



# **Wyniki Banku Pocztowego za 3 kwartały 2013 r.**

Warszawa, 21 października 2013 r.

## Podsumowanie trzech kwartałów 2013 r.

**Klienci detaliczni: +158 tys. r/r i +104 tys. w ciągu 9M13**  
**ROR: +147 tys. r/r i +97 tys. w 9M13**

**Wzrost wolumenu kredytów \* o 10,0% r/r**

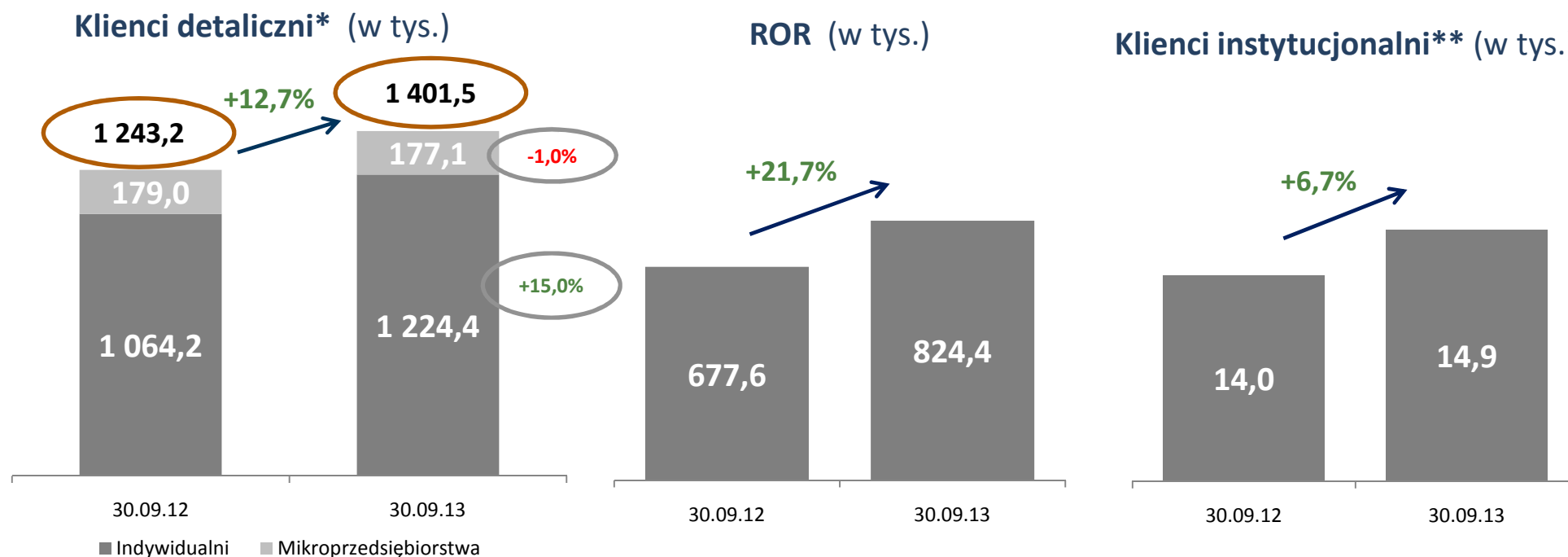
**Stabilne dochody: 220,0 mln zł (+ 0,1 % r/r)**

**Dalszy spadek kosztów: 163 mln zł (-0,7% r/r)**

**Zysk netto na poziomie 21,7 mln zł (-20,6% r/r)**

**56 nowych Mikrooddziałów od początku roku – łącznie już 243 na koniec września 2013 r.**

# Ponad 1,4 mln klientów

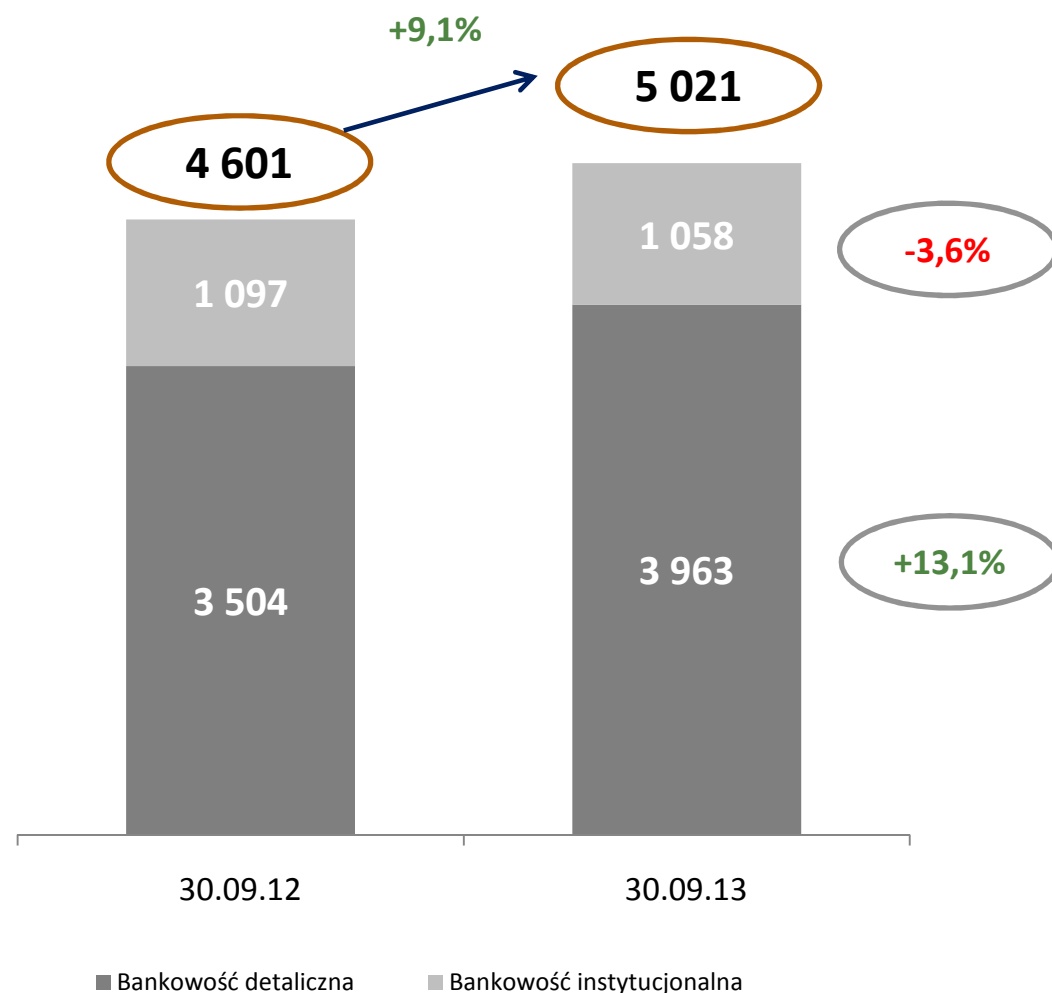


- Liczba wszystkich klientów Banku wyniosła 1,42 mln na koniec września 2013 r.
- Dynamiczny przyrost liczby klientów indywidualnych i mikroprzedsiębiorstw dzięki atrakcyjnej ofercie i skutecznej akwizycji
- Liczba klientów instytucjonalnych\*\* osiągnęła poziom 14,9 tys. – Bank przede wszystkim akwiruje w obszarze mniejszych klientów z segmentu MSP oraz wspólnoty mieszkaniowe
- Nieznaczny spadek liczby klientów indywidualnych i ROR-ów (odpowiednio o 1,1% i 2,9%) w porównaniu do końca czerwca 2013 r. spowodowany zmianami w ofercie produktowej mającymi na celu zwiększenie efektywności Banku

