



Stabilny rozwój

Wyniki Banku Pocztowego za 1Q2013

Warszawa, 16 maja 2013 r.

1. Wyniki Banku Poczowego po I kw. 2013 r.

2. Nowoczesna i prosta bankowość elektroniczna dla firm

Podsumowanie 1 kwartału 2013 r.

Klienci detaliczni: +223 tys. r/r i +60 tys. w samym 1Q13
ROR: +216 tys. r/r i +56 tys. w 1Q13

Wzrost wolumenów *

- kredyty +18% r/r
- depozyty +20% r/r

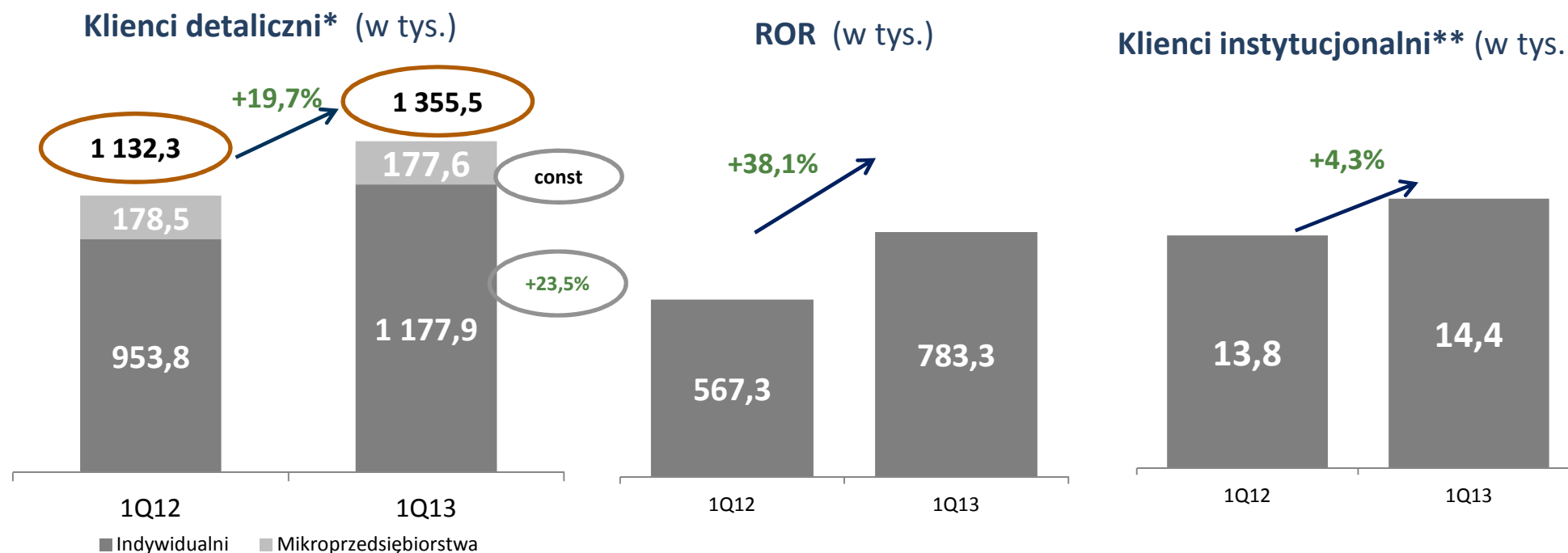
Stabilne dochody: 70,0 mln zł (const. r/r)

Spadek kosztów: 53,2 mln zł (-9% r/r)

Wzrost zysku netto o 25% r/r do 6,3 mln zł

25 nowych Mikrooddziałów – łącznie już 212 na koniec marca 2013 r.

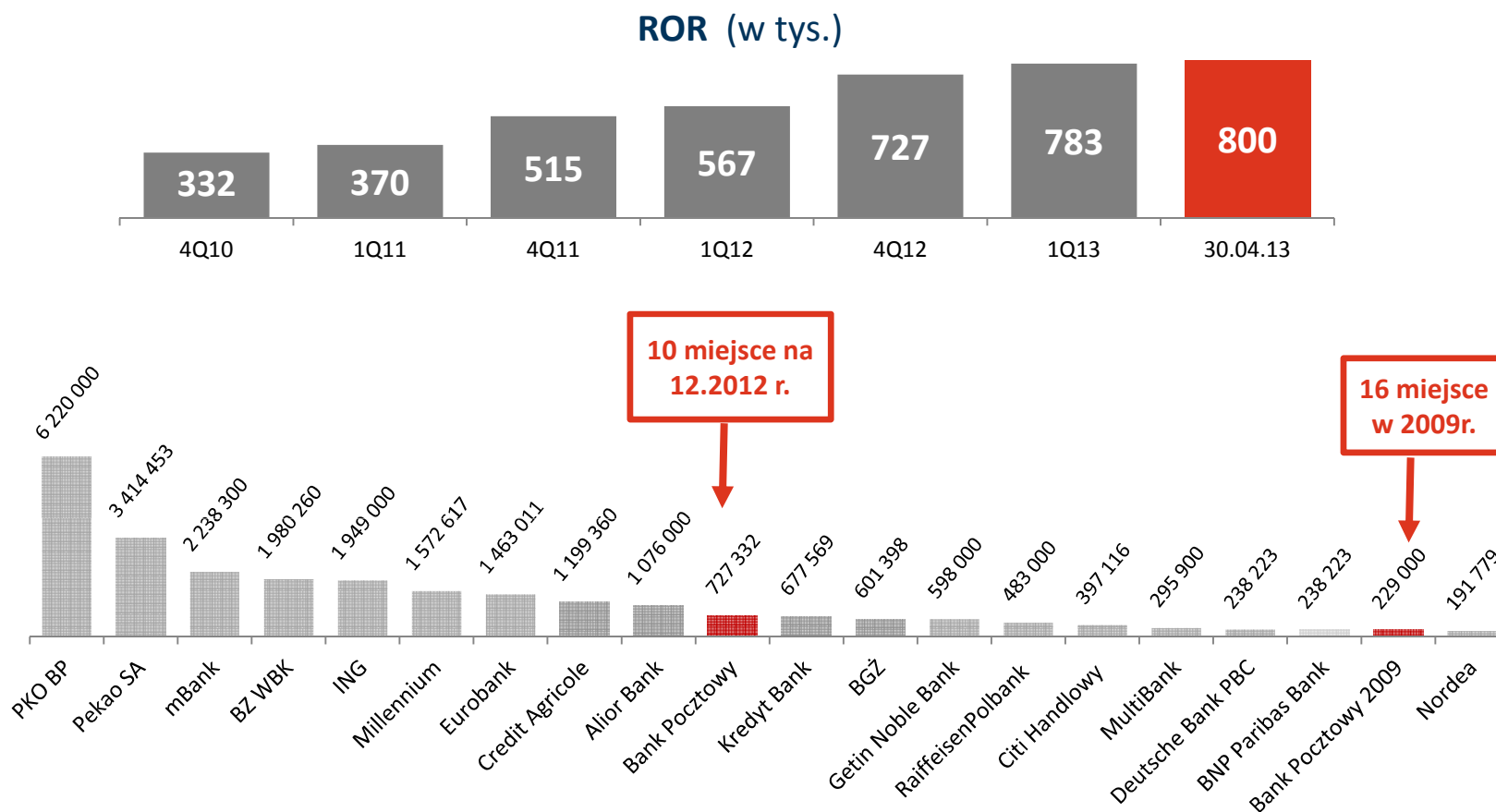
Obecnie z usług Banku korzysta już 1,4 mln Klientów



