

# Bank Pocztowy po I półroczu 2014 r.

Wyniki biznesowe i finansowe

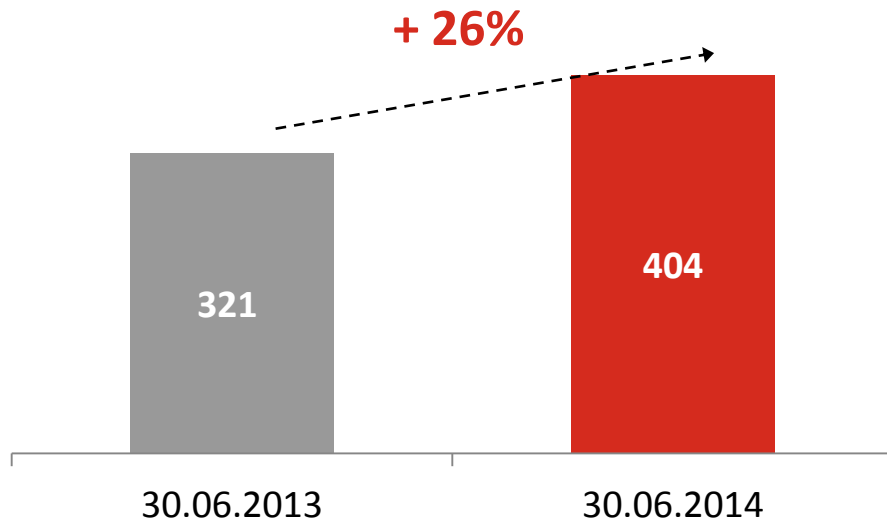
Pocztowe Konto Zawsze Darmowe wchodzi  
na rynek

# Wyniki Banku Pocztowego po I półroczu 2014 r.

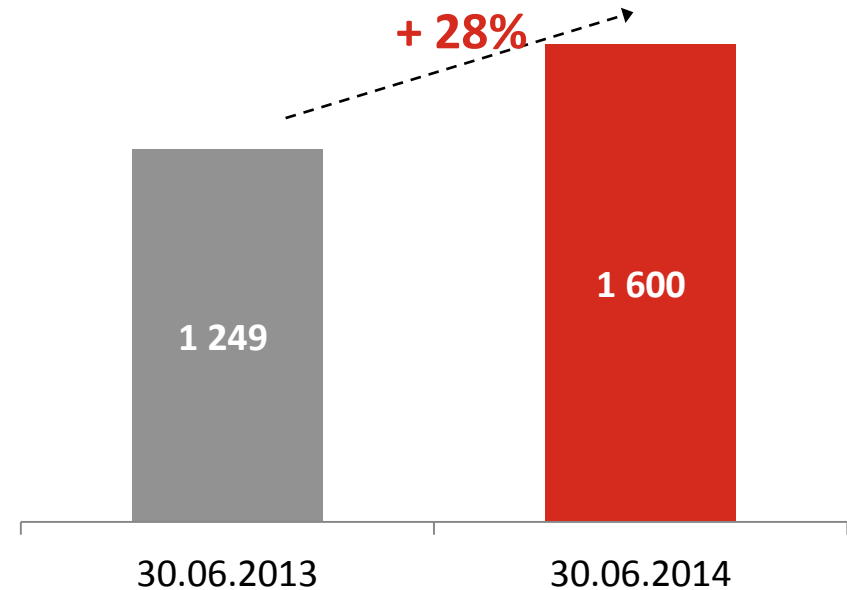
- Wzrost zysku netto o 143% r/r i poprawa efektywności: ROE 11,0% przy utrzymaniu dyscypliny kosztowej,
- 3,8% marży odsetkowej (wobec 3,4% rok wcześniej) – powyżej rynku,
- Wzrost poziomu dochodów o 22% do 168,7 mln zł,
- W konsekwencji znaczący spadek współczynnika C/I do 66,4%
- Dalszy dynamiczny rozwój akcji kredytowej w obszarze kredytów konsumpcyjnych: 404 mln zł sprzedaży (+26% r/r),
- Stabilny poziom sprzedaży ROR, znaczący wzrost jakości, w tym salda na ROR,
- Wdrożenie serwisu bankowości elektronicznej dla Klientów indywidualnych.

# Rozwój biznesu – kredyty konsumpcyjne

Sprzedż  
kredytów konsumpcyjnych (mln zł)



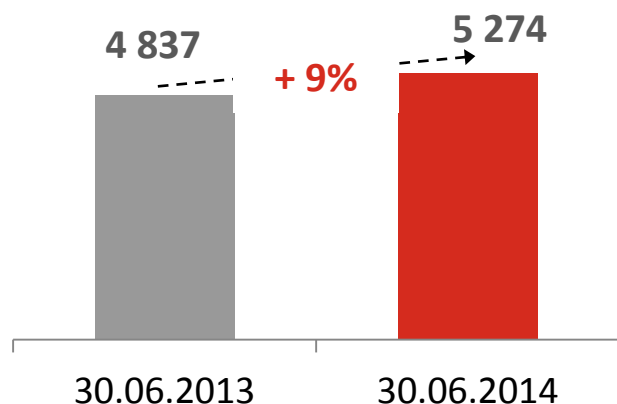
Saldo  
kredytów konsumpcyjnych (mln zł)



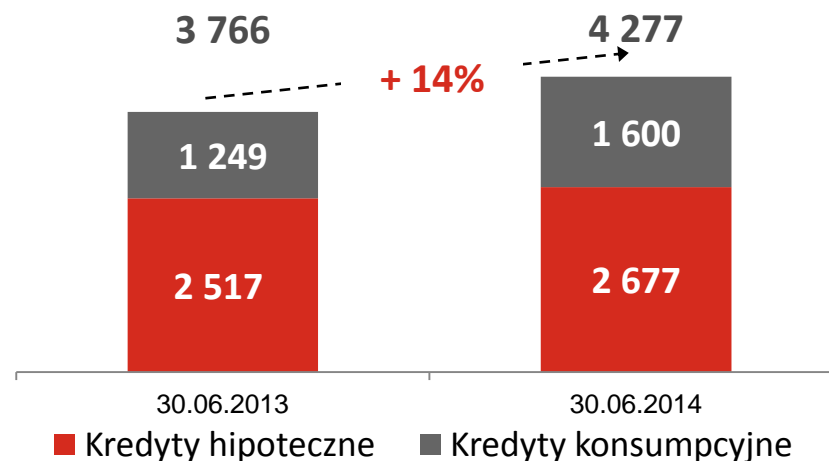
- W I półroczu 2014 r. Bank w dalszym ciągu prowadził intensywną akwizycję w obszarze kredytów konsumpcyjnych – dostosowaną do możliwości kapitałowych

