



Dalszy rozwój biznesu i stabilne dochody

Wyniki Grupy Banku Poczowego za 2013 r.

1. Kontynuacja rozwoju biznesu w 2013 r.
2. Wzrost dochodów i dyscyplina kosztowa w trudnym dla gospodarki roku
3. Kluczowe inicjatywy w 2013 r.
4. Plany na 2014 r.

Podsumowanie 2013 roku

1,44 mln klientów na koniec 2013 r.: klienci indywidualni i mikroprzedsiębiorstwa: +127 tys. r/r (300 tys. pozyskanych), klienci korporacyjni +0,8 tys. r/r; ROR: +113 tys. r/r

Wzrost wolumenu kredytów* o 10% r/r (kredyty detal. + 15% r/r)

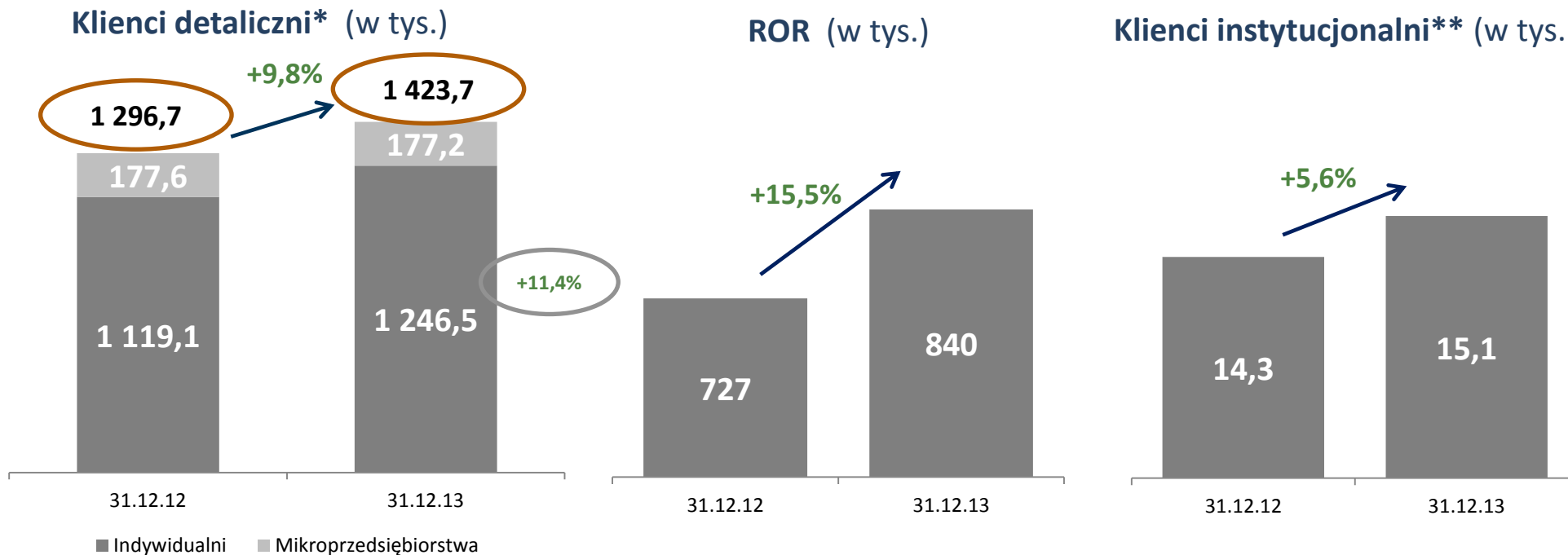
Stabilny poziom dochodów: 294,3 mln zł (+1% r/r)

Dalszy spadek kosztów: 212,7 mln zł (-3% r/r)

Zysk netto na poziomie 36 mln zł (-8% r/r)

Na koniec 2013 r. już 295 placówek własnych (w tym 256 Mikrooddziałów) i 260 Pocztych Stref Finansowych