- Liczba wszystkich klientów Banku wynosiła w maju 1,4 mln
- Dynamiczny przyrost liczby klientów indywidualnych i mikroprzedsiębiorstw dzięki atrakcyjnej ofercie i intensyfikacji działań akwizycyjnych
- Liczba klientów instytucjonalnych** przekroczyła poziom 14 tysięcy – Bank przede wszystkim akwiruje w obszarze mniejszych klientów z segmentu MSP oraz wspólnoty mieszkaniowe
- Bank obsługiwał na koniec 1Q 783 tysiące ROR-ów

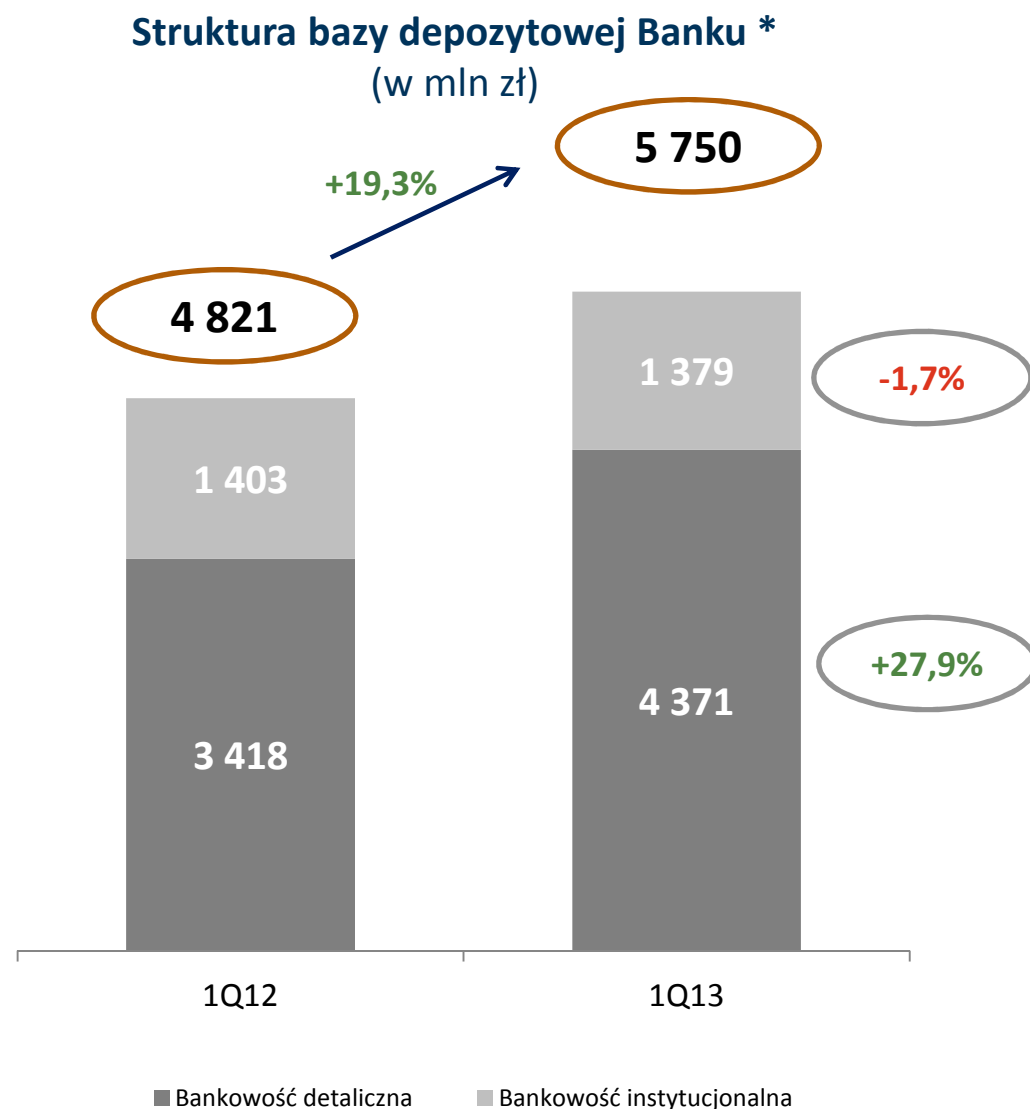
*- razem z mikroprzedsiębiorstwami, które wg wewnętrznej klasyfikacji Banku należą do bankowości instytucjonalnej; **- bez mikroprzedsiębiorstw

800 tys. rachunków osobistych w Banku Pocztowym



- Obecnie Bank prowadzi już ponad **800 tys. Pocztych Kont Standard i Nestor**.
- Największa dzienna sprzedaż dochodziła do **1,9 tys. sztuk**
- **3 marca br.** saldo na ROR-ach po raz pierwszy przekroczyło **700 mln zł**
- **Blisko 50 tys. Pocztych Kont Nestor** otwartych w ramach akcji z ZUS (**42%** otwartych kont Nestor w okresie kwiecień 2012- kwiecień 2013)
- **80%** Kont Nestor otwartych z ZUS-em posiada dyspozycję przelewu wynagrodzenia

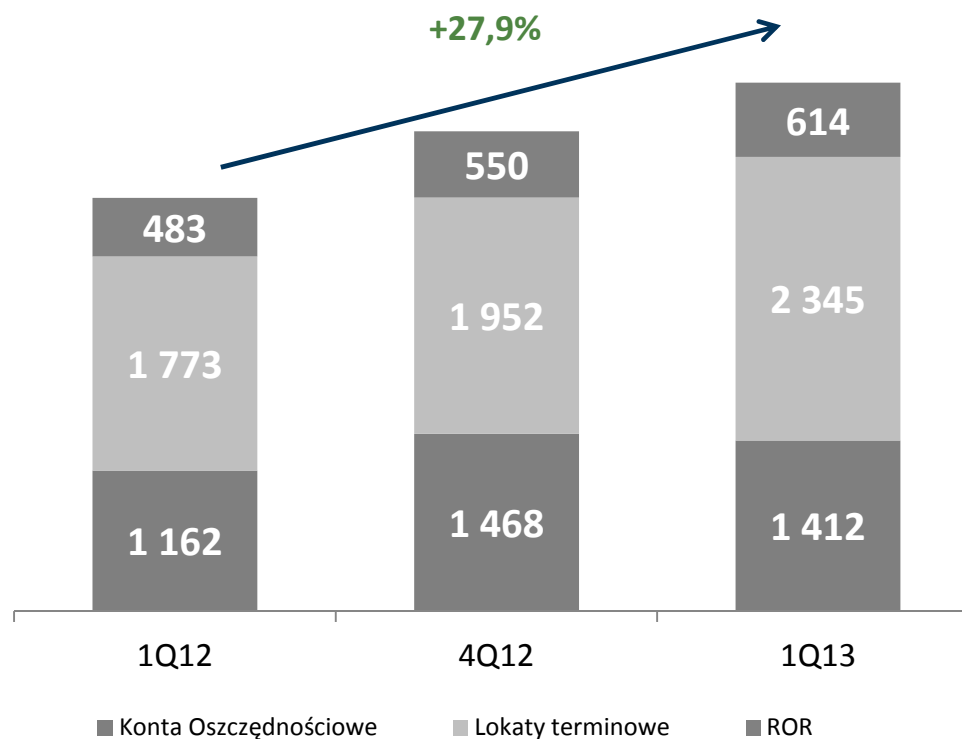
Dynamiczny wzrost bazy depozytowej



- Wzrost bazy depozytowej o 929 mln zł r/r
- Tempo wzrostu salda depozytów znacznie większe niż w sektorze bankowym (+19,3% vs. +8,0%)
- Wartość zgromadzonych środków przez klientów detalicznych wzrosła odpowiednio o 953 mln r/r; stabilny poziom depozytów klientów instytucjonalnych
- Grupa finansuje rozwój akcji kredytowej z depozytów klientów – wskaźnik kredyty netto/depozyty na bardzo bezpiecznym poziomie 81%

