

## List Prezesa Zarządu mBanku S.A. do Akcjonariuszy

Szanowni Akcjonariusze,

2014 był bardzo udanym rokiem dla Grupy mBanku. Zysk netto przypadający na akcjonariuszy mBanku ukształtował się na poziomie 1 286,7 mln zł, czyli wzrósł o 6,7% w porównaniu do roku poprzedniego. Ten satysfakcjonujący rezultat udało się osiągnąć w niełatwym otoczeniu rynkowym i pomimo licznych wyzwań, z którymi musiał zmagać się polski sektor bankowy. Z jednej strony, działalność biznesowa była pozytywnie stymulowana przez solidny wzrost gospodarczy, w tym ożywienie konsumpcji i inwestycji, z drugiej strony systematyczny spadek inflacji skłonił Radę Polityki Pieniężnej do obniżenia stopy referencyjnej o 50 punktów bazowych do historycznie niskiego poziomu 2,0%. Stało się to źródłem poważnej presji na wynik odsetkowy banków. Kolejnym czynnikiem negatywnie oddziałującym na przychody sektora była wprowadzona od 1 lipca redukcja opłat *interchange* pobieranych od transakcji bezgotówkowych kartami płatniczymi do wysokości 0,5%. Na podkreślenie zasługuje fakt, że pomimo tych niesprzyjających trendów Grupa mBanku wygenerowała historycznie najwyższe dochody podstawowe na poziomie 3 392,3 mln zł. Wynik z tytułu odsetek wzrósł o 11,9%, dzięki przyspieszeniu wolumenów kredytowych, a wynik z tytułu opłat i prowizji zwiększył się w skali roku o 8,0%, wspierany przez rosnącą transakcyjność i akwizycję klientów.

W 2014 roku Grupa mBanku wypracowała dochody ogółem w wysokości przekraczającej 3,9 mld zł i były one wyższe o 7,2% w porównaniu do roku poprzedniego. Ponadto, w drugim i trzecim kwartale udało się przekroczyć pułap 1 mld zł w okresie sprawozdawczym. W konsekwencji, odnotowano dalszą poprawę wskaźnika kosztów do dochodów, który dla całego 2014 roku wyniósł 44,9%, wobec poziomu 45,7% przed rokiem. Pozwoliło to mBankowi niezmiennie znajdować się w czołówce najbardziej efektywnych instytucji finansowych w Polsce. Należy jednak wyraźnie podkreślić, że realizowane w ubiegłym roku w Grupie projekty strategiczne przyczyniły się do zwiększenia kosztów ogółem o 5,5% w porównaniu do 2013 roku. Był to w istotnym stopniu efekt inicjatyw, na które Zarząd świadomie się zdecydował, upatrując w nich szans na przyszły wzrost biznesu w różnych obszarach. Zatrudnienie w Grupie na przestrzeni 2014 roku zwiększyło się o 244 etaty, kontrybuując do wzrostu kosztów pracowniczych. Nie bez wpływu na koszty pozostawała także wprowadzona w listopadzie 2013 roku dodatkowa opłata ostrożnościowa, którą banki musiały odprowadzać do Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Koszty ryzyka Grupy mBanku ukształtowały się w 2014 roku na poziomie 72 punktów bazowych. W obszarze ryzyka korporacyjnego Bank stosował ostrożne podejście do ekspozycji na Wschodzie, natomiast w segmencie detalicznym, podążając konserwatywną metodologią tworzenia odpisów, uwzględniano rosnące wolumeny udzielanych kredytów nie-hipotecyjnych. W rezultacie, odpisy na ryzyko kredytowe wyniosły 515,9 mln zł, czyli o 8,0% więcej niż przed rokiem. Należy szczególnie podkreślić poprawę wskaźnika pokrycia rezerwami do 51,9%, podczas gdy ogólna jakość portfela kredytowego nie uległa zmianie.

Ostatecznie, zwrot na kapitale był równy 13,1% i pozostał na poziomie z 2013 roku. Mierzoną w ten sposób zyskowość Grupy, należy oceniać przez pryzmat ciągłego umacniania pozycji kapitałowej. Uzasadnienie dla takiego podejścia stanowiły między innymi ogłoszone w październiku 2014 roku przez Komisję Nadzoru Finansowego wyniki przeglądu jakości aktywów (AQR) oraz testów warunków skrajnych, które potwierdziły wysoki poziom adekwatności kapitałowej i bezpieczeństwo modelu biznesowego Grupy mBanku. Ta dogłębna i kompleksowa analiza, przeprowadzona według jednolitej metodologii w całej Europie, wykazała odporność buforów kapitałowych Banku na scenariusze stresowe, odzwierciedlające potencjalne turbulencje, mogące wystąpić w otoczeniu zewnętrznym. Solidne wyniki finansowe i wskaźniki regulacyjne przekraczające rekomendowane poziomy pozwoliły mBankowi w ubiegłym roku ponownie podzielić się zyskiem z Akcjonariuszami. Dywidenda wyniosła 17 zł na akcję, czyli 55,7% skonsolidowanego wyniku netto.