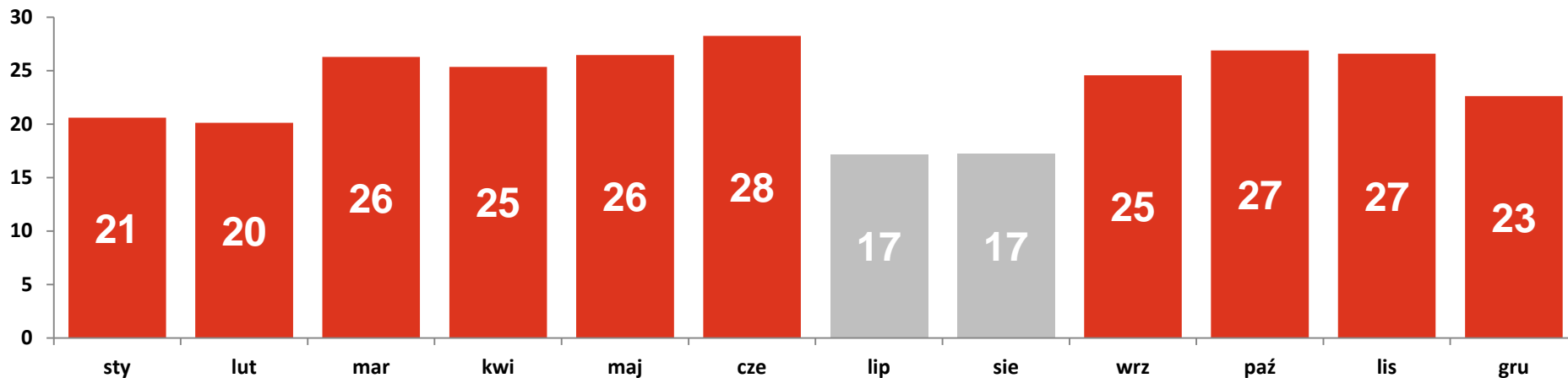
300 tys. nowych Klientów



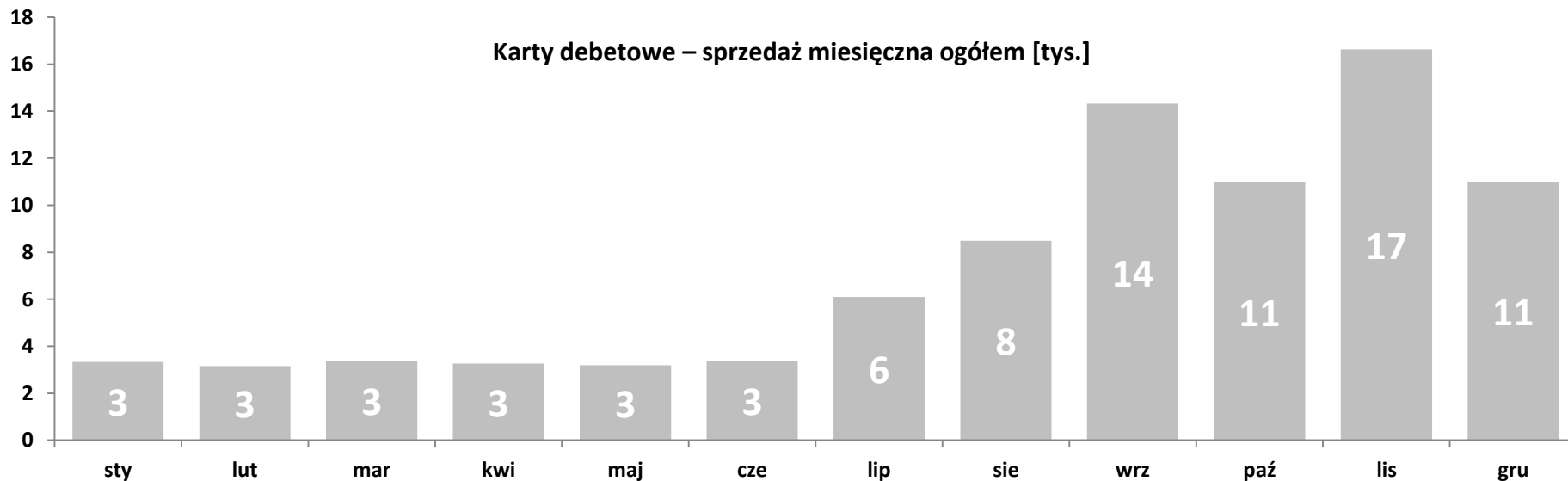
- Liczba wszystkich Klientów Banku wyniosła 1,44 mln na koniec 2013 r.
- Dynamiczny przyrost liczby Klientów indywidualnych pomimo zmiany w ofercie produktowej mającej na celu aktywizację klientów i w efekcie zwiększenie efektywności Banku

Sprzedaż ROR po zmianie oferty powróciła do poziomu sprzed zmian

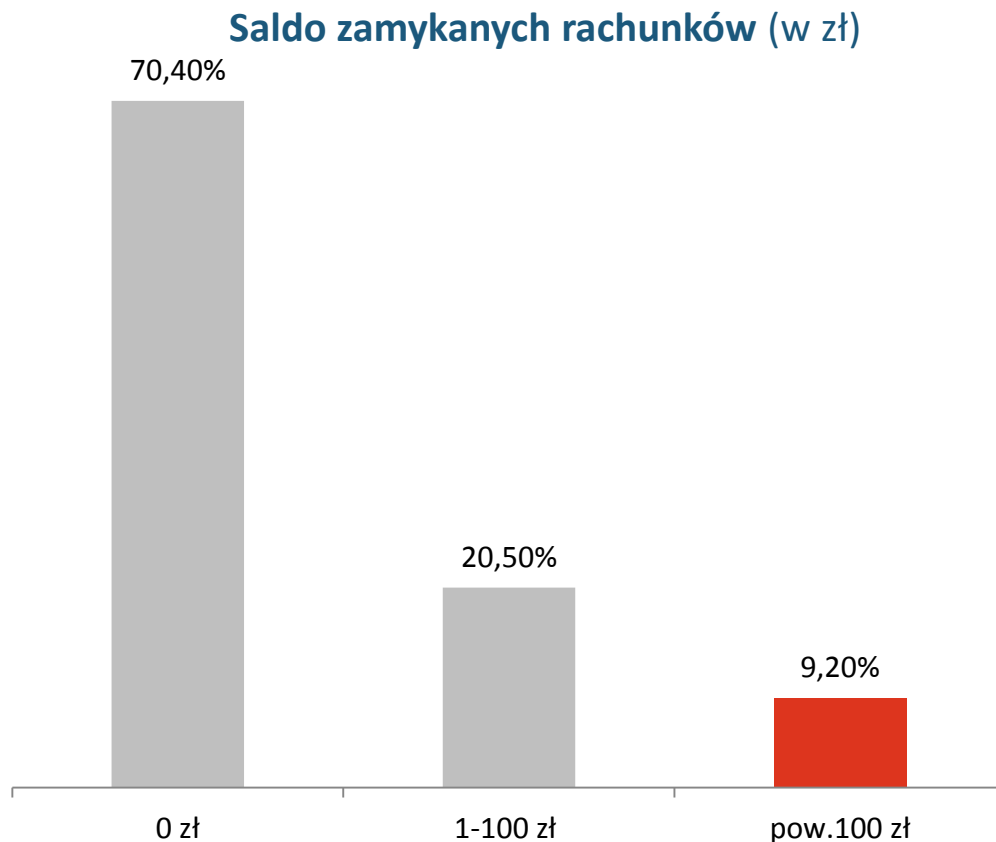
ROR - sprzedaż miesięczna ogółem [tys.]



Karty debetowe – sprzedaż miesięczna ogółem [tys.]



Zmiany w ofercie - zmniejsza się liczba nieaktywnych rachunków – profil zamykanych ROR



- Ponad 90% Klientów zamykających Pocztowe Konto Standard i Nestor nie używała rachunku.
- Średnie saldo na rachunkach zamkniętych w okresie lipiec-sierpień br. wynosiło 0 lub do 100 zł.