# Rozwój biznesu - kredyty

### Kredyty ogółem (mln zł)

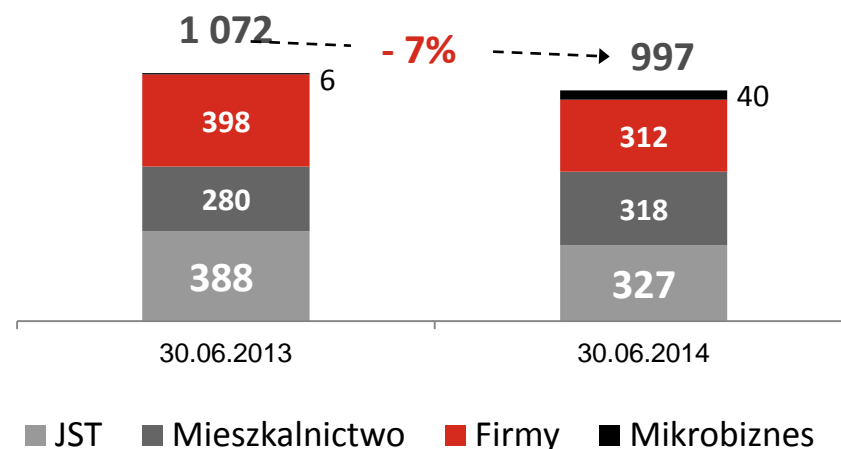


### Segment detaliczny (mln zł)



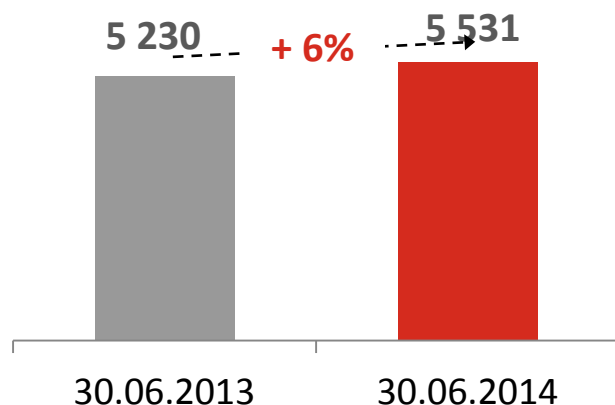
- Koncentracja na sprzedaży najbardziej rentownych produktów z punktu widzenia zwrotu z kapitału. Zwiększenie sprzedaży kredytów konsumpcyjnych i stabilna sprzedaż kredytów hipotecznych
- Zgodnie z nową Strategią, polityka Banku w zakresie kredytów instytucjonalnych dedykowana jest głównie klientom segmentu Mikroprzedsiębiorstwa. Konsekwencją zmiany kierunku było istotne ograniczenie finansowania jednostek samorządowych, klientów sektora wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych oraz przedsiębiorstw.

### Segment instytucjonalny (mln zł)

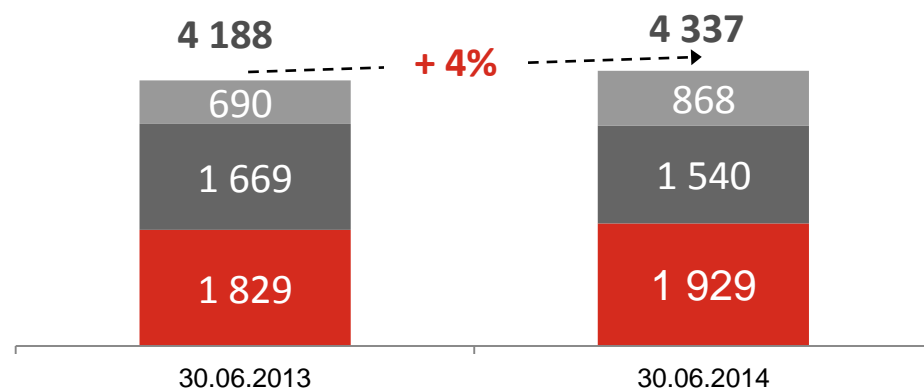


# Rozwój biznesu - depozyty

### Depozyty ogółem\* (mln zł)



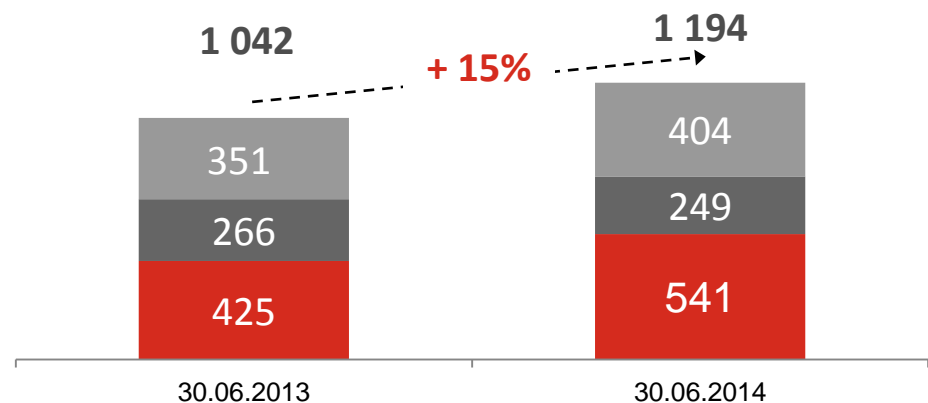
### Segment detaliczny (mln zł)



■ Lokaty terminowe ■ Konta oszczędnościowe ■ Rachunki bieżące

- Budowa stabilnej bazy długoterminowych pasywów – wprowadzenie do oferty w I półroczu 2014 r. lokaty Rynek+, oprocentowanie uzależnione od poziomu stawki WIBID 3M i powiększone o dodatkową marżę dla klienta.
- W segmencie instytucjonalnym klienci najchętniej lokują swoje środki w lokaty terminowe. Stanowią one na 30.06.2014 r. 45% całkowitych depozytów tego obszaru.

