ds. Finansów Pan Andreas Boeger. Natomiast o sytuacji makroekonomicznej opowie Główny Ekonomista Ernest Pytlarczyk. Przepraszamy za nieobecność Prezesa Stypułkowskiego, który bierze dziś udział w warsztatach dla kadry zarządzającej Commerzbanku. To co coroczne warsztaty, w których Pan Prezes reprezentuje mBank. Przekazuję głos Panu Boegerowi.

Andreas Boeger, Wiceprezes Zarządu ds. Finansów: Witam Państwa serdecznie i dziękuję za Państwa obecność. Chciałbym przeprowadzić Państwa przez prezentację, informację o wynikach III kwartału, a następnie przekazać głos Ernestowi. Na początek kilka głównych punktów dotyczących zjawisk z ostatniego kwartału. W ostatnim kwartale mieliśmy bardzo dobry wzrost zarówno z działalności operacyjnej jak i w wynikach finansowych. Zysk netto w ostatnim kwartale wzrósł o 8% w porównaniu z II kwartałem bieżącego roku, co było szczególnie istotne gdyż nastąpiło to przy rekordowym poziomie dochodów z działalności podstawowej. Dochody podstawowe opierały się zarówno na wyniku odsetkowym, jak i wyniku prowizyjnym. Wynik odsetkowy wzrósł niemal o 11% w ujęciu rocznym, natomiast wynik prowizyjny wzrósł o około 9,5% w ujęciu rocznym. I w tym kontekście nasz wskaźnik kosztów do dochodów wyniósł 42,3%, czyli był bardzo solidny. Jeśli chodzi o zmiany w portfelach kredytowych: w III kwartale wreszcie zaobserwowaliśmy ożywienie w korporacjach, a więc większość przyrostu naszego portfela wynika z kredytów bankowości korporacyjnej. Natomiast w Detalu obecnie mamy efekt naszych dotychczasowych prac, oczekiwaliśmy. Nastąpiło przetasowanie strukturalne, zmieniamy portfel kredytów hipotecznych we frankach szwajcarskich, zastępując go kredytami hipotecznymi w złotówkach oraz kredytami niehipotecznymi, które przynoszą wyższe marże. I nie tylko zastępujemy te kredyty hipoteczne we frankach, ale również mamy przyrost akcji kredytowej. Jeśli chodzi o wskaźniki kapitałowe, to były bardzo stabilne. W ostatnim kwartale nieco spadły ze względu na wzrost naszej działalności. Jednocześnie jesteśmy o 4,6 punktu procentowego powyżej naszego wymogu regulacyjnego. Jeśli chodzi o rezerwy kredytowe to w ostatnim kwartale nastąpiło to, o czym mówiliśmy na ostatniej konferencji. A więc nastąpiła normalizacja rezerw kredytowych. Rezerwy kredytowe za pierwszych 9 miesięcy to 59 punktów bazowych, a za ostatni kwartał – 78 - o tym za chwilę opowiem szczegółowo. No i na koniec tego podsumowania, chciałbym powiedzieć, że w minionym kwartale działaliśmy aktywnie na rynkach kapitałowych, również na początku października. W obu przypadkach były to emisje listów zastawnych poprzez spółkę zależną mBank Hipoteczny - jedna na 500 mln zł, druga na 1 mld zł. Co wskazuje, że pracujemy nad stabilnością naszego bilansu, profilu finansowania, w sposób niezwykle efektywny kosztowo.

A teraz przechodzimy do danych na temat naszej działalności biznesowej - slajd 4. Zgodnie z naszą strategią cyfrową, nadal oferujemy naszym klientom nowe produkty i innowacyjne usługi dzięki którym mogą lepiej się z nami kontaktować, co jest naszą podstawą działalności. Kilka przykładów. Po lewej stronie slajdu mają Państwo informację o wprowadzeniu Android Pay dla posiadaczy karty Visa, mamy profil zaufany w e-PUAP, ale także kanały mobilne są dostępne nie tylko dla wygody klientów, ale również dla nas z punktu widzenia sprzedaży. Nie chodzi tylko o to, aby klient wziął komórkę i dzięki temu mógł łatwo sprawdzić saldo na rachunku, ale również my sprzedajemy, zawieramy umowy, oferując ubezpieczenia i produkty kredytowe. A skoro mowa o mobilności, to w lipcu okazało się, że nasi klienci po raz pierwszy więcej logowali się przez aplikację mobilną niż przez Internet. Po raz pierwszy nasi klienci zdecydowali, że to jest dla nich preferowany kanał komunikacji, jeśli nie zjawia się w oddziale. I ta sama tendencja utrzymała się w kolejnych miesiącach, czyli sierpniu i wrześniu. Czyli przez ostatnie trzy miesiące, klienci częściej logowali się w aplikacji mobilnej niż w internetowej. To pokazuje, że dzięki strategii mobilnej mBank idzie dobrą drogą. Jeśli chodzi o liczbę klientów to zaczniemy od Detalu. W Detalu liczba klientów w tym kwartale wzrosła o 25 tys. Dla mBanku jest to niewielki przyrost, jest on niższy niż zwykle, ale zamykaliśmy niektóre nieaktywne rachunki. Jest to więc przyrost netto. Zamykaliśmy niektóre rachunki, w sierpniu było to 70 tys. (planowaliśmy 90 tys.). Łączna liczba klientów w Detalu – tu widzimy lekką korektę. Dokonałiśmy



również korekty pod kątem zliczania liczby klientów. Mamy rachunki mikrofirm, czyli osób prowadzących działalność gospodarczą, a więc chcemy przestrzegać zasady „poznaj swojego klienta” itd., , zdecydowaliśmy że nawet jeśli w systemie te osoby są zarejestrowane jako klienci prywatni, ale nie mają indywidualnie żadnego produktu bankowego mBanku, to nie liczymy ich jako klientów, stąd ta korekta. Przejdźmy do klientów korporacyjnych. Tu w ciągu ostatniego kwartału odnotowaliśmy przyrost o 325 podmiotów, średni przyrost dzięki m.in. funkcjom cyfrowym jakie oferujemy klientom korporacyjnym.