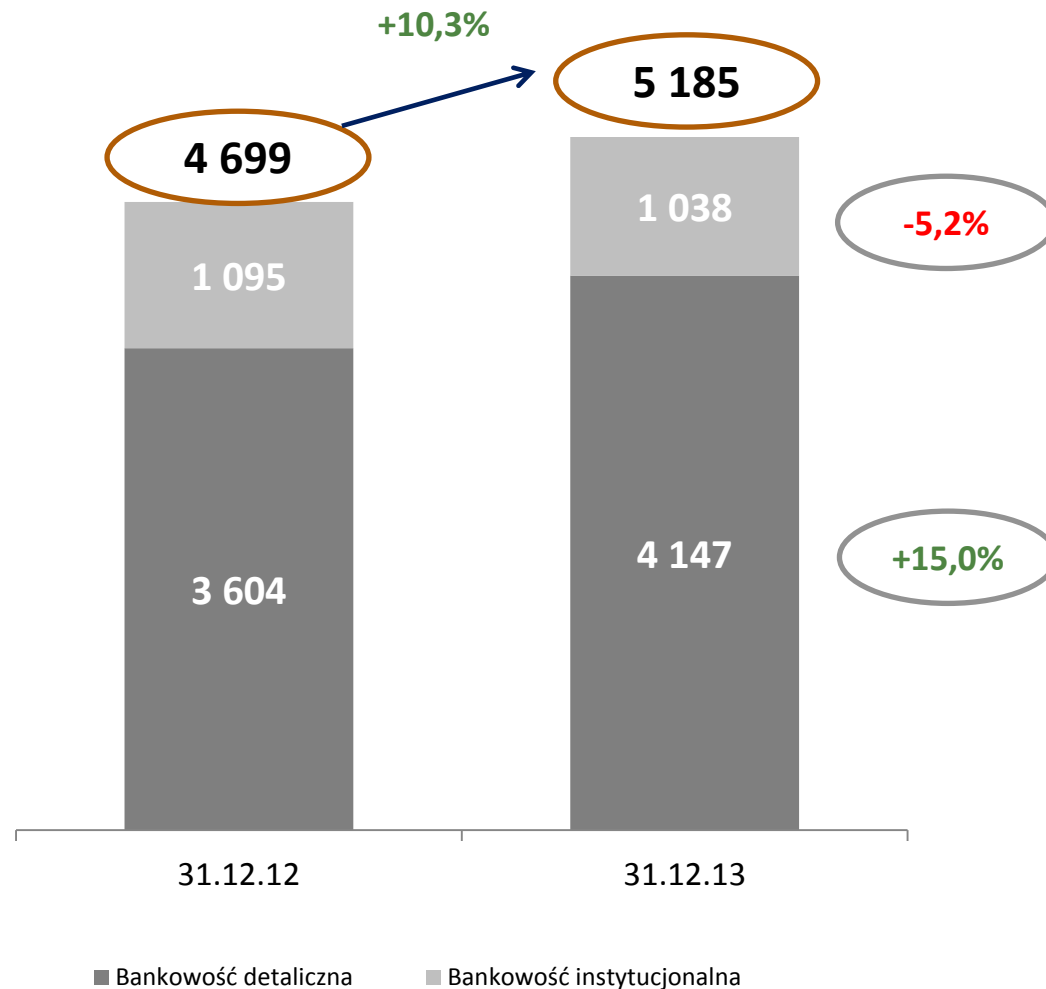
Zdecydowana większość rachunków zamykanych przez Klientów po zmianie w ofercie to rachunki jedynie generujące koszty. Po zmianie oferty sukcesywnie zamkniętych zostało 150 tys. rachunków

Zmiany w ofercie – poprawa jakości kont w bazie Klientów

	<i>Uproduktowanie (z ROR)</i>	<i>Ukartowanie</i>
<i>ROR stan na czerwiec 2013</i>	1,6	12%
<i>ROR nowe od 09.2013</i>	2,0	26%
<i>różnica</i>	+0,4	+14%

Rozwój akcji kredytowej – wzrost kredytów detalicznych o 15% r/r

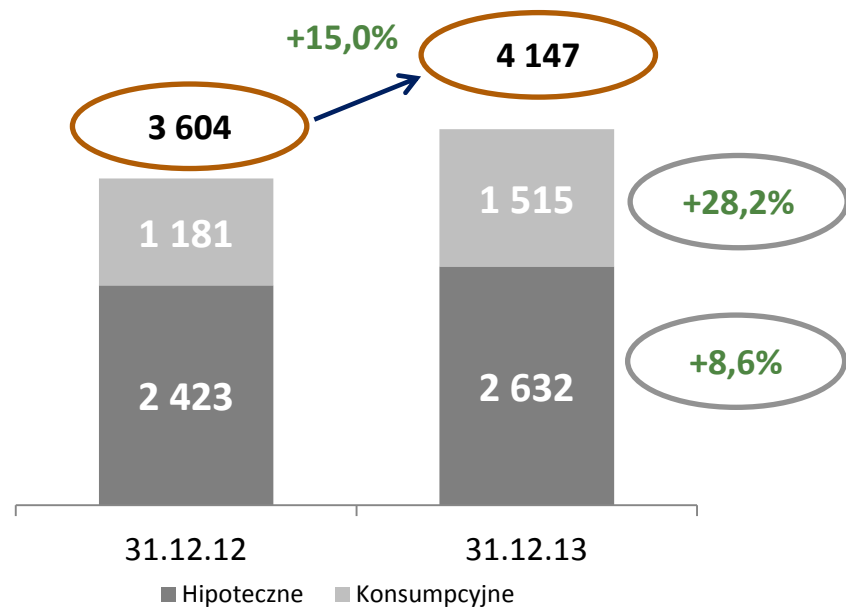
Struktura portfela kredytowego Banku* (w mln zł)



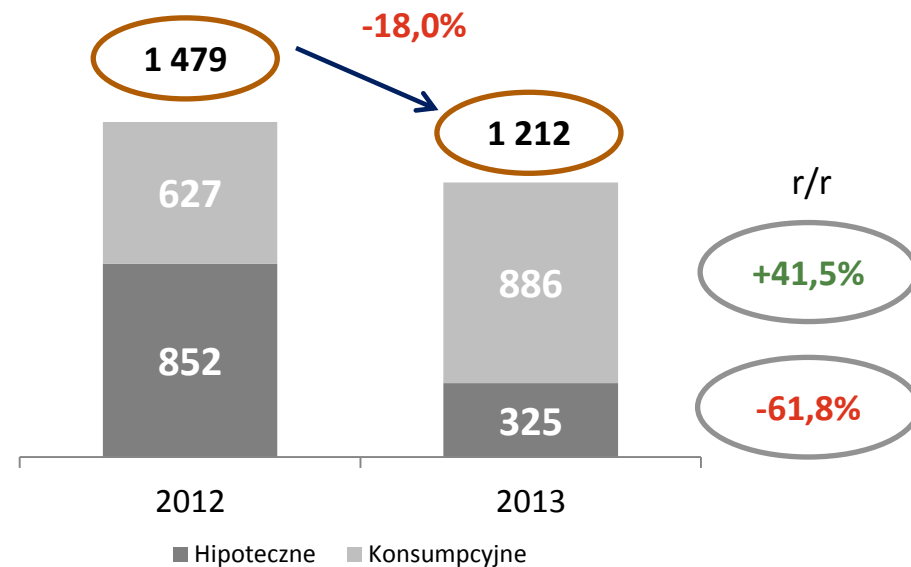
- Wzrost portfela kredytowego o 486 mln zł w 2013 r.
- Niższa dynamika rozwoju akcji kredytowej ze względu na efekt bazy oraz ograniczenia kapitałowe
- Tempo wzrostu wolumenu kredytów większe niż w sektorze bankowym (+10,3% vs. 3,5%**)
- Kredyty dla klientów detalicznych wzrosły o 542 mln zł r/r
- Spadek (-57 mln zł r/r) salda kredytów klientów instytucjonalnych zgodny z realizowaną Strategią

Kredyty detaliczne – dalszy wzrost sprzedaży kredytów konsumpcyjnych

Wolumen kredytów detalicznych* (w mln zł)