### Segment instytucjonalny\* (mln zł)

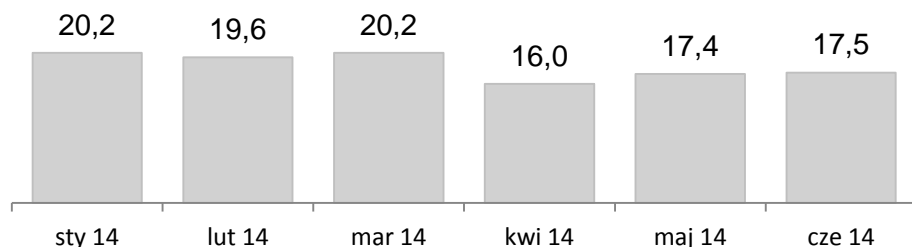


■ Lokaty terminowe ■ Konta oszczędnościowe ■ Rachunki bieżące

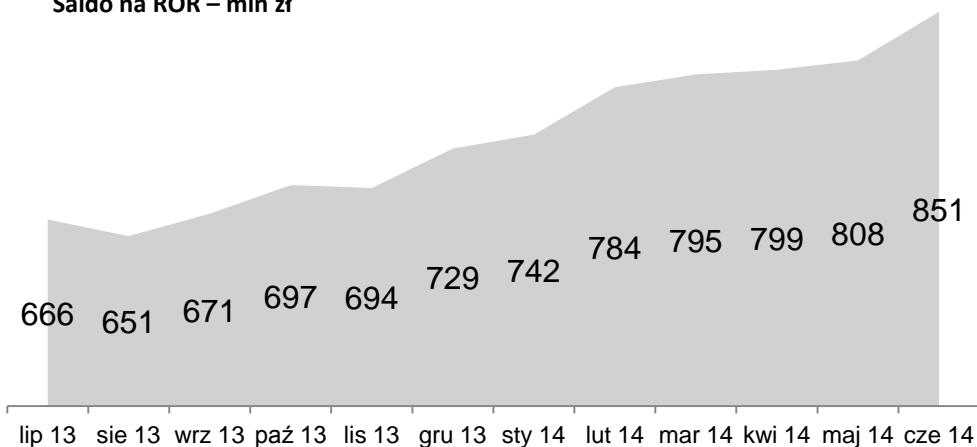
\*Dane zarządcze Banku bez uwzględnienia środków transferowych Poczty Polskiej

# Bank nadal utrzymuje wysoką akwizycję rachunków (+147,6 tys. w br.)

Sprzedż ROR w 2014 r. – tys. szt.

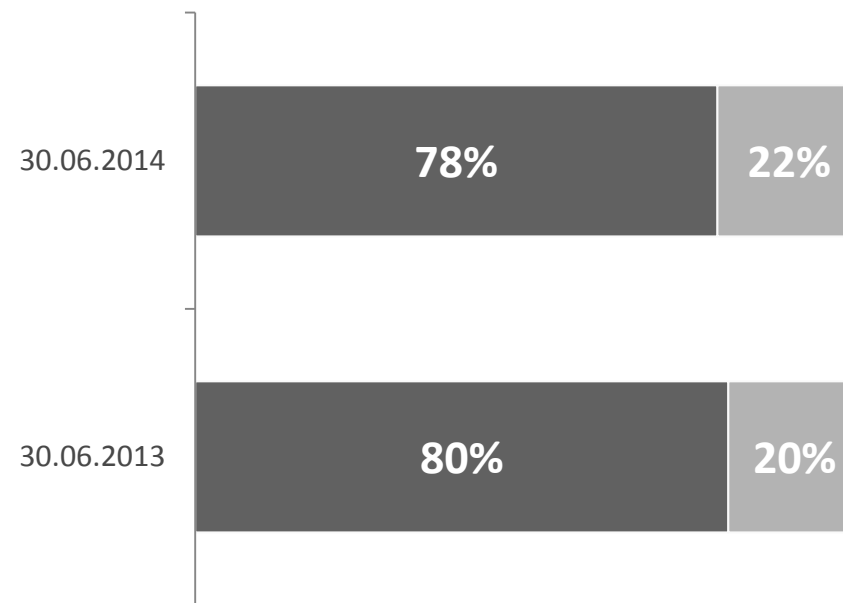
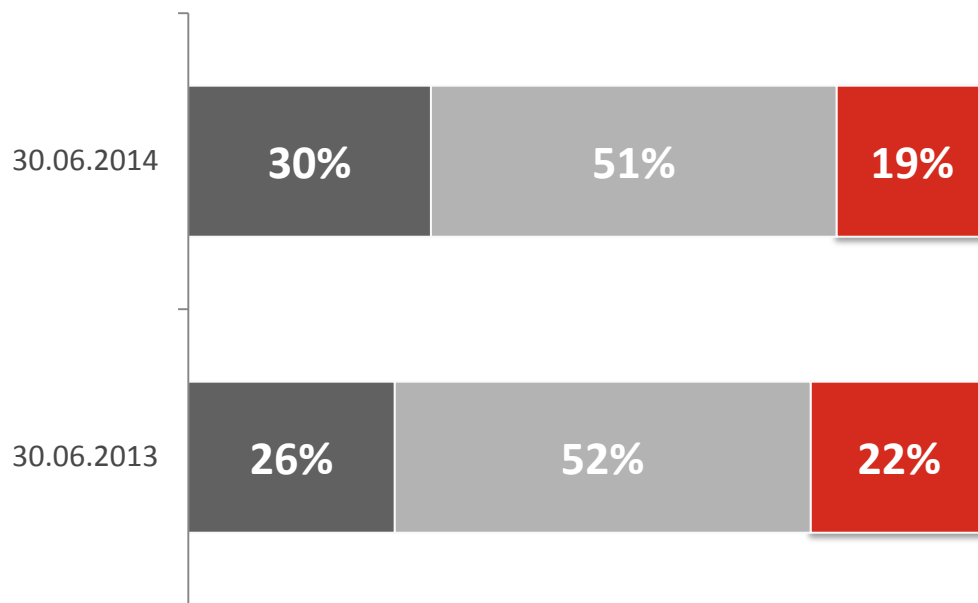


Saldo na ROR – mln zł



- Od początku roku bank zamknął 191 tys. kont, w tym ponad 90% nieaktywnych. Mimo to liczba klientów Banku zmalała jedynie o 20 tys.
- W ciągu 3 kwartałów od wprowadzenia zmian w ofercie, pomimo wyhamowania przyrostu liczby ROR nastąpiły korzystne zmiany jakościowe portfela:
  - wzrost salda ROR o 30%, tj. o blisko 200 mln zł,
  - wzrost liczby aktywnych ROR o 18% tj. o ponad 80 tys. szt.,
  - wzrost poziomu ukartowania portfela ROR o 8 p.p. (z 16% do 24%),
  - wzrost transakcyjności kart debetowych o blisko 80% w liczbie i ponad 70% w wartości transakcji bezgotówkowych.
- Pomimo istotnego spadku poziomu stóp procentowych wynik odsetkowy ROR w I półroczu 2014 r. był wyższy o 30% niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Było to efektem dynamicznego wzrostu salda ROR.