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

# Wzrost portfela kredytowego

Struktura portfela kredytowego Banku\* (w mln zł)

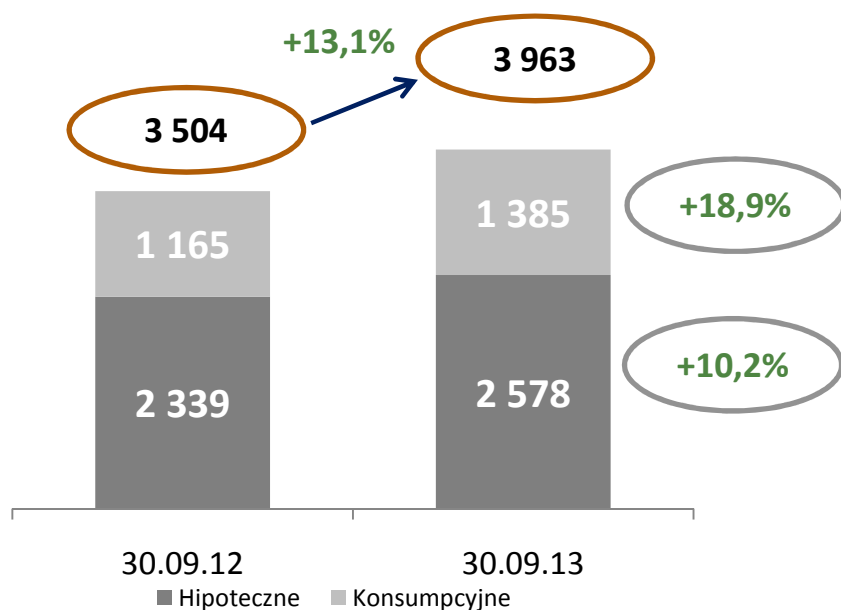


- Niższa dynamika rozwoju akcji kredytowej ze względu na efekt bazy oraz ograniczenia kapitałowe
- Wzrost portfela kredytowego o 420 mln zł r/r
- Tempo wzrostu wolumenu kredytów większe niż w sektorze bankowym (+9,1% vs. 3,7%\*\*)
- Kredyty klientów detalicznych zanotowały wzrost o +459 mln zł r/r
- Spadek (-39 mln zł r/r) salda kredytów klientów instytucjonalnych zgodny z realizowaną Strategią

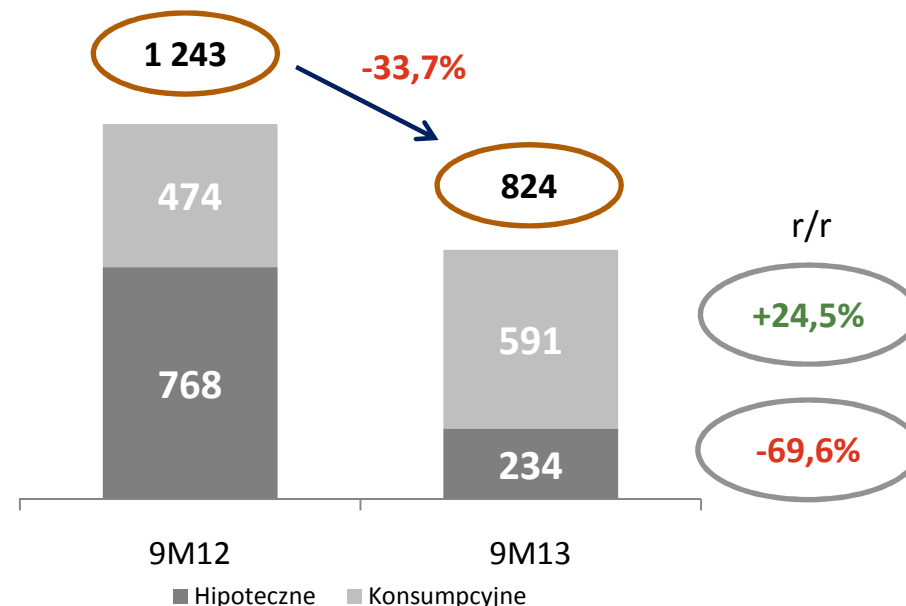
\* Portfel kredytowy - kapitał brutto (bez odsetek), źródło: dane zarządcze Banku; \*\* Dane wstępne NBP

# Kredyty detaliczne – wzrost sprzedaży kredytów konsumpcyjnych

Wolumen kredytów detalicznych\* (w mln zł)



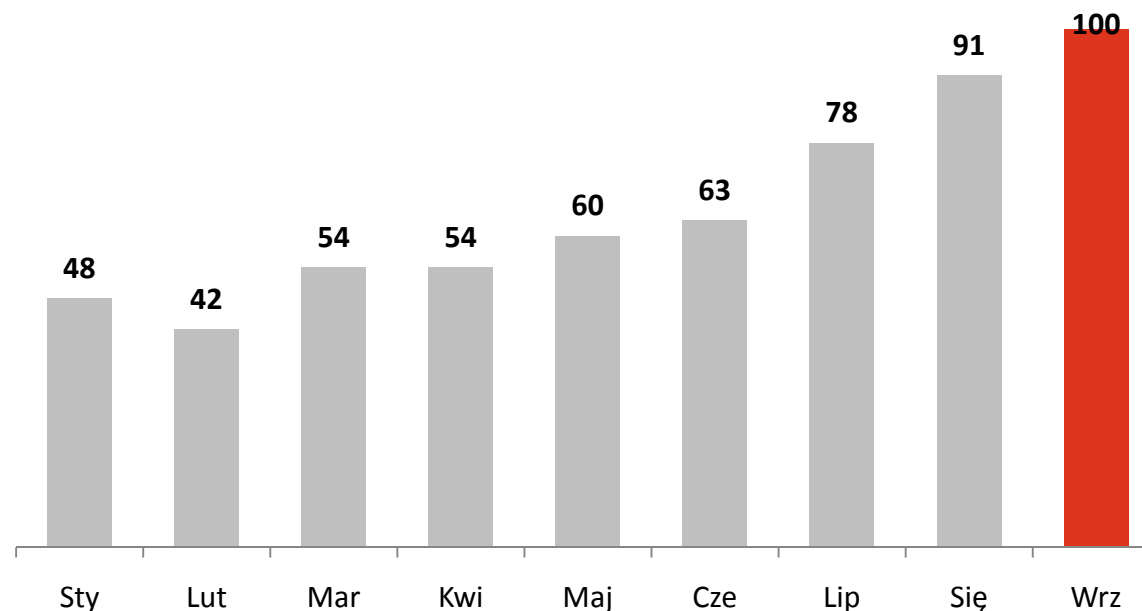
Sprzedaż kredytów detalicznych\* (w mln zł)