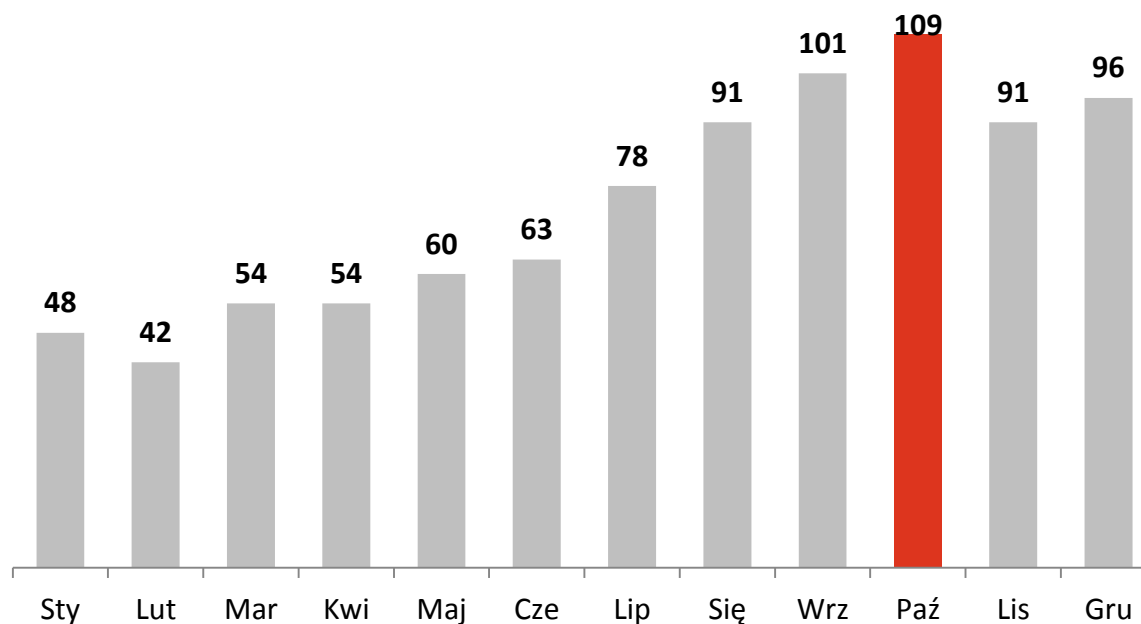
Sprzedaż kredytów detalicznych* (w mln zł)



- Wzrost wolumenu kredytów detalicznych o ponad 540 mln zł r/r
- Wzrost sprzedaży kredytów konsumpcyjnych o 260 mln zł r/r
- Spadek sprzedaży kredytów hipotecznych ze względu na ograniczenia kapitałowe

Kredyty konsumpcyjne głównym motorem wzrostu akcji kredytowej

Sprzedaż kredytów konsumpcyjnych w 2013 r. (w 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
- W styczniu i lutym 2014 r. sprzedaż wynosiła ponad 80 mln zł miesięcznie