# Struktura kredytów i depozytów



■ kredyty konsumpcyjne  
■ kredyty instytucjonalne

■ kredyty hipoteczne

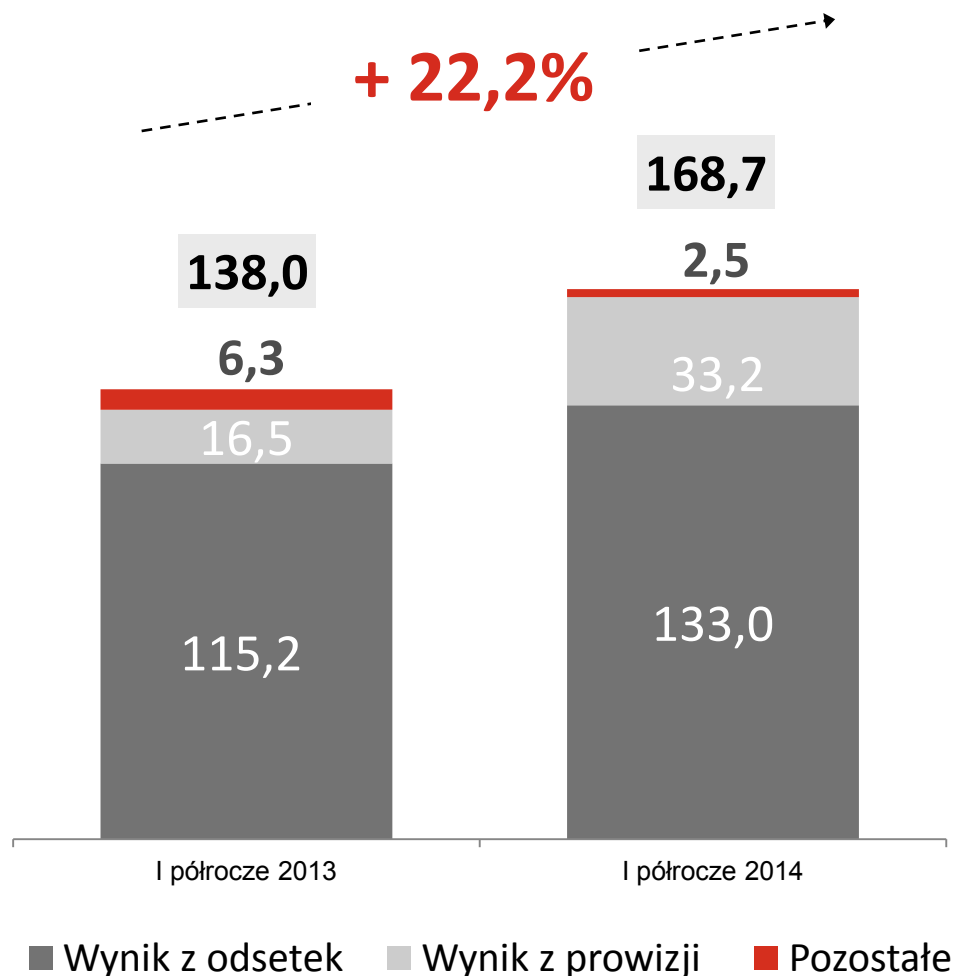
■ depozyty detaliczne  
■ depozyty instytucjonalne\*

- Struktura kredytów i depozytów skoncentrowana na segmencie detalicznym.
- Spadek zaangażowania segmentu klientów instytucjonalnych, zgodny z założeniami nowej Strategii.

\* Dane zarządcze Banku bez środków transferowych Poczty Polskiej,



# Dynamiczny wzrost dochodów

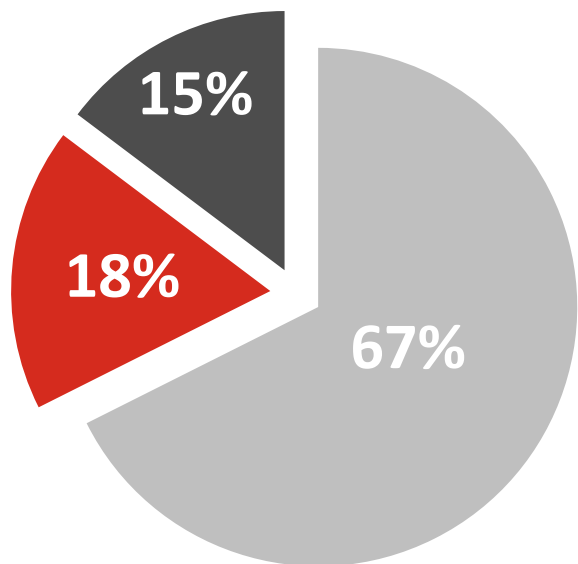


- Znaczny przyrost wyniku odsetkowego (o 15%) w konsekwencji :
  - wzrostu przychodów od kredytów wypracowanego za sprawą wyższego salda oraz zwiększenia udziału kredytów konsumpcyjnych
  - ograniczeniu poziomu kosztów finansowania w warunkach rekordowo niskiego poziomu stóp procentowych. (kosztowość odsetkowa depozytów w I półroczu 2014 r. - 2,1% wobec 3,3% w I półroczu 2013 r.)
- Dwukrotny wzrost wyniku prowizji i opłat w efekcie zmiany Taryfy Prowizji i Opłat we wrześniu 2013 r. – w tym m.in wprowadzenie opłaty za prowadzenie rachunków ROR dla nieaktywnych klientów.