- Wzrost wolumenu kredytów detalicznych o prawie 460 mln zł r/r
- Wzrost sprzedaży kredytów konsumpcyjnych o ponad 116 mln zł r/r
- Spadek sprzedaży kredytów hipotecznych od drugiej połowy 2012 r. ze względu na ograniczenia kapitałowe

\*- kredyty brutto; źródło: dane zarządcze Banku

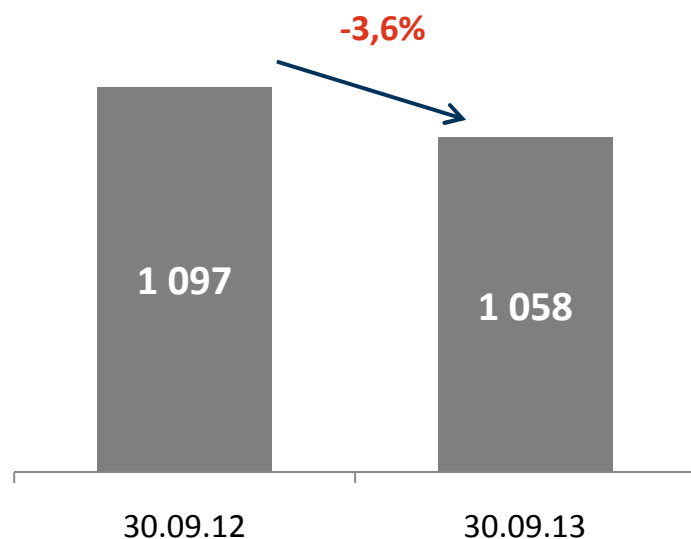
## Sprzedaż kredytów gotówkowych w 2013 [mln zł]



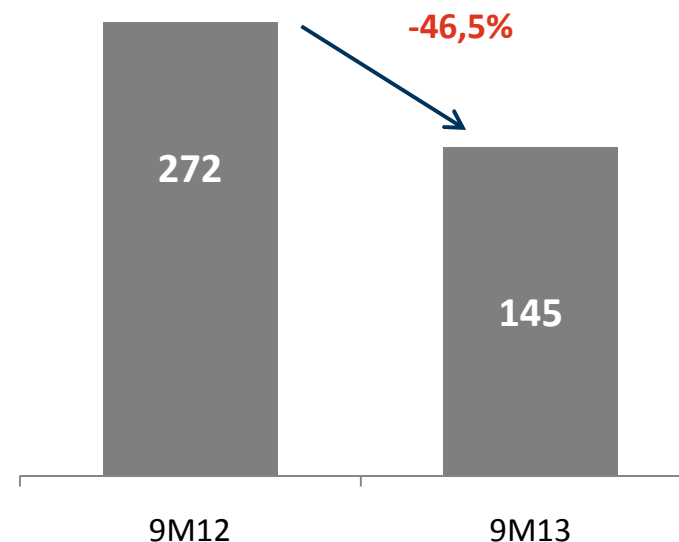
- Po raz pierwszy w historii Banku Pocztowy sprzedał ponad 100 mln zł kredytów gotówkowych w ciągu jednego miesiąca
- Sieć własna Banku Poczтового od początku roku podwoiła wartość sprzedaży kredytów gotówkowych

# Kredyty instytucjonalne – wolumeny i sprzedaż zgodne z założeniami

Wolumen kredytów instytucjonalnych\* (w mln zł)



Sprzedaż kredytów instytucjonalnych\*

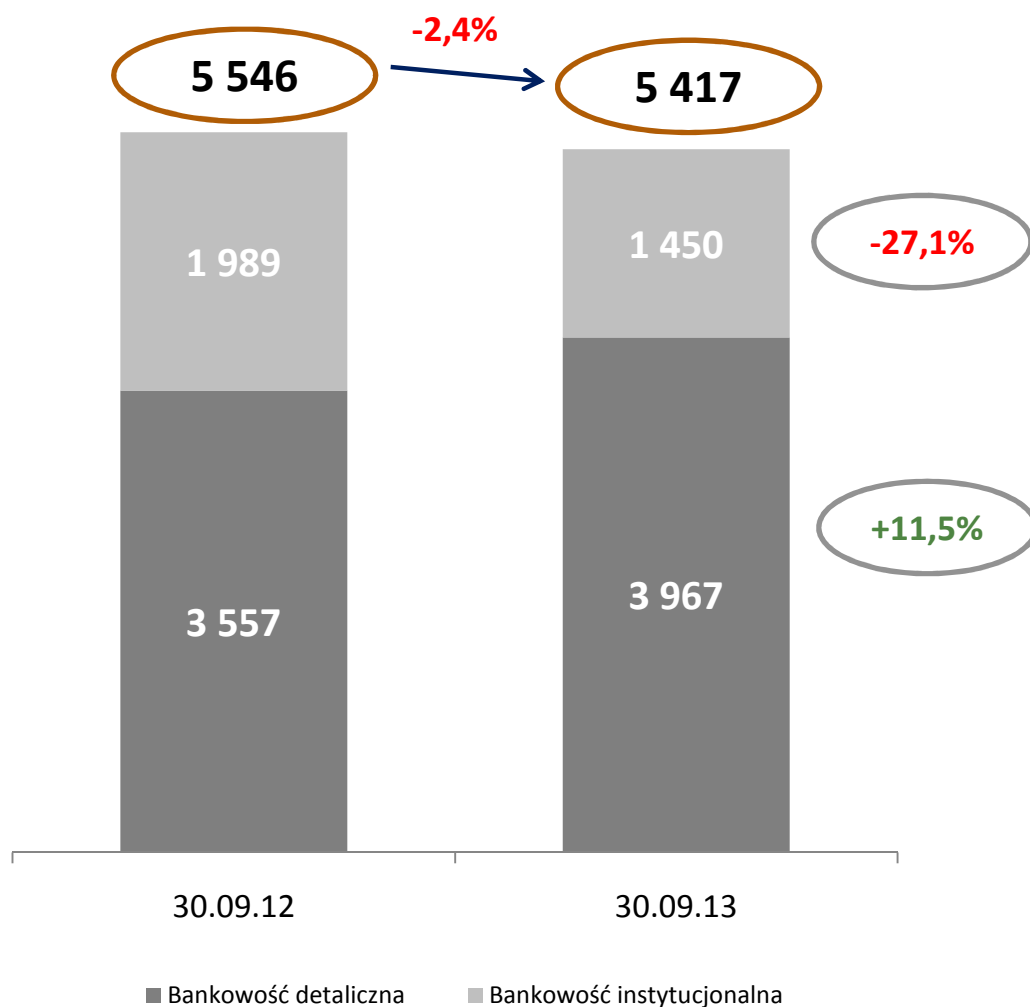


- Saldo i wielkość nowej sprzedaży kredytów instytucjonalnych w ciągu pierwszych trzech kwartałów 2013 r. zgodna z założeniami aktualnej Strategii Banku uwzględniającej ograniczenia kapitałowe
- Koncentracja na zwiększeniu rentowności i optymalizacji procesu kredytowego