Przyczyny warunkujące sukces sprzedaży kredytów gotówkowych

Uruchomienie nowych kanałów sprzedaży – x-sell i pośrednicy

Zmiany w procesie kredytowym – uproszczenia dla Klienta

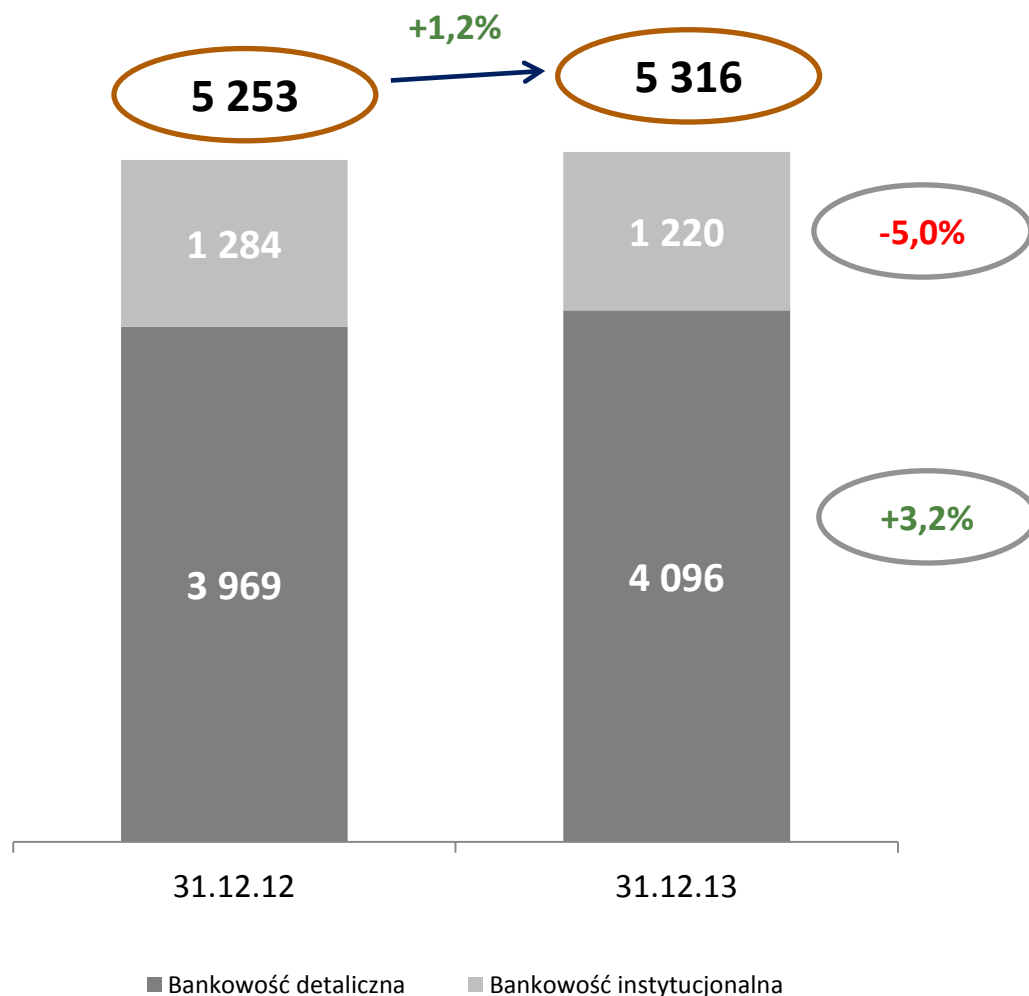
Dostosowanie oferty cenowej

Program retencyjny

**Rozszerzenie grupy wolnych zawodów
Nowe ubezpieczenia – np. od utraty pracy**

Odpowiednie zarządzanie bazą depozytową

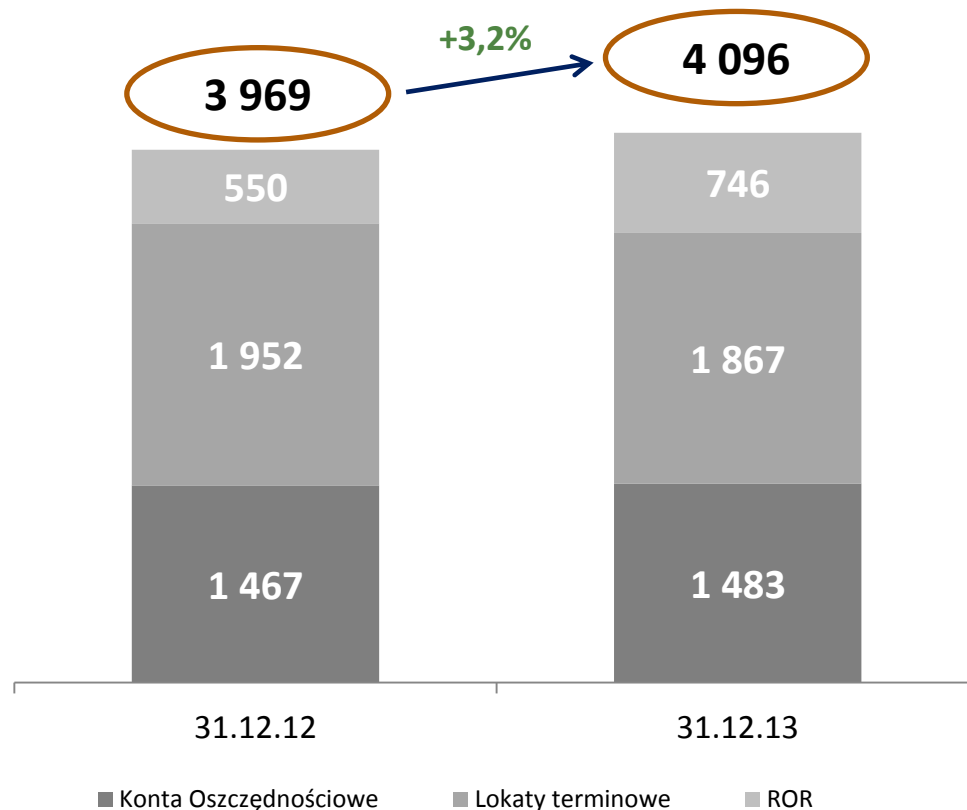
Struktura bazy depozytowej Banku*
(w mln zł)



- Ze względu na silną pozycję płynnościową, pozyskując depozyty z rynku Grupa w 2013 roku dążyła głównie do optymalizacji kosztu finansowania
- Wartość zgromadzonych środków przez klientów detalicznych wzrosła o 126 mln zł, a instytucjonalnych spadła o 64 mln zł r/r
- Grupa Banku finansuje rozwój akcji kredytowej z depozytów klientów – wskaźnik kredyty netto/depozyty na poziomie 81,1%
- Grupa dywersyfikuje bazę płynnościową - wartość nominalna wszystkich wyemitowanych przez Bank obligacji na 31.12.13 wyniosła 525 mln zł
- Ważnym elementem zarządzania płynnością są także lokaty Poczty Polskiej zawierane na warunkach indywidualnych. Średnie saldo tych lokat wyniosło 426 mln zł w 2013 r., przy czym na koniec 2013 r. ukształtowało się na poziomie 897 mln zł (wobec 1 008 mln zł rok wcześniej)

Środki klientów detalicznych głównym źródłem bazy depozytowej

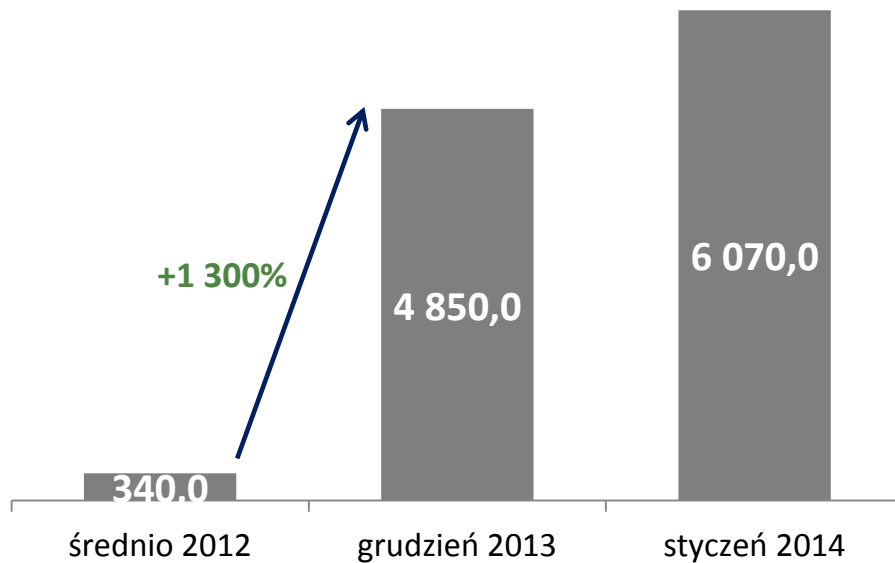
Wolumen depozytów detalicznych* (w mln zł)



- W 2013 r. zwiększył się przede wszystkim stan wkładów na rachunkach bieżących klientów indywidualnych. W koniec 2013 r. osiągnęły one poziom 746 mln zł i były o prawie 36% wyższe niż rok wcześniej

Udana aktywizacja sprzedaży kredytów dla mikroprzedsiębiorstw

Miesięczna sprzedaż kredytów dla mikroprzedsiębiorstw
tys. PLN

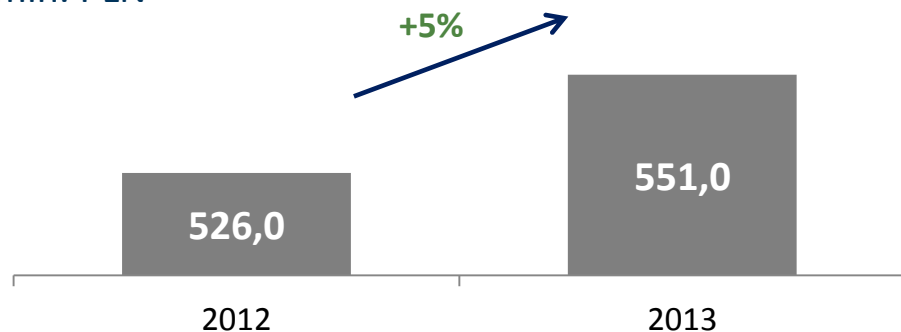


- Przebudowa oferty i jej oparcie na wysokomarżowych kredytach niezabezpieczonych (85% wolumenu sprzedażowego w 2013) dostępnych dla większości branż
- Optymalizacja procesów i procedur kredytowych, uproszczenie wymogów dokumentacyjnych oraz implementacja procesu kredytowego w systemie informatycznym
- Uruchomienie kanału mobilnego specjalizowanych doradców dla mikroprzedsiębiorstw (7 zespołów); przejście w kampaniach cross-sellowych z niskokwotowych debetów na kredyty
- Stworzenie modelu zarządzania posprzedażowego portfelem kredytowym mikroprzedsiębiorstw z perspektywy NPL