# Dalszy wzrost udziału segmentu detalicznego w dochodach

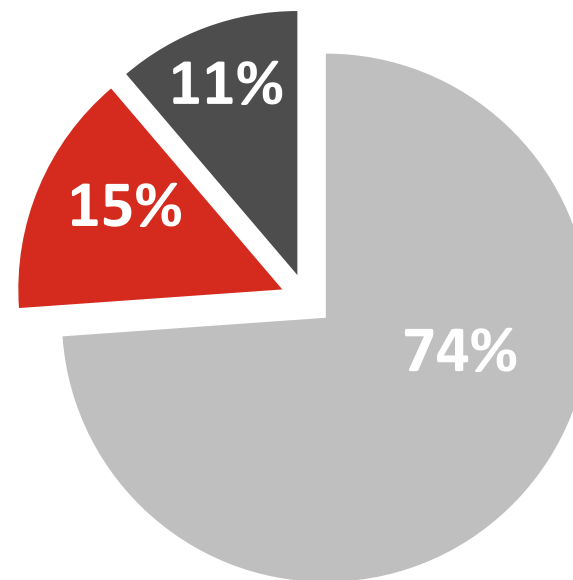
## Struktura dochodów Banku

I półrocze 2013 r.



■ detal ■ instytucje ■ rozliczenia i skarb

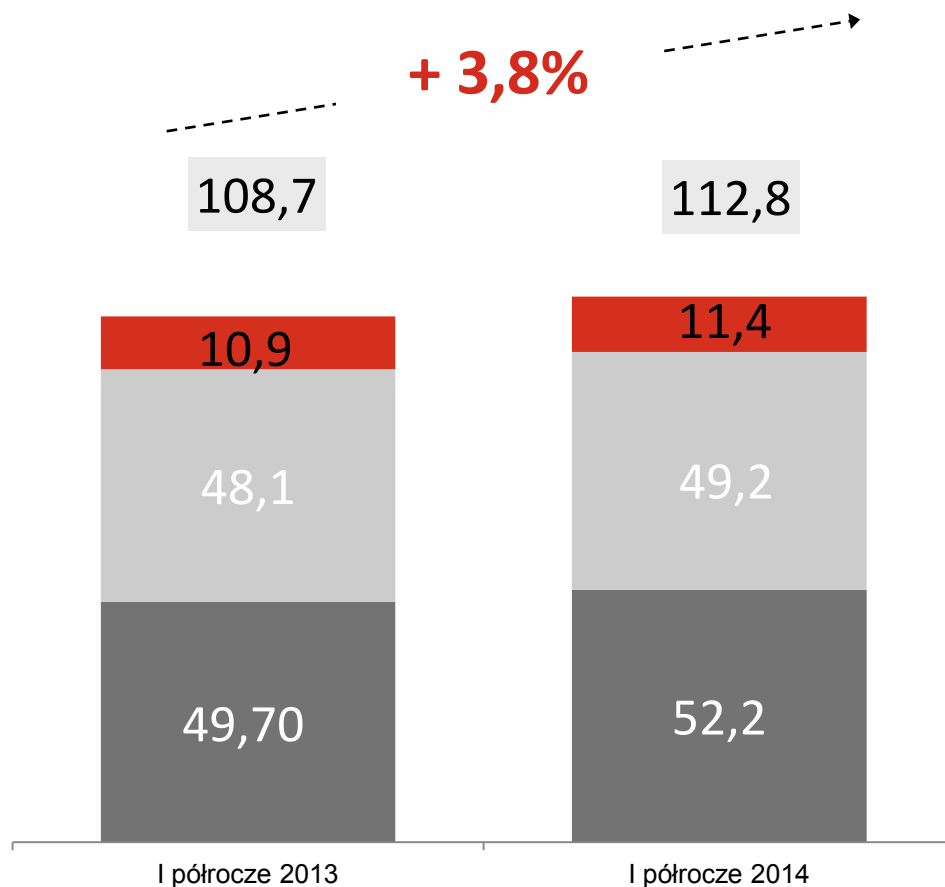
I półrocze 2014 r.



■ detal ■ instytucje ■ rozliczenia i skarb

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

# Utrzymanie dyscypliny kosztowej



+ 3,8%

- Optymalizacja kosztów i procesów - wprowadzenie działań zakładających ścisłą kontrolę kosztów pozwoliła na zwiększenie efektywności. Na skutek utrzymania dyscypliny kosztowej i wzrostu dochodów poprawiła się relacja koszty/dochody. W I półroczu 2014 r. wyniosła 66,4% i była lepsza o 11,6 p.p.
- Główny element kosztów działania - koszty świadczeń pracowniczych w ujęciu rocznym przyrosły o 5% – efekt wzrostu zatrudnienia wynikającego z kontynuacji rozwoju sieci placówek przy jednoczesnej optymalizacji struktury organizacyjnej Centrali. Koszty rzeczowe - wyższe o 2,4% - wzrosły przede wszystkim koszty BFG, serwisu oprogramowania i usług informatycznych.

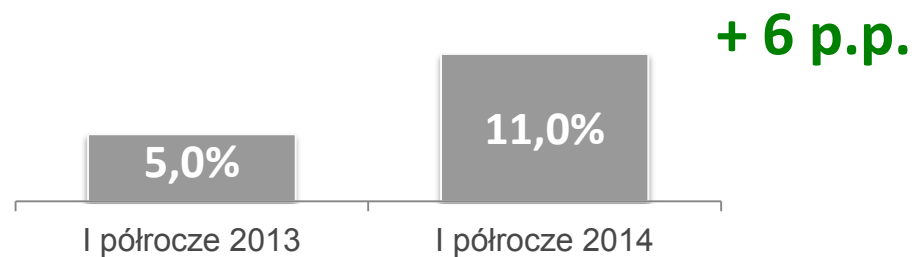
■ Świadczenia pracownicze   ■ Koszty rzeczowe  
■ Amortyzacja

