



## **Najwyższy zysk w historii**

**Wyniki Grupy Banku Poczowego za 2012 rok**

## **Najważniejsze osiągnięcia 2012 roku**

**Rekordowe dochody i zysk netto: odpowiednio 298,3 mln zł (+ 15% r/r), i 45,4 mln zł (+54% r/r)**

**Znaczna poprawa efektywności:**

- ROE netto: wzrost do 13,1%,
- C/I: spadek do 72,6%

**Dynamiczny wzrost wolumenów:**

- kredyty +25% r/r
- depozyty +35% r/r

**225 tys. przyrostu I. Klientów detalicznych, 212 tys. przyrostu ROR; Grupa obsługuje już 1,3 mln Klientów i prawie 730 tys. ROR**

**81 nowych Mikrooddziałów – łącznie 187 na koniec grudnia**

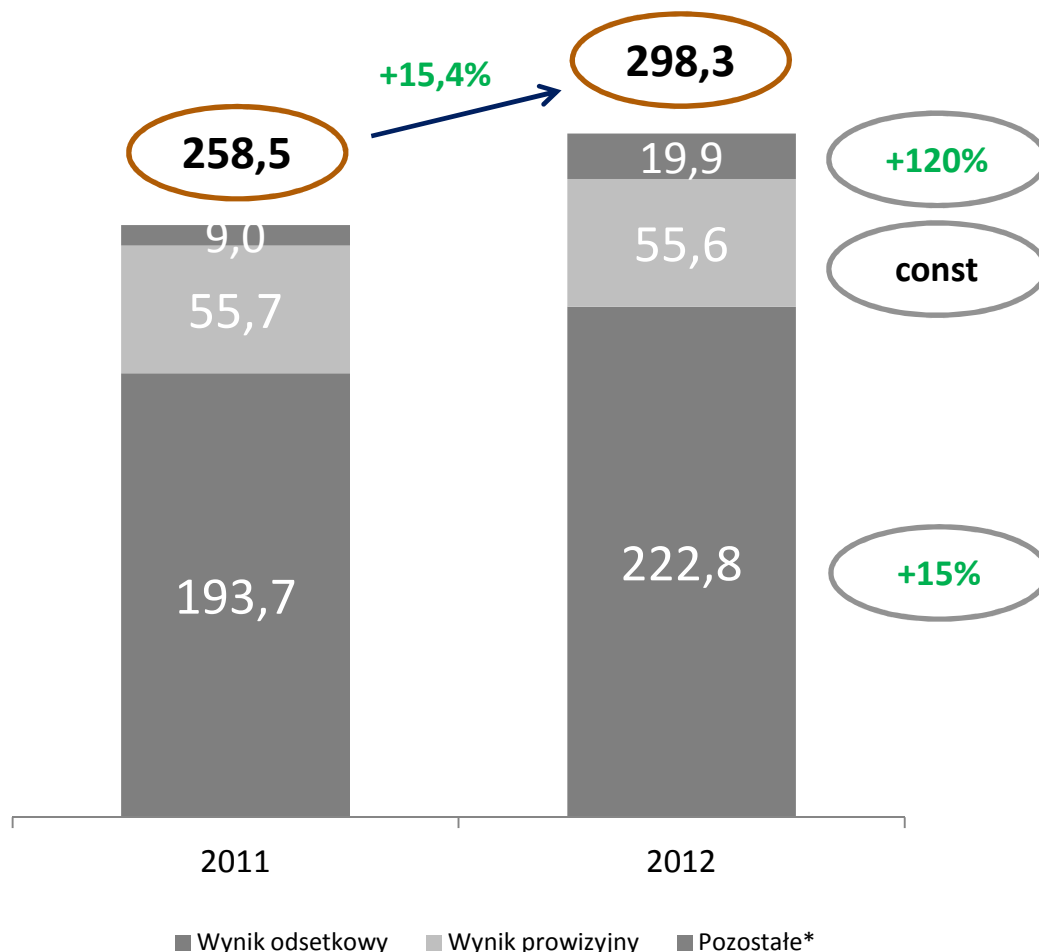
## Kluczowe dane za 2012 rok

	2011	2012	Zmiana
<b>Aktywa razem</b> (w mln zł)	5 216	<b>7 132</b>	<b>+37%</b>
<b>Kredyty brutto*</b> (w mln zł)	3 759	<b>4 710</b>	<b>+25%</b>
<b>Depozyty ogółem**</b> (w mln zł)	4 686	<b>6 318</b>	<b>+35%</b>
<b>Kapitał własny</b> (w mln zł)	321	<b>373</b>	<b>+16%</b>
<b>Dochody***</b> (w mln zł)	258	<b>298</b>	<b>+15%</b>
<b>Zysk netto</b> (w mln zł)	29,6	<b>45,4</b>	<b>+54%</b>
<b>Współczynnik wypłacalności****</b>	13,9%	<b>14,3%</b>	<b>+0,4 pp.</b>
<b>Współczynnik Tier 1****</b>	10,6%	<b>10,2%</b>	<b>-0,4 pp.</b>
<b>ROE netto****</b>	9,6%	<b>13,1%</b>	<b>+3,5 pp.</b>
<b>C/I</b>	80,6%	<b>72,6%</b>	<b>-8,0 pp.</b>
<b>Klienci detaliczni*****</b> (w tys.)	1 072	<b>1 297</b>	<b>+21%</b>

\* - należności od klientów brutto; \*\* - zobowiązania wobec klientów; \*\*\*- Wynik na działalności bankowej; \*\*\*\*- z uwzględnieniem zysku netto za dany okres w kapitałach własnych; \*\*\*\*\* - włączając mikroprzedsiębiorstwa

# Rekordowe dochody...

## Wynik na działalności bankowej (w mln zł)



Wynik na działalności bankowej wyższy o prawie 40 mln zł r/r głównie dzięki:

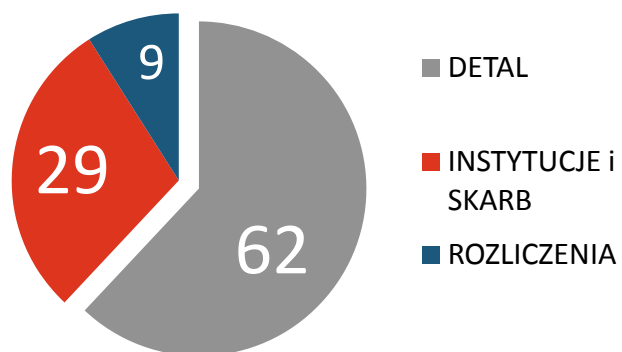
- wyższemu o 29 mln zł wynikowi z tytułu odsetek przede wszystkim w związku ze wzrostem wolumenu portfela kredytowego; spadek marży odsetkowej z 4,1% do 3,6% ze względu na dynamiczny przyrost bazy depozytowej,
- większemu o 7,6 mln zł wynikowi zrealizowanemu na sprzedaży instrumentów dłużnych dostępnych do sprzedaży,
- udanemu zastąpieniu niższych o 12,4 mln zł przychodów prowizyjnych z tytułu rozliczeń przychodami z innych źródeł, w tym ze sprzedaży produktów ubezpieczeniowych (+7,8 mln zł) i kart bankowych (+2,3 mln zł).

\* - wynik na instrumentach finansowych wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy oraz wynik z pozycji wymiany + wynik zrealizowany z operacji papierami wartościowymi dostępnymi do sprzedaży

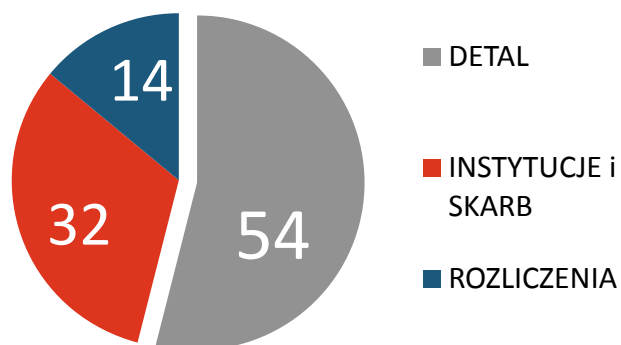
## ...wynikające ze wzrostu biznesu detalicznego...

### Struktura dochodów Banku \* (%)

#### 12 MIESIĘCY 2012



#### 12 MIESIĘCY 2011



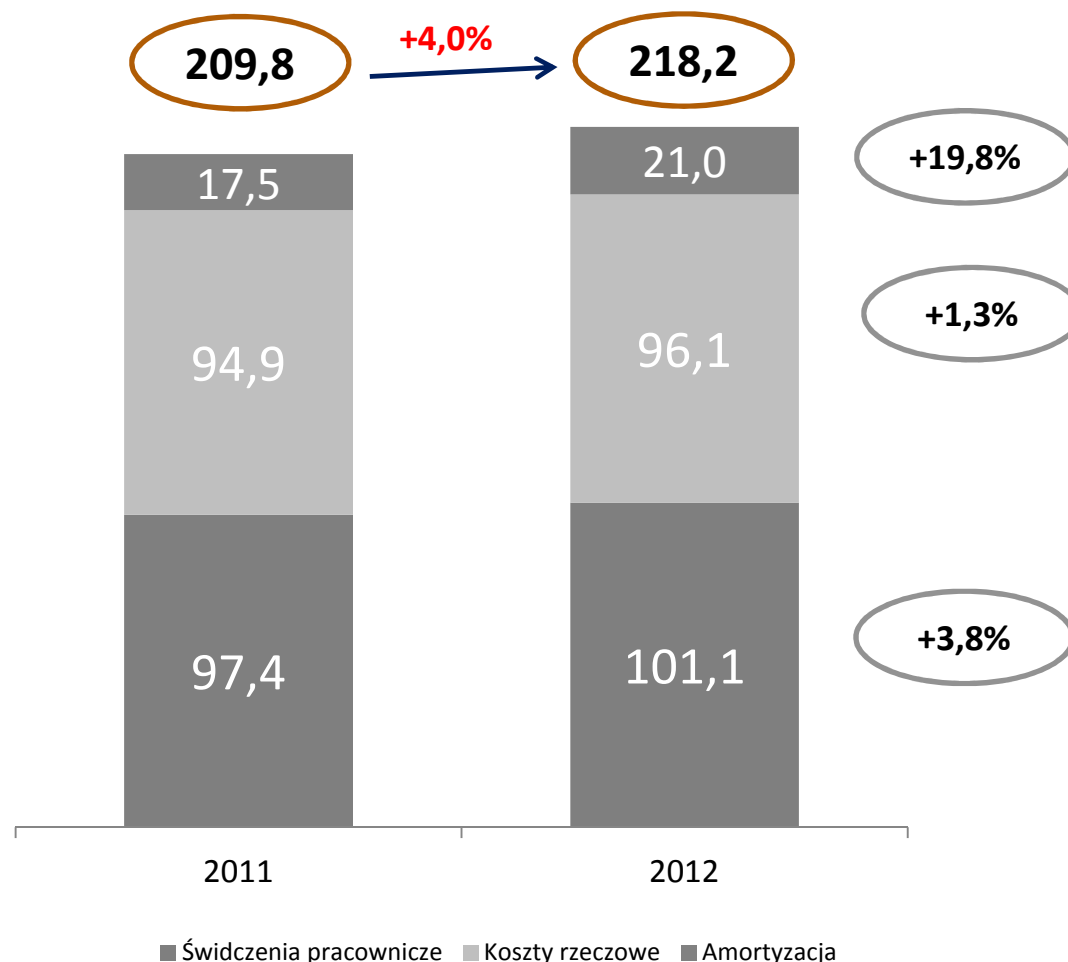
\* Wynik na działalności bankowej

Zgodnie ze Strategią Bank Pocztowy staje się masowym bankiem detalicznym:

- 40,9 mln zł wzrostu dochodów pochodzi z bankowości detalicznej
- WNDB z tytułu bankowości korporacyjnej i skarbu wzrosło o 8,3 mln zł
- Dalszy spadek WNBD segmentu rozliczenia: -10,6 mln r/r

## ...i ścisła kontrola kosztów

Ogólne koszty administracyjne\* (w mln zł)



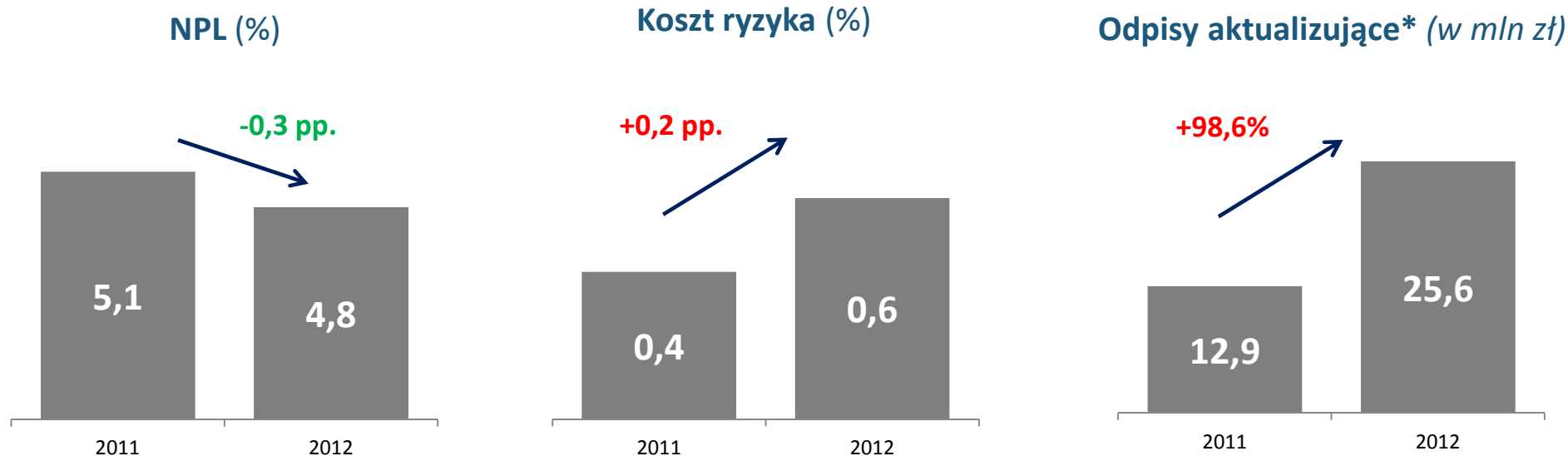
Koszty rosły dużo wolniej niż dochody.

Wzrost kosztów o 8,3 mln zł r/r związany z rozwojem biznesu:

- większe o 3,7 mln zł koszty osobowe jako efekt wzrostu stanu zatrudnienia w Mikrooddziałach (81 nowych placówek),
- wzrost kosztów rzeczowych o 1,2 mln zł głównie z powodu wyższych kosztów czynszów i dzierżawy oraz utrzymania nieruchomości (w efekcie rozwoju sieci własnej) oraz kosztów IT związanych z wdrożeniem nowych systemów,
- wzrost kosztów amortyzacji o 3,5 mln zł w związku z realizacją projektów (głównie w obszarze IT)

\* - z amortyzacją

# Odpowiednie zarządzanie ryzykiem kredytowym

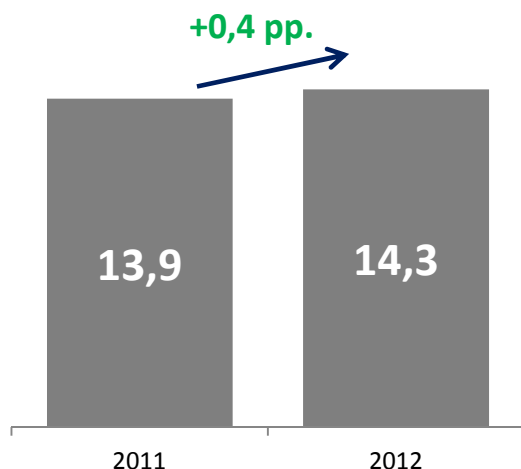


- Jakość portfela kredytowego na poziomie znacznie wyższym niż średnia dla sektora bankowego (wskaźnik NPL 4,8% vs. 8,0% sektor)
- Koszt ryzyka na poziomie 0,6%, również znacznie lepszym niż średnia dla sektora (0,9%)
- Wzrost odpisów aktualizujących z tyt. utraty wartości spowodowany przede wszystkim dynamicznym przyrostem wolumenu kredytów dla osób fizycznych w obszarze kredytów mieszkaniowych

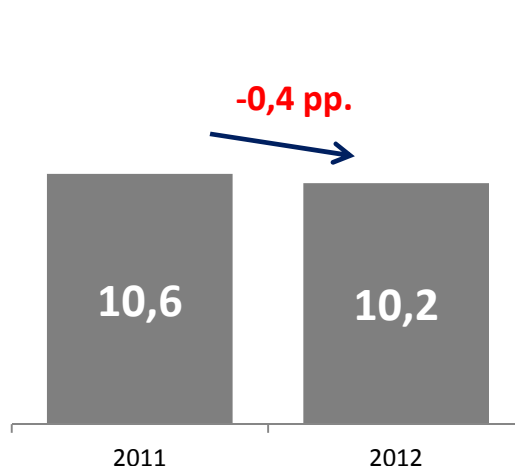
\*- odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości

# Bezpieczny poziom miar kapitałowych i płynności

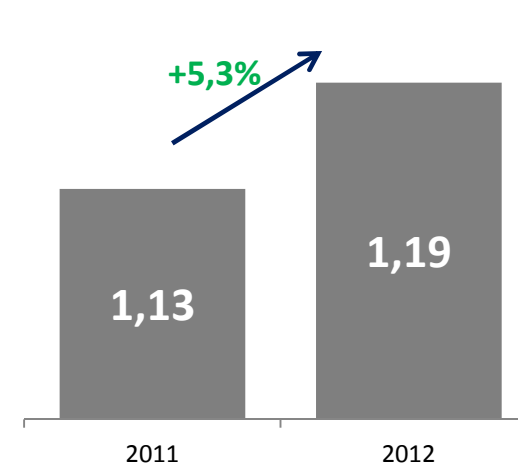
Współczynnik wypłacalności\* (%)



Współczynnik Tier 1\* (%)



Współczynnik M4\*\*

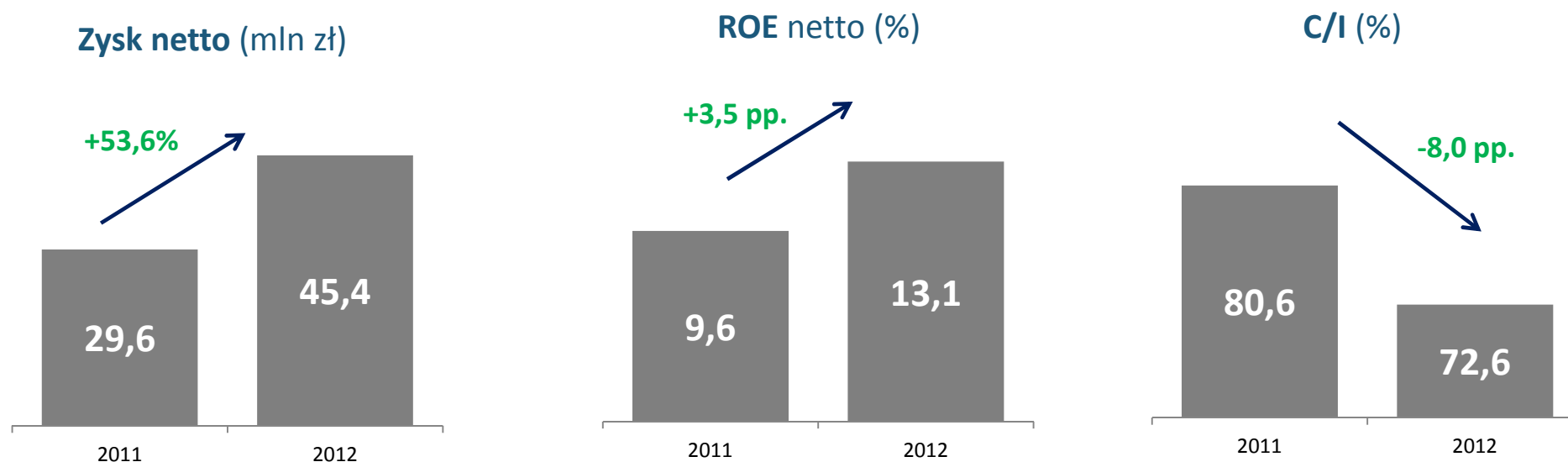


- Współczynniki wypłacalności (CAR) i kapitału podstawowego Tier 1 na bezpiecznych, wyższych niż zalecane przez KNF poziomach
- Wzrost współczynnika wypłacalności m.in. dzięki emisji obligacji podporządkowanych serii C na kwotę 50 mln zł i zakwalifikowanie tych środków do funduszy uzupełniających
- Współczynnik płynności M4 na znacznie powyżej minimum zalecanego przez regulatora (1,19 vs. 1,05)

\* z uwzględnieniem zysku netto za dany okres w funduszach własnych; \*\* - dane dla Banku Pocztowego



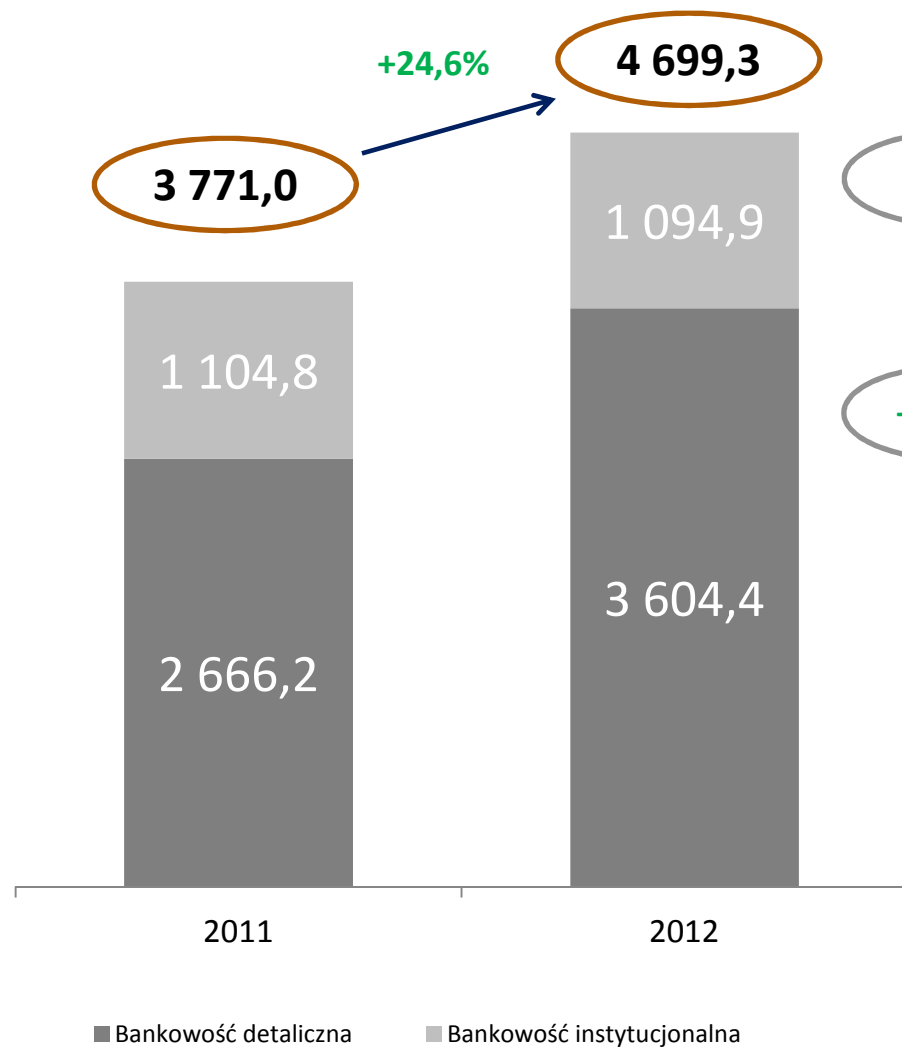
# Znaczna poprawa efektywności



- Skonsolidowany zysk netto wzrósł aż o 54% w 2012 r. i osiągnął najwyższy poziom w historii działalności Banku
- Wskaźnik zwrotu z kapitałów ROE netto wzrósł do 13,1% dzięki dużo szybszemu wzrostowi zysku netto niż kapitałów własnych
- Wskaźnik C/I poprawił się do 72,6% dzięki dynamicznemu wzrostowi dochodów przy ścisłej kontroli kosztów

# Dynamiczny wzrost portfela kredytowego

Struktura kredytów brutto\* (w mln zł)

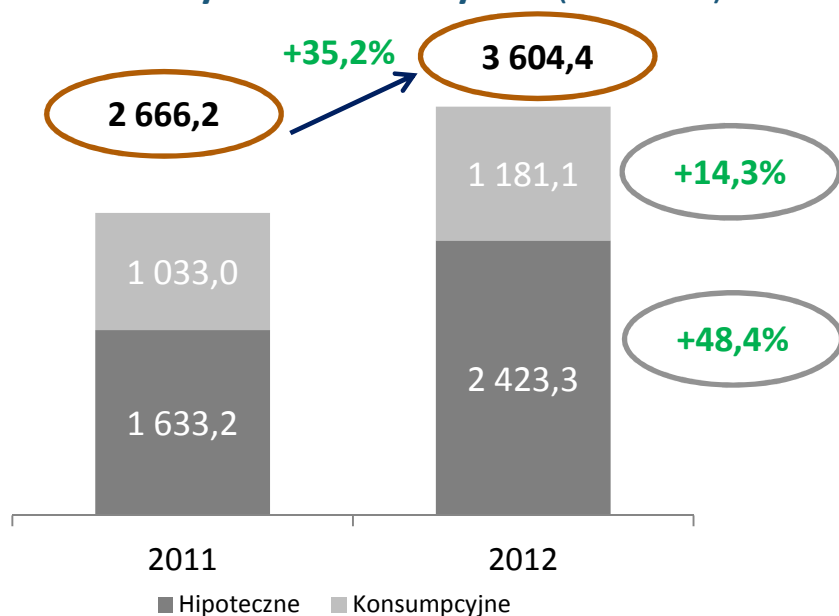


- Wzrost portfela kredytowego o prawie 930 mln zł r/r
- Tempo wzrostu wolumenu kredytów znacznie większe niż w sektorze bankowym (+24,6% vs. +1,9%)
- Kredyty klientów detalicznych jako główny czynnik wzrostu (+938,2 mln zł)
- Nieznaczny spadek (-9,9 mln zł) salda kredytów klientów korporacyjnych zgodny z realizowaną Strategią

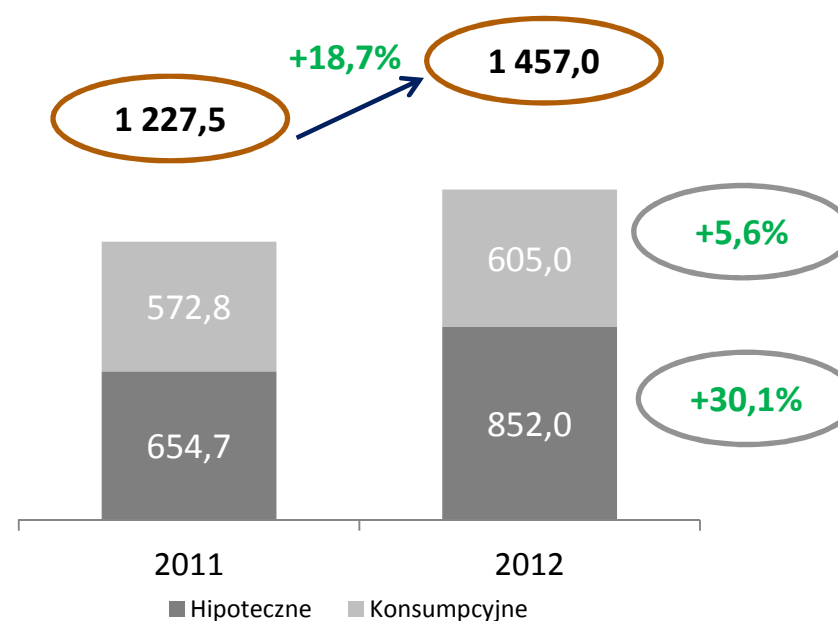
\*- źródło: dane zarządcze Banku

# Kredyty detaliczne – kontynuacja szybkiego wzrostu

Wolumen kredytów detalicznych\* (w mln zł)



Sprzedaż kredytów detalicznych\* (w mln zł)

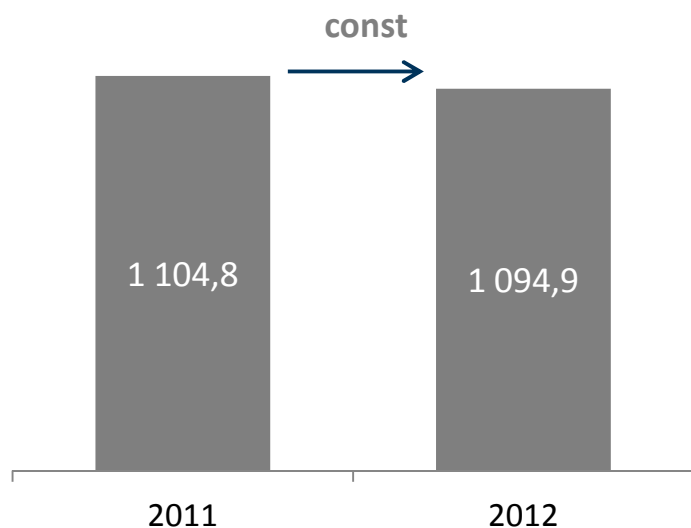


- Wzrost wolumenu kredytów detalicznych o prawie 940 mln zł
- Sprzedaż większa o 19% niż w 2011 roku
- Decyzja o mniejszej sprzedaży kredytów hipotecznych w drugiej połowie 2012 r. ze względu na ograniczenia kapitałowe

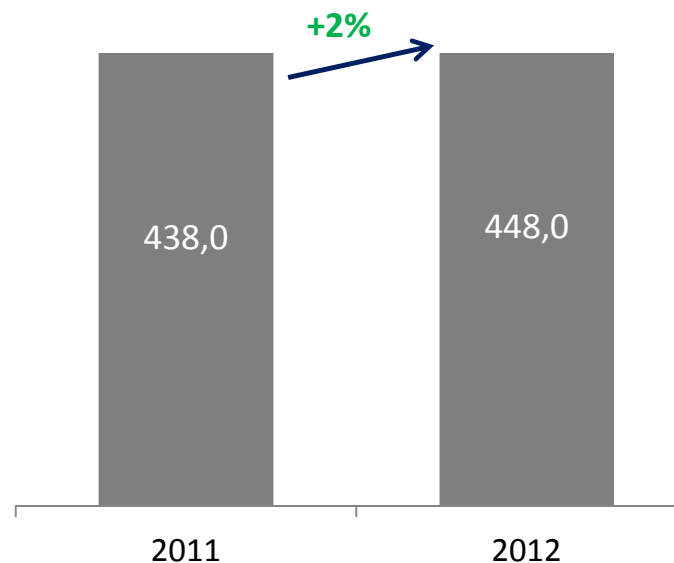
\*- kredyty brutto; źródło: dane zarządcze Banku

# Kredyty korporacyjne – koncentracja na rentowności

Wolumen kredytów korporacyjnych\* (w mln zł)



Sprzedaż kredytów korporacyjnych\* (w mln zł)

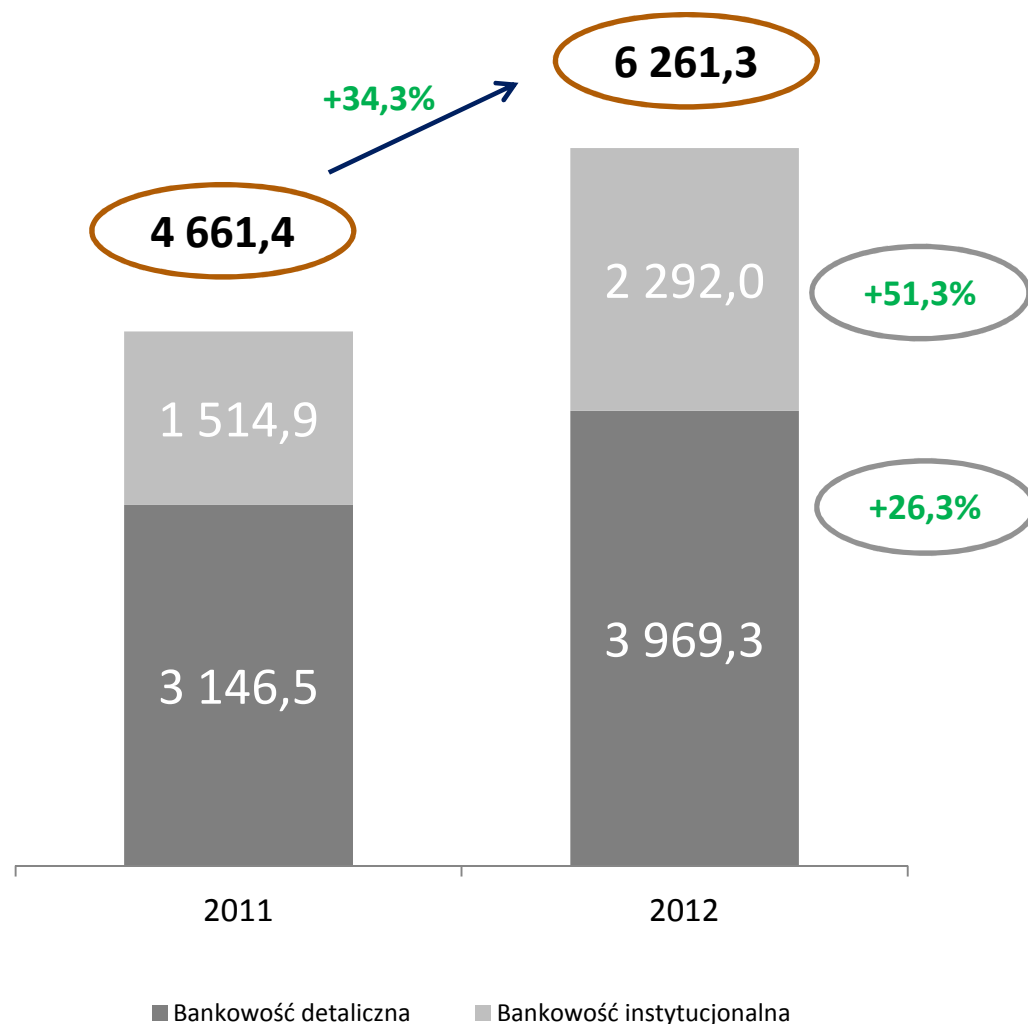


- Wolumen kredytów korporacyjnych na stabilnym poziomie 1,1 mld zł
- Sprzedaż większa o 2% niż w 2011 roku
- Utrzymanie wolumenów i sald na zbliżonym do 2011 poziomie zgodnie z założeniami aktualnej Strategii Banku

\*- kredyty brutto; źródło: dane zarządcze Banku

# Dynamiczny wzrost bazy depozytowej

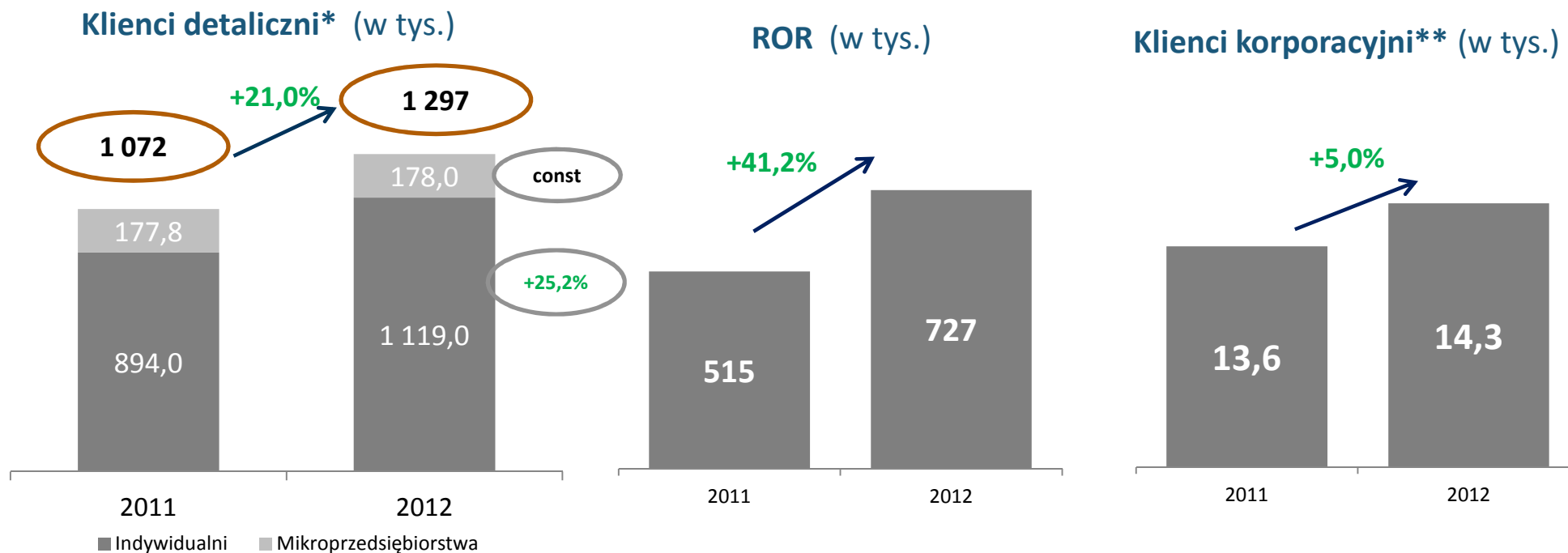
Struktura depozytów\* (w mln zł)



- Wzrost bazy depozytowej o 1,6 mld zł r/r
- Tempo wzrostu salda depozytów znacznie większe niż w sektorze bankowym (+34,3% vs. +4,8%)
- Wartość zgromadzonych środków przez klientów detalicznych i korporacyjnych wzrosła odpowiednio o 822,9 mln zł i 777 mln zł
- Grupa finansuje rozwój akcji kredytowej z depozytów klientów – wskaźnik Kredyty netto/Depozyty na bardzo bezpiecznym poziomie 73%
- W celu dywersyfikacji źródeł finansowania Bank uruchomił program emisji obligacji płynnościowych, w ramach którego w 2012 r. wyemitował obligacje o łącznej wartości 200 mln zł

\*- depozyty – kapitał; źródło: dane zarządcze Banku

# Kontynuacja wysokiego tempa wzrostu liczby Klientów

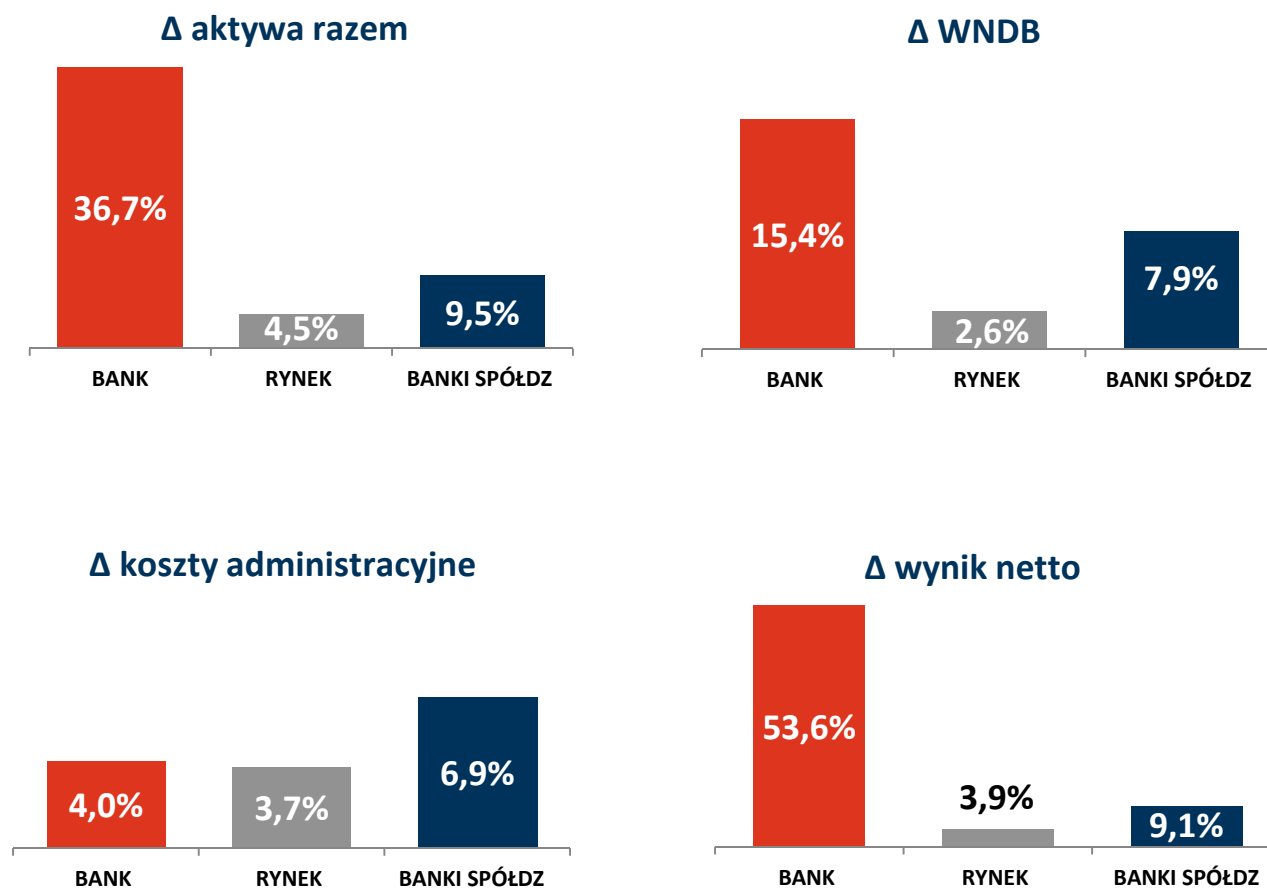


- Liczba wszystkich Klientów Banku przekroczyła 1,3 mln
- Dynamiczny przyrost Klientów indywidualnych i mikroprzedsiębiorstw dzięki atrakcyjnej ofercie i intensyfikacji działań akwizycyjnych
- Liczba Klientów korporacyjnych\*\* przekroczyła poziom 14 tysięcy
- Bank obsługuje już prawie 730 tysięcy ROR-ów

\*- razem z mikroprzedsiębiorstwami, które wg wewnętrznej klasyfikacji Banku należą do bankowości instytucjonalnej; \*\*- bez mikroprzedsiębiorstw

## Pozycja finansowa Banku na tle sektora (1)

ZMIANA GŁÓWNYCH POZYCJI SKONSOLIDOWANYCH BANKU NA TLE SEKTORA\* /  
2012 vs. 2011

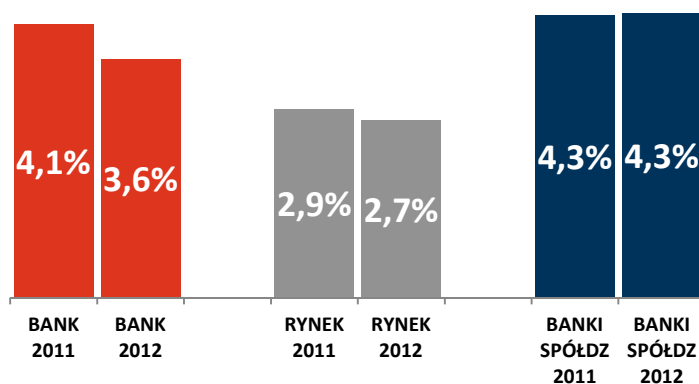


\*/ Źródło danych sektora – dane miesięczne KNF

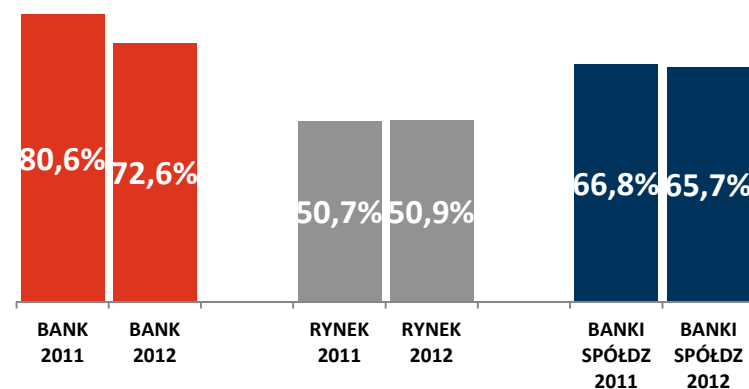
# Pozycja finansowa Banku na tle sektora (2)

## WSKAŹNIKI SKONSOLIDOWANE BANKU NA TLE SEKTORA\* /

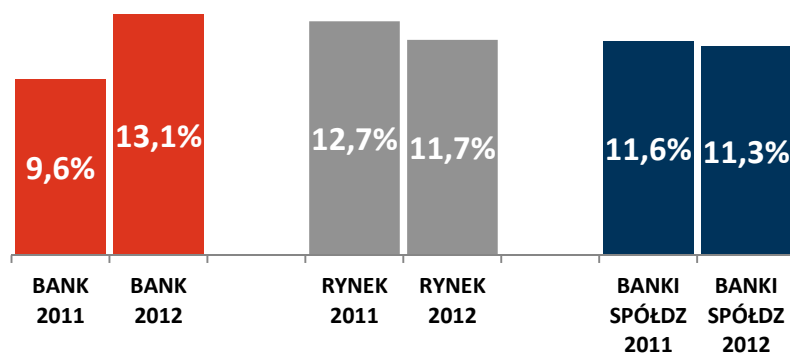
### Marża odsetkowa



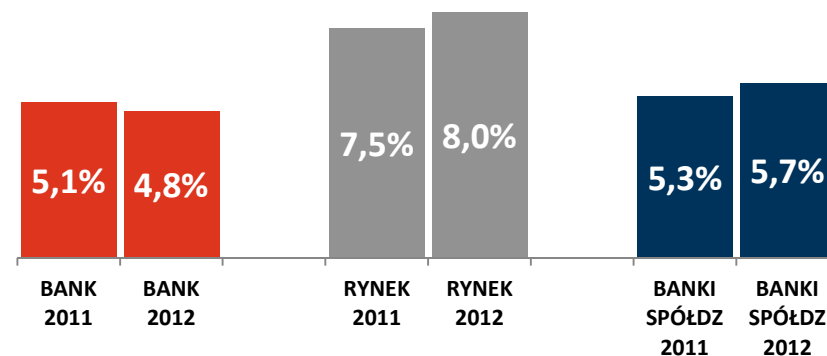
### C/I z amortyzacją



### ROE netto



### Jakość portfela (NPL)



\*/ Źródło danych sektora – dane miesięczne KNF



# Dalszy rozwój sieci sprzedaży

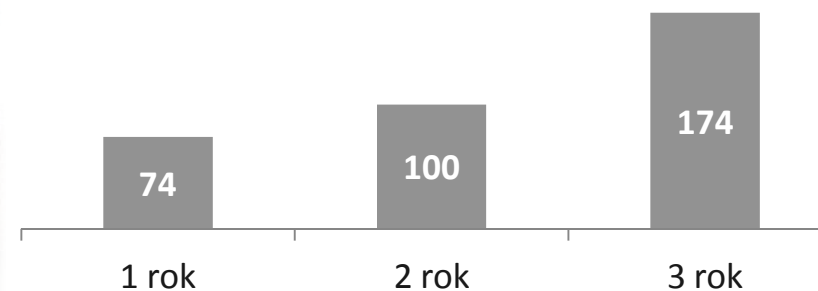
## Mikrooddziały



**Efektywna sprzedażowo sieć o niskiej kapitałochłonności rozbudowy**



Po 3 latach funkcjonowania, średnia sprzedaż kredytu gotówkowego/Mikrooddział dochodzi do poziomu 174 tys. zł



## Bank Pocztowy na koniec 2012 r.

**45,4 mln zł zysku netto**

**13,1 % ROE netto**

**7,132 mld zł aktywa**

**1,31 mln Klientów**

**227 placówek własnych**



## **Zamierzenia na 2013 rok**

**Konsekwentne wdrażanie strategii na lata 2012-2015**

**Pozyskanie ok. 0,5 miliona nowych Klientów**

**Otwarcie ok. 400 tysięcy ROR-ów**

**Otwarcie 113 nowych Mikrooddziałów w Urzędach Poczтовых**

**Dalsza poprawa rentowności**



Dziękujemy za uwagę

**Kontakt dla mediów**

Magda Ossowska-Krasoń  
Rzecznik prasowy

Bank Pocztowy S.A.  
ul. Polna 11, 00-633 Warszawa  
tel. +48 22 328 76 06, tel. kom. +48 601 057 496  
e-mail: [M.Ossowska-Krason@pocztowy.pl](mailto:M.Ossowska-Krason@pocztowy.pl)