Systematyczny wzrost w segmencie mieszkalnictwa pomimo już wysokiego udziału w rynku

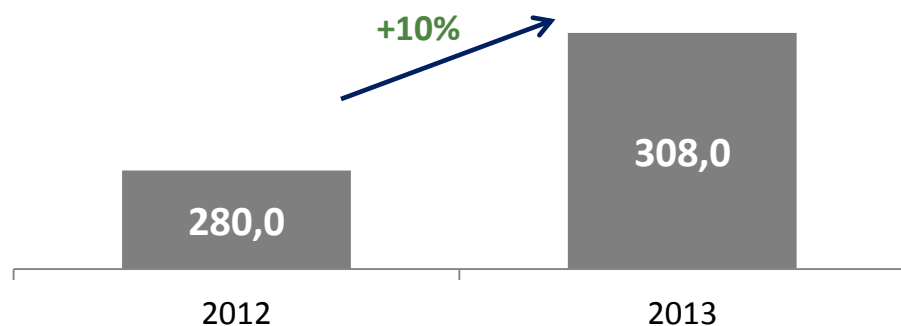
Saldo depozytowe

mln. PLN



Saldo kredytowe

mln. PLN



- Od 1 stycznia 2013 100% kredytów udzielanych w zautomatyzowanym procesie kredytowym Ferryt
- Wdrożenie sprzedaży ubezpieczeń majątkowych UNIQA dla wspólnot

1. Kontynuacja rozwoju biznesu w 2013 r.

2. Wzrost dochodów i dyscyplina kosztowa w trudnym dla gospodarki roku

3. Kluczowe inicjatywy w 2013 r.

4. Plany na 2014 r.

Zmiana podejścia w zakresie rozpoznawania przychodów z bancassurance

- Grudzień 2013 - nowy księgowy sposób ujęcia przychodów i kosztów z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych w 2013 r. i latach poprzednich (wytyczne UKNF):

- ✓ kredyty gotówkowe z ubezpieczeniem – od 6 do 11% przychodu z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych powiązanych z kredytami gotówkowymi ujmowana jednorazowo jako przychód prowizyjny, natomiast pozostała część przychodu rozliczana jako przychód odsetkowy metodą efektywnej stopy procentowej przez okres ekonomicznego trwania kredytu,
- ✓ kredyty hipoteczne z ubezpieczeniem – od 0% do 15% przychodu z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych powiązanych z kredytami hipotecznymi ujmowana jednorazowo jako przychód prowizyjny, natomiast pozostała część przychodu rozliczana jako przychód odsetkowy metodą efektywnej stopy procentowej przez okres ekonomicznego trwania kredytu.

Koszty sprzedaży produktów ubezpieczeniowych ujmowane proporcjonalnie do sposobu ujęcia przychodu z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych powiązanych z kredytem.

- Efekt: przekształcenie danych finansowych w zatwierdzonych sprawozdaniach finansowych za lata ubiegłe oraz wyników finansowych za 2012 rok

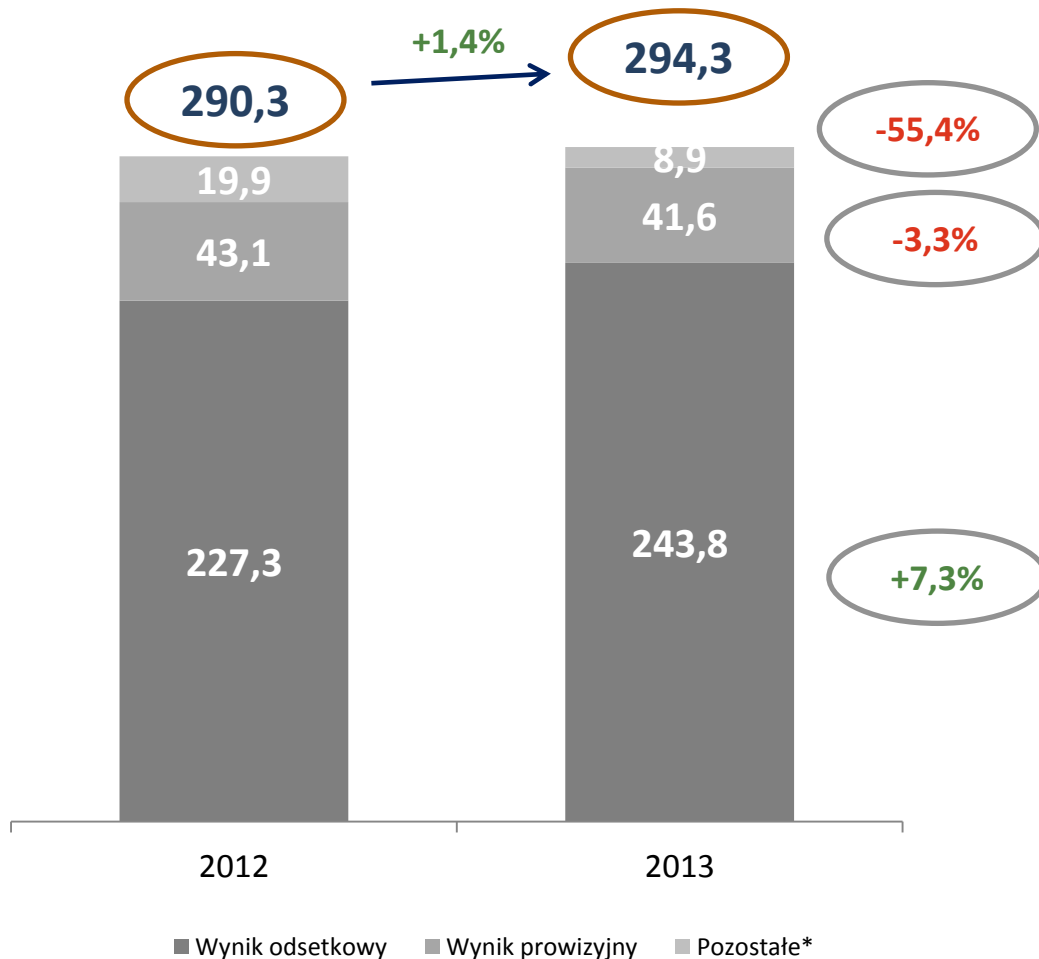
- Korekta w Grupie:

- ✓ kapitałów własnych o 11,7 mln zł wg. stanu na 31.12.2012 r. , w tym: korekta wyniku netto 2012 r. o 6,4 mln zł.
- ✓ wyniku netto 2013 r. o 8,1 mln zł.