\* - kredyty brutto; źródło: dane zarządcze Banku

# Odpowiednie zarządzanie bazą depozytową

Struktura bazy depozytowej Banku\*  
(w mln zł)



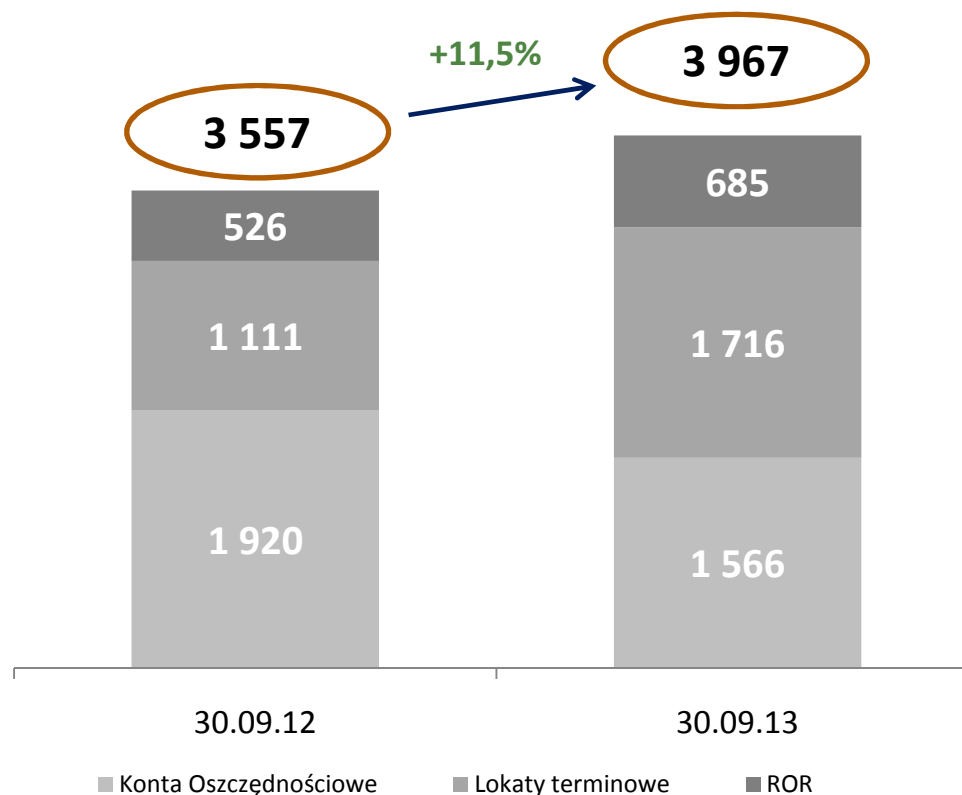
- Spadek wolumenu depozytów o 129 mln zł r/r jako efekt odpowiedniego zarządzania bazą depozytową oraz niższego wolumenu środków Grupy Poczty Polskiej
- Wartość zgromadzonych środków przez klientów detalicznych wzrosła o 410 mln zł r/r, a instytucjonalnych spadła o 539 mln zł r/r
- Grupa Banku finansuje rozwój akcji kredytowej z depozytów klientów – wskaźnik kredyty /depozyty na bezpiecznym poziomie 93%
- Grupa Banku dywersyfikuje bazę płynnościową - wartość nominalna wszystkich wyemitowanych przez Bank obligacji na 30.09.13 wyniosła 387 mln zł

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



# Środki klientów detalicznych głównym źródłem bazy depozytowej

Wolumen depozytów detalicznych\* (w mln zł)

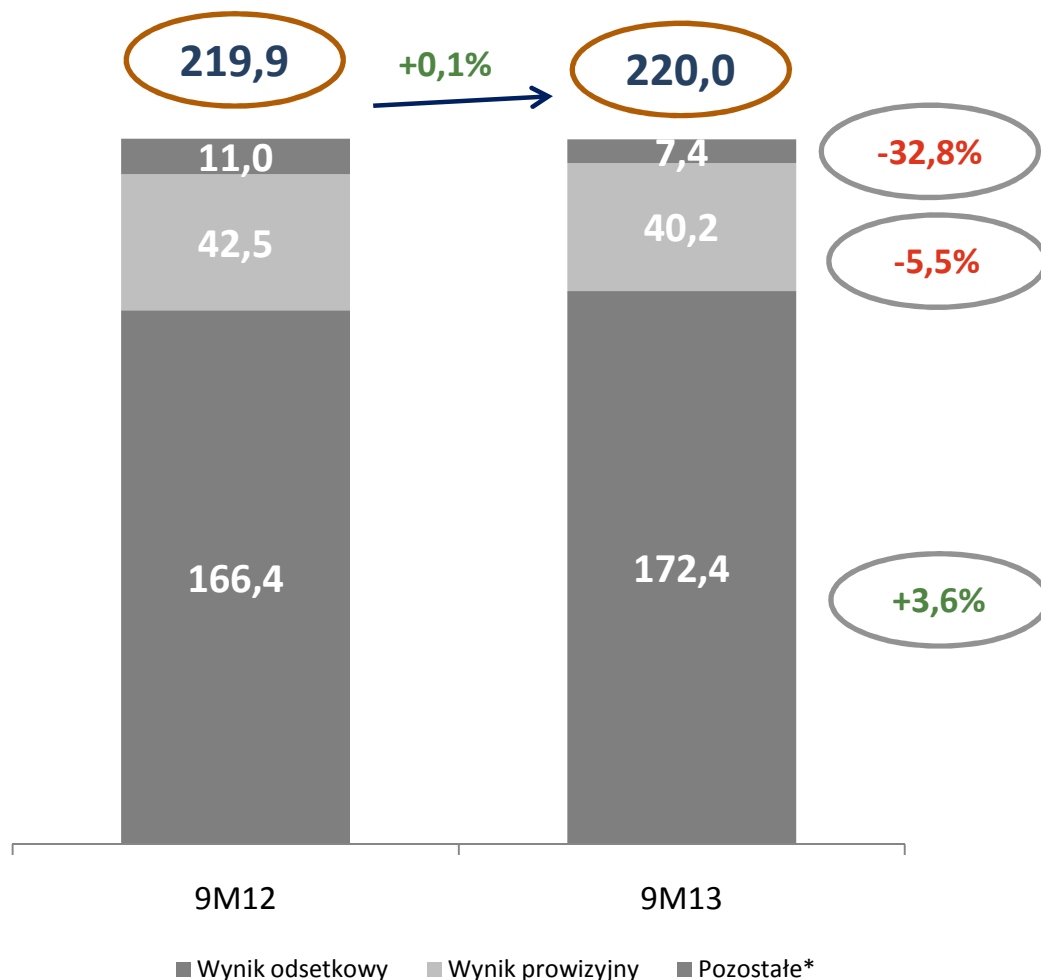


- Wprowadzona we wrześniu lokata 4M – sprzedaż we wrześniu 166 mln zł  
(aktualne saldo 273 mln zł)

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

# Stabilne dochody pomimo znacznego spadku rynkowych stóp procentowych

Wynik na działalności bankowej (w mln zł)



Wynik na działalności bankowej wyższy o 0,1 mln zł r/r:

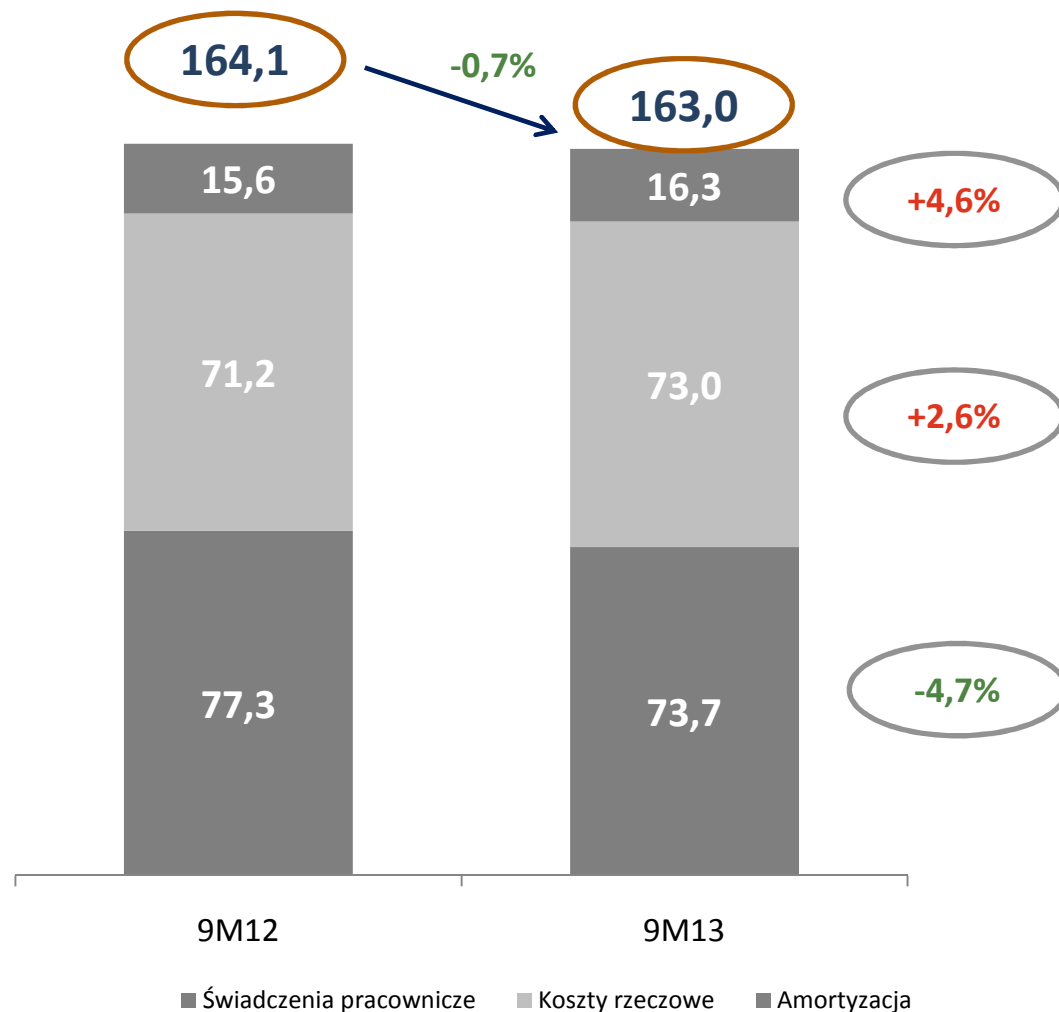
- wynik odsetkowy wyższy o 6,0 mln zł przede wszystkim dzięki 10% wzrostowi wolumenu kredytów oraz zwiększeniu udziału kredytów konsumpcyjnych w portfolio; obniżenie marży odsetkowej\*\* z 3,8% do 3,4% r/r głównie ze względu na spadek rynkowych stóp procentowych,
- niższy o 2,3 mln zł wynik prowizyjny przede wszystkim ze względu na spadek przychodów z tytułu operacji rozliczeniowych w związku z kontynuacją ograniczania tego typu działalności; wzrost przychodów prowizyjnych z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych, kart bankowych i obsługi rachunków
- niższy o 3,6 mln zł wynik na instrumentach finansowych oraz na papierach wartościowych ze względu na mniej korzystne uwarunkowania rynkowe.

\*- 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 spadek poziomu kosztów

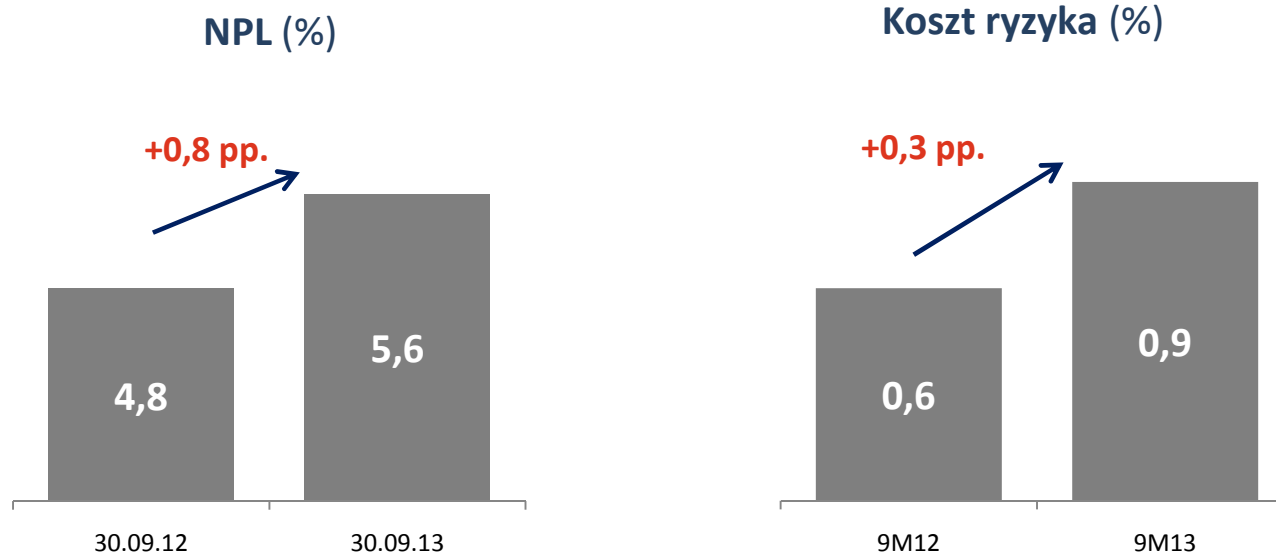
Ogólne koszty administracyjne\* (w mln zł)



Spadek kosztów o 1,1 mln zł r/r:

- niższe o 3,6 mln zł koszty osobowe w związku z optymalizacją struktury zatrudnienia oraz zmianą zasad wynagradzania pracowników w sieci sprzedaży,
- wyższe o 1,8 mln zł koszty rzeczowe głównie z powodu wyższych kosztów infrastrukturalnych i informatycznych,
- nieznaczny wzrost kosztów amortyzacji o 0,7 mln zł w związku z realizacją projektów (głównie w obszarze IT)