* Baza depozytowa – kapitał (bez odsetek); źródło: dane zarządcze Banku

Wolumen depozytów detalicznych* (w mln zł)

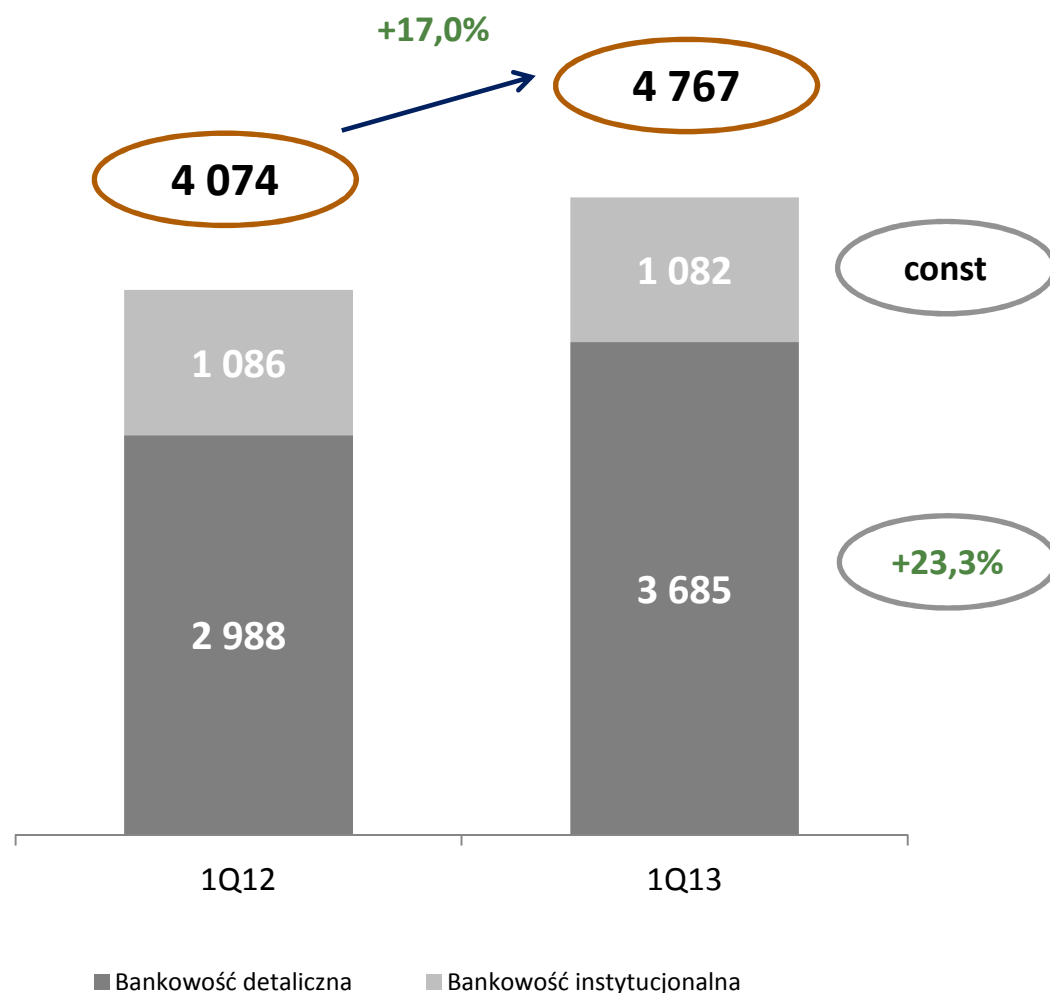


- Wprowadzenie w 2013 roku lokat progresywnych na okres 24 i 36 miesięcy
- Sprzedaż lokaty 24M wyniosła 87 mln zł w marcu oraz 141 mln zł w kwietniu

* depozyty = kapitał bez odsetek ; źródło: dane zarządcze Banku

Wzrost portfela kredytowego

Struktura portfela kredytowego Banku* (w mln zł)

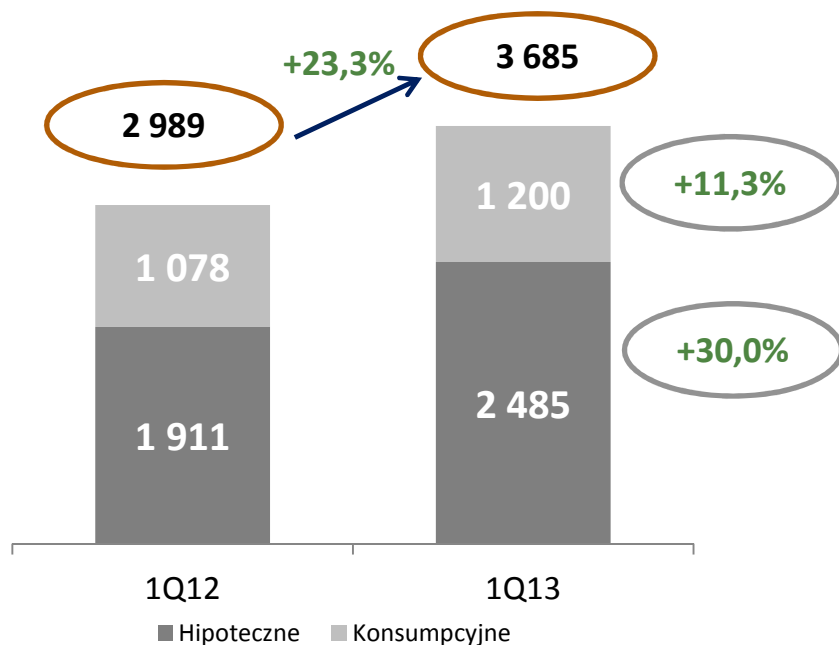


- Wzrost portfela kredytowego o 693 mln zł r/r
- Tempo wzrostu wolumenu kredytów znacznie większe niż w sektorze bankowym (+17,0% vs. +2,8%)
- Kredyty klientów detalicznych jako główny czynnik wzrostu (+697 mln zł)
- Nieznaczny spadek (-4 mln zł) salda kredytów klientów instytucjonalnych zgodny z realizowaną Strategią