Łączna kwota korekty na kapitały własne Grupy na dzień 31.12.2013 r. wyniosła 19,7 mln zł.

Wzrost dochodów pomimo trudnych warunków rynkowych

Wynik na działalności bankowej (w mln zł)

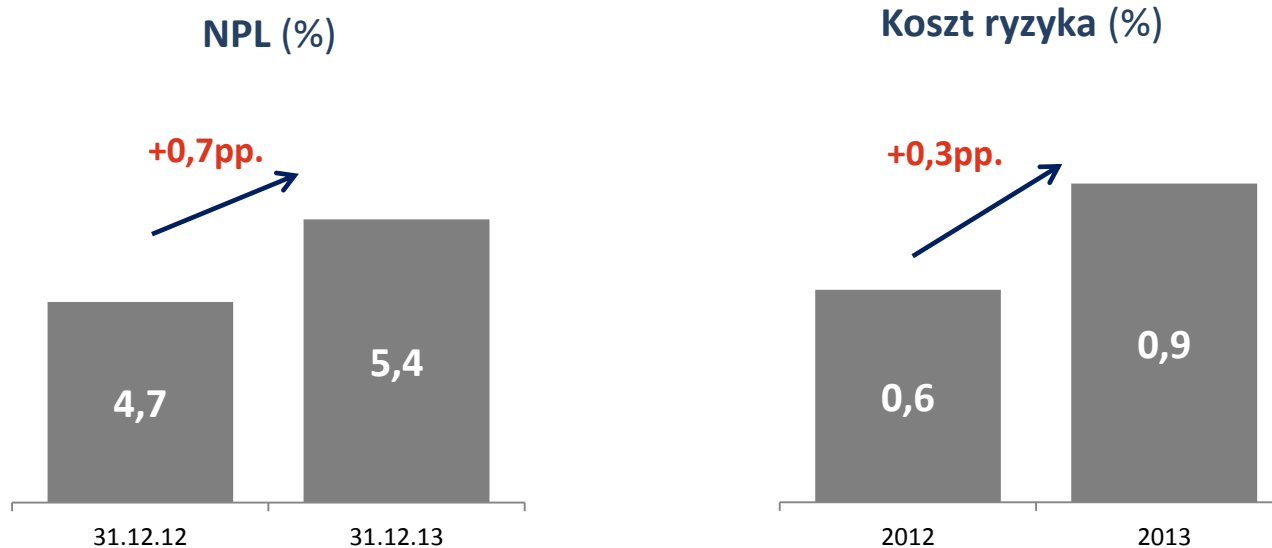


WNDB wyższy o 4 mln zł r/r:

- wynik odsetkowy wyższy o 16,5 mln zł przede wszystkim dzięki 10% wzrostowi wolumenu kredytów oraz zwiększeniu udziału kredytów konsumpcyjnych w portfelu; obniżenie marży odsetkowej** z 3,8% w 2012 r. do 3,6% w 2013 r. głównie ze względu na spadek rynkowych stóp procentowych,
- niższy o 1,4 mln zł wynik prowizyjny przede wszystkim ze względu na spadek przychodów z tytułu operacji rozliczeniowych i gotówkowych (o 4,7 mln zł) w związku z kontynuacją ograniczania tego typu działalności oraz wzrostem kosztów obsługi rachunków bieżących i lokat terminowych (o 3,6 mln zł); dalszy wzrost przychodów prowizyjnych z tytułu obsługi rachunków bankowych (o 5,4 mln zł) oraz kart płatniczych i kredytowych (o 3,7 mln zł),
- niższy o 11,0 mln zł wynik na instrumentach finansowych i z pozycji wymiany 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

Koszty ryzyka zgodne z oczekiwaniami

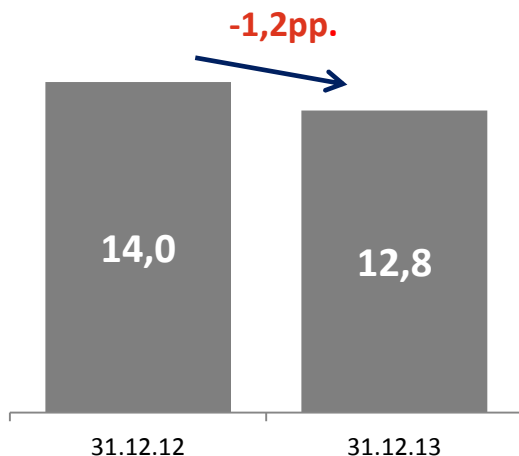


- Jakość portfela kredytowego lepsza niż średnia dla sektora bankowego (wskaźnik NPL 5,4% vs. 7,7%* sektor). Wzrost wskaźnika NPL wynikał przede wszystkim ze stopniowego „dojrzewania” portfela kredytowego Grupy, które nie było równoważone przez przyrost wartości nowo sprzedawanych kredytów
- Koszt ryzyka zgodny z oczekiwaniami, nieodbiegający od poziomów rynkowych

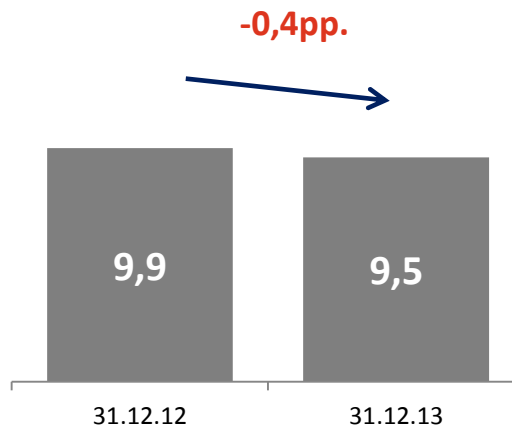
* Dane KNF na koniec grudnia 2013 r.