\* - z amortyzacją

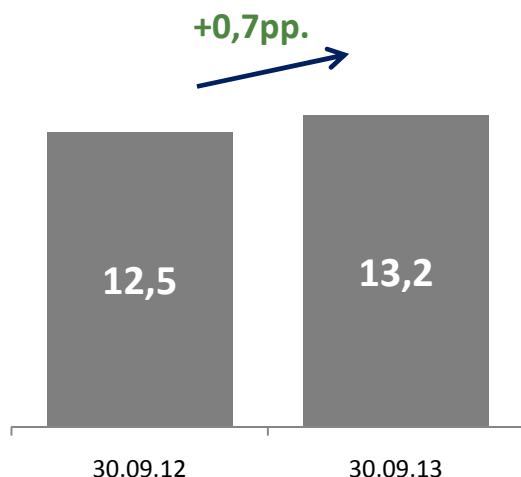


- Jakość portfela kredytowego wciąż lepsza niż średnia dla sektora bankowego (wskaźnik NPL 5,6% vs. 7,9%\* sektor). Wzrost wskaźnika NPL to naturalna konsekwencja dynamicznego wzrostu portfela kredytowego w latach ubiegłych i zmniejszenia dynamiki rozwoju portfela od drugiej połowy 2012 r. (zwłaszcza kredytów hipotecznych)
- Koszt ryzyka zgodny z oczekiwaniami, nieodbiegający od poziomów rynkowych

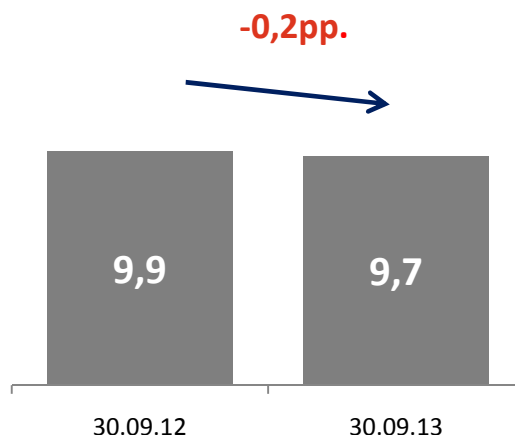
\* Dane KNF na koniec sierpnia 2013 r.

# Bezpieczny poziom miar kapitałowych i płynności

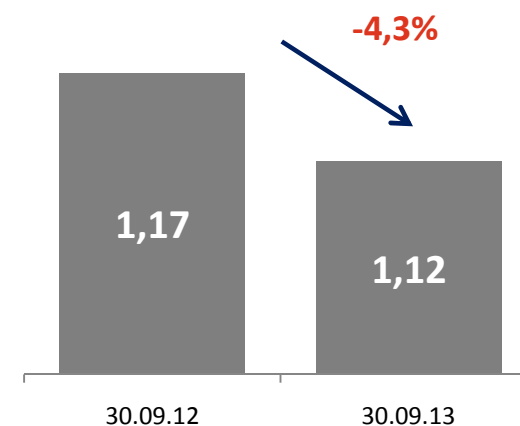
Współczynnik wypłacalności\* (%)



Współczynnik Tier 1\* (%)



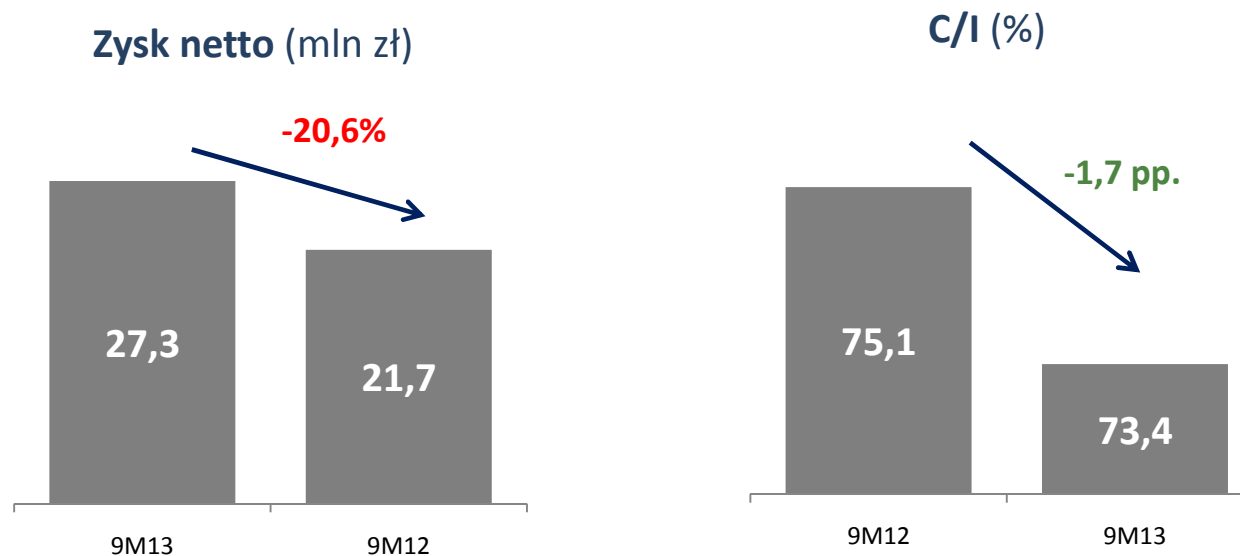
Współczynnik M4\*\*



- 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.

\* bez uwzględnienia zysku netto na dany okres w funduszach własnych; uwzględniając ten zysk współczynnik wypłacalności i współczynnik Tier 1 za na 30.09.13 wyniosłyby odpowiednio 13,5% i 10,1%; dane dla Banku Pocztowego

# Niemal 22 mln zł zysku i poprawa współczynnika C/I



- Skonsolidowany zysk netto spadł o 21% r/r ze względu na: (i) niższe tempo przyrostu wyniku odsetkowego z powodu dużego spadku rynkowych stóp procentowych, (ii) spadek przychodów prowizyjnych z operacji rozliczeniowych i gotówkowych spowodowany ograniczeniem tego rodzaju działalności, (iii) niższy wynik na instrumentach finansowych i papierach wartościowych (iv) wzrost kosztów ryzyka
- Wskaźnik C/I poprawił się do 73,4% dzięki ścisłej kontroli kosztów

# Atrakcyjna oferta dla aktywnego Klienta

**Bezpłatne opłacanie rachunków w Placówkach  
Banku i Poczty Polskiej**

**Bezpłatne konto** – dla Klientów z kartą płatniczą wydaną do rachunku

**Bezpłatna karta płatnicza** – po wykonaniu płatności kartą. Dajemy dowolną liczbę bezpłatnych wypłat z blisko 5 000 bankomatów w Polsce

Trzy, atrakcyjne **programy lojalnościowe** dla Klientów:  
**Lubię Pocztowy!**, **Zarabiam z Pocztowy**, **Pocztowy 60+**