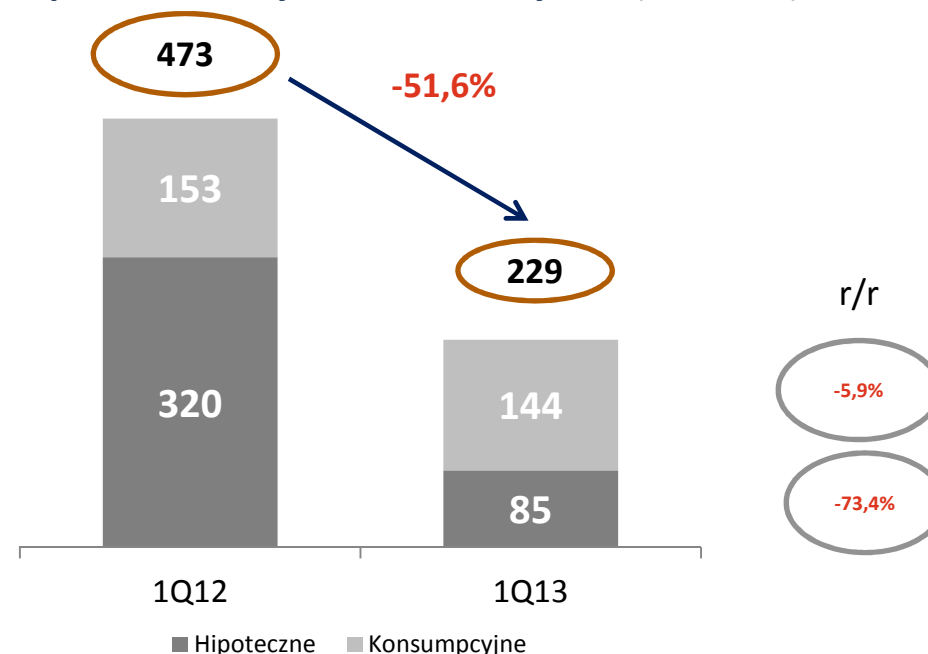
* Portfel kredytowy - kapitał brutto (bez odsetek), źródło: dane zarządcze Banku

Kredyty detaliczne – ograniczenie sprzedaży kredytów hipotecznych

Wolumen kredytów detalicznych* (w mln zł)



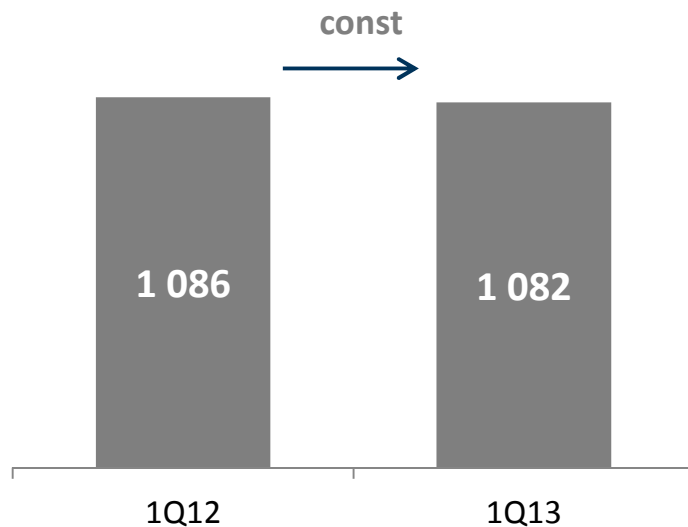
Sprzedaż kredytów detalicznych* (w mln zł)



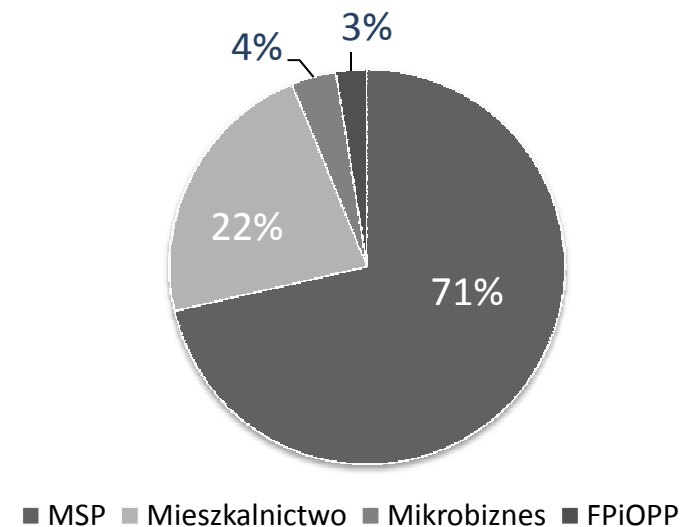
- Wzrost wolumenu kredytów detalicznych o prawie 700 mln zł r/r
- Decyzja o ograniczeniu sprzedaży kredytów hipotecznych w drugiej połowie 2012 r. ze względu na ograniczenia kapitałowe. Sprzedaż kredytów hipotecznych w 1Q13 na poziomie 4Q12
- Sprzedaż kredytów konsumpcyjnych na poziomie ponad 140 mln kwartalnie. Spadek sprzedaży r/r ze względu na spowolnienie gospodarcze przekładające się na niższy popyt ze strony klientów

*- kredyty brutto; źródło: dane zarządcze Banku

Wolumen kredytów instytucjonalnych* (w mln zł)



Struktura sprzedaży kredytów instytucjonalnych*

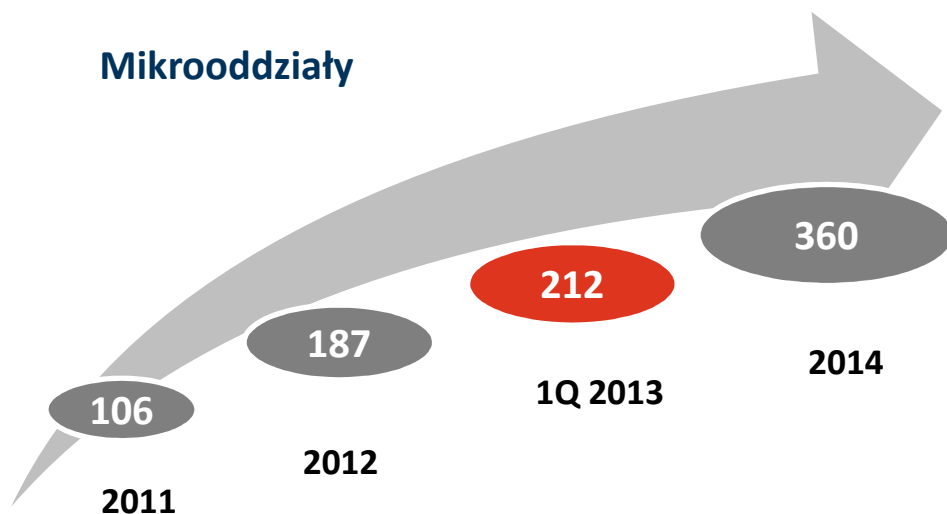


- Saldo kredytów i wielkość nowej sprzedaży w 1Q2013 zgodna z założeniami aktualnej Strategii Banku
- Zmiana struktury portfela przy silnej koncentracji na zwiększeniu rentowności
- Zwiększenie liczby transakcji o wartości do 1 mln zł i optymalizacja procesu kredytowego
- Uruchomienie nowego serwisu bankowości internetowej dla klientów firmowych i wspólnot mieszkaniowych

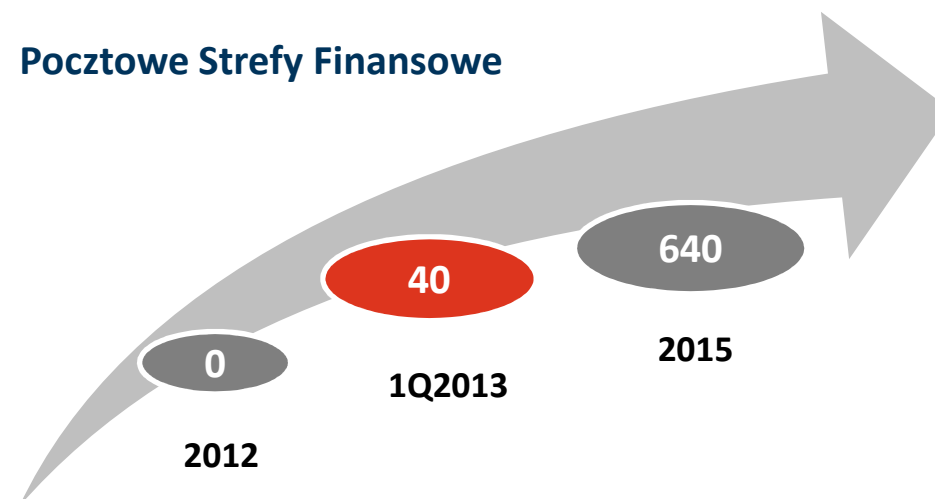
*- kredyty brutto; źródło: dane zarządcze Banku