Kolejne dwa slajdy to są dane finansowe. Nie będę ich szczegółowo omawiać. Omówimy to dokładniej nieco później, tylko kilka słów. Na tym zestawieniu widać świetną dynamikę przychodów, a koszty są pod kontrolą. Zysk netto, jak już powiedziałem wcześniej, wzrósł 8% w ujęciu kwartalnym, natomiast w porównaniu do III kwartału ubiegłego roku o ponad 26%.

Teraz strona 8, czyli zmiany w portfelu kredytów. Jak widać była szybka dynamika wzrostu w portfelu korporacyjnym. Mówiłem również o przetasowaniu strukturalnym w Detalu. Łącznie portfel kredytów w III kwartale wzrósł o niemal 3%, czyli dynamika była wyższa niż w ujęciu rocznym. Skoro mowa o wyższej dynamice to wykres po prawej stronie slajdu na górze pokazuje przyrost portfela korporacyjnego - 5,9% w ujęciu kwartalnym, a w rocznym mamy ponad 18% przyrost. Jeszcze przed latem widzieliśmy pierwsze oznaki wzrostu, rozwoju popytu ze strony korporacji. Spodziewamy się, że popyt będzie dość mocny również w 2018 roku. Detal. Słupki w kolorze zielonym to kredyty hipoteczne dla klientów detalicznych. Tu liczba nieco spadła, ale to efekt naszych starań. Otrzymujemy na bieżąco spłaty kredytów we frankach szwajcarskich, z kwartału na kwartał jest to około 90 mln zł. Obserwowaliśmy jednocześnie umocnienie się złotówki względem franka o około 2,7%, co oczywiście spowodowało spadek tej wartości. Mieliśmy również nową akcję kredytową dla kredytów hipotecznych w złotówkach. Kredyty niehipoteczne wzrosły o 4% w ostatnim kwartale, co odzwierciedla wspomnianą tendencję.

Na kolejnym slajdzie przedstawiono dynamikę wzrostu w poszczególnych segmentach. Możemy zacząć od dołu slajdu. Po lewej stronie mamy sprzedaż nowych kredytów korporacyjnych. Zaobserwować można wzrost o 25%. Co było głównym czynnikiem wzrostu? Tym razem segment K1, największy przyrost. Natomiast wciąż największy udział w sprzedaży nowych kredytów na segment K2 – 1,4 mld. Detal po prawej stronie, na górze. Na wykresie przedstawione są kredyty niehipoteczne, które wzrosły o 6% w ujęciu rocznym. W ostatnim kwartale mamy spadek o 13%, wynikający z sezonowości. W zeszłym roku, w analogicznym okresie nastąpił spadek o około 10%. Podobnie, jeśli chodzi o kredyty hipoteczne. Mamy niewielki spadek w ostatnim kwartale, podobnie jak w zeszłym roku gdy nastąpił spadek o 9%. Ważna jest dynamika roczna, która jest na plusie – 18%, co wskazuje na dobre efekty naszych działań.

Przejdźmy do zmian w portfelu depozytów. Sytuacja jest dość podobna jak w przypadku akcji kredytowej. Wolumeny wzrosły w korporacjach, a jednocześnie nastąpiła zmiana struktury portfela w Detalu. Łącznie, w ostatnim kwartale mamy przyrost bez repo o 2%. Jak to wygląda w poszczególnych segmentach? Korporacje bez transakcji repo – przyrost o 4%. Tym razem, w korporacjach lokaty terminowe cieszyły się większą popularnością niż rachunki bieżące. Mieliśmy wyższy przyrost w lokatach terminowych. Wiedzą Państwo, że pracujemy nad spadkiem poziomu depozytów terminowych, ale co ważne – marża odsetkowa netto na depozytach korporacyjnych była stabilna, chociaż mieliśmy wyższy poziom depozytów terminowych. Jeśli klienci chcą zakładać lokaty terminowe to chętnie się na to zgadzamy pod warunkiem, że nie ma to ujemnego wpływu na naszą marżę kredytową. W Detalu rachunki transakcyjne w ostatnim kwartale wzrosły o około 2%, depozyty terminowe spadły o około 5%. W przypadku dynamiki rocznej, rachunki transakcyjne wzrosły o 18%, a lokaty terminowe spadły o niemal 21%. Było to planowane, chcemy aby rosła transakcyjność, aby rachunek transakcyjny służył przede wszystkim do transakcji. Tyle o akcji kredytowej i bazie depozytowej. Co oczywiście przekłada się na poziom dochodów.