Bezpieczny poziom miar kapitałowych i płynności

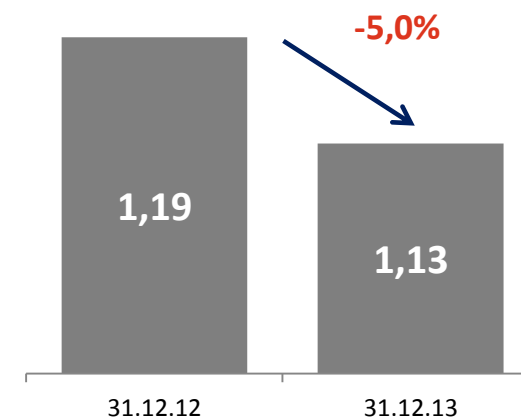
Współczynnik wypłacalności* (%)



Współczynnik Tier 1* (%)



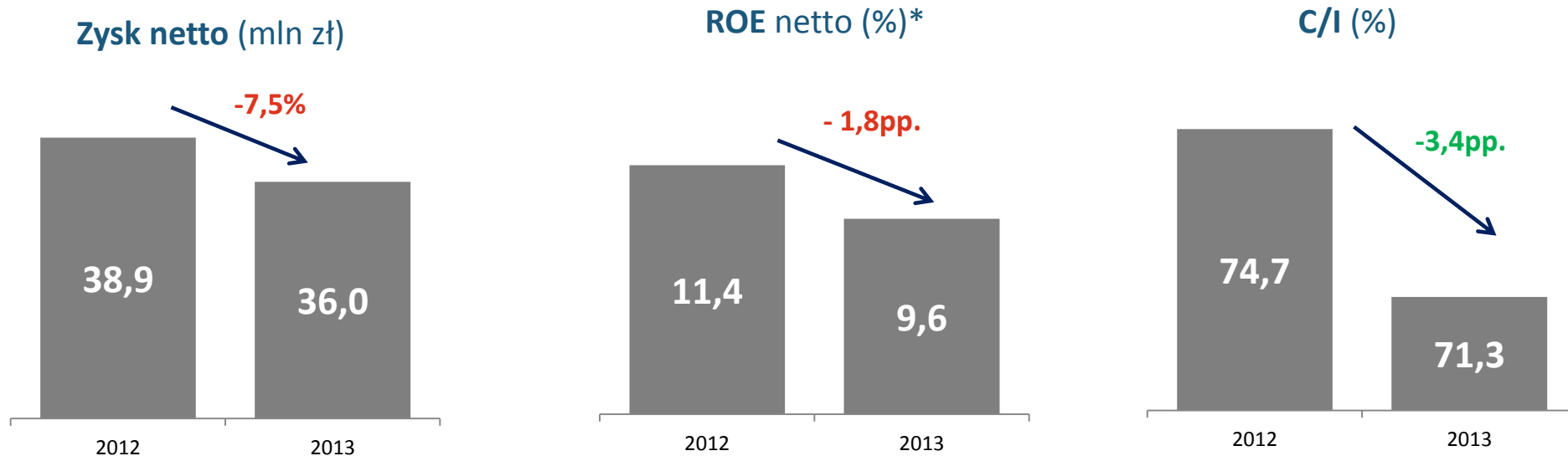
Współczynnik M4**



- Współczynniki wypłacalności (CAR) i kapitału podstawowego Tier 1 na bezpiecznych, wyższych niż zalecane przez KNF poziomach
- Współczynnik płynności M4 na znacznie powyżej minimum zalecanego przez regulatora

* z uwzględnieniem zysku netto na dany okres w funduszach własnych

36 mln zł zysku i znaczna poprawa wskaźnika C/I



- Skonsolidowany zysk netto niższy o niecałe 3 mln r/r głównie ze względu na (i) wzrost kosztów ryzyka oraz (ii) spadek wyniku na instrumentach finansowych i z pozycji wymiany oraz na papierach wartościowych ze względu na mniej korzystne uwarunkowania rynkowe
- Obniżenie wskaźnika ROE netto jako efekt niższego zysku netto za 2013 r. oraz przeznaczenie całego zysku netto za 2012 r. na zwiększenie kapitałów własnych
- Wskaźnik C/I poprawił się do 71,3% dzięki zwiększeniu poziomu dochodów oraz ścisłej kontroli kosztów

1. Kontynuacja rozwoju biznesu w 2013 r.
2. Wzrost dochodów i dyscyplina kosztowa w trudnym dla gospodarki roku
- 3. Kluczowe inicjatywy w 2013 r.**
4. Plany na 2014 r.

Dalsza poprawa jakości obsługi klientów w sieci Poczty i Banku

Proces wygodnego aktywowania i procesowania produktów i usług on-line w sieci Poczty (system Ferryt)

Wpłaty on-line w każdej placówce Poczty Polskiej (4,7 tys. punktów)

Ułatwienie kompleksowej obsługi Klienta w sieci Banku poprzez aplikację zbierającą w jednym miejscu pełną informację o produktach i usługach (Front-End)

Rozbudowa sieci w 2013 roku

69 nowych Mikrooddziałów (256 na koniec roku, 265 aktualnie)

Zwiększenie zatrudnienia docelowo w 40 Mikrooddziałach do 3 osób (obecnie w 26)

260 Pocztych Stref Finansowych (Aktualnie już 303)

Plan do końca 2015 r.

310 MO do końca 2014 r.

360 MO do końca 2015 r.

640 PSF do końca 2014 r.



1000 MO i PSF

Modernizacja sieci

Zrewitalizowane Placówki Banku Pocztowego w Katowicach, Kielcach, Koszalinie i Bielsku Białej



1. Kontynuacja rozwoju biznesu w 2013 r.
2. Wzrost dochodów i dyscyplina kosztowa w trudnym dla gospodarki roku
3. Kluczowe inicjatywy w 2013 r.
- 4. Plany na 2014 r.**

Nowa Strategia na lata 2014-2016

Wzrost w obszarze kredytów o ponad 10 p.p.

Otwarcie ok. 240 tys. nowych ROR brutto – wzrost rentowności

ROE na poziomie powyżej 10%

Rozwój technologiczny

Kluczowe dane za 2013 r.

	2012	2013	Zmiana
Aktywa razem <i>(w mln zł)</i>	7 121	7 383	+3,7%
Kredyty brutto* <i>(w mln zł)</i>	4 695	5 180	+10,3%
Depozyty ogółem** <i>(w mln zł)</i>	6 318	6 231	-1,4%
Kapitał własny <i>(w mln zł)</i>	361,5	391,7	+8,4%
Dochody*** <i>(w mln zł)</i>	290,3	294,3	+1,4%
Zysk netto <i>(w mln zł)</i>	38,9	36,0	-7,5%
Współczynnik wypłacalności	14,0%	12,8%	-1,2pp.
Współczynnik Tier 1	9,9%	9,5%	-0,4pp.
ROE netto****	11,4%	9,6%	-1,8pp.
C/I	74,7%	71,3%	-3,4pp.
Klienci detaliczni***** <i>(w tys.)</i>	1 297	1 424	+9,8%

* - 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