Obecnie działa już 220 Mikrooddziałów i 40 Pocztych Stref Finansowych

Mikrooddziały

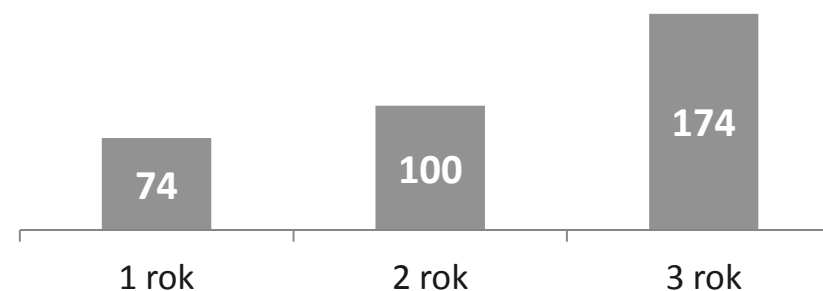


Pocztowe Strefy Finansowe



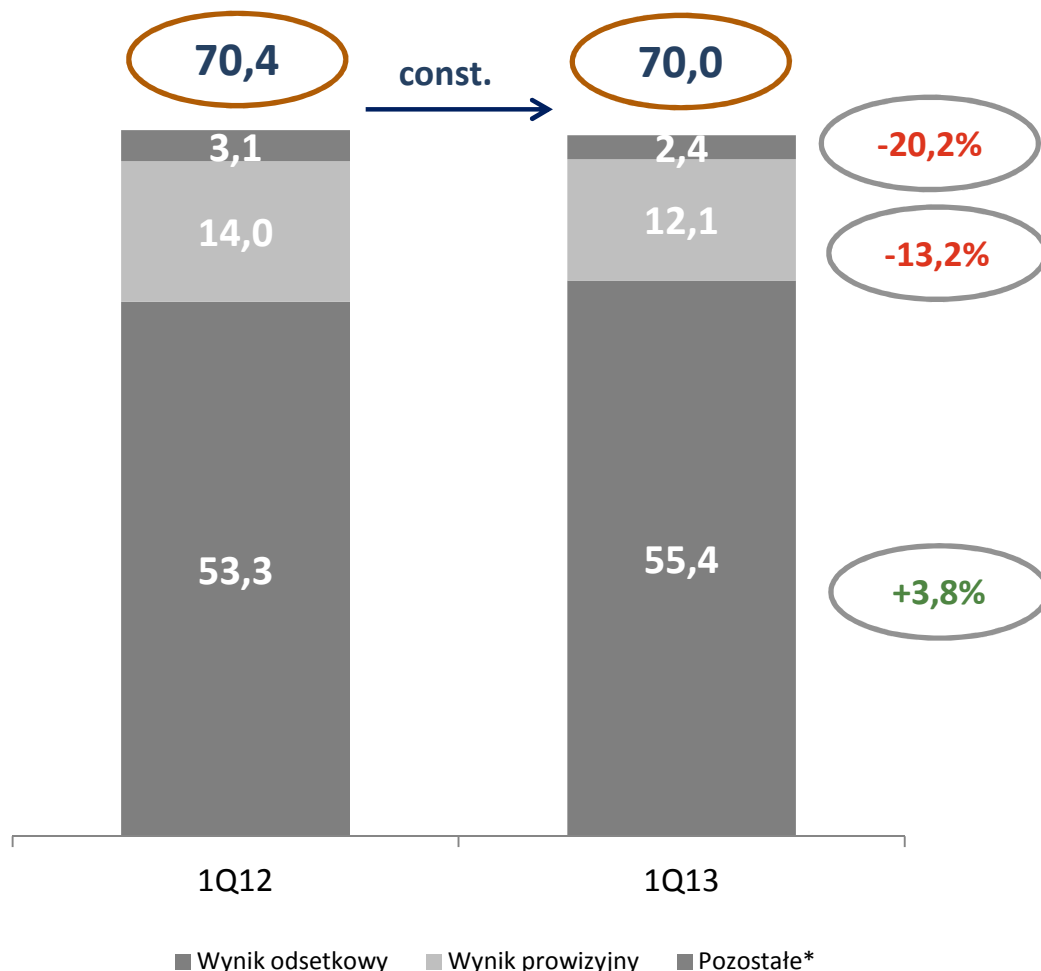
Efektywna sprzedażowo sieć o niskiej kapitałochłonności rozbudowy

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



Stabilny poziom dochodów

Wynik na działalności bankowej (w mln zł)



Wynik na działalności bankowej na tym samym poziomie r/r:

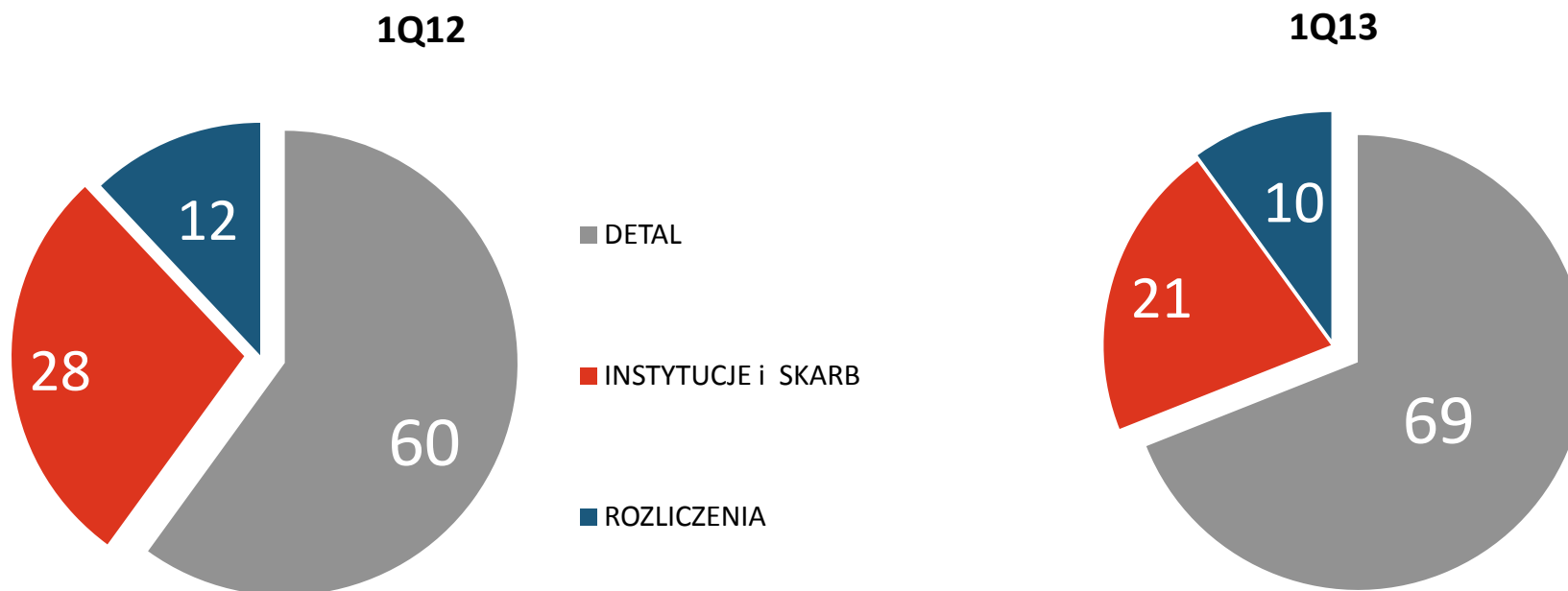
- wyższy o 2,1 mln zł wynik odsetkowy dzięki wzrostowi wolumenu kredytów; obniżenie marży odsetkowej** z 3,7% do 3,3% głównie ze względu obniżkę rynkowych stóp procentowych oraz dynamiczny przyrost bazy płynnościowej (depozyty oraz obligacje zwykłe i podporządkowane),
- niższy o 1,9 mln zł wynik prowizyjny przede wszystkim ze względu na spadek przychodów z tytułu rozliczeń (o 4 mln zł) w związku z kontynuacją ograniczania tego typu działalności; wzrost przychodów z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych (o 2,1 mln zł) oraz z tytułu kart płatniczych i kredytowych (0,5 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