Tyle o rozwoju kredytów i depozytów – rozwój ten przekłada się na dochody - slajd 11. Jak już wspominałem, dochody podstawowe były na rekordowym poziomie. Łącznie dochody podstawowe w ostatnim kwartale wzrosły o 3,5%, a w ujęciu rocznym o ponad 10%. Na kolejnym slajdzie mamy informacje dotyczące wyniku odsetkowego, ale przejdźmy do wyniku z tytułu prowizji i opłat, który



również rósł. Kilka słów o wyniku na działalności handlowej, który wzrósł w ostatnim kwartale, choć jest zwykle jest pod wpływem zmienności (w i poprzednim kwartale był spadek). Pytanie jakie transakcje są tu. To były głównie transakcje wymiany walut, mieliśmy zmiany kursów, i stąd aktywność klientów. A z drugiej strony pozytywny efekt swap-ów walutowych, które wykorzystujemy jako zabezpieczenie. To także jest element rachunku wyników, który miał dodatni udział w wyniku z działalności handlowej.

Kolejna strona. Wynik z tytułu odsetek. Po prawej stronie na górze na wykresie są czerwone słupki. W ciągu kwartału zaobserwować można wzrost o 4,2%, a w ujęciu rocznym o 10,9%. Skąd wzrost kwartalny? Wzrost kwartalny to efekt wzrostu dochodu odsetkowego, dłuższy o 1 dzień kwartał. Jeśli chodzi o odsetki z kredytów i pożyczek to tu jest duży wzrost dzięki wyższemu wolumenowi kredytowemu - 4,8% wzrost (portfel kredytów hipotecznych we frankach w dół, kredytów niehipotecznych do góry). Z drugiej strony są koszty odsetkowe, które monitorujemy bardzo uważnie. Chociaż depozyty były wyższe w tym kwartale to koszty odsetkowe wzrosły jedynie o 0,2%. Widać to również w marży odsetkowej netto. Rośnie rentowność kredytów i poprawia się koszt depozytów. Marża odsetkowa rośnie i wyniosła 2,5%. Te 250 punktów bazowych – warto zastanowić się jak by to wyglądało bez portfela kredytów we frankach szwajcarskich. Bez tego portfela wynosiłaby 283 punkty bazowe. To tyle w kwestii dochodów, przejdźmy do kosztów.

Jak już wspominałem, koszty są pod kontrolą. Jakie czynniki się na to złożyły? Ogólne tendencje; stabilna sytuacja, zmiana o 0,5%. Mamy nieco wyższe koszty osobowe o około 4 mln zł ze względu na bonusy na wypłatę premii z tytułu wyników. Koszty rzeczowe spadły o około 5 mln, niższe były koszty logistyki i informatyki, również koszty marketingu były nieco niższe (w poprzednim kwartale były wyższe). Ale niektóre pozycje kosztów nieznacznie wzrosły, np. koszty usług konsultingowych o 2 mln zł, ze względu na projekty regulacyjne, MSSF9 etc. A więc kosztami należy odpowiednio zarządzać, bo w niektórych przypadkach pewne czynniki trzeba zrekomensować innymi. I to miało miejsce w ostatnim kwartale. Jak już wspominałem, to przełożyło się na wskaźnik kosztów do dochodów na poziomie 42,3% w ostatnim kwartale. A jak ten wskaźnik wyglądał po 9 miesiącach? Po normalizacji, czyli rozłożeniu składek na BFG, które zostały zaksięgowane w I kwartale na poszczególne kwartały, znormalizowany wskaźnik kosztów do dochodów wyniósł 45,9%. Warto porównać ten poziom z rokiem ubiegłym – wtedy wyniósł on 45,3%, co w dużej mierze wynikało z jednorazowej transakcji ze sprzedaży Visa. W tym roku udało nam się „nadrobić” brak dodatkowych dochodów z jednorazowych transakcji. Gdyby nie było transakcji Visy, to wskaźnik kosztów do dochodów w ubiegłym roku wyniósłby 49%. Mamy wysoką efektywność, wynikającą z kontroli kosztów, ale również wysokiego poziomu dochodów.

Przejdźmy do rezerw, odpisów na kredyty. Jest to temat, który przewijał się podczas lipcowej konferencji. Nastąpiła normalizacja tego poziomu. Mówiłem o tym już na samym początku, że w ujęciu punktów bazowych w ostatnim kwartale, koszty ryzyka wyniosły 78 punktów bazowych, czyli łącznie za 9 miesięcy – 59 punktów. Jak to wyglądało w podziale na poszczególne segmenty? Najpierw Korporacje. W kredytach korporacyjnych mieliśmy 34 mln dodatkowych rezerw, to głównie wynikało z 2 dużych ekspozycji w segmencie K2, dla których utworzyliśmy rezerwy. Tak to zwykle wygląda w naszej działalności bankowej, że kiedy udzielamy kredytów to zarabiamy marżę, ale tworzymy również rezerwy. W Detalu również mieliśmy wzrost odpisów, w ujęciu bezwzględny, jak i w punktach bazowych. Uwaga ogólna: przy naszej strategii biznesowej, którą ogłosiliśmy, polegającej na obniżaniu poziomu kredytów hipotecznych we frankach szwajcarskich o niskim poziomie ryzyka i niskich marżach, i zastępowaniu ich kredytami niehipotecznymi, wówczas marża odsetkowa netto rośnie, ale rośnie również koszt ryzyka w punktach bazowych. Taki jest tego efekt. I jest to z pewnością pozytywnym aspektem tego, że nasza strategia biznesowa działa. Dane liczbowe w ujęciu kwartalnym. W II kwartale sprzedaliśmy część kredytów niepracujących, rozwiązując pewne rezerwy, co już nie nastąpiło w III kwartale, stąd też nastąpił wzrost o 10 mln zł w ujęciu bezwzględny, oraz o 8 punktów bazowych.