# Znaczna poprawa wyników

Zysk netto

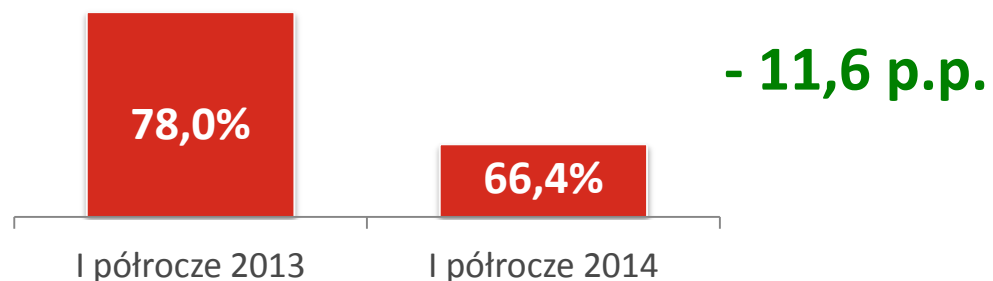


ROE netto



- ROE Banku Pocztowego osiągnęło poziom sektora bankowego

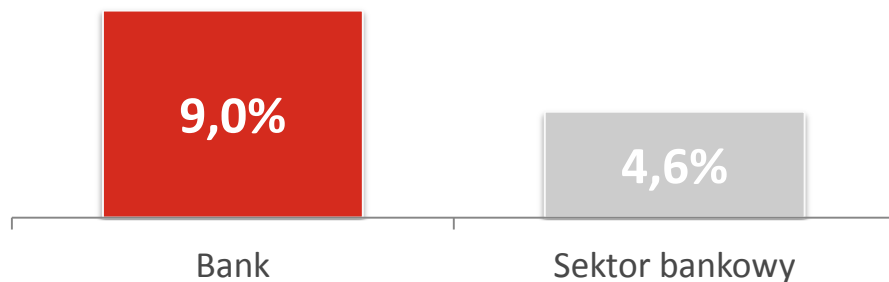
C/I



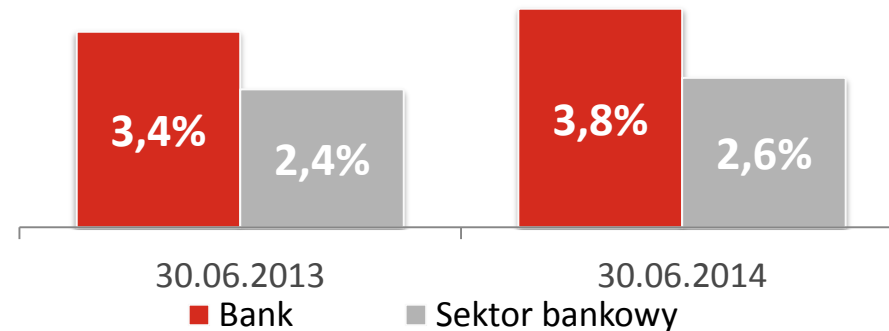
- C/I spada znacznie szybciej, niż w sektorze (-2,3 p.p)

# Bank Pocztowy na tle rynku

$\Delta$  Kredytów  
30.06.2014 vs. 30.06.2013

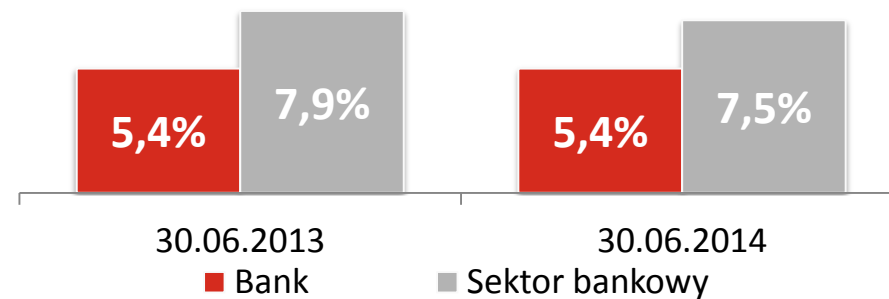


Marża odsetkowa



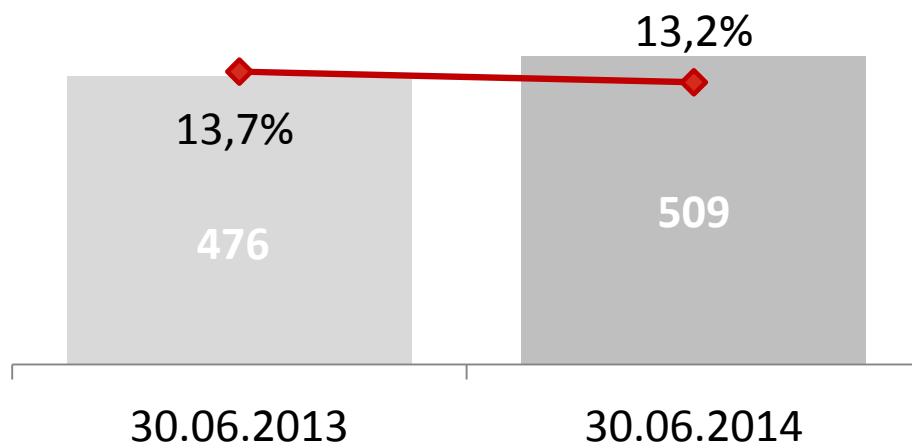
- W obszarze kredytów Bank rósł dwa razy szybciej niż rynek
- Marża odsetkowa lepsza niż w sektorze: 3,8% vs. 2,6%
- Bank utrzymuje jakość portfela powyżej średniej dla sektora

NPL

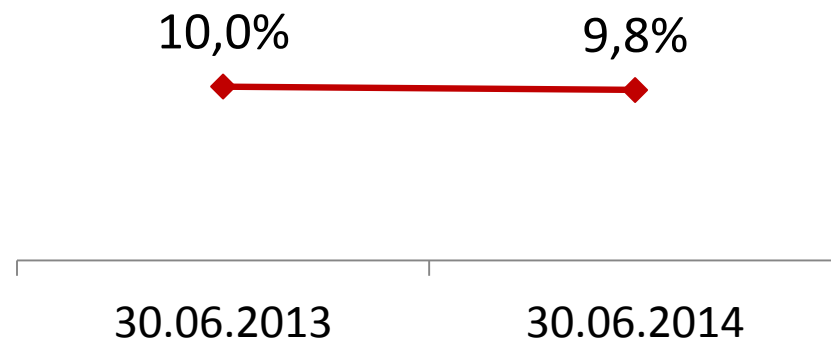


# Adekwatność kapitałowa

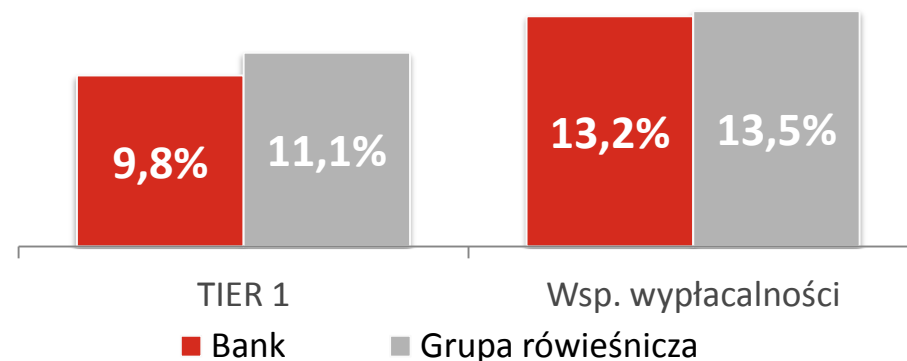
Fundusze własne (mln zł)  
Współczynnik wypłacalności (%)



Tier 1 (%)



Adekwatność kapitałowa  
na tle grupy rówieśniczej



- Miary adekwatności kapitałowej powyżej wymaganego poziomu regulacyjnego.