** średnia ze stanów dziennych

Dalszy wzrost udziału biznesu detalicznego w dochodach

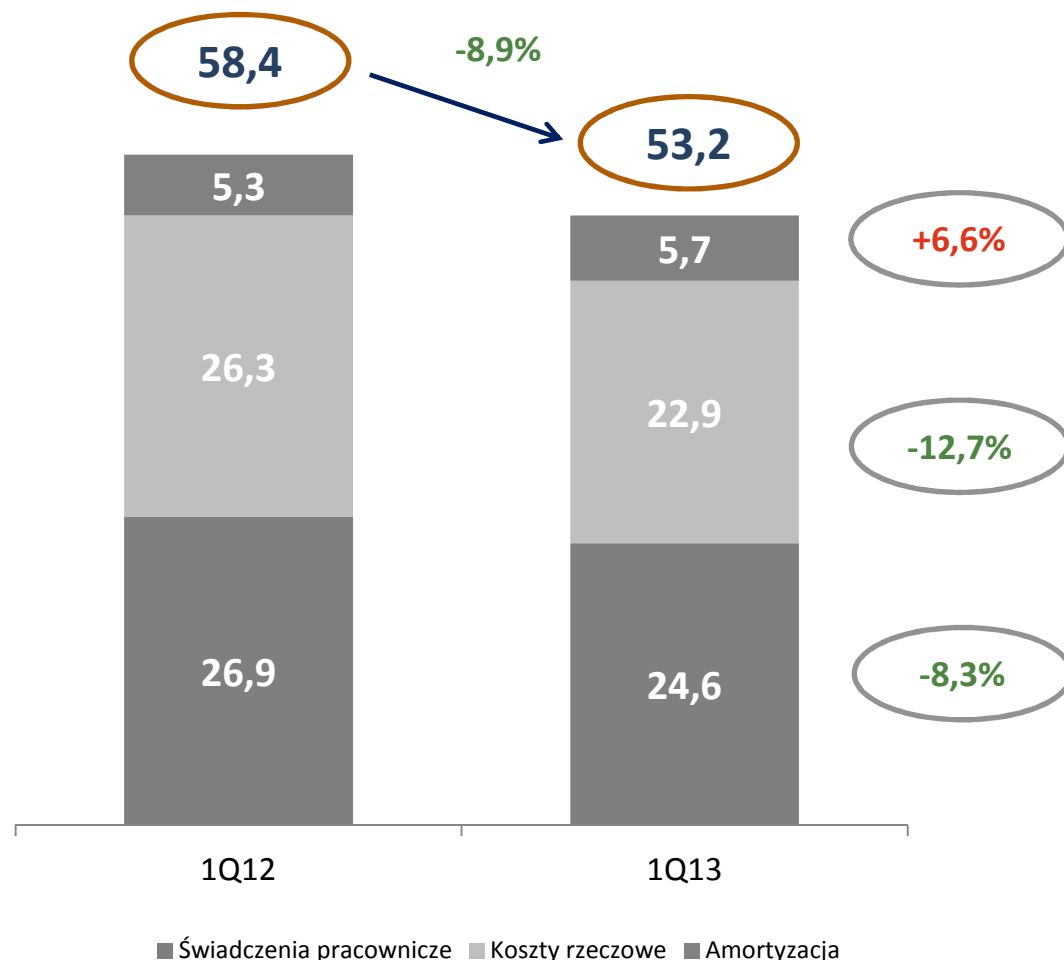
Struktura dochodów Banku* (%)



Zgodnie ze Strategią Bank Pocztowy staje się bankiem skoncentrowanym na obsłudze klientów detalicznych: następuje wzrost udziału segmentu detalicznego w dochodach

Skuteczna polityka kontroli kosztów

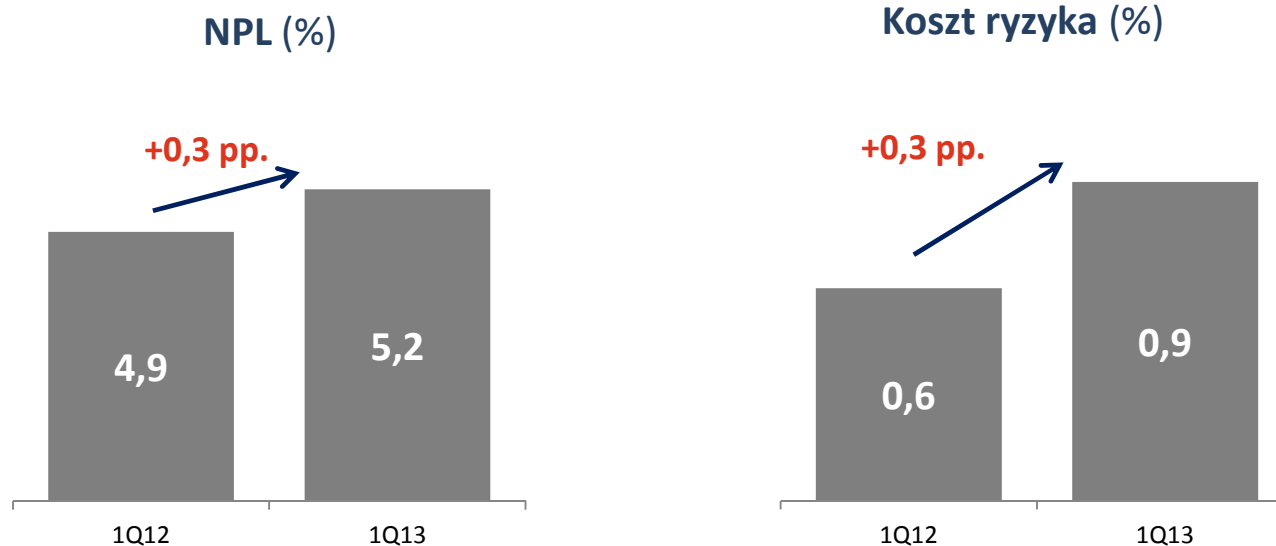
Ogólne koszty administracyjne* (w mln zł)



Spadek kosztów o 5,2 mln zł r/r:

- niższe o 2,2 mln zł koszty osobowe w związku z optymalizacją struktury zatrudnienia,
- niższe o 3,3 mln zł koszty rzeczowe głównie dzięki obniżeniu kosztów usług obcych oraz kosztów promocji i reklamy,
- nieznaczny wzrost kosztów amortyzacji o 0,4 mln zł w związku z realizacją projektów (głównie w obszarze IT)