Na wyróżnienie zasługuje również dynamiczny rozwój wolumenów oraz sprzedaż kredytów. Na przestrzeni 2014 roku kredyty brutto Grupy mBanku wzrosły o 9,6% do wysokości 77,4 mld zł.

Nowa produkcja kredytów hipotecznych była większa o 58,1% wobec poziomu sprzedaży z 2013 roku. Udana reaktywacja tego produktu w naszej ofercie powinna dodatkowo cieszyć z uwagi na fakt, że 28% tego rodzaju kredytów udzielonych w Polsce zostało uruchomionych przez mBank Hipoteczny, poszerzając w ten sposób pulę pod emisję listów zastawnych zabezpieczonych detalicznymi kredytami hipotecznymi. Także sprzedaż kredytów konsumpcyjnych, od których rosnącego udziału w strukturze portfela kredytowego Grupy oczekujemy pozytywnej kontrybucji do wzrostu marży, była w 2014 roku wyższa o 16,8%.

mBank dalej konsekwentnie budował swoją bazę depozytową, która na koniec 2014 roku osiągnęła 72,4 mld zł i była aż o 17,4% większa w stosunku do stanu bilansu sprzed roku. Z satysfakcją obserwowaliśmy napływ środków na rachunki bieżące klientów indywidualnych, których saldo wraz z rachunkami oszczędnościowymi, wzrosło o 15,3% rok do roku. Nie mniej imponujący był też rozwój depozytów klientów korporacyjnych, gdzie salda na samych rachunkach bieżących zwiększyły się o 13,9% w porównaniu do końca 2013 roku. Co więcej jest to przyrost szybszy niż tempo akwizycji klientów, czyli wynikający z rozwoju transakcyjności, o który konsekwentnie zabiegamy. W konsekwencji wskaźnik kredytów do depozytów obniżył się do 103,0%, stanowiąc czytelne potwierdzenie z powodzeniem prowadzonej strategicznej przebudowy bilansu Grupy, której drugim wymiarem jest dalsza dywersyfikacja źródeł finansowania, zmierzająca między innymi do zapewnienia lepszego dopasowania okresów zapadalności aktywów i pasywów. W 2014 roku mBank uplasował na rynku międzynarodowym dwie emisje długu niezabezpieczonego w ramach programu EMTN o wartości 500 mln euro każda, a także wyemitował 750 mln zł obligacji podporządkowanych, które w styczniu 2015 roku zostały zaliczone do kapitału Tier II.

Jedną z kluczowych cech odróżniających mBank na tle polskiego sektora bankowego jest zdolność do organicznego wzrostu, z której uczyniliśmy istotną przewagę konkurencyjną. Działania w zakresie akwizycji klientów, podjęte w 2014 roku, przyniosły oczekiwane rezultaty w postaci zwiększenia detalicznej bazy klientowskiej o 190 tysięcy osób w Polsce, 48 tysięcy w Czechach i 41 tysięcy na Słowacji. Ponadto, w czwartym kwartale 2014 roku rozpoczęto obsługę 41 tysięcy klientów Orange Finance. Ogółem liczba rachunków w mBanku zbliżyła się do 4,7 mln.

Wynik pionu Bankowości Detalicznej był wyższy niż w poprzednim roku i ukształtował się na poziomie 1 063,7 mln zysku brutto. Pomimo nasilającej się w drugiej połowie roku presji na przychody wzrosły one ogółem o 7,9% w stosunku do 2013 roku. W celu dalszego wzmocnienia naszej wiodącej pozycji jako najwygodniejszego banku transakcyjnego na rynku, po udanym wdrożeniu innowacyjnej platformy internetowej Nowego mBanku, udostępniona została klientom także odświeżona aplikacja mobilna. Dzięki specjalnie skonfigurowanym funkcjonalnościom oferujemy możliwość zarządzania finansami osobistymi w nadzwyczaj elastyczny i przyjazny sposób. Istotne miejsce w strategii rozwojowej Grupy zajmują także zagraniczne oddziały mBanku w Czechach i na Słowacji, które coraz silniej kontrybuują do wyników Bankowości Detalicznej i to już nie tylko w wymiarze pozyskiwania klientów i depozytów, ale także systematycznie rosnącego wolumenu kredytów oraz przychodów. Intensyfikacja w obydwu krajach inicjatyw sprzedażowych i usprawnienie procesów, przełożyło się na znaczne przyspieszenie akcji kredytowej, znajdujące odzwierciedlenie w przyroście wolumenu bilansowego brutto o 37,0% rok do roku. Na wspomnienie zasługują też efekty projektu prowadzonego wspólnie przez mLeasing i Pion Bankowości Detalicznej, gdzie w sumie w 2014 roku zostało sfinansowane 227 mln zł kapitału leasingowego. Dzięki tym działaniom spółka ugruntowała swoją pozycję w gronie trzech największych firm leasingowych w Polsce, z udziałem w rynku równym 7,4%, odnotowując jednocześnie bardzo wysoką, wynoszącą blisko 40%, dynamikę sprzedaży w segmencie ruchomości.