**Polecaj nas znajomym i zarabiaj!**

**Polecaj nasze produkty:**

- Konta Standard i Nestor
- Kartę Kredytową

**Zarabiaj do 50 zł za każdy produkt!**



**Lubię  
Pocztowy!**

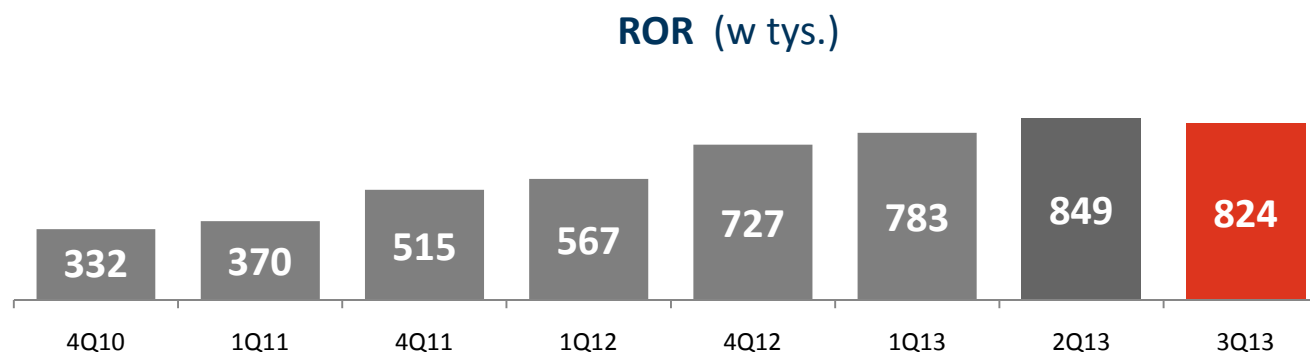
**Duży plus konta Nestor**

**Program Pocztowy 60+**

- atrakcyjne zniżki na leki
- zyskujesz nawet **2000 zł** rocznie
- dodatkowo **5%** zwrotu za płatność kartą do konta



# 0,5 mln rachunków osobistych otwartych od początku 2011 r.

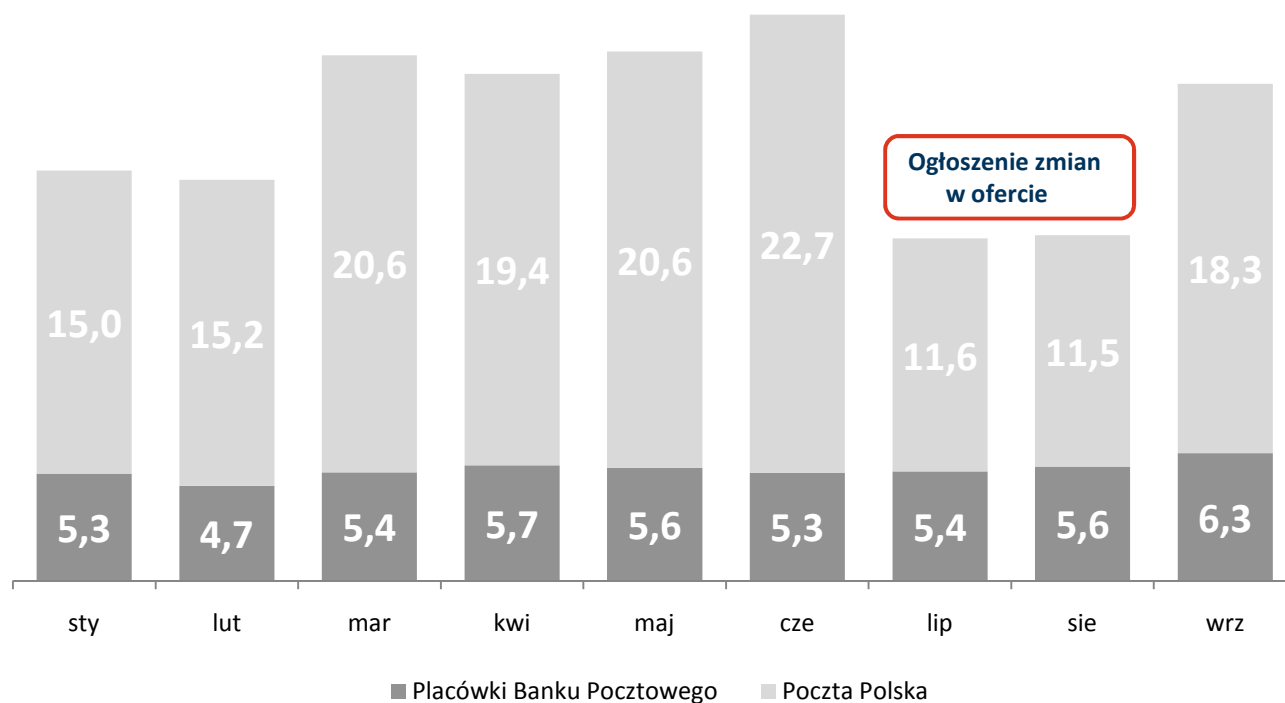


## Po zmianach w ofercie:

- **Obecna dzienna sprzedaż średnio (wrzesień br.) na poziomie 821 sztuk Poczтовых Kont Standard i Nestor**
- **85% zamykanych rachunków to konta nieaktywne**



## Tempo akwizycji Poczтовых Kont Standard i Nestor [tys.]



•Przyspieszenie sprzedaży kart płatniczych:

- W okresie styczeń-lipiec po ok. 3,2 tys. szt./mies.
- 6,1 tys. szt. w lipcu,
- 8,5 tys. szt. w sierpniu,
- 14,3 szt. we wrześniu.

- Spadek tempa akwizycji w sieci Poczty Polskiej po ogłoszeniu zmian w okresie lipiec-sierpień
- W sieci własnej Banku (Placówkach i Mikrooddziałach) utrzymanie tempa sprzedaży
- Odbudowana sprzedaż w sieci Poczty Polskiej we wrześniu

## Klienci po zmianach w ofercie

	Średnie saldo na ROR z osadem	Uproduktowanie (z ROR)	Ukartowanie
ROR – lipiec 2012 stan na sierpień 2012	869	1,72	10%
ROR – lipiec 2013 stan na sierpień 2013	<b>1 154</b>	<b>1,87</b>	<b>21%</b>
<b>07.2013 vs. 07.2012</b>	<b>+285</b>	<b>+0,14</b>	<b>+11 p.p.</b>