Współczynnik wypłacalności i Tier 1 – dane jednostkowe.

Grupa rówieśnicza – ustalona przez Komisję Nadzoru Finansowego grupa banków o profilu działalności zbliżonym do Banku Pocztowego.

# Kluczowe dane

	2010	2011	2012	2013	1H2013	1H2014
Aktywa (mln zł)	4 157	5 216	7 121	7 383	6 890	7 005
Kredyty brutto (mln zł)	2 585	3 771	4 699	5 185	4 837	5 274
Depozyty (mln zł)	2 829	4 211	5 253	5 316	5 230	5 531
Kapitał własny (mln zł)	295	321	361	391	363	415
Fundusze własne (mln zł)	255	270	386	484	476	509
Dochody (mln zł)	221	258	290	294	138	169
Zysk netto (mln zł)	14,4	29,6	38,9	36,0	9,1	22,1
CAR (%)	13,4	13,9	14,0	12,8	13,7	13,2
Tier 1 (%)	13,2	10,6	9,9	9,5	10,0	9,8
ROE netto (%)	5,0	9,6	11,4	9,6	5,0	11,0
C/I (%)	87,8	80,6	74,7	71,3	78,0	66,4
Klienci detaliczni (tys.)	813	1 072	1 297	1 424	1 415	1 407

Dane zarządcze, kredyty brutto i depozyty – wyłącznie kapitał, z wyłączeniem naliczonych odsetek.  
 Depozyty - środki klientów z wyłączeniem środków transferowych lokowanych przez Poczta Polską  
 CAR i Tier 1 na 30.06.2013 i 30.06.2014 – dane jednostkowe.  
 Klienci detaliczni łącznie z mikroprzedsiębiorstwami.

# Nowy system bankowości internetowej



# Od maja br. Klienci indywidualni korzystają z nowego systemu PocztoWy24

Odkryj nowy **PocztoWy 24**  
**i prosty i jasny**  
serwis bankowości internetowej!

**i wiesz co robić**



- Cel: połowa klientów korzystająca ze zdalnych kanałów komunikacji z bankiem pocztowym do końca 2017 r.
- Prosty, czytelny i intuicyjny system bankowości internetowej PocztoWy 24 dla klientów detalicznych wprowadzony na przełomie maja i kwietnia 2014 r.
- Możliwość korzystania z systemu detalicznego i korporacyjnego w jednym serwisie transakcyjnym za pomocą jednego Numeru Identyfikacyjnego Klienta
- Operacyjne podejście do obsługi systemu
- Zegar sesji Elixir
- Wyszukiwarka oparta na mechanizmie Google

# Nowa bankowość internetowa Pocztowy 24 - prost@ i dostępna

The screenshot displays the user interface of the Pocztowy 24 internet banking portal. At the top, it shows the user is logged in as 'Anna Pocztowa' and provides a session timeout warning: 'Do najbliższej sesji wychodzącej zostało: 00 : 07 : 32'. A red navigation bar contains three main buttons: 'Wykonaj operację', 'Zobacz historię', and 'Twoje produkty'. Below this, the interface is organized into five main categories, each with a sub-header and a grid of icons representing specific services:

- Przelej** (Transfer): Includes 'Przelew wewnętrzny', 'Przelew', 'Przelew MPO', 'Przelew podatku', 'Przelew do ZUS', 'Zlecenie stałe', 'Przekaz gotówki', 'Polecenie zapłaty', 'Collect', and 'Doładowanie telefonu'.
- Splać** (Pay): Includes 'Spłata kredytu' and 'Spłata karty'.
- Inwestuj i oszczędzaj** (Invest and Save): Includes 'Nowa karta', 'Zakup jednostek', 'Sprzedaż jednostek', and 'Konwersja jednostek'.
- Operacje systemowe** (System Operations): Includes 'Baza odbiorców', 'Koszyk płatności', 'Kanały dostępu', 'Profil Klienta', 'Uprawnienia', and 'Awizo gotówki'.
- Ubezpiecz** (Insurance): Includes 'Kup produkt' and 'Baza odbiorców'.

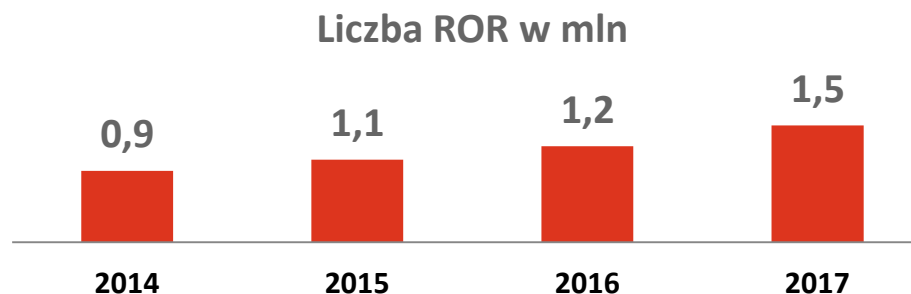
At the bottom, there is a navigation bar with icons for 'Oferta dla Ciebie', 'Wiadomości' (with a '2 nowe' badge), 'Wnioski', 'Ustawienia Systemu', and 'Sytuacje wyjątkowe'. The Pocztowy 24 logo is visible in the bottom right corner, with the text 'Wersja demonstracyjna' below it.