Teraz kredyty niepracujące, NPL. Niewiele mam tu od dodania, wskaźnik lekko wzrósł. Jak widać na wykresie, wskaźnik ten wyniósł 5,2% - jest to tendencja stabilna w ciągu ostatnich okresów. W porównaniu do danych dla rynku polskiego, to wskaźnik wyniósł chyba 6,9%, więc jesteśmy znacznie poniżej rynku. Natomiast jak to wygląda w podziale na poszczególne segmenty? Oba



segmenty wykazują podobny poziom tego wskaźnika, nie ma również żadnych negatywnych oznak jeśli chodzi o portfel kredytów hipotecznych.

Przejdźmy do wskaźników kapitałowych. Jak już mówiłem, wskaźniki te lekko spadły ze względu na rozwój wolumenów naszej działalności. Jeśli porównamy poziom wskaźników kapitałowych z minimum regulacyjnym, to mamy jeszcze przestrzeń – 4,6% dla wskaźnika Tier1. A więc mamy bardzo solidną bazę kapitałową.

I to tyle z mojej strony. Może jeszcze krótko podsumuję to co z mojej strony jest najważniejsze - 5 głównych uwag, które chciałbym Państwu przekazać. Z jednej strony rekordowe dochody podstawowe, zarówno odsetkowe jak i z tytułu prowizji i opłat. Zysk netto wzrósł o 8% w ujęciu kwartalnym, ale aż o 26% w ujęciu rocznym. Wskaźnik kosztów do dochodów – 42,3%. Odpisy – nastąpiła normalizacja, i jak widać w wynikach jest to jak najbardziej stabilny i odpowiedni poziom. No i bardzo stabilna baza kapitałowa. A teraz oddaje głos Ernestowi.

Ernest Pytlarczyk, Główny Ekonomista, Dyrektor Departamentu Analiz i Relacji

Inwestorskich mBanku: Temu pozytywnemu obrazowi mBanku, który został przedstawiony, odpowiada to, co widzimy w gospodarce. My na to patrzymy w ten sposób, że mieliśmy te prognozy, które były dość optymistyczne i doszliśmy do takiego punktu, że one znajdują potwierdzenie jeśli chodzi o dynamikę inwestycji właśnie liczbach, które w naszym banku pojawiają się, bo annualizowana dynamika kredytów korporacyjnych to jest około 20% przy pozostałych składowych które również rosną na poziomie bliskim 8-9%. To są rzeczywiście dobre liczby potwierdzające niezłe momentum w gospodarce i przechodzenie ze wzrostu, który odbywa się przy zacieśniającym się rynku pracy, przy wysokim sentymencie konsumenta, wspieranym oczywiście Programem 500+ itd. To on coraz bardziej przesuwają się w stronę inwestycji. Mamy dość duże doświadczenia z takimi komentarzami pracodawców, które, jakbyśmy sami siebie słyszeli, a więc ze względu na brak rąk do pracy oni chcą zwiększyć inwestycje, żeby zwiększyć efektywność swojego biznesu. To wszystko powoduje, że dość optymistycznie patrzymy na 2018 rok. Dynamika inwestycji będzie już dwucyfrowa, bo tam mamy przede wszystkim odblokowanie cyklu inwestycyjnego związanego z inwestycjami publicznymi, z absorpcją unijną, a więc 18-19, tam ta absorpcja unijna będzie znacząca. Zresztą my to znamy z historii Polski. Już widzieliśmy dwa takie cykle unijne, a więc one dość mocno wspierały wzrost gospodarczy, nawet podwyższały czasami powyżej 1 punktu procentowego dynamikę PKB. Mamy wzrost, mamy rynek pracy gdzie płaca rosła prawdopodobnie w dynamice około 8%. Państwowe instytucje badawcze pochyliły się wreszcie nad fenomenem Ukraińców i wygląda na to, że oni faktycznie wpływali wcześniej na obniżenie dynamiki płac, teraz prawdopodobnie ten napływ jest znacznie mniejszy, więc nie będą już neutralizować tych czynników związanych z popytem na rynku pracy. Suma summarum myślimy, że w przyszłym roku będzie wyższa inflacja, koniec roku powyżej celu inflacyjnego. Będąc konserwatywnym trzeba też myśleć o tym, że jakaś normalizacja poziomu stóp procentowych nastąpi, bo nie jest to sytuacja normalna, jeśli mamy stopy procentowe realne na ujemnym poziomie. Tak więc tu będzie dużo argumentów aby te stopy zostały znormalizowane. Myślimy, że to będzie II połowa roku. Mimo, że Rada [Polityki Pieniężnej] jest bardzo gołębia, to coś się tam powinno wydarzyć. Jednym z elementów argumentacji będzie oczywiście to, że budowa oszczędności w sektorze bankowym jest trochę wolniejsza jeśli mamy tak niskie stopy procentowe. Teraz przejdę płynnie do tego, co się dzieje w agregatach monetarnych. I rzeczywiście jest tak, że przy tak niskich stopach procentowych, pieniądź szuka alternatywnych form oszczędzania i tak ten rynek mieszkaniowy, który jest rozgrzany do czerwoności jest „takim wehikułem” do gromadzenia oszczędności. Poza tym, mamy mocne przyśpieszenie w kredytach dla przedsiębiorstw, są to głównie duże przedsiębiorstwa. Bo tak już w Polsce jest, że duże przedsiębiorstwa wykorzystują kredyt, średnie raczej bazują na własnych środkach. O rynkach finansowych kilka słów, ale żeby one tak były „forward looking”. Cały czas wierzymy w dobry kredyt jeśli chodzi o Polskę, że ten spread do aktywów bez ryzyka powinien się zawęzić, a przynajmniej nie rozszerzać. Bo jeżeli mamy mieć dobry kredyt, jeśli ma być normalizacja to normalizacja nie jest nikomu „na złość” na świecie, tylko ona jest dlatego, że wynika z poprawiających się fundamentów. Nawet więc decyzja ECB współgra z poprawiającymi się fundamentami, a nie ma być kolejnym „taper talk”. Ciekawa dynamika, z punktu widzenia naszego i naszej historii z frankami – jest ta dynamika z kursem euro/frank, tu są bite kolejne rekordy i wychodzenie z QE i taper... będzie wpływać na