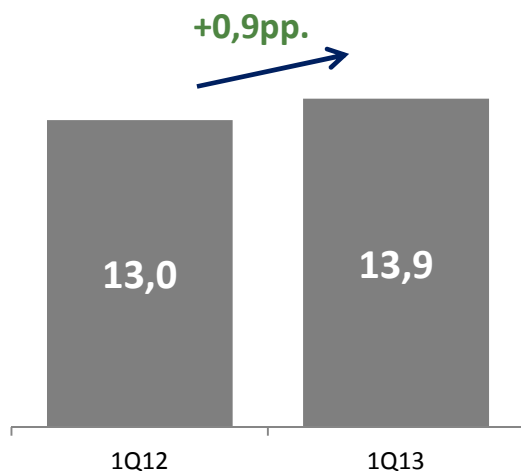
* - z amortyzacją



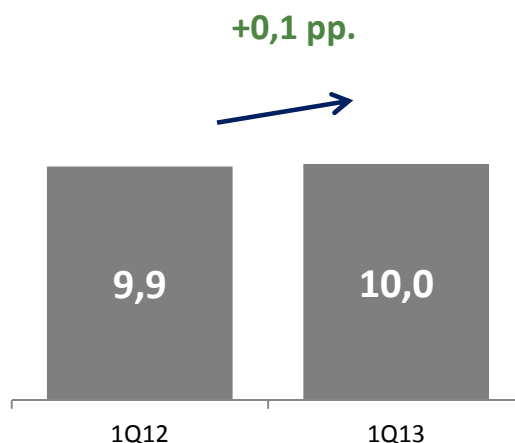
- Jakość portfela kredytowego na poziomie znacznie wyższym niż średnia dla sektora bankowego (wskaźnik NPL 5,2% vs. 8,1% sektor). Wzrost wskaźnika NPL to naturalna konsekwencja dynamicznego wzrostu wartości kredytów w latach ubiegłych i zmniejszenia dynamiki rozwoju portfela w drugiej połowie 2012 r. (zwłaszcza kredytów hipotecznych)
- Koszt ryzyka zgodny z oczekiwaniami

Bezpieczny poziom miar kapitałowych i płynności

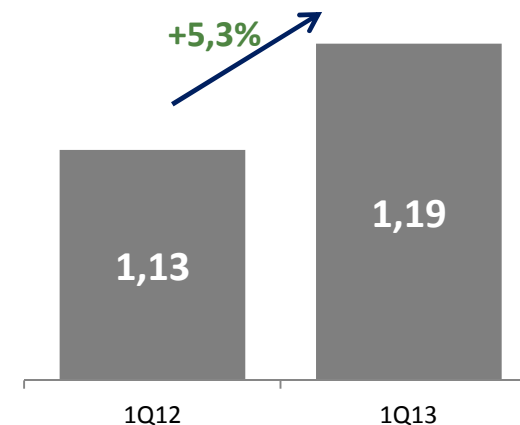
Współczynnik wypłacalności* (%)



Współczynnik Tier 1* (%)



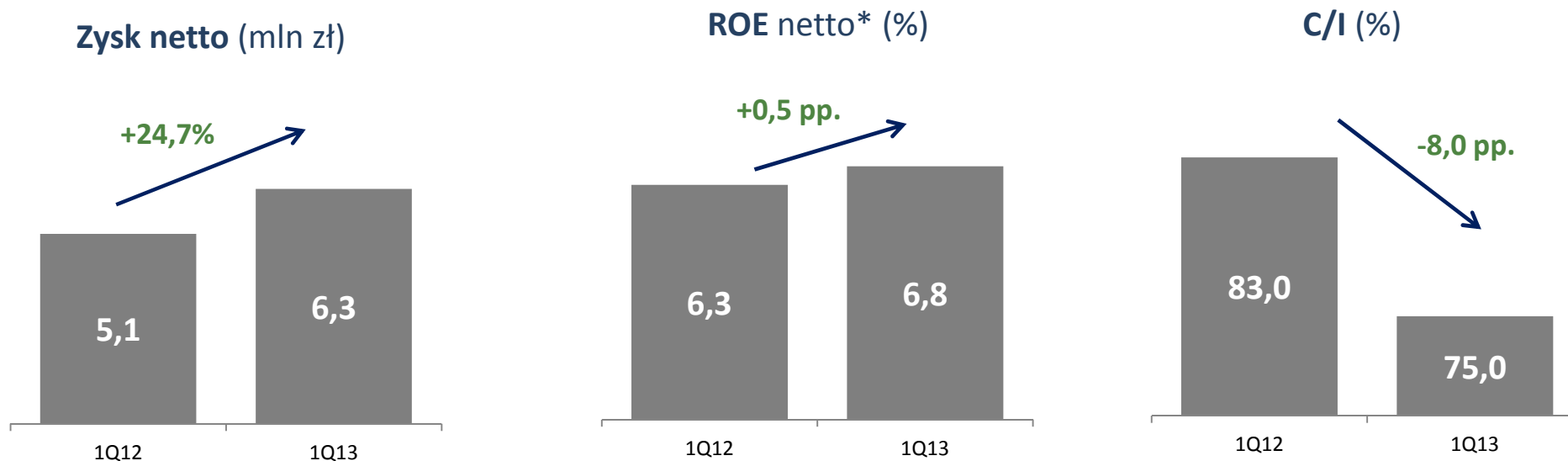
Współczynnik M4**



- Współczynniki wypłacalności (CAR) i kapitału podstawowego Tier 1 na bezpiecznych, wyższych niż zalecane przez KNF poziomach
- Wzrost współczynnika wypłacalności m.in. dzięki emisji w 2012 r. 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)

* bez uwzględnienia zysku netto na dany okres w funduszach własnych; uwzględniając ten zysk współczynnik wypłacalności i współczynnik Tier 1 za 1Q13 wyniosłyby odpowiednio 14,1% i 10,2%; ** - dane dla Banku Poczтового

Poprawa efektywności



- Skonsolidowany zysk netto wzrósł o 25% r/r
- Wskaźnik zwrotu z kapitałów ROE netto wzrósł do 6,8% pomimo wzrostu kapitałów o 15% r/r.
- Wskaźnik C/I poprawił się do 75,0% dzięki stabilnym dochodom przy ścisłej kontroli kosztów

Kluczowe dane za 1Q2013

	1Q12	1Q13	Zmiana
Aktywa razem (w mln zł)	5 497	6 609	+20%
Kredyty brutto* (w mln zł)	4 068	4 785	+18%
Depozyty ogółem** (w mln zł)	4 828	5 790	+20%
Kapitał własny (w mln zł)	329	378	+15%
Dochody*** (w mln zł)	70,4	70,0	const.
Zysk netto (w mln zł)	5,1	6,3	+25%
Współczynnik wypłacalności	13,0%	13,9%	+0,9 pp.
Współczynnik Tier 1	9,9%	10,0%	+0,1 pp.
ROE netto****	6,3%	6,8%	+0,5 pp.
C/I	83,0%	75,0%	-8,0 pp.
Klienci detaliczni***** (w tys.)	1 132	1 356	+20%

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

TRZYMAMY POZIOM!