**Pocztowe Konto**  
**Zawsze Darmowe**  
**Nowa oferta**

# Cele na lata 2014-2017

**1,5 miliona rachunków**

**50% Klientów Zdalnych**



1. Efektywne wykorzystanie potencjału całej Grupy Kapitałowej
2. Systematyczne, masowe pozyskiwanie nowych Klientów
3. Rejestracja danych Klientów indywidualnych odwiedzających placówki Poczty Polskiej
4. Osiągnięcie pozycji w pierwszej trójce najszybciej rozwijających się banków
5. Dalszy, dynamiczny rozwój Grupy Kapitałowej Poczty Polskiej

# Pocztowe Konto ZawszeDarmowe

## Zmieniamy filozofię długoterminowej relacji z Klientem

Gwarancja niezmienności opłaty za prowadzenie konta

**0 zł** bez dodatkowych warunków, **na zawsze**

Klient nie będzie płacił za to, że jest z nami

**0 zł** za aktywnie używaną kartę płatniczą (300 zł/miesiąc)

**0 zł** za wykonywanie operacji przez internet  
i samodzielnie na infolinii

**0 zł** za wypłaty w 5000 bankomatów lub **wygodny abonament**  
na wszystkie bankomaty w kraju i za granicą za **5 zł**



Założ konto  
z kartą płatniczą



**0 zł** za prowadzenie  
masz na zawsze



płać kartą  
za codzienne zakupy



... i za kartę  
**nic nie zapłacisz!**

# Pocztowe Konto Nestor dopasowane do potrzeb seniorów

Niezmiennie dobra oferta dla emerytów i rencistów

**0 zł** za rachunek z aktywnie używaną kartą płatniczą (200 zł/miesiąc)

**0 zł** za opłacanie rachunków na Poczcie, w placówkach Banku lub przez internet

**Aktywny Nestor** zwrot części wydatków za płatności kartą w aptekach



↓  
Założ konto z kartą płatniczą.



↓  
Kartą do konta płać za codzienne zakupy min. 200 zł miesięcznie, a wtedy...



↓  
... za konto i kartę nic nie zapłacisz!



Rachunki za telefon, gaz czy światło opłacaj z konta bez żadnej prowizji – na Poczcie\*, w placówkach Banku lub przez internet! Co miesiąc zaoszczędzisz nawet kilkanaście złotych!

# Nowy wygląd kart płatniczych

Karta do kont osobistych



Karta do konta oszczędnościowego



Karta do konta firmowego



Karty kredytowe



# Atrakcyjne programy lojalnościowe

## Pakiet Pocztowy

(dot. wyłącznie konta  
ZawszeDarmowego oraz PKF)

Zwrot do **10%** wydatków poniesionych na zakup wybranych usług pocztowych (znaczki, listy, paczki), max 10 zł (na osobę w miesiącu)

już od  
1 października

## Pocztowy Program Ubezpieczeniowy

(dot. wyłącznie konta  
ZawszeDarmowego i Standard)

Zwrot na konto **do 10%** składki ratalnej za ubezpieczenia kupione na Poczcie i w Banku, max 20 zł (jednorazowo w miesiącu)



## Aktywny Nestor

(dot. wyłącznie konta Nestor)

Zwrot **5%** wydatków kartą płatniczą dokonanych w aptekach, max 50 zł (na osobę w miesiącu)





# Co chcemy osiągnąć w najbliższym czasie?

- Powrót do masowej akwizycji - na poziomie 22-27 tys. ROR/mies. i pozycji w 1. trójce najszybciej rozwijających się banków - do końca roku +100 tys. ROR
- Wynik finansowy – odroczone na ROR (budowa salda) oraz realizowany na innych produktach sprzedawanych w ramach x-sellingu
- Dostosowanie oferty do możliwości i poziomu rozwoju sieci oraz sprzedawców
- Wykorzystanie potencjału Sieci PP do masowej akwizycji oraz kompetencji Banku do aktywacji i aktywizacji Klientów

# Zmiana identyfikacji wizualnej

# Spójna identyfikacja wizualna w Grupie Poczty Polskiej



- Odświeżenie i unowocześnienie wizerunku marki odzwierciedlające nową strategię Banku
- Spójny wizerunek oraz orientacja na wspólne cele i rozwój w Grupie Kapitałowej Poczty Polskiej
- Wykorzystanie potencjału Grupy w celu uzyskania efektu skali
- Czytelny kolorystyczny „rewers” logotypu Poczty Polskiej
- Stopniowa zmiana oznaczeń w sieci placówek Banku
- Nowa strona internetowa wkrótce
- Debiut zmienionego logo w nowej kampanii reklamowej Banku (wrzesień-listopad 2014 r.)




# Pocztowy jeszcze bliżej Poczty

BANK POCZTOWY

**konto  
darmowe  
na zawsze  
i tańsze  
ubezpieczenia**

Konto ZawszeDarmowe

- 0zł** za prowadzenie, bezwarunkowo
- 0zł** za wypłaty z 5000 bankomatów
-  tańsze Ubezpieczenia Pocztowe

 **Bank Pocztowy**  
Zawsze przy Tobie




Kompleksowa zmiana  
wszystkich materiałów  
reklamowych  
i innych

Nowa kampania TV  
startuje 20.09

**rozwijaj  
firmę  
bez zbędnych  
opłat**

Pakiet Kont  
Firmowych

- 0zł** za otwarcie i prowadzenie
- 0zł** za przelewy do ZUS i US
-  natychmiastowe wpłaty  
na konto w placówkach Poczty

Pocztowe  
Konto Firmowe  
**2. miejsce**  
w rankingu  
money.pl  
(maj 2014 r.)

 **Bank Pocztowy**  
Zawsze przy Tobie

 **Bank Pocztowy**

# Raport roczny on-line

# Dane za 2013 r. można oglądać w wygodny sposób na [www.raportroczny.pocztowy.pl](http://www.raportroczny.pocztowy.pl)

Podsumowanie  
2013 roku

O Grupie  
Kapitałowej

Działalność Grupy  
Kapitałowej

Finanse

Zarządzanie  
ryzykiem

Ład  
korporacyjny

Ważne  
dokumenty

Kontakt



## [List Przewodniczącego Rady Nadzorczej](#)

List Prezesa Zarządu

Podsumowanie roku

Istotne wydarzenia w Grupie Kapitałowej Banku

Kalendarium

Notowania obligacji

Obejrzyj  
materiały video



- Najprawdopodobniej pierwszy raport on-line spółki Catalyst
- Dane interaktywne umożliwiają porównanie kluczowych pozycji
- Materiały wideo
- Słownik specjalistycznych terminów
- Narzędzie 'Słuchaj' dla niedosłyszących
- Wykresy notowań obligacji

Pobierz  
pełny raport PDF

"Dane podsumujące działalność Grupy Banku Poczтового S.A. w 2013 r. potwierdzają skuteczność prowadzonych działań ..."



"Trudne warunki rynkowe nie przeszkodziły Bankowi Poczтовemu w osiągnięciu rekordowych wyników ..."



Wydarzenia w 2013 roku

Wzrost bazy klientów Banku Poczтового  
⇒ 1,44 mln klientów

Rekordowe dochody  
⇒ 294,3 mln zł

Przeczytaj List

| **dziękujemy**