osłabienie franka szwajcarskiego. I myślę, że to będzie taka zmienna, która będzie wpływała na wyceny banków, które mają kredyty frankowe. Z jednej strony to eliminuje ryzyka, bo koszty obsługi tych kredytów są najniższe w historii, a z drugiej strony zmniejsza presję na szybszą legislację. Dziękuję.

Q&A

Joanna Filipkowska: Zapraszamy do zadawania pytań.

Dariusz Górski, BZWBK: Jeśli mogę zacząć od końca. Mniej więcej wiemy, co się szykuje dla banku, który stosuje standardową metodę liczenia RWA, natomiast jak Państwo się zapatrują na IV kw. w Państwa przypadku?

Andreas Boeger: Jeśli chodzi o aktywa ważone ryzykiem, bufory etc, nastąpi zmiana jeśli chodzi o wyliczanie aktywów ważonych ryzykiem. Banki, które mają podejście standardowe, wiemy że dla nich to 150%. Bardzo niewielka część naszego portfela jest objęta metodą standardową, stosujemy bowiem metodę AIRB. I tu powinien zostać wdrożony tzw. *floor LGD*, którego poziom dla nas nie został jeszcze wyznaczony. Natomiast jeśli *floor LGD* pojawi się wreszcie i będzie wyższy niż ten, który obecnie mamy, wówczas będziemy mieć wyższy poziom RWA lub TREA.

Nie podam żadnych liczb na chwilę obecną, wszystko co wyliczamy wewnątrz, wskazuje, że nastąpią pewne przesunięcia, ale nie będzie to nic na skalę, która szczególnie zmieniałaby poziom wskaźników kapitałowych. Natomiast ten *floor LGD* będziemy monitorować, najprawdopodobniej nastąpi wzrost RWA, bo inaczej nie miałoby to sensu, aby regulator wprowadzał *floor LGD*, który byłby niższy niż obecnie stosowany. Teraz bufory kapitałowe. Jedno to przeliczenie tych buforów dla portfela kredytów we frankach szwajcarskich – tutaj nie ma jeszcze jasności ze strony regulatora, jak to będzie wyglądać. Może się okazać, że nastąpią zmiany, może te zmiany będą na plus, ale i tu myślę, że to będzie kilka punktów bazowych a nie znacząca wielkość. Kolejne otwarte pytanie w Polsce to oczywiście planowane wdrożenie bufora na ryzyko systemowe. O tym mówiliśmy ostatnio. Taki bufor na ryzyko systemowe to narzędzie dostępne na poziomie międzynarodowym i europejskim by rozwiązywać problemy systemowe, które urzędy nadzoru zidentyfikowały. Wiem, że jest plan wdrożenia tego bufora w Polsce od przyszłego roku. Ja, myśląc logicznie, oczekuję, że powinien on zastąpić tzw. czarna skrzynkę tj. 3% narzutu na Tier 1 i 4% na łączny wskaźnik kapitałowy. Ten bufor miałby rozstrzygać kwestie, które obecnie są rozwiązywane lokalnie przez regulatora. Lokalne efekty strukturalne, jak wynika z analizy strukturalnej, wymagają dodatkowego bufora. Natomiast nie ma w tej chwili jasności czy to zastąpi obecne bufory, czy też je uzupełni. Lepiej by było, gdyby ten bufor systemowy zastąpił dotychczasowo stosowane narzuty.

Dariusz Górski: Jeśli chodzi o marżę odsetkową netto. Przypominam sobie rozmowy z Pańskim poprzednikiem, czy poprzednikami sprzed kilku kwartałów, i oni niechętnie zapowiadali jakąś poprawę, ale póki co marża odsetkowa netto radzi sobie nieźle. Czy spodziewają się Państwo kontynuacji tego trendu?

Andreas Boeger: Czyli to było już dwóch poprzedników, z którymi Pan o tym już rozmawiał. Powiem tak, jeśli spojrzemy na dynamikę ogółem, może dojdziemy do czegoś co da nam jasny obraz. Po pierwsze, zaszliśmy już dość daleko. W ciągu ostatnich 12 miesięcy NIM wzrósł o 19 punktów bazowych, ale te 250 punktów bazowych, które obecnie mamy to z portfelem kredytów frankowych, bez byłoby 283 punkty bazowe. Jesteśmy na naturalnej trajektorii wzrostu, im bardziej zastępujemy te kredyty we frankach, tym lepsza jest marża z naszej bieżącej działalności.