Pion Korporacji i Rynków Finansowych także zwiększył swój wynik w 2014 roku i wypracował 629,4 mln zysku brutto. Całkowite dochody wzrosły o 9,7% rok do roku. Pomimo negatywnych czynników, jak nadpłynność w sektorze przedsiębiorstw czy zawężające się spready na transakcjach walutowych, skuteczna integracja oferty bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej przełożyła się dodatnio na osiągnięte wyniki. W minionym roku przeorganizowana została również działalność Grupy w odniesieniu do sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Do tej pory był to segment, gdzie mBank tradycyjnie pozostawał mniej aktywny, a który stanowi dużą część polskiej gospodarki i przedstawia obiecujący potencjał wzrostowy.

W 2014 roku Grupa mBanku była bardzo aktywna na froncie realizacji inicjatyw strategicznych. mBank Hipoteczny wyemitował listy zastawne o łącznej wartości 1 mld zł, co stanowi rekordowy wynik w skali polskiego rynku. Dodatkowo, o pionierskim wymiarze naszego podejścia świadczy

fakt, że po raz pierwszy podstawą emisji były detaliczne kredyty hipoteczne, udzielane w ramach współpracy z mBankiem (model agencyjny) oraz od niego odkupione (model poolingowy). Warto wspomnieć, że dla trzech transz w euro mBank Hipoteczny uzyskał najdłuższy 15-letni termin zapadalności spośród polskich emitentów, z wyłączeniem papierów skarbowych.

We wrześniu 2014 roku ogłoszone zostało rozpoczęcie współpracy ze strategicznym partnerem ubezpieczeniowym. Podpisanie umowy z AXA stanowiło finalizację projektu, mającego na celu wydobycie pełnego potencjału spółki BRE TUIR na bazie doświadczenia wiodącej międzynarodowej firmy ubezpieczeniowej, z osiągnięciami w obszarze bancassurance. Transakcja polegała na sprzedaży przez Aspiro, spółkę zależną mBanku, 100% akcji BRE TUIR, a po uzyskaniu wymaganych zgód urzędowych podpisane zostaną umowy regulujące dystrybucję produktów ubezpieczeniowych. W ten sposób klienci Grupy mBanku otrzymają jeszcze lepszą ofertę w zakresie ubezpieczeń majątkowych i na życie, dostępną za pośrednictwem platformy internetowej i mobilnej, a także tradycyjnych oddziałów.

Kolejnym strategicznie ważnym projektem dla Grupy było stworzenie wraz z Orange mobilnego banku detalicznego. Na początek wspólna oferta jest kierowana do klientów indywidualnych, ale obejmie także małych i średnich przedsiębiorców. mBank, posiadając licencję bankową i szerokie doświadczenie w dziedzinie nowoczesnej platformy bankowości elektronicznej, dostarcza rozwiązania bankowe, a Orange, wykorzystując swoją szeroką sieć dystrybucji i bazę klientów, odpowiada za marketing i sprzedaż.

Istotnym elementem realizacji strategii było także rozpoczęcie reorganizacji i ujednoczenia oddziałów mBanku w ramach koncepcji „Jednej sieci”. W czerwcu otwarto pierwsze zintegrowane centrum doradcze, które pod jednym dachem skupia ofertę bankowości korporacyjnej, detalicznej i prywatnej, a także usługi leasingowe, faktoringowe i maklerskie. W drugiej połowie 2014 roku zaprezentowaliśmy klientom dwie pierwsze tzw. lekkie placówki, zlokalizowane w centrach handlowych i wyposażone w zaawansowane rozwiązania technologiczne, służące przedstawieniu oferty z atrakcyjny i zachęcający sposób.

Podsumowując, pomimo wielu wyzwań, jakie stoją przed bankami w 2015 roku, pozostają optymistyczny wobec dalszego rozwoju wyników finansowych Grupy. Posiadamy przewagi konkurencyjne, które w każdych warunkach powinny gwarantować nam zdolność do stabilnego wzrostu. Doskonałe kompetