



Bank Pekao



## Wyniki finansowe Banku Pekao S.A. w 2 kw. 2019

Przyspieszenie tempa wzrostu dochodów z silną kontrolą kosztów

Warszawa, 7 sierpnia 2019



Bank Pekao

- 1 Kluczowe osiągnięcia w 2kw'19
- 2 Realizacja strategii
- 3 Szczegółowe dane finansowe za 2kw'19



# Przyspieszenie tempa wzrostu przychodów z silną kontrolą kosztów



**+11% wzrostu powtarzalnego zysku netto i powrót do dwucyfrowego RoE (10,1%) w 2kw '19**



**Silna, +9%, ekspansja wolumenu kredytów połączona z 12% wzrostem dochodów komercyjnych**



**Dynamika kosztów operacyjnych nieprzerwanie poniżej inflacji CPI, pomimo inwestycji w rozwój**



**Postęp w transformacji cyfrowej: przyrost liczby klientów mobilnych o +21% przy blisko 40% udziale sprzedaży pożyczek gotówkowych w kanałach mobilnych**

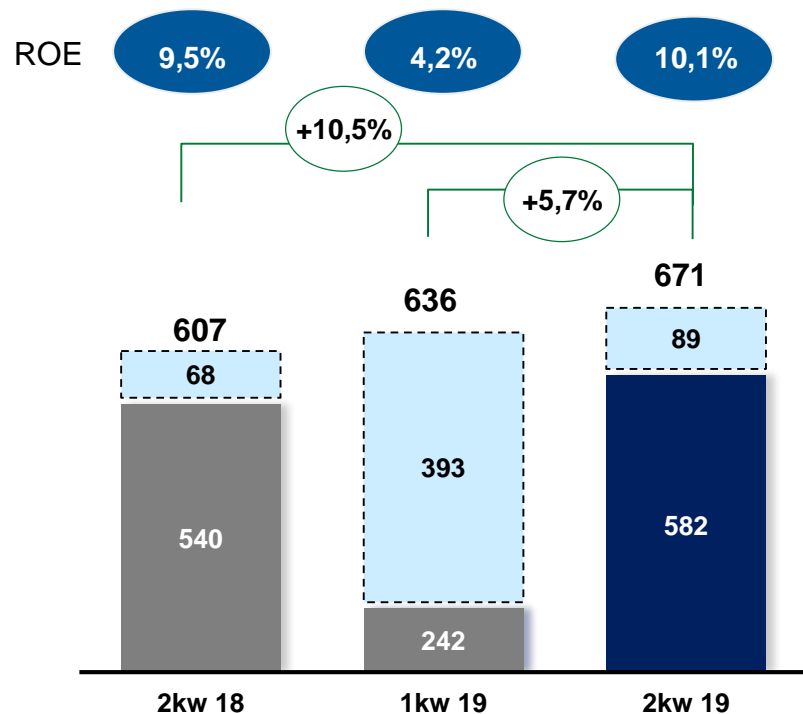


# Kluczowe osiągnięcia w 2 kw'19

Przyspieszenie dynamiki dochodów we wszystkich segmentach napędza dwucyfrową dynamikę zysku netto i dwucyfrowe RoE

## Dynamika zysku netto

PLNm



XX Dynamika z wyłączeniem opłat regulacyjnych (BFG) i rezerw na redukcję zatrudnienia

Oplaty regulacyjne BFG (Q2'18 PLN 30m, Q1'19 PLN 393m, Q2'19 PLN 20m) i rezerwy na redukcję zatrudnienia (program dobrowolnych odejść Q2'18 PLN 38m netto oraz program zwolnień grupowych Q2'19 PLN 69m netto)

## Kluczowe dźwignie wzrostu i osiągnięcia



+11% wzrost zysku netto po wyłączeniu opłat regulacyjnych i rezerw na redukcję zatrudnienia, zgodnie z ambicją Pekao na 2019 rok



+9% wzrostu zysku operacyjnego brutto dzięki kolejnemu kwartałowi z efektem 'positive jaws' po stronie przychodowej i kosztowej



Silna, dwucyfrowa dynamika wzrostu akcji kredytowej we wszystkich strategicznych segmentach



Dalszy postęp w cyfrowej i operacyjnej transformacji



Lider zarządzania ryzykiem ze wskaźnikiem CoR na poziomie 38pb w pierwszym półroczu 2019



Nowa karta wielowalutowa



Otwieranie konta przez selfie



Pracownicze plany kapitałowe ('PPK')



Nowa kampania marketingowa



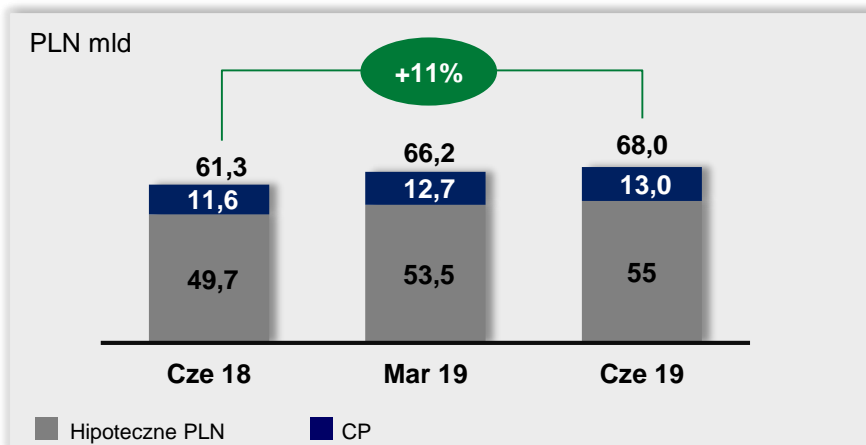
# Bankowość detaliczna i prywatna: Kontynuacja wysokiej dynamiki wzrostu działalności komercyjnej

Dwucyfrowa dynamika wzrostu kredytów w kluczowych produktach wsparta wysokim tempem akwizycji

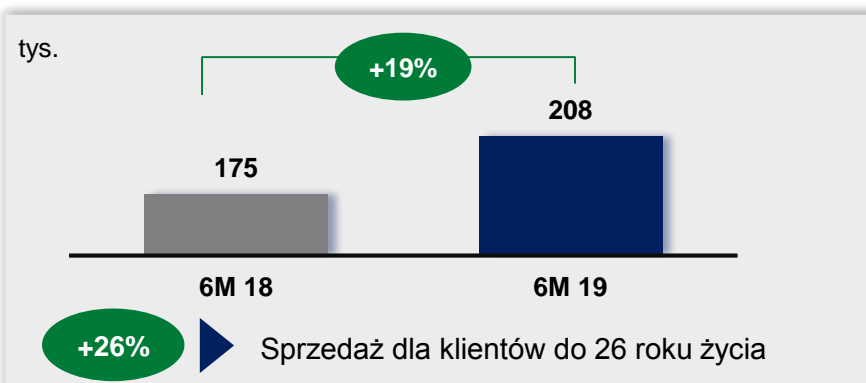


## Wzrost kredytów i akwizycja klientów

Wzrost wolumenów w kluczowych kredytach detalicznych



## Sprzedaż brutto rachunków bieżących „Przekorzystne”



## Kluczowe osiągnięcia i inicjatywy w 2 kw' 2019

### Kluczowe osiągnięcia biznesowe w 2kw'19

Hipoteki i pożyczki konsumenckie	+17%	Przychody z kredytów hipotecznych i pożyczek konsumenckich
Merchant acquiring	+89%	Sprzedaż terminali POS
Mikro firmy	+28%	Sprzedaż rachunków bieżących 'Przekorzystne Biznes' dla Mikro
Bancassurance	75%	Nasycenie ubezpieczeń CPI w sprzedaży hipotek

### Kluczowe inicjatywy komercyjne w 2 kw' 2019

**Wprowadzenie wielowalutowej karty 'Rewolucyjna' dla klientów indywidualnych**

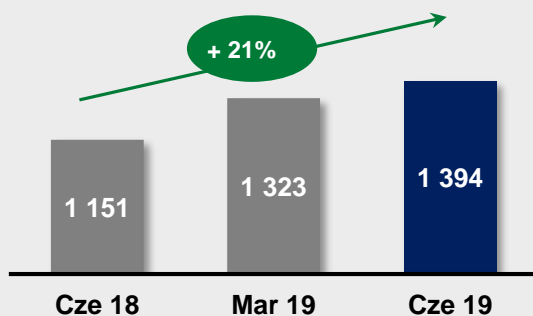
- +700tys Kart wielowalutowych
- 1 miejsce Najlepsza karta dla podróżujących (ranking Expandera)

# Bankowość cyfrowa

Dwucyfrowy wzrost napędzany innowacjami w aplikacji PeoPay odzwierciedlający wzrastającą aktywność klientów oraz lepszą penetrację produktową

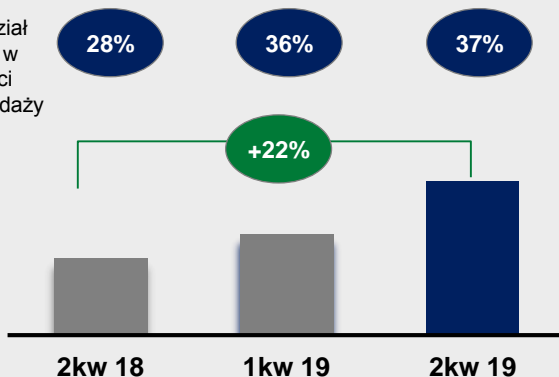
## Aktywni klienci bankowości mobilnej<sup>1</sup>

PLN tys



## Cyfrowa sprzedaż kredytów konsumenckich

% udział sztuk w całości sprzedaży



Pobierz aplikację PeoPay



Aplikacja PeoPay jest częścią usługi bankowości elektronicznej Pekao24

'Selfie' umożliwi zdalne otwieranie rachunku bieżącego dla klientów indywidualnych i mikro firm



## Kluczowe inicjatywy komercyjne w 2kw' 2019



- Funkcja czatu w aplikacji PeoPay i Pekao24
- Autoryzacja mobilna PeoPay – nowa metoda weryfikacji transakcji przeprowadzonych w kanałach elektronicznych
- Płatność „na klik” dostępna dla klientów PeoPay
- Nowa funkcjonalność w kanałach elektronicznych Pekao24 pozwalające na aplikacje do świadczeń: 'Rodzina 500+' oraz 'Dobry Start'
- 'Moje ID' cyfrowy proces weryfikacji tożsamości

1) Klienci co najmniej z 1 logowaniem w ciągu ostatnich 3 miesięcy

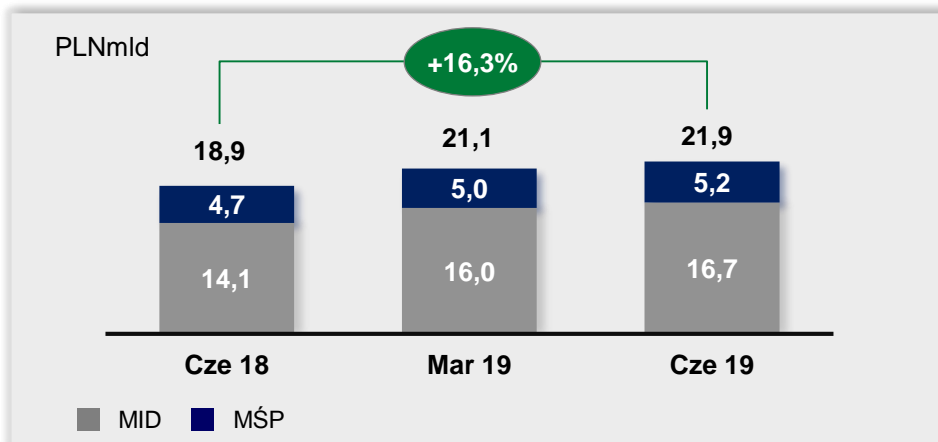
# Bankowość korporacyjna i MŚP: Konsekwentna realizacja strategii

Dwucyfrowy wzrost wolumenów w sektorze MŚP oraz MID. Bogata lista potencjalnych transakcji. Koncentracja na dochodowości i cross-sell'u

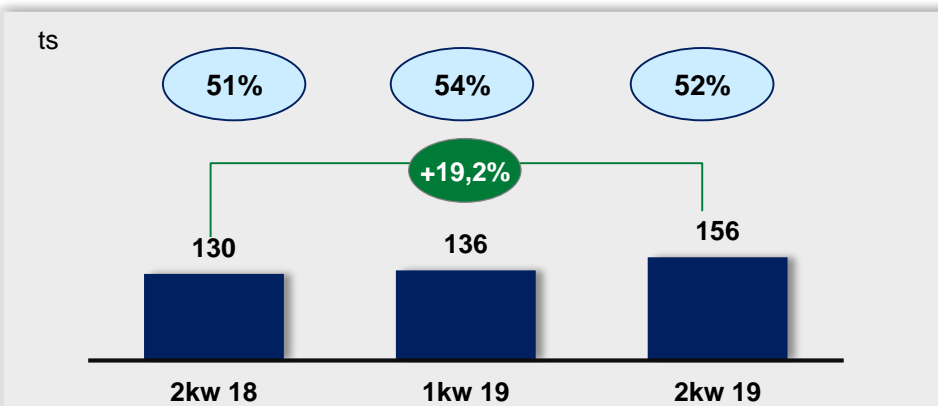


## Wzrost kredytów i poprawa zyskowności

### Wzrost wolumenów kluczowych produktów korporacyjnych



### Dochody na klienta<sup>(1)</sup> i cross-sell<sup>(2)</sup>



## Kluczowe osiągnięcia i inicjatywy w 6M' 2019

### Kluczowe osiągnięcia biznesowe w 6M '19



### Kluczowe inicjatywy komercyjne w 2 kw '2019

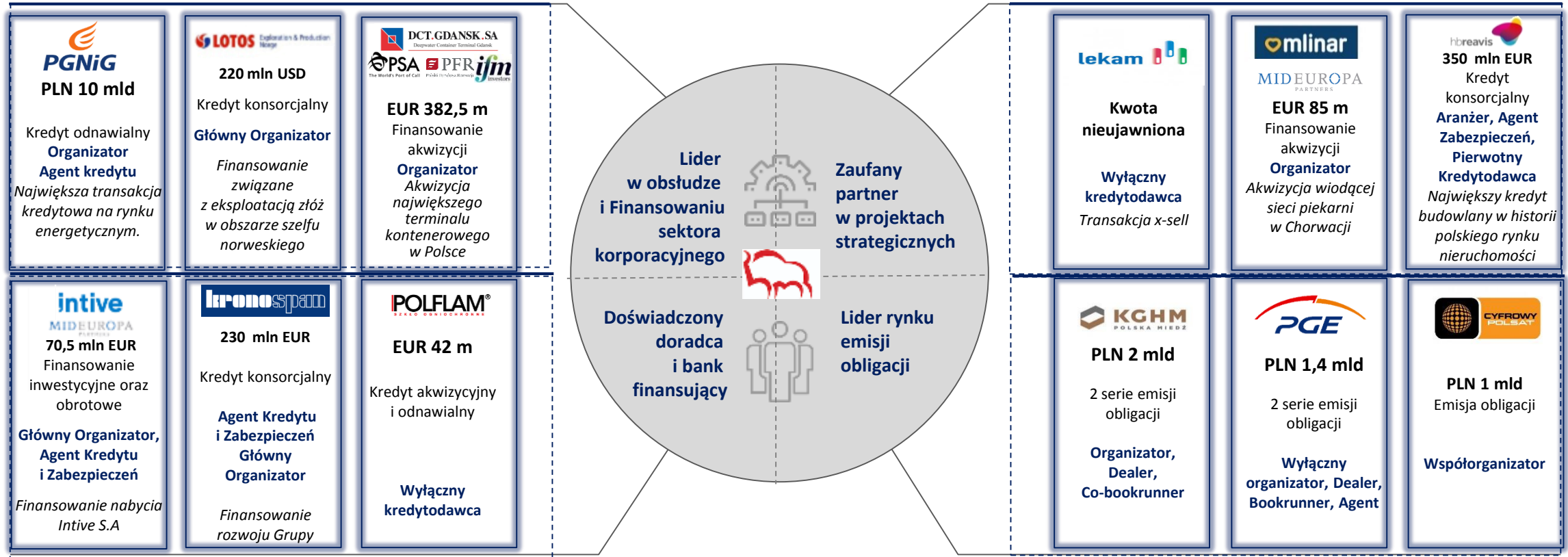
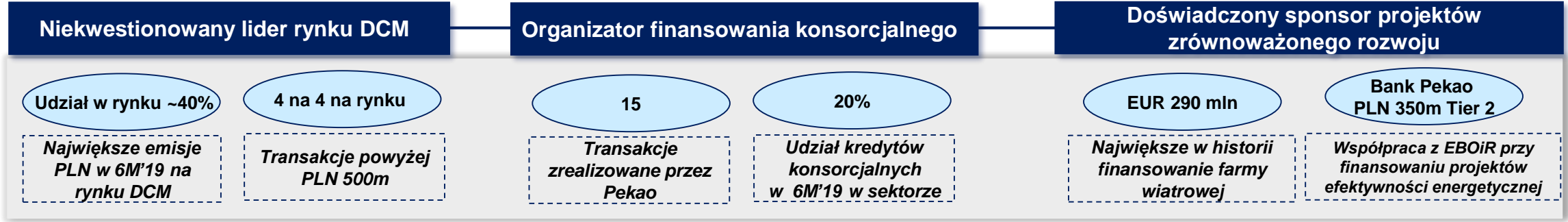
- Bank Pekao pierwszym bankiem w Polsce z usługą Apple Pay dla klientów korporacyjnych
- Uruchomienie aplikacji PekaoBiznes24 na tabletach
- Pierwsza edycja raportu dotyczącego rynku M&A w Polsce: „Potencjał polskiego rynku M&A i aktywności w regionie CEE”
- Nagroda Global Finance „The Best Investment Bank Poland 2018” *3raz z rzędu*

<sup>1</sup> Klienci MID i duże przedsiębiorstwa <sup>2</sup> Dochód nie-pożyczkowy / dochody ogółem <sup>3</sup> Klienci z obrotami powyżej PLN 5m



# Lider bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej

Nieźródne doświadczenie we wszystkich obszarach bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej



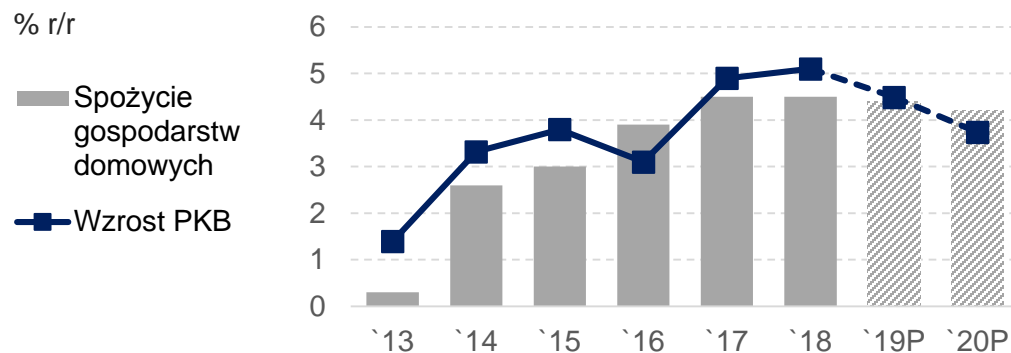


- 1 Kluczowe osiągnięcia w 2kw'19
- 2 Realizacja strategii
- 3 Szczegółowe dane finansowe za 2kw'19

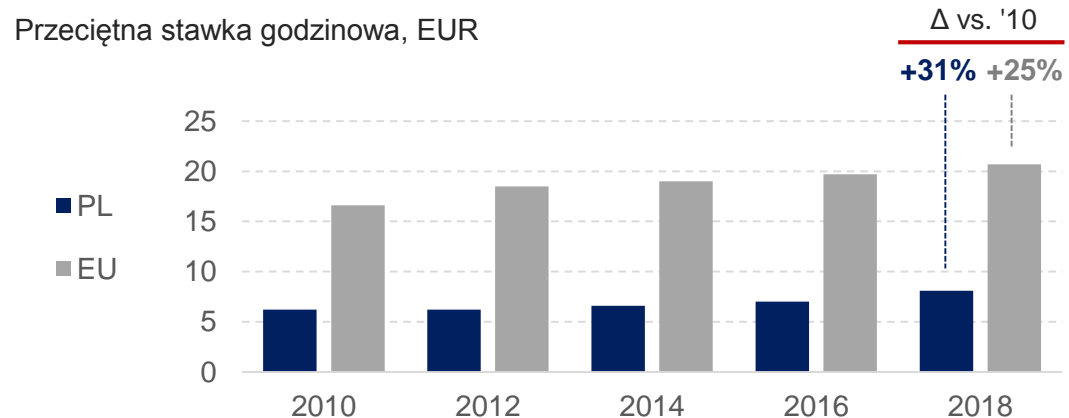


# Dlaczego wierzymy w kontynuację wzrostu polskiej gospodarki?

## Napędzana wzrostem płac konsumpcja będzie głównym silnikiem wzrostu PKB

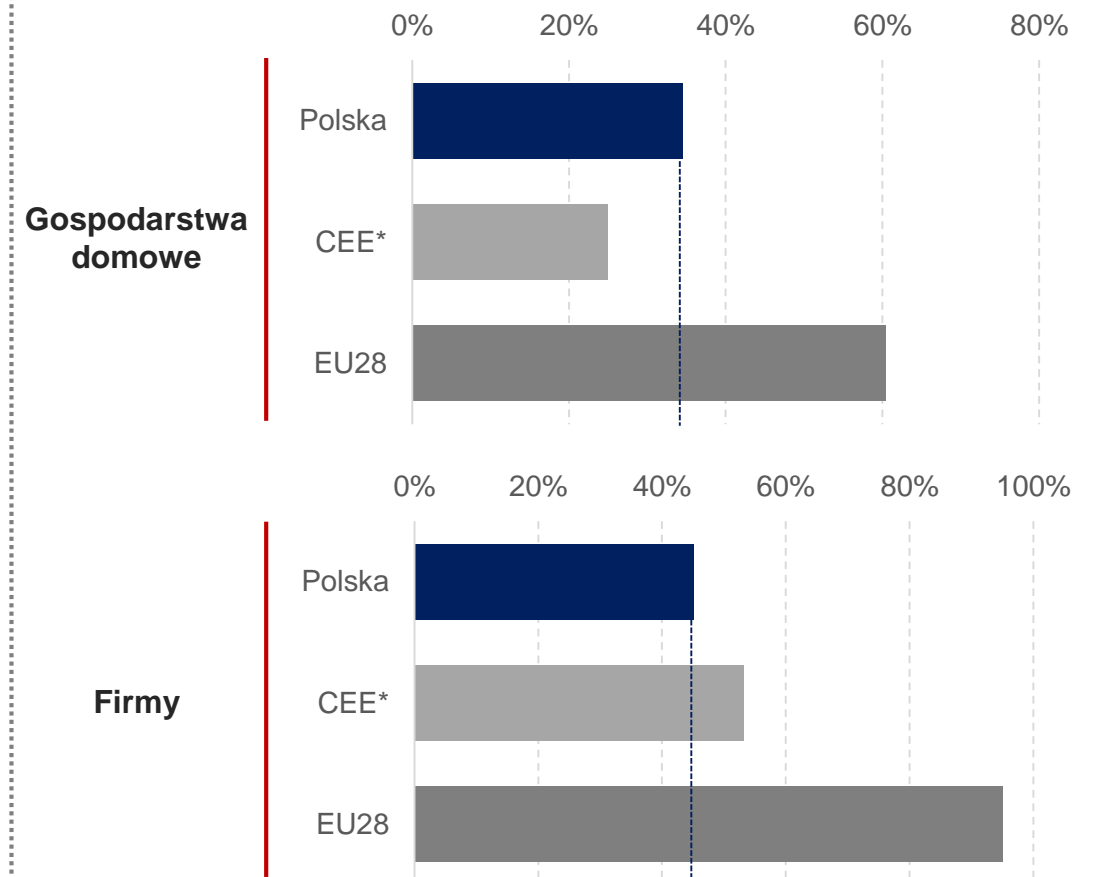


## Pomimo wzrostów w ostatnich latach krajowe płace mają dużą przestrzeń do dalszej konwergencji



## Zadłużenie przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych relatywnie jest niskie, dając przestrzeń do wzrostów

Zadłużenie, % PKB, na koniec 2018 r.



\* Bez Polski. \*\* Kredyty i obligacje.  
Źródło: Pekao, GUS, Eurostat.

# Realizowane inicjatywy strategiczne dodatkowym wsparciem dla osiągnięcia przychodów oraz efektywności operacyjnej Banku

Główne obszary	Osiągnięcia	Aktualna realizacja (2 Poł. 2019)	Cele
<b>Efektywność Sprzedaży</b> <i>Detal</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wprowadzenie nowego systemu motywacji z ambitnymi celami sprzedaży</li> <li>Nowoczesna / pozioma struktura zarządzania sprzedażą</li> <li>Analiza geolokacji optymalizacji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pilotaż nowego systemu motywacyjnego</li> <li>Wprowadzenie nowego, spójnego programu dla sprzedaży: narzędzia wsparcia, nowy system przetwarzania operacyjnego, modele kompetencyjne</li> <li>Pilotaż nowego rytmu sprzedażowego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wdrożenie komercyjne: 1kw. 2020</li> <li>Przychody z detalu na zatrudnionego: +30%</li> </ul>
<b>Zarządzanie Wartością Klienta</b> <i>Korporacje</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nowy zakres modelu</li> <li>Wprowadzenie nowych narzędzi wyceny i procesów</li> <li>Pilotaż nowego rytmu sprzedażowego</li> <li>Pilotaż narzędzi planowania akwizycji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Implementacja efektywnej sprzedaży (uproszczenie struktur zarządzania, zwiększenie pokrycia sieci, system efektywnościowy dla sprzedaży w zarządzaniu relacjami)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wdrożenie komercyjne: 1kw. 2020</li> <li>Przychody z korporacji w 1kw. '2020 na klienta: +20%</li> </ul>
<b>Cyfryzacja</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wprowadzenie Open API w związku z wymogami PSD2</li> <li>30% dokumentacji posprzedażowej w pełni „ucyfrowione”</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wprowadzenie zakresu celów RPA w 2019</li> <li>Wzrost wykorzystania rozwiązań cyfrowych</li> <li>Rozszerzenie oferty cyfrowej</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wprowadzenie samoobsługi i procedowania w czasie rzeczywistym</li> <li>Uproszczenie oferty</li> </ul>
<b>Efektywność biznesu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Centralizacja funkcji back-office w detalu</li> <li>Optymalizacja struktur w Grupie (działalność maklerska)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Optymalizacja kosztów rzeczowych ~ 15 wprowadzonych inicjatyw oraz 10 w trakcie</li> <li>Wcześniej ogłoszone zwolnienia grupowe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Optymalizacja ~50 inicjatyw dot. kosztów rzeczowych do 2kw. 2020</li> <li>Zwolnienia grupowe 900 osób w 2019</li> <li>Optymalizacja procesów i redukcja biurokratycznych formalności</li> </ul>
<b>Ryzyko i przetwarzanie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nowe zautomatyzowane pożyczki konsumpcyjne razem z ubezpieczeniem PZU</li> <li>Szybki tryb kredytowy poprzez PeoPay</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dalszy postęp w rozwoju procesów kredytowych dla MŚP SME i Mikro (procesy przetwarzania)</li> <li>Dalszy rozwój oferty kredytowej w kanałach elektronicznych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wzrost wartości i wolumenu kredytów</li> <li>Dynamiczny wzrost sprzedaży przez kanał elektroniczny</li> <li>Krótszy czas decyzji (50%)</li> </ul>

# Bilans strategii 2018 – 2020: Dynamiczny postęp w realizacji strategii w pierwszej połowie 2019 r. oparty o wszystkie dźwignie komercyjne

Lider inteligentnego wzrostu	Ekspert efektywności i jakości	Ekspert zintegrowanego zarządzania ryzykiem	Pracodawca dla najlepszych
<p>Nowe rachunki bieżące klientów indywidualnych  <b>+19%</b></p>	<p>Koszty/Dochody<sup>1</sup>  <b>-2.1 p.p.</b></p>	<p>Koszt ryzyka  <b>38 bps</b></p>	<p>Nowi pracownicy Banku  <b>600+</b></p>
<p>Dochody/Klient korporacyjny<sup>2</sup>  <b>+14%</b></p>	<p>Udział sprzedaży pożyczek w kanałach cyfrowych  <b>+9 p.p.</b></p>	<p>Automatyczne decyzje kredytowe<sup>3</sup>  <b>90%</b></p>	<p>Szkolenia pracowników  <b>+9%</b></p>
<p>Dochody/Doradca w strategicznym segmencie MID  <b>+25%</b></p>	<p>Klienci zadowoleni z obsługi doradców przy otwarciu konta  <b>99%</b></p>	<p>Czas decyzji kredytowej dla pożyczek w oddziale  <b>&lt;10 min</b></p>	<p>Średnia liczba pracowników raportujących do menedżera  <b>6.5</b></p>



# Kluczowe osiągnięcia finansowe w realizacji strategii

Wydatny postęp w realizacji naszej strategii i kluczowych KPIs

Kluczowe filary		6M'18 ( $\Delta Y/Y$ )	6M'19 ( $\Delta Y/Y$ )	Strategiczny kierunek 2020 i KPIs
Wzrost	Wolumen kredytów	7%	9%	▶ +7%-8% (CAGR 2017-20)
	Dochody komercyjne	8%	12%	▶ +10% (CAGR 2017-20)
Efektywność	Dynamika kosztów	+4,8% <sup>1</sup>	+1,3% <sup>1</sup>	▶ Dynamika kosztów poniżej inflacji CPI
	Koszty/Dochody (bez BFG)	45,0% <sup>1</sup>	42,9% <sup>1</sup>	▶ < 40%
Ryzyko	Koszty ryzyka	35bps	38bps	▶ Nie więcej niż ~50pb
Rentowność	ROE	8,8% <sup>2</sup>	8,8% <sup>2</sup>	▶ 12,5% (przy utrzymaniu płaskich stóp procentowych)



**Wartość dla inwestorów**

**Silny wzrost kredytów i dochodów wsparty wzorową dyscypliną kosztową**

<sup>1</sup> Dynamika z wyłączeniem opłat regulacyjnych (BFG) i rezerw na redukcję zatrudnienia (program dobrowolnych odejść oraz program zwolnień grupowych)

<sup>2</sup> ROE z uliniowanym kosztem BFG

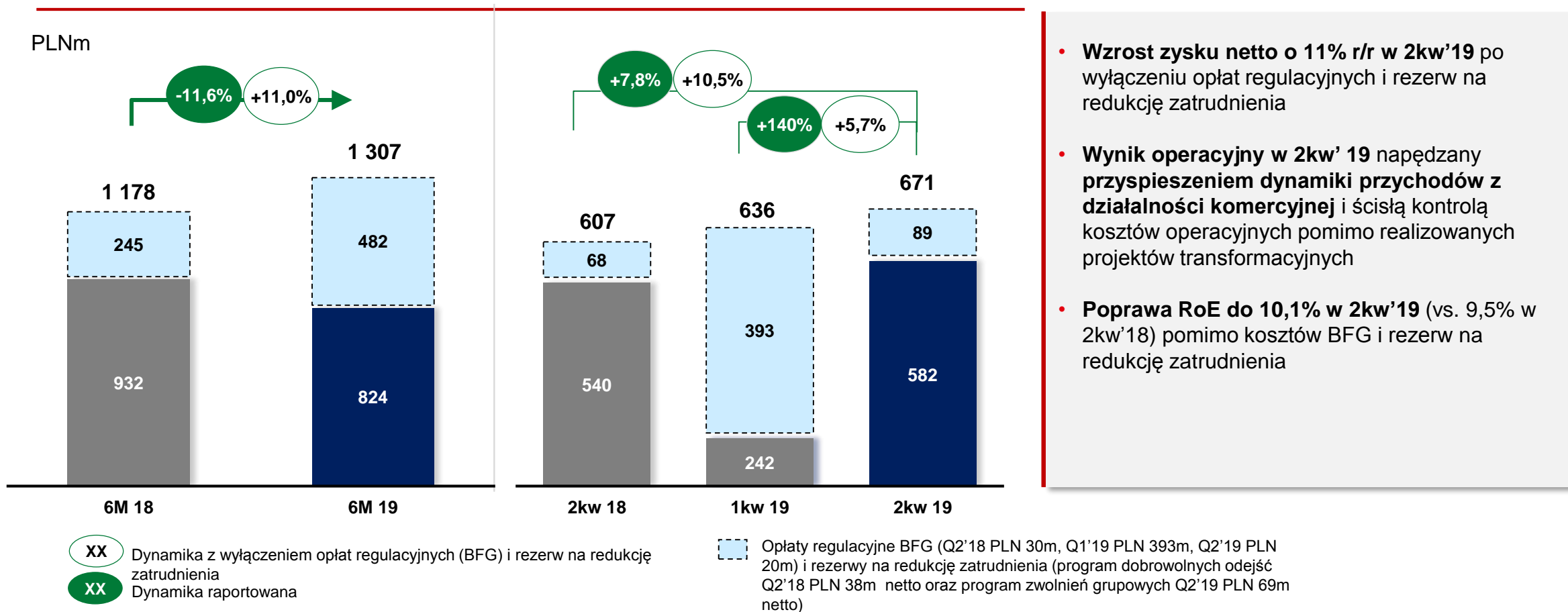
- 1 Kluczowe osiągnięcia w 2kw'19
- 2 Realizacja strategii
- 3 **Szczegółowe dane finansowe za 2kw'19**



# Szczegółowe wyniki finansowe za 2kw'19

Dwucyfrowy wzrost zysku netto po wyłączeniu opłat regulacyjnych i rezerw na redukcję zatrudnienia

## Dynamika zysku netto



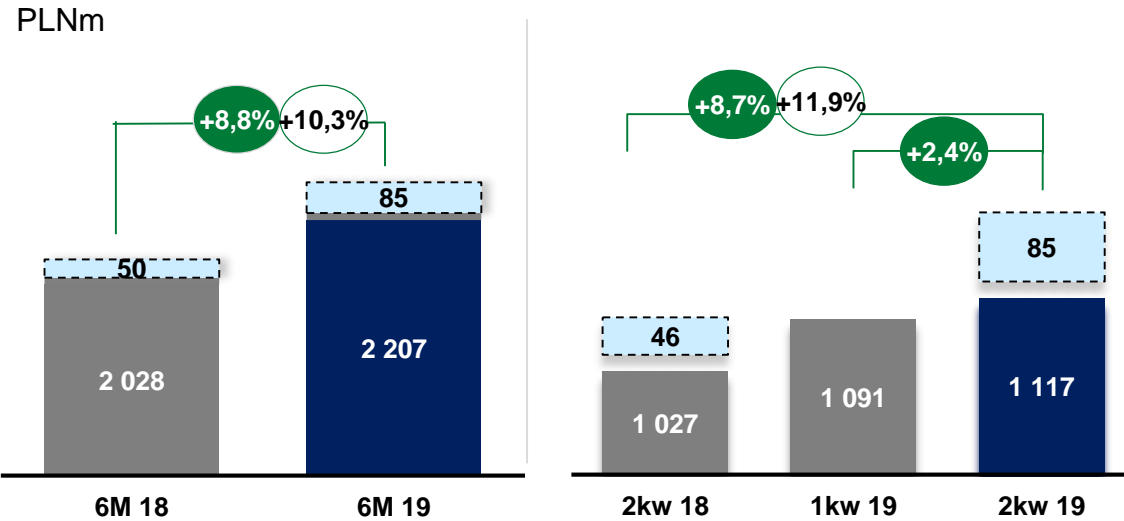
**Wartość dla inwestorów**

- **Poprawa ROE do 10,1% w 2kw'19 przy utrzymaniu silnej pozycji kapitałowej (TCR: 17,3% oraz T1: 15,8%)**

# Szczegółowe wyniki finansowe za 2kw'19

Kontynuacja dobrych trendów operacyjnych wzmocnionych wzrostem przychodów i ciągłą dyscypliną kosztową

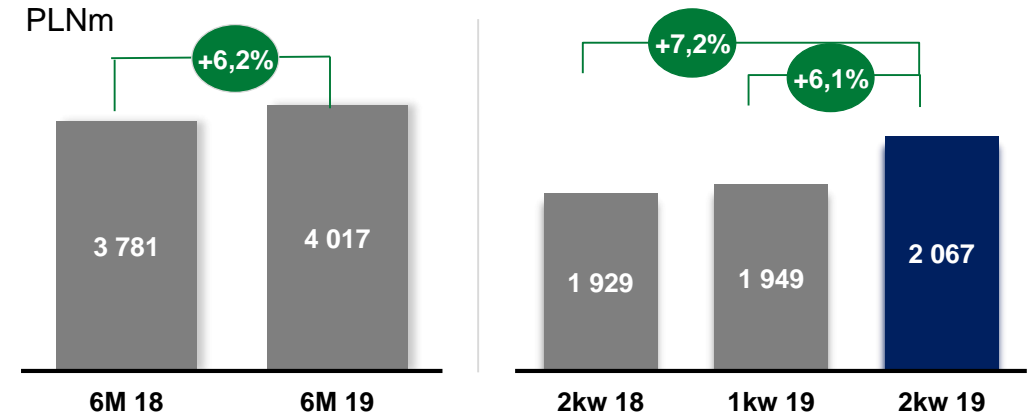
## Zysk operacyjny brutto



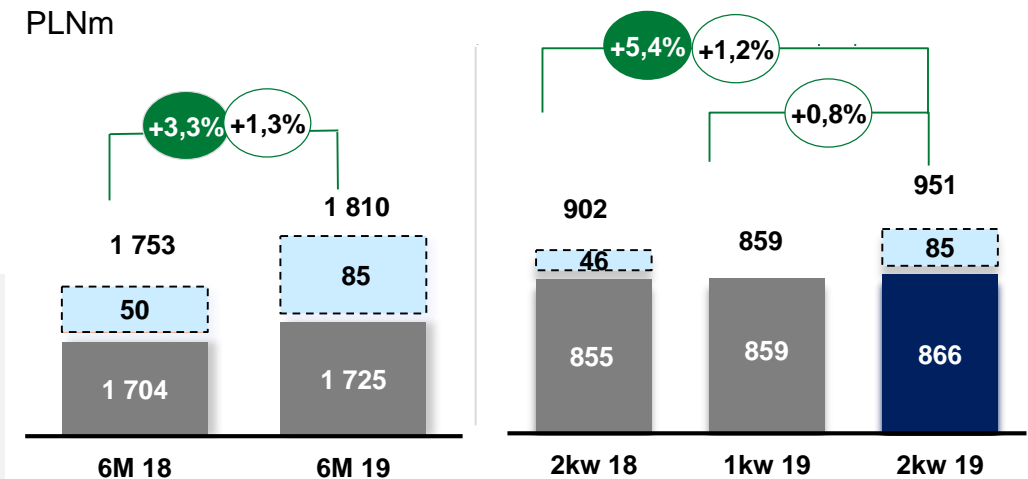
- XX Dynamika z wyłączeniem rezerw na redukcję zatrudnienia (dobrowolne odejścia na emeryturę i program zwolnień grupowych)
  - XX Dynamika raportowana
- Rezerwy na redukcję zatrudnienia (dobrowolne odejścia na emeryturę 2kw'18 PLN 46m i 6M'18 PLN 50m oraz program zwolnień grupowych 2kw'19 PLN 85m)

- Dwucyfrowy wzrost zysku operacyjnego brutto r/r, po wyłączeniu kosztów regulacyjnych i rezerw na redukcję zatrudnienia, dzięki silnej dynamice dochodów i ciągłej dyscyplinie kosztów
- Poprawa wskaźnika koszty/dochody o 260pb r/r do 41,8%<sup>2</sup> w 2kw'19, pomimo trwających inwestycji w projekty modernizacyjne

## Dochody z działalności operacyjnej



## Koszty operacyjne<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Wyłączając opłaty BFG <sup>2</sup> Koszty z wyłączeniem rezerw na redukcję zatrudnienia

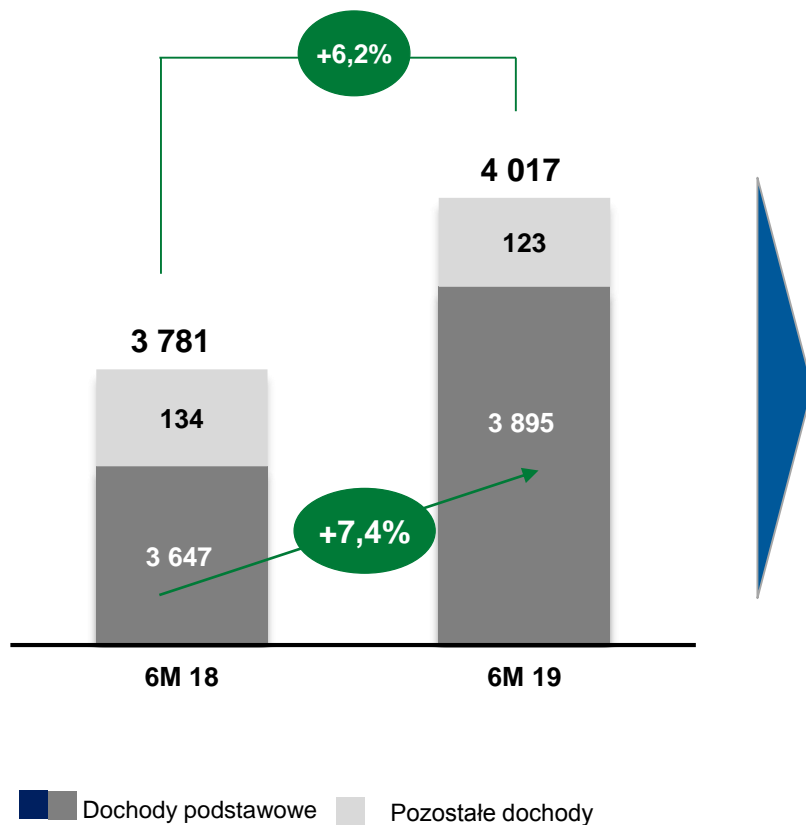


# Szczegółowe wyniki finansowe za 2kw'19

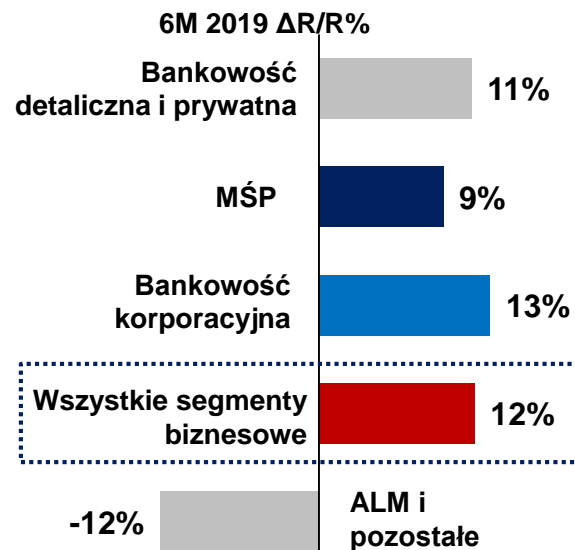
7,4% wzrost r/r podstawowych dochodów wzmocniony 12% wzrostem z działalności komercyjnej

## Dochody z działalności operacyjnej

PLNm

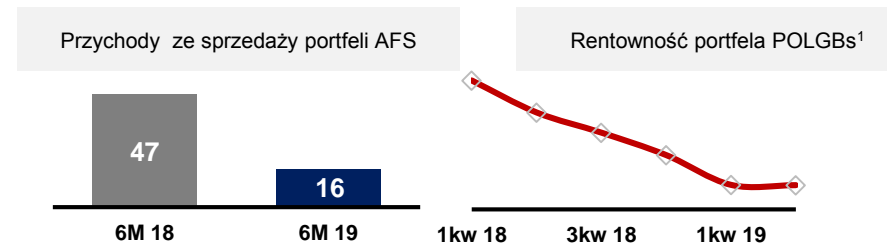


## Dochody z działalności komercyjnej



- **Dynamika przychodów z działalności komercyjnej 12% r/r**, powyżej ambicji strategii na rok 2019
- **Kontynuacja dobrych osiągnięć komercyjnych** wsparta solidnym wynikiem odsetkowym przy trwałej poprawie wyniku prowizyjnego
- Niekorzystny wpływ niższego zysku ze sprzedaży portfela AFS oraz niższej rentowności portfela POLGBs<sup>1</sup>

### Wpływ sprzedaży portfeli AFS i rentowności POLGBs<sup>1</sup>

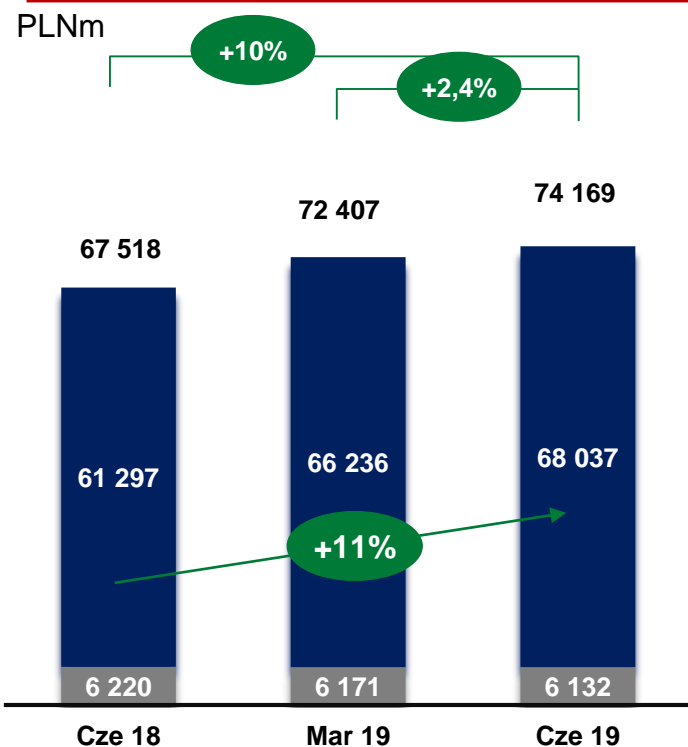


<sup>1</sup> Przeciętna rentowność portfela inwestycyjnego 25 mld zł papierów wartościowych

# Szczegółowe wyniki finansowe za 2kw'19

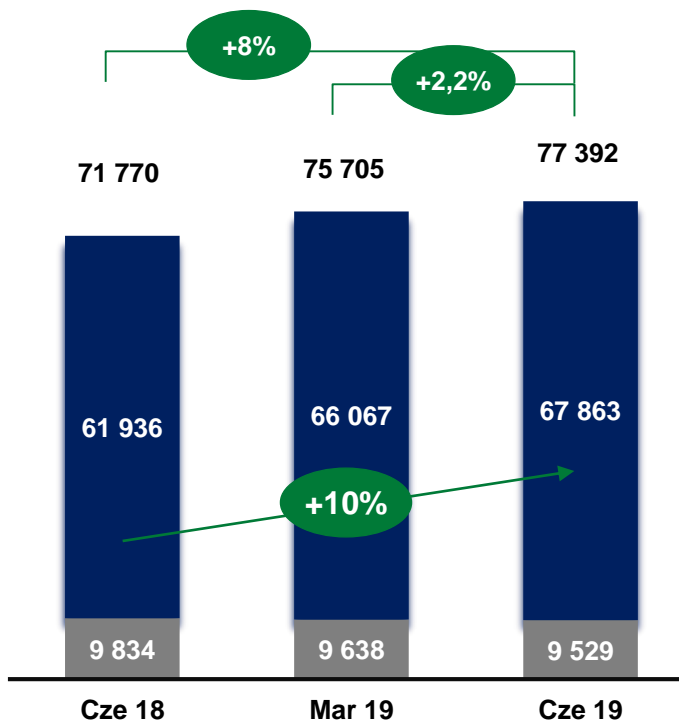
9% wzrost kredytów r/r wsparty dalszym przyspieszeniem w segmencie korporacyjnym.  
Kluczowe obszary rozwoju z dwucyfrową dynamiką wzrostu wolumenów

## Kredyty detaliczne<sup>1</sup>



■ Kluczowe kredyty detaliczne (Kredyty hipoteczne w PLN, pożyczka konsumpcyjna)  
■ Pozostałe kredyty detaliczne

## Kredyty korporacyjne<sup>2</sup>



■ Przedsiębiorstwa (Kluczowe kredyty korporacyjne)  
■ Pozostałe kredyty korporacyjne (Sektor publiczny)

- Silny wzrost r/r we wszystkich kluczowych segmentach (kredyty ogółem +9% r/r) wsparty przyspieszeniem w kredytach dla przedsiębiorstw)
- Wzrost portfela kredytów korporacyjnych skoncentrowany na najbardziej dochodowych segmentach, przy 16,3% r/r ekspansji wolumenów w segmencie MID oraz MŚP
- Dwucyfrowy wzrost w kluczowych kredytach detalicznych i korporacyjnych

<sup>1</sup> Kredyty brutto

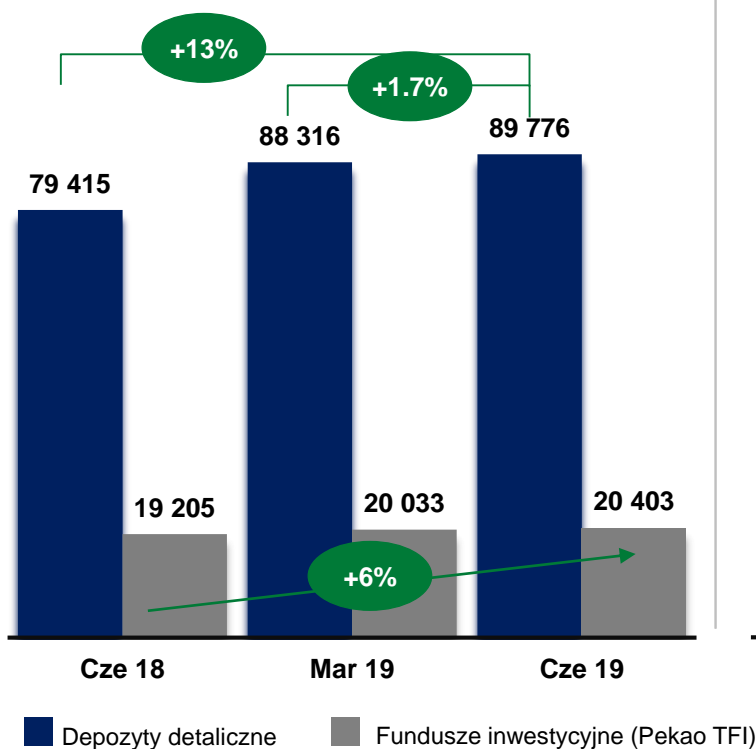
<sup>2</sup> Kredyty brutto, korporacyjne i MŚP włączając leasing i faktoring, wyłączając BSB i transakcje reverse repo

# Szczegółowe wyniki finansowe za 2kw'19

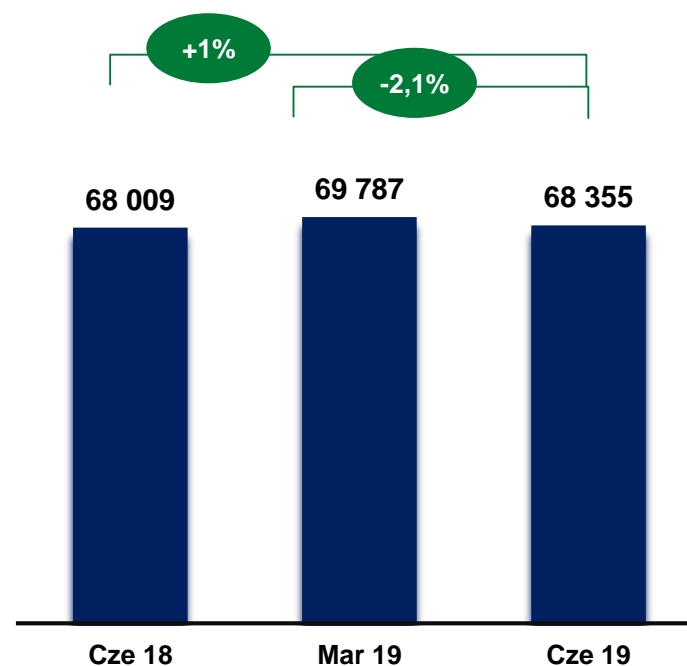
Kontynuacja zmiany struktury depozytów w kierunku bazy depozytów detalicznych

## Oszczędności detaliczne

PLNm



## Depozyty korporacyjne oraz emisje własne<sup>1</sup>

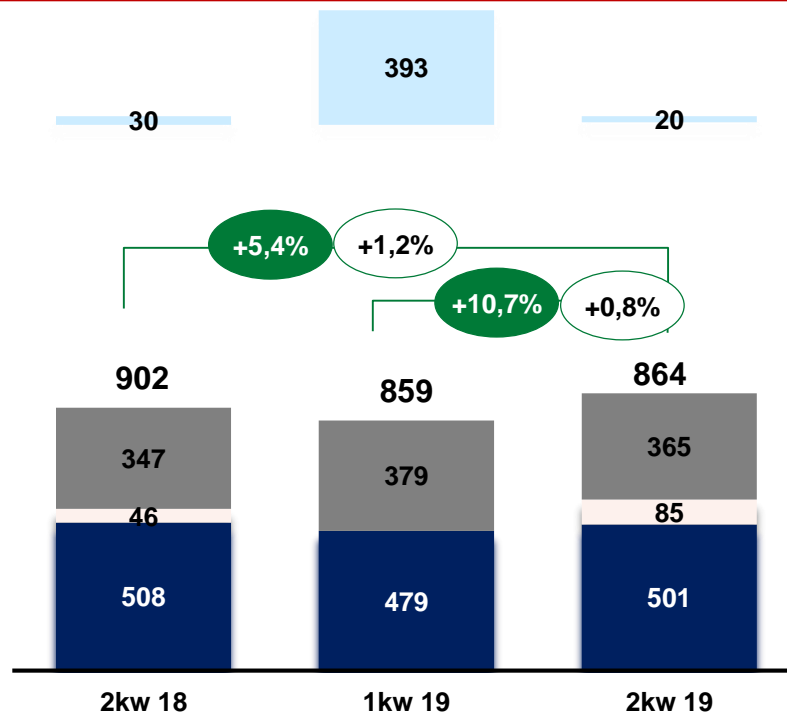
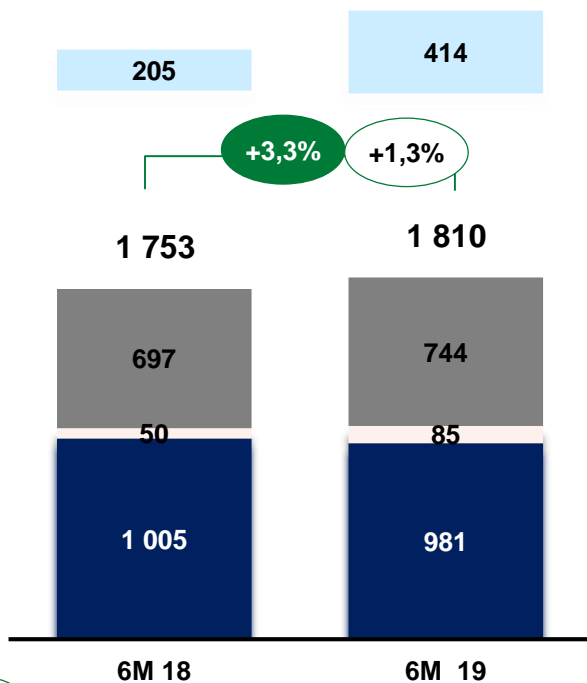


- Silny 13%-wy wzrost r/r depozytów detalicznych w 2kw'19
- Udział depozytów detalicznych systematycznie wzrasta w całościowej strukturze depozytów z 54% do 57% r/r (51% udziałów bilansu na koniec 2017)
- Silny nacisk na zarządzanie cenami w segmencie korporacyjnym
- Solidny wzrost bazy aktywów funduszy inwestycyjnych wspierająca poprawę udziałów rynkowych pomimo trudnej sytuacji rynkowej

# Szczegółowe wyniki finansowe za 2kw'19

Kolejny kwartał wysokiej dyscypliny kosztowej, wyraźnie poniżej inflacji CPI, pomimo realizacji projektów transformacyjnych

## Koszty operacyjne<sup>1</sup> w ujęciu rocznym i kwartalnym



Bankowy Fundusz Gwarancyjny  
 Koszty rzeczowe i amortyzacja<sup>1</sup>  
 Rezerwy na redukcję zatrudnienia  
 Koszty osobowe<sup>2</sup>

XX Dynamika z wyłączeniem rezerw na redukcję zatrudnienia  
 XX Dynamika raportowana w sprawozdaniu

- Wpływ kosztów redukcji zatrudnienia PLN 85m w 2kw'19 na poziom i dynamikę kosztów osobowych
- Wpływ podwyżek inflacyjnych oraz rozwoju kompetencji w obszarach IT/big data na wzrost kosztów osobowych kw/kw

<sup>1</sup> Wył. opłaty BFG; Od 2019 wg IFRS16 część kosztów rzeczowych klasyfikowanych jako amortyzacji

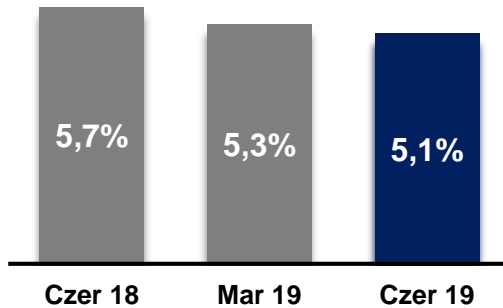
<sup>2</sup> Wył. rezerw na redukcję zatrudnienia (program dobrowolnych odejść na emeryturę i zwolnienia grupowe)



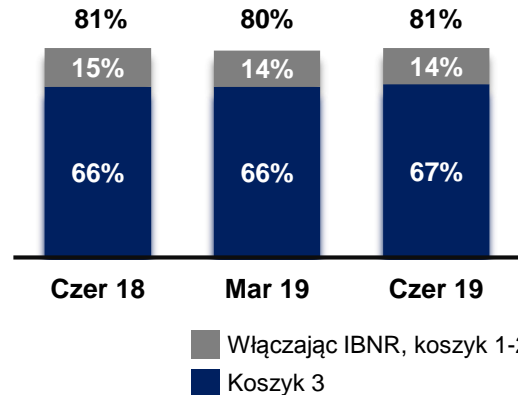
# Szczegółowe wyniki finansowe za 2kw'19

Konserwatywne zarządzanie ryzykiem potwierdzone niskimi kosztami ryzyka oraz dobrą jakością portfela

## Wskaźnik NPL

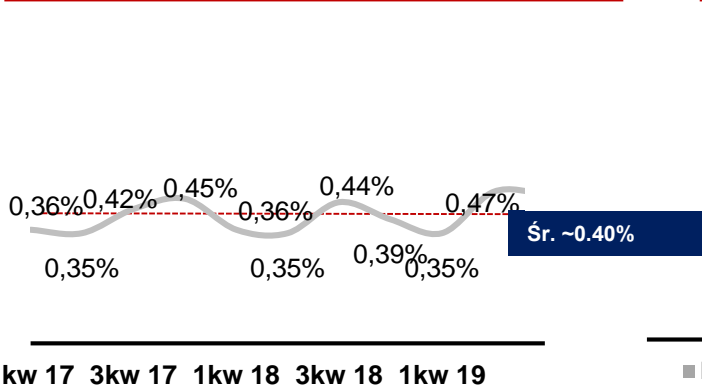


## Wskaźnik pokrycia rezerwami

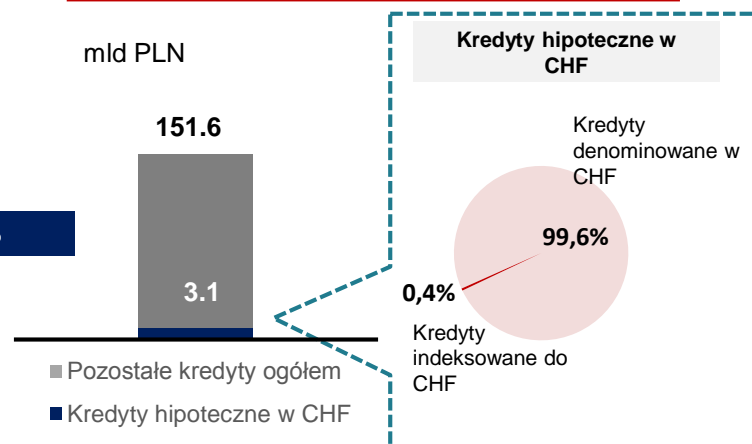


- Koszty ryzyka na poziomie 47pb w 2kw'19 i 38pb w 6M'19
- Wskaźnik pokrycia rezerwami niezmiennie na jednym z najwyższych poziomów w sektorze
- Dalsze ograniczanie wolumenu kredytów niepracujących wsparte aktywnym zarządzaniem portfela

## Koszty ryzyka <sup>1</sup>



## Udział CHF w kredytach ogółem



## Bardzo niska ekspozycja bilansowa na hipoteki walutowe:

- Całkowita ekspozycja netto na hipoteki CHF wynosi PLN 3,0 mld (1,5% aktywów) sprzedanych głównie w latach 2004-2006 (w większości przejętych w ramach akwizycji BPH w 2007 roku)
- Ekonomiczna amortyzacja portfela na poziomie około 8% rocznie
- Praktycznie brak ekspozycji na hipoteki indeksowane CHF (tylko 0,4% całości portfela CHF)

<sup>1</sup> COR z wyłączeniem NPLs

# Nagrody i wydarzenia w 2kw'19

## Uznanie przez rynek i ekspertów sektora

### Nagrody

1 miejsce efektywności w konkursie PwC i Dziennika Gazeta Prawna **Gwiazdy Bankowości**



”Lider efektywności”  
W rankingu miesięcznika BANK



Najlepszy Sub-powiernik w Polsce w 2019 roku  
po raz 7-my z rzędu

Lider 2018 – nagroda miesięcznika Gazeta Bankowa za największą innowacyjność



Transparentna Spółka Roku 2018 Nagroda gazety „Parkiet” i Instytutu Rachunkowości i Podatków

### Wydarzenia

Europejski Kongres Gospodarczy 2019 w Katowicach

Umowa z EBI ws. finansowania przedsiębiorstw z regionu Kujawsko-Pomorskiego

Gale na 90-lecie Banku Pekao; Roadshow Zarządu Banku w regionach

Europejski Kongres Finansowy 2019 w Sopocie

Raport Banku Pekao i Lazard nt. Fuzji i Przejęć w Polsce i Regionie CEE



# Przyspieszenie tempa wzrostu przychodów z silną kontrolą kosztów



**+11% wzrostu powtarzalnego zysku netto i powrót do dwucyfrowego RoE (10,1%) w 2kw'19**



**Silna, +9%, ekspansja wolumenu kredytów połączona z 12% wzrostem dochodów komercyjnych**



**Dynamika kosztów operacyjnych nieprzerwanie poniżej inflacji CPI, pomimo inwestycji w rozwój**



**Postęp w transformacji cyfrowej: przyrost liczby klientów mobilnych o +21% przy blisko 40% udziale sprzedaży pożyczek gotówkowych w kanałach mobilnych**

## Załącznik

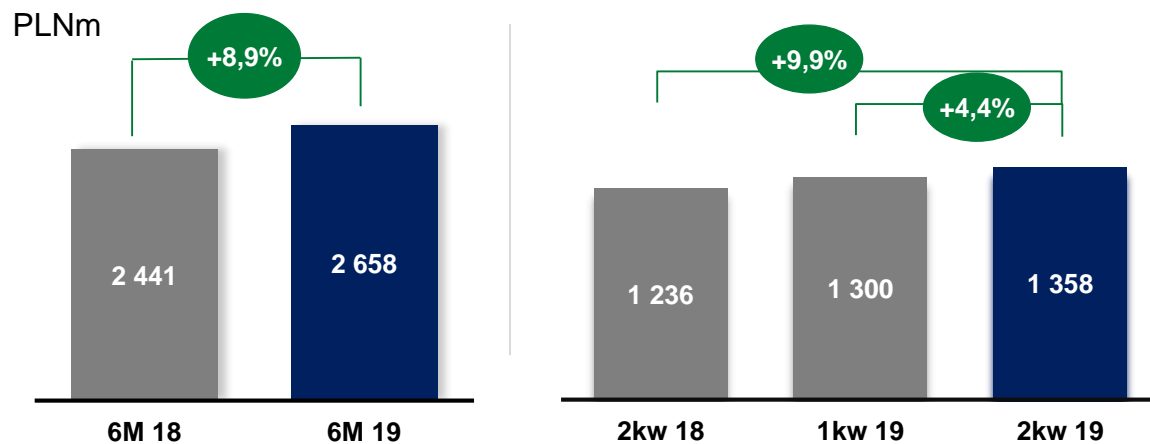




# Szczegółowe wyniki finansowe za 2kw'19

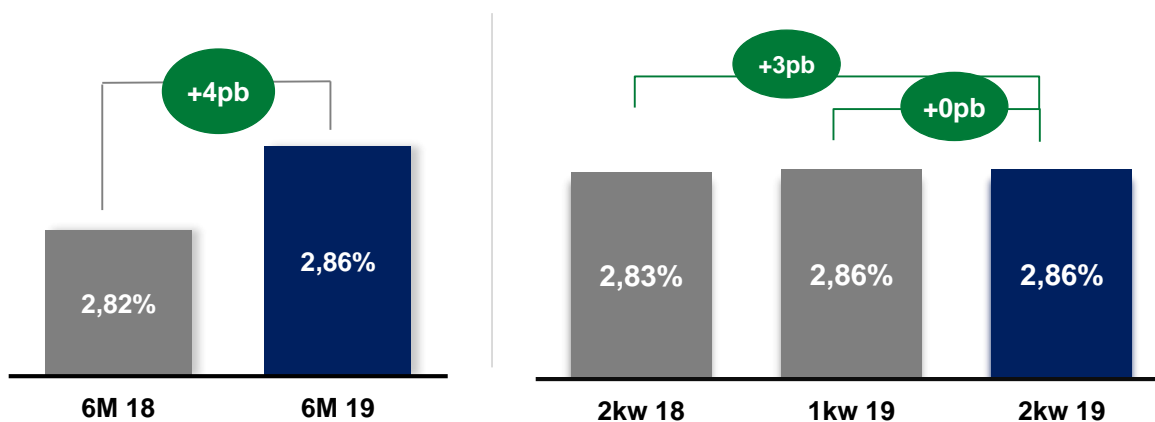
## Dochód odsetkowy napędzany solidnym wzrostem kredytów

### Wynik odsetkowy netto

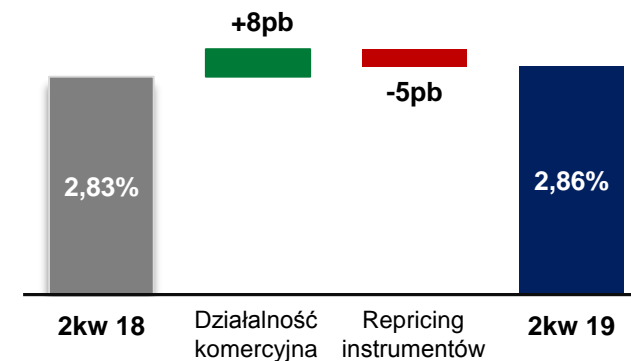


- Wynik odsetkowy w trendzie wzrostowym z blisko 10% dynamiką r/r w 2kw'19
- Dobry komercyjny efekt wzrostu marży częściowo skompensowany przez spadek oprocentowania obligacji

### Marża odsetkowa netto



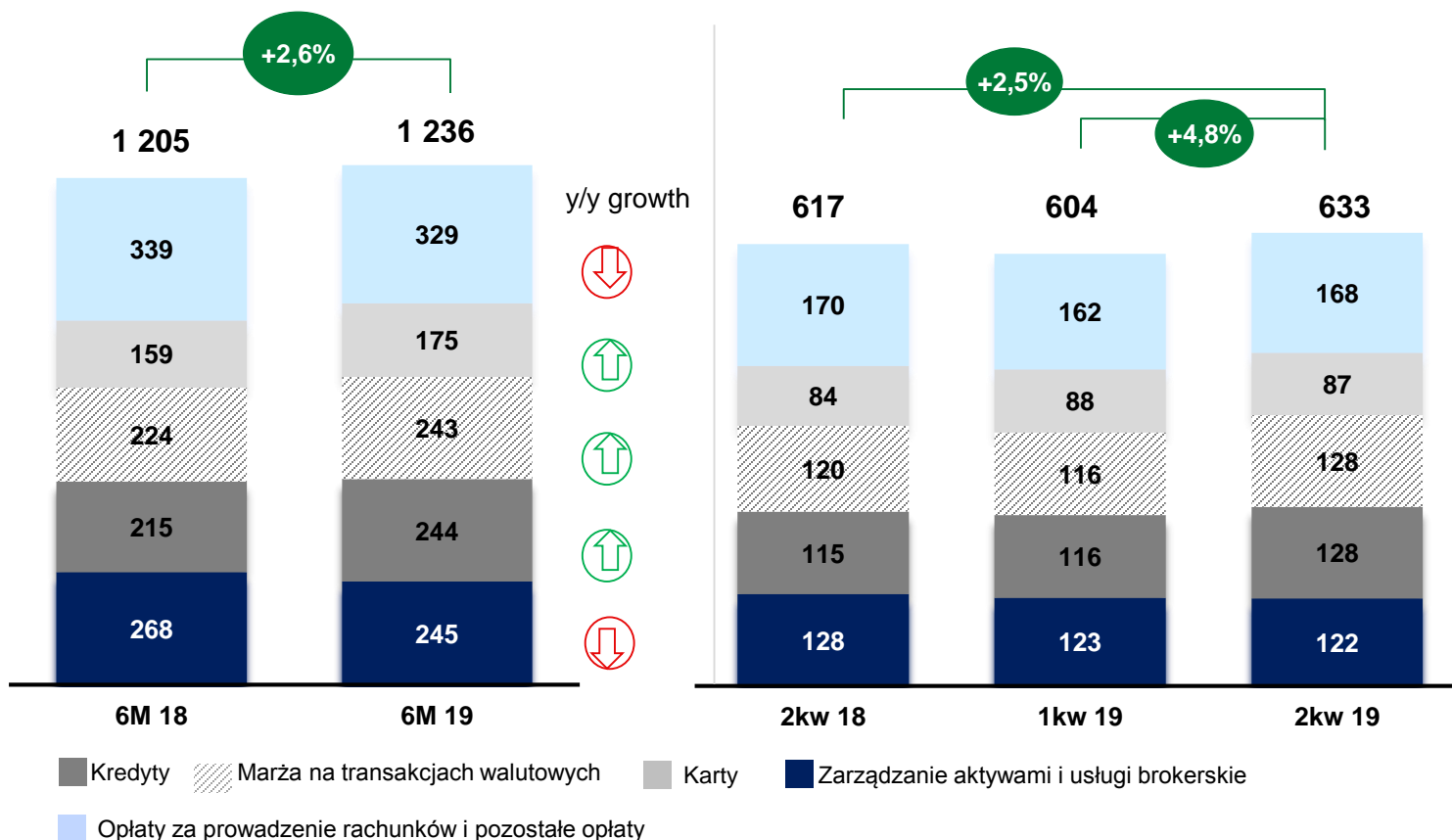
### Zmiana marży odsetkowej netto



# Szczegółowe wyniki finansowe za 2kw'19

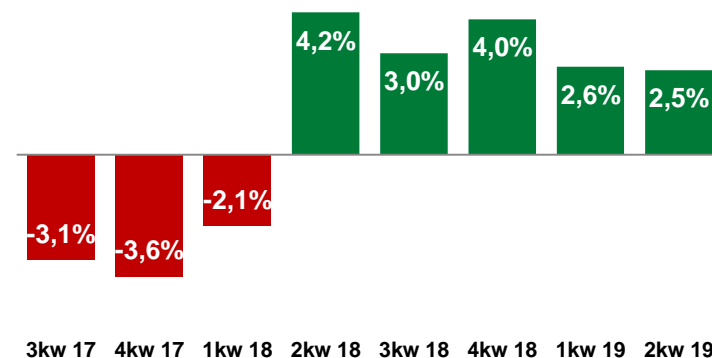
Utrzymanie jednej z najlepszych na rynku dynamik wyniku prowizyjnego napędzanej działalnością kredytową oraz transakcjami FX

## Wynik z tytułu opłat i prowizji



- Utrzymanie solidnej dynamiki opłat i prowizji w 2kw'19 (+2,5% r/r), dzięki silnemu wzrostowi biznesu oraz inicjatywom cross-sellingowym
- Wysoki wzrost r/r opłat od kredytów, kart i FX w 2kw'19
- Niższy poziom prowizji za zarządzanie aktywami oraz z tytułu usług brokerskich wynikający z wymagających warunków rynkowych w segmencie brokerskim

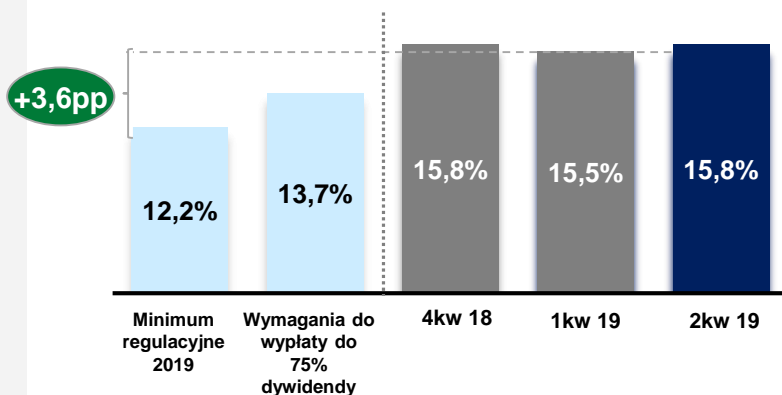
## Kwartalna dynamika wynik z tytułu opłat i prowizji (r/r)



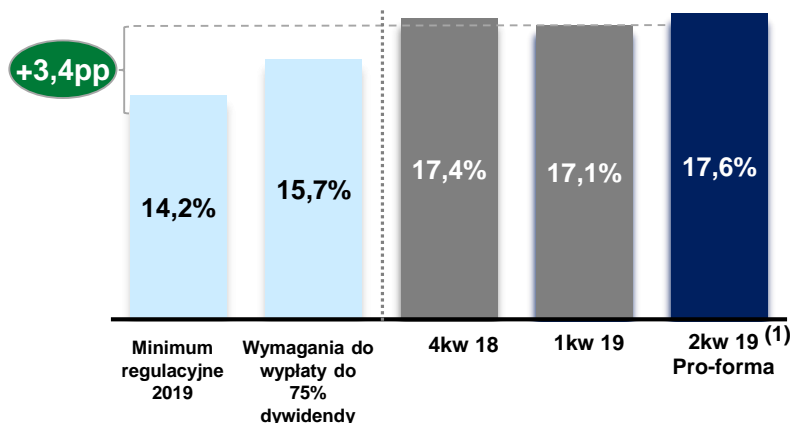
# Szczegółowe wyniki finansowe za 2kw'19

## Silna pozycja kapitałowa i płynnościowa

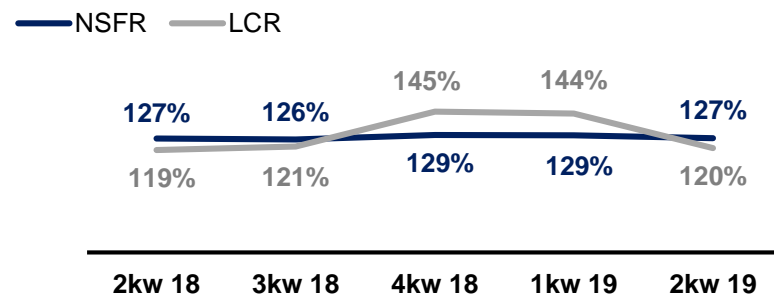
### Tier 1<sup>1</sup>



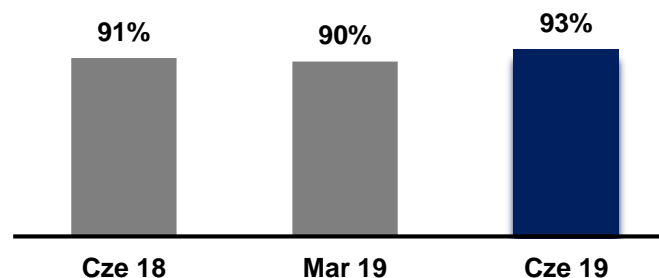
### Łączny współczynnik kapitałowy<sup>1</sup>



### LCR oraz NSFR



### Kredyty/depozyty (L/D)<sup>2</sup>



- Znaczna nadwyżka kapitału powyżej minimum regulacyjnego oraz bufora dla wypłaty dywidendy na poziomie 75% zysku netto
- Zaliczenie obligacji T2 do TCR'19 będzie skutkowało podwyższeniem T2/TCR o ok. +30pb w 3kw'19
- Silna zdolność do organicznego generowania kapitału: około 200pb rocznego przyrostu kapitału organicznie przed wypłatą dywidendy
- Wskaźnik płynności (LCR i NSFR) na bezpiecznych poziomach, spadek w 2 kw. 19 z uwagi na optymalizację kosztu depozytów i wypłatę dywidendy

<sup>1</sup> Włączenie PLN 350mIn obligacji T2 w lipcu po pozytywnej decyzji KNF

<sup>2</sup> Kredyty włączając papiery dłużne kwalifikujące się do redyskonta w NBP, inwestycje netto w leasing finansowy dla klientów, nienotowane papiery wartościowe z wyłączeniem transakcji reverse repo  
Depozyty z włączeniem kwot zobowiązań wobec klientów, wyemitowane dłużne papiery wartościowe i zobowiązania podporządkowane