A z drugiej strony, co przyczyniło się do wzrostu marży? W dużym stopniu, dotychczas, w ciągu ostatnich 12 miesięcy, to 2 czynniki. Po pierwsze – kredyty, po drugie – depozyty. W przypadku kredytów, nie będę się powtarzał, chcemy aby marże były wyższe. Jeśli chodzi o depozyty, to już sporo wysiłku włożyliśmy w obniżenie kosztów odsetkowych. Mamy na to oddzielny slajd. Koszty odsetkowe na poziomie bezwzględny znacząco spadły. I oczywiście w pewnym stopniu ma to swój kres. Nie możemy przecież rozdawać środków za darmo, i trzymać środków za darmo. mBank ma taką strategię, że chcemy być aktywni na rynkach kapitałowych, to nie jest oczywiście św. Graal, aby patrzeć tylko na depozyty. Ale daje to pewien poziom stabilności. Bieremy pieniądze, wydatkujemy



je przy utrzymaniu strukturalnie prawidłowego bilansu. Natomiast jeśli chodzi o depozyty terminowe i rachunki bieżące, to klienci wiedzą, że jeśli przychodzą do nas i szukają najlepszego oprocentowania lokat, to u nas niekoniecznie to znajdą. Bardzo uważnie to monitorujemy, ale jesteśmy też bankiem uniwersalnym i empatia to część naszej strategii. Nie odsyłamy klienta z kwitkiem, również w sektorze korporacyjnym – jak klient chce mieć dobrą lokatę to ją dostanie. W Korporacjach, jak już wspomniałem, udało nam się utrzymać marżę odsetkową na stabilnym poziomie, mimo tej struktury. Koszty odsetkowe w pewnym stopniu spadają, a jednocześnie rośnie wolumen i tu po prostu wchodzimy na etap, na którym efekt jest mniejszy. Więc głównie wynika to z kredytów i jest wzrostowa tendencja dla marży odsetkowej. Natomiast nie mogę powiedzieć, jaka będzie na koniec przyszłego roku. Niemniej jednak teraz tendencja jest wzrostowa.

Dariusz Górski: Może gdzieś mi to umknęło, ale czy zwiększyli Państwo oprocentowanie rachunków bieżących w zeszłym kwartale? Jeden z banków, skarżył się że tak.

Andreas Boeger: Wzrosły ceny lokat, nie wiem czy dotyczy to tylko nowych klientów, nowych środków. Joanno?

Joanna Filipkowska: Mieliśmy wyższe oprocentowanie tylko dla nowych klientów lub nowych środków, nie dla obecnych.

Andreas Boeger: Z zarządczego punktu widzenia, powiedziałem, że my tym uważnie zarządzamy. Uważnie monitorujemy, ile my płacimy, ile płacą nasi konkurenci itp. I decyzje te są podejmowane na poziomie Zarządu. Badamy czy to jest prawidłowo ustawione, jak to wygląda na poziomie jednostek biznesowych, finansów etc. Gdyby nastąpiło jakieś przetasowanie to wiedziałbym o tym, ale to nie wypłynęło w naszych wewnętrznych dyskusjach.

Kamil Stolarski, Haitong Bank: Może pytanie o koszty ryzyka w Korporacjach. Moglibyśmy się dowiedzieć z jakich sektorów, branż, są te 2 przypadki?

Andreas Boeger: Tak, tam były 2 duże przypadki. Nie chcę ujawniać konkretnej branży. Podobne pytanie padło dziś rano. Warto odnotować, że są to 2 różne sektory, więc nie jest tak, że w jednej branży nastąpił poważny problem. Nasz portfel jest granularny.

Kamil Stolarski: A jak bank ocenia sytuację s sektorze farm wiatrowych. Czy spodziewają się Państwo jakiś odpisów na ten sektor?

Andreas Boeger: Jeśli chodzi o farmy wiatrowe, to nasza ekspozycja jest dość niewielka – jakieś 100 mln brutto. Nie mam dodatkowych informacji na ten temat, natomiast dla mBanku nie jest to istotny problem.

Kamil Stolarski: Pański kolega został niedawno mianowany na stanowisko Prezesa Zarządu banku BGŻ BNP Paribas. Czy są jakieś plany niemieckiego rządu dotyczące Commerzbanku? Jak państwo oceniają ewentualne dopasowanie lub niedopasowanie działalności mBanku BGŻ w Polsce? Czy są tu możliwe jakieś synergije?

Andreas Boeger: Nie widzę specjalnych powiązań osobistych pomiędzy tą osobą a naszą dyskusją. Natomiast, czytam doniesienia prasowe na ten temat, wiem co się dzieje i chyba najlepiej byłoby zadać to pytanie w Commerzbanku. Nie wiem czy w ogóle toczą się jakieś rozmowy. Ja właściwie nie mam tu nic do dodania. Jeśli chodzi o Polskę to wolałbym nie wdawać się w spekulacje kto z kim mógłby wejść we współpracę. Według mojej wiedzy, nic się tu nie szykuje.

Kamil Stolarski: A MSSF9. Jak będzie wyglądać w przyszłości koszt ryzyka, wskaźniki kapitałowe? Czy będą Państwo część działalności zamykać w związku z tym?

Andreas Boeger: MSSF9. Na ten temat można by dużo powiedzieć. Oczywiście będzie to miało na początku duży efekt. Naszym zdaniem ten efekt będzie istotny z punktu widzenia wskaźników kapitałowych – wpływ na nasze wskaźniki będzie ograniczony, czyli nie martwimy się tym. Zwłaszcza z uwagi na naszą wysoką kapitalizację. By podać tu jakąś wartość liczbową – to byłoby przedwczesne. Ale wydaje mi się, że na kolejnych konferencjach będziemy dysponować bardziej szczegółowymi danymi, które chętnie Państwu prześlemy. Ogólnie, jeśli chodzi o MSSF9, to przewidujemy wyższą



zmiennosc odpisow na kredyty na przyszlosc. Mowiono krytycznie, ze dzieje sie zbyt malo i zbyt pozno, wiec teraz dzialania podejmowane sa wzczesniej, szybko. Z jednej strony zmiennosc. Oprócz tego, w przypadku nowych kredytów, wystąpi wyższy poziom rezerw. Taki będzie efekt MSSF9. Tu warto również odnotować wysoki poziom wskaźników kapitałowych.

Czasem w przypadku takich zjawisk regulacyjnych czy rachunkowych, warto jest na to popatrzeć z ekonomicznego punktu widzenia. Powiedzmy, że mamy kredyt, na okres 5 lat. I w tym okresie kredytowania nastąpi spadek jakości kredytu np. po 2 latach. I mamy tu 2 możliwości: klient spłaci kredyt lub drugi przypadek – klient nie spłaca kredytu, może nastąpi jakaś restrukturyzacja. Tak to wygląda z ekonomicznego punktu widzenia. Tu kończy się sytuacja gotówkowa. W przypadku MSR39 czy MSSF 9, czy wcześniej utworzymy rezerwę czy też później, nastąpi zmiennosc, nieważne. Koniec końców jest ważne jedno. Odnotowujemy stratę, taką jaką zaplanowaliśmy, to nie jest strata zerowa nie podejmujemy ryzyka i w tej dynamice ważne jest, aby mieć wysoki wskaźnik kapitałowy. Zwłaszcza jeżeli Bank się rozwija i postępuje ostrożnie, bo MSSF9 jest postrzegany jako zagrożenie. Nie, nie jest zagrożeniem jeśli mamy dobrą kapitalizację. Po prostu inna dynamika. Myślę, że przyzwyczajamy się do tego wszyscy, ale na początku będzie wysoki poziom odpisów w pewnym momencie to kiedy klient na koniec okresu kredytowania dokona spłaty, to mamy spore rozwiązanie rezerw. Więc będzie wyższa zmiennosc, ale nie skokowo.

Joanna Filipkowska: Czy są jeszcze pytania? W takim razie przeczytam pytania z Internetu. Pierwsze od Anny Marshall z JP Morgan. Jak oceniają Państwo ostatnie propozycje dotyczące kredytów frankowych? Czy może do końca roku zostać przyjęte ostateczne rozwiązanie, które byłoby obowiązujące od przyszłego roku?

Andreas Boeger: Bardzo trudno jest liczyć te wszystkie projekty. Myślę, że rozmawiamy tu o projekcie jest przedmiotem intensywnych dyskusji i miał pierwsze czytanie w parlamencie. Naprawdę bardzo trudno jest zgadnąć, czy któryś z tych projektów zostanie przyjęty, czy też nie. Więc, aby odpowiedzieć wstępnie na to pytanie, opowiem o naszej sytuacji, jak się na to zapatruję. Nasz portfel we frankach jest świetnej jakości, to po pierwsze. To ciekawe, i mam nadzieję, że widzą to również politycy, mówiłem o tym i mówi o tym Ernest. Frank, kurs wymiany, wrócił do poziomu sprzed bodaj 6 lat. A 6 lat temu LIBOR był o 1 punkt procentowy wyższy niż obecnie. Obecnie nasi klienci korzystają z najniższych rat w przeliczeniu na złotówki, jakie kiedykolwiek występowały w tym portfelu. Także, w tym w kontekście należy o tym myśleć. Oczywiście, są klienci, którzy borykają z się z problemami, i jest też pełne zaangażowanie wszystkich banków, w tym mBanku, że jeżeli dany kredytobiorca jest w potrzebie, to my mu pomożemy. Czy to poprzez istniejący mechanizm, przecież wprowadzono wiele koncepcji, tzw. *sześciopak* zaproponowany 2 lata temu. Jest też fundusz dla kredytobiorców frankowych. Także, każdy kto jest w potrzebie uzyska pomoc. Natomiast nie do końca rozumiem sytuację osób, które kupiły drugie mieszkanie w Warszawie na wynajem. To już może anegdota, ale wracając do przepisów prawa, moje rozumienie się kończy jeśli chodzi o to rozłożenie ryzyka. Chodzi o to, aby banki zrzucały się na fundusz. Fundusz byłby podzielony na składki poszczególnych banków, które jednak wchodzi do wspólnej puli. Jestem tu krótko, może powinienem się zapoznać z dynamiką. Jednak w mojej ocenie, jest dobre podejście w tym zakresie. Wracając do pytania. Trudno mi oceniać prawdopodobieństwo, ale jednak trudno mi docenić wagę problemu, ze względu na wszystkie składowe o których mówiłem.

Joanna Filipkowska: Kolejne pytanie od Sobiesława Kozłowskiego z Raiffeisena. Czy według Państwa MSSF9 spowoduje szybsze pozbywanie kredytów niepracujących przez banki?

Andreas Boeger: Wydaje mi się, że to świetne pytanie. Podoba mi się, bo powinno to nastąpić jeśli popatrzymy na rachunki. Jak to wygląda? Mamy kredyty, których jakość spadła. Jeśli są w tzw. etapie drugim, nie będę tu wchodzić w szczegóły techniczne. Jeśli mamy tzw. default, to wygląda to tak samo jak obecnie – etap trzeci, NPL etc., skutek finansowy jest identyczny. Natomiast pytanie pojawia się, w momencie jeżeli kredyty niepracujące, lub prawie niepracujące, w tej szarej strefie, czy mamy motywację by je sprzedać. Motywacja finansowa może zaistnieć. Myśmy tutaj nie mieli propozycji, w której sprawie podejmowalibyśmy decyzję. Gdyby to nastąpiło, to zawsze warto popatrzeć na ekonomiczny wymiar sprawy. Jeśli uznamy, że portfel jest wart pieniędzy, to tylko dlatego, że źle to wpłynęło na naszą rachunkowość, to przecież te rezerwy możemy rozwiązać za 2-



3 lata. A więc trzeba się zastanowić, czy chcemy sprzedać taki portfel czy też nie. Więc pojawią się sytuacje, w których warto się nad tym zastanowić z czysto finansowego punktu widzenia. Natomiast ja zawsze patrzę na to z czysto ekonomicznego punktu widzenia, zanim podejmę ostateczną decyzję.

Joanna Filipkowska: Kolejne pytanie z SocGen, Anubhav Srivastava. Dotychczasowe koszty ryzyka w tym roku to było 55-60 punktów bazowych. Jak to będzie wyglądało na koniec roku? Czego się Państwo spodziewają w IV kwartale i czy będzie się Państwo trzymać tych wytycznych, jeśli chodzi o koszty ryzyka jakie opublikowano na rok 2017. I jak to ma wyglądać w przyszłym roku.

Andreas Boeger: Koszt ryzyka za cały rok byłby lekko powyżej 60 punktów bazowych, czyli nieco wyższy, no i oznaczałoby to, że i w IV kw. będzie to nieco powyżej 60 p.b. Takie są moje przewidywania na IV kw. A w przyszłym roku? Wydaje mi się, że to jest dość zwykły poziom, te punkty bazowe są na odpowiednim poziomie. Koszt ryzyka dla mBanku kształtuje się między 50 a 70 punktów bazowych, tak to też historycznie się kształtowało. Mieliśmy też tę zmianę w portfelu, kiedy to chcieliśmy zwiększać wolumeny, co niesie za sobą wyższy koszt ryzyka, a więc to był nowy model biznesowy z wyższym kosztem. Więc obecny poziom jest nadal dość skromny, to po pierwsze. 60 i więcej – na tym poziomie to utrzymamy. Plus, to, że zgodnie z MSSF9 w przyszłym roku będziemy mieć taką możliwość, iż mogą się pojawić wyższe odpisy. Czy w przyszłym roku, czy też w kolejnych latach musimy się zastanowić, w jakim stopniu są to straty ekonomiczne, a w jakim coś co musielibyśmy sobie zaksięgować.

Joanna Filipkowska: I kolejne pytanie z Societe Generale. Kredyty korporacyjne to głównie dodatkowe kredyty dla dużych przedsiębiorstw w tym roku. Historycznie było to przejście od mniej rentownych kredytów dla dużych przedsiębiorstw do mniejszych firm. Czy ta strategia się zmienia?

Andreas Boeger: Strategia się nie zmienia. K2 – to nadal największy udział w nowych kredytach. 1 mld 400 mln nowych kredytów. K1 to segment o wysokiej dynamice. To oczywiście również jeden z bardziej istotnych segmentów, ale podejście się nie zmienia. Jeżeli duże przedsiębiorstwa wykazują popyt, to my również szybko reagujemy, jesteśmy blisko klienta. Natomiast nie zmieniamy swojego nastawienia z koncentracją w K2.

Joanna Filipkowska: I kolejne pytanie - JP Morgan – dotyczące MSSF9. Czy koszty kapitałowe zostaną zaksięgowane jednorazowo w 2019 roku, czy też zostaną rozłożone na okresy?

Andreas Boeger: Tu jeszcze nie podjęliśmy decyzji. Zobaczymy. Ale łączny efekt, jak się spodziewam, będzie raczej ograniczony.

Joanna Filipkowska: Czy są pytania z sali?

Kamil Stolarski: Może jeśli chodzi o MSSF9. Wiem, że już o tym mówiono, ale czy sprawdzali Państwo, jaki byłby koszt ryzyka w pierwszych trzech kwartałach 2016 roku, gdyby już wówczas obowiązywał MSSF9? Czy była przeprowadzana analiza wstecz?

Andreas Boeger: Można oceniać ten wpływ na wiele różnych sposobów. Można też się zastanawiać, co by się stało gdyby coś. Wolelibyśmy tego nie ogłaszać.

Kamil Stolarski: I ostatnie pytanie dotyczące sprzedaży kredytów niepracujących. Czy mają Państwo jakieś umowy ramowe, na podstawie których mogliby Państwo sprzedawać automatycznie takie portfele firmom, które zajmują się odzyskiwaniem zadłużenia, czy też jest to sprzedaż jednorazowa sprzedaży dużego portfela i jest przetarg dla potencjalnych nabywców. Czy jest to proces automatycznej sprzedaży.

Andreas Boeger: Nie wiem nic na temat automatycznego procesu sprzedaży, ale może koledzy by to potwierdzili.

Joanna Filipkowska: Mamy pewne umowy ramowe, ale nie wiem czy to przebiega automatycznie. Umowy ramowe mamy. Jeśli nie ma więcej pytań, dziękujemy bardzo i zapraszamy na obiad.

Andreas Boeger: Dziękuję bardzo.