Bank Pocztowy otrzymał aż **TRZY** prestiżowe wyróżnienia w Konkursie Liderów Świata Bankowości w kategoriach:

- Najlepszy Bank mały i średni
- Najszybciej rozwijający się Bank
- Menedżer roku - Tomasz Bogus, Prezes Banku Pocztowego

Inne wybrane wyróżnienia:

Kod sukcesu – prostota produktów i edukacja finansowa

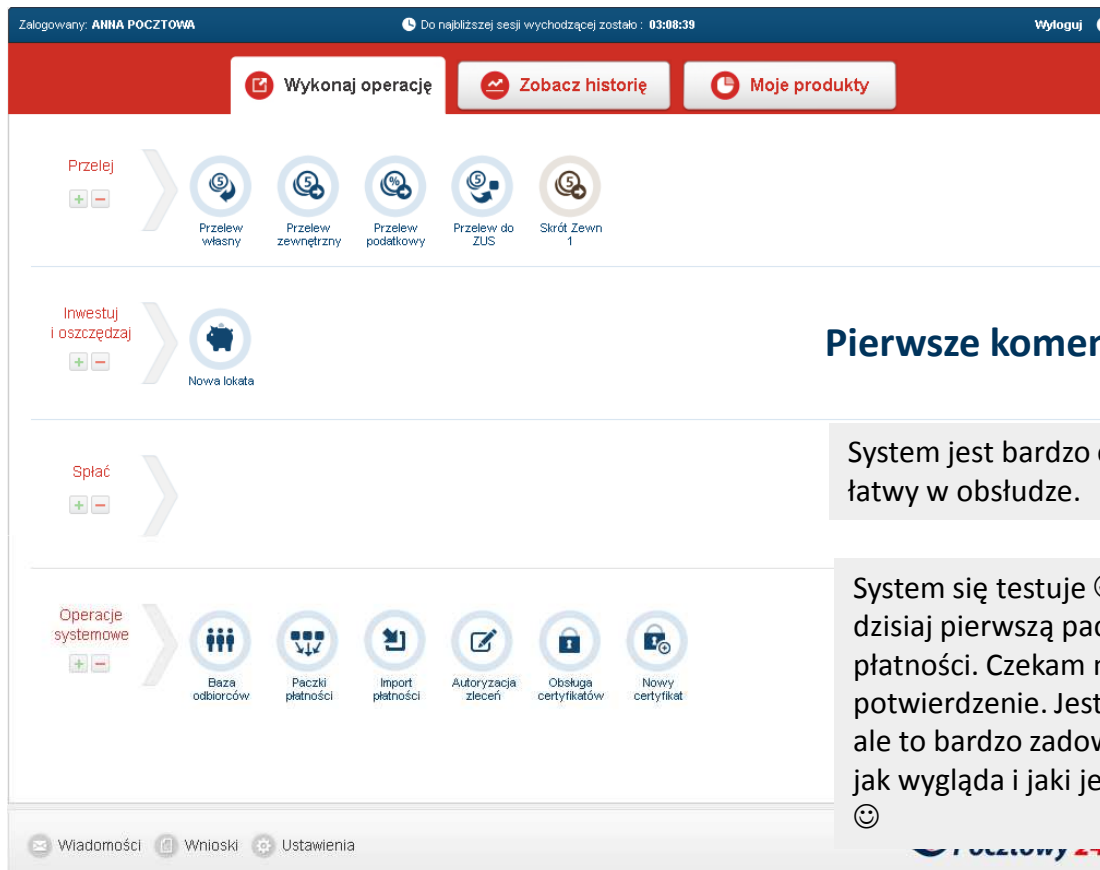
2 miejsce na rynku w przyroście ROR

Byki i niedźwiedzie – nagroda dla Moniki Kurtek, głównego ekonomisty Banku Pocztowego

1. Wyniki Banku Poczowego po I kw. 2013 r.

2. Nowoczesna i prosta bankowość elektroniczna dla firm

Nowoczesny i prosty system transakcyjny dla klienta instytucjonalnego



Zalogowany: ANNA POCZTOWA Do najbliższej sesji wychodzącej zostało : 03:08:39 Wyloguj

Wykonaj operację Zobacz historię Moje produkty

Przelej

Przelew własny Przelew zewnętrzny Przelew podatkowy Przelew do ZUS Skróć Zewn 1

Inwestuj i oszczędzaj

Nowa lokata

Spląć

Operacje systemowe

Baza odbiorców Paczki płatności Import płatności Autoryzacja zleceń Obsługa certyfikatów Nowy certyfikat

Wiadomości Wnioski Ustawienia

Pierwsze komentarze Klientów

System jest bardzo czytelny i łatwy w obsłudze.

System się testuje 😊 Zrobiłam dzisiaj pierwszą paczkę płatności. Czekam na potwierdzenie. Jestem bardzo, ale to bardzo zadowolona z tego jak wygląda i jaki jest intuicyjny 😊

- Trwają testy – z nowej bankowości dla klientów instytucjonalnych korzysta prawie 40 firm
- W pierwszej fazie nowy Pocztowy24Biznes dostępny będzie dla firm tj. wspólnoty mieszkaniowe, MSP, JST
- Kolejne wdrożenia w odstępach ok. 3-4 miesięcy
- Bankowość dla Klientów indywidualnych i mikrofirm – na jesieni

Co nas wyróżnia na rynku?

Jeden NIK do bankowości
instytucjonalnej i indywidualnej

Własne szablony plików CSV do
wymiany danych (np. do
zaciągnięcia do systemu
księgowego)

Zegar sesji ELIXIR

Potwierdzenie wykonania
przelewu z datą kiedy przelew
dotrze na rachunek w innym
banku

Modyfikowanie widoków
Klienta, dowolne grupowanie
rachunków

Potwierdzenia operacji
(e-mail, SMS)

Przeszukiwanie operacji (model
analogiczny jak w wyszukiwarce
Google)



Zarządzanie widokami Klienta i grupowaniem rachunków

Zalogowany: ANNA POCHTOWA Do najbliższej sesji wychodzącej zostało : 15:46:47 Wyloguj

Wykonaj operację Zobacz historię Moje produkty

Wszystkie

RETAIL

Firma Kwiaciarnia

Rachunki (6) Suma sald: 329 017,43 PLN Suma dostępnych środków: 327 772,18 PLN

Wpisz nazwę grupy, nazwę lub numer rachunku:


Nazwa	Przyznany limit	Saldo	Dostępne środki
firmowe		220 749,08 PLN	220 749,08 PLN
WMN Kwiatowa 5 EKSP 13 1320 1117 0029 3532 2000 0005		105 039,40 PLN	105 039,40 PLN
WMN Kwiatowa 5 REMONT 30 1320 0006 0029 3532 2000 0002		61 170,18 PLN	61 170,18 PLN
WMN Sosnowa 2 83 1320 1117 0029 3532 2000 0006		54 539,50 PLN	54 539,50 PLN
Oszczędnościowe		108 268,35 PLN	107 023,10 PLN
WMN Kwiatowa 5 OSZCZ 40 1320 1117 0029 3532 2000 0004		60 022,46 PLN	60 022,46 PLN
PRV pl. Słoneczny 4 CZYNSZ 57 1320 0006 0029 3532 2000 0001		13 245,89 PLN	12 000,64 PLN
PRV Pl. Słoneczny 4 REMONT 67 1320 1117 0029 3532 2000 0003		35 000,00 PLN	35 000,00 PLN

Lokaty (2) Najbliższa data zapadalności lokaty: 2013 - 08 - 19 Suma ulokowanych środków: 11 000 PLN

Kredyty (6) Suma przyznaných kwot: 230 000,00 PLN Suma kwot do spłaty: 6 670,60 PLN Suma aktualnego zadłużenia: 155 262,42 PLN

Karty (0) Złóż wniosek

Wiadomości Wnioski Ustawienia





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