## Wpłaty on-line w sieci Poczty Polskiej



**Księgowane w czasie rzeczywistym na rachunkach prowadzonych przez Bank Pocztowy**

**Wpłata on-line obejmuje wpłaty dokonywane w każdej placówce Poczty Polskiej S.A. (4,7 tys. punktów)**

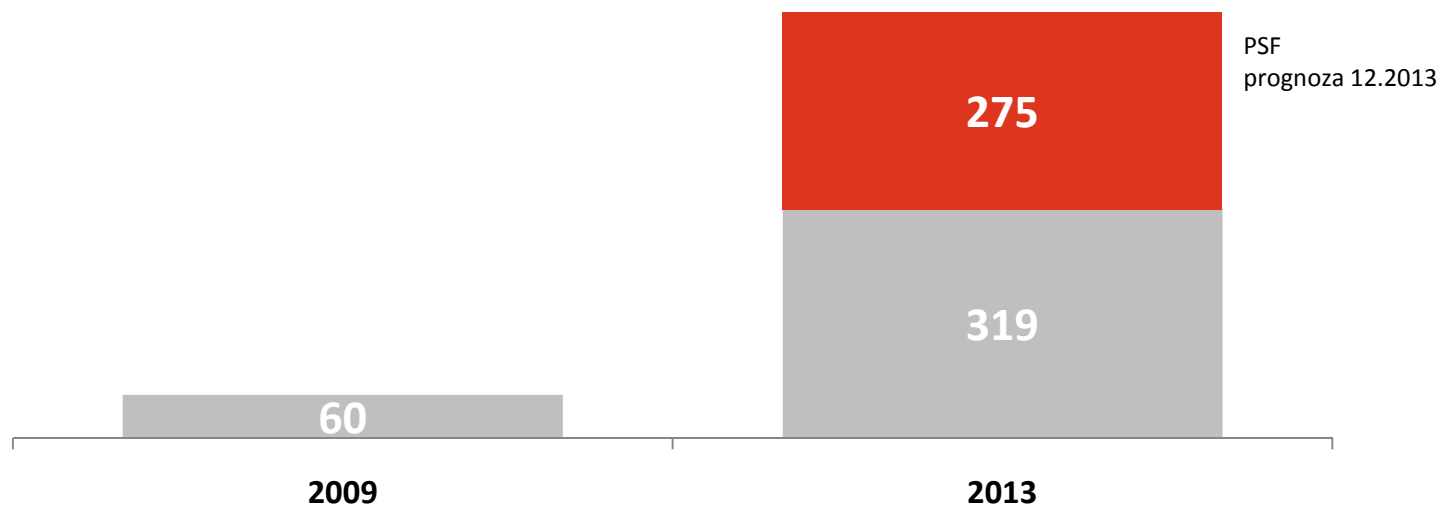
**Dla posiadaczy Poczтового Konta Standard i Nestor, osób spłacających kredyty i karty kredytowe od września br.**

**Okolo 6000 wpłat on-line dziennie**

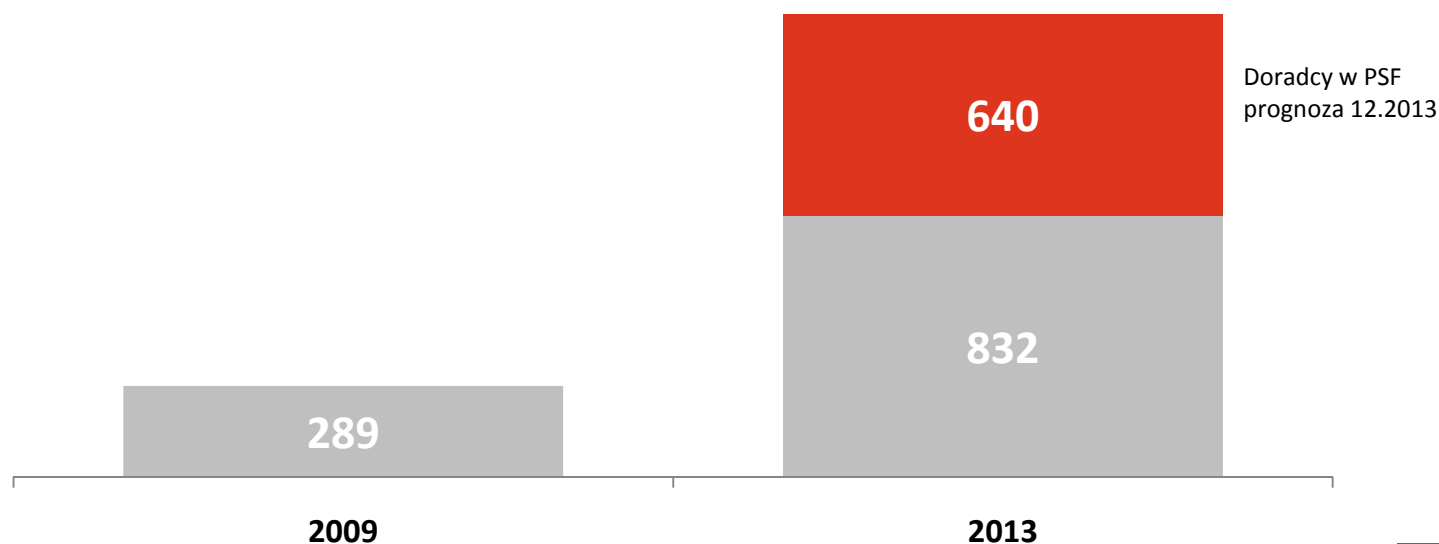
**Równolegle Bank i PP rozszerzają dostęp do on-line'owego otwierania rachunków na poczcie (system Ferryt) – 1/3 placówek korzysta z tego rozwiązania**

# Liczba placówek i pracowników sprzedaży – aktualnie działają 243 Mikrooddziały i 160 Pocztowych Stref Finansowych

*Liczba placówek*



*Liczba pracowników  
Front-Office*



# Kampania reklamowa już w 2013 r.

## Nowa kreacja kampanii reklamowej

Telewizja – TVP1, TVP2, TVP Info, TVN, TVN7, TVN24, TV4

Start już 15 października br.



**Dziennik Gospodarczy, Makro Express i Raport Specjalny** dostępny również dla Klientów <http://ekonomiczny.poczty.pl/> autorstwa **Moniki Kurtek** (Główna Ekonomistka) i **Piotra Łysieni** (Starszy Ekonomista). Zbiór najważniejszych wydarzeń makroekonomicznych i rynkowych, komentarze do bieżących danych z krajowej gospodarki, pogłębione analizy najważniejszych wydarzeń gospodarczych z Polsce i na świecie.

**Monika Kurtek** w 2013 roku otrzymała nagrodę „**Byki i Niedźwiedzie**” za zwycięstwo w rankingu prognoz rynkowych w 2012 roku, przyznawaną przez Gazetę Giełdy Parkiet. 12. miejsce na świecie i trzecie wśród polskich ekonomistów w rankingu **Bloomberga**

Wysoka aktywność ekonomistów w mediach  
(387 wypowiedzi i analiz w III kw. 2013 roku)

## Kluczowe dane za 3 kwartały 2013 r.

	9M12	9M13	Zmiana
<b>Aktywa razem</b> (w mln zł)	6 332	6 452	+2%
<b>Kredyty brutto*</b> (w mln zł)	4 600	5 040	+10%
<b>Depozyty ogółem**</b> (w mln zł)	5 563	5 421	-3%
<b>Kapitał własny</b> (w mln zł)	354	388	+10%
<b>Dochody***</b> (w mln zł)	219,9	220,0	const.
<b>Zysk netto</b> (w mln zł)	27,3	21,7	-21%
<b>Współczynnik wypłacalności</b>	12,5%	13,2%	+0,7 pp.
<b>Współczynnik Tier 1</b>	9,9%	9,7%	-0,2 pp.
<b>ROE netto****</b>	10,8%	7,6%	-3,2 pp.
<b>C/I</b>	75,1%	73,4%	-1,7 pp.
<b>Klienci detaliczni*****</b> (w tys.)	1 243	1 402	+13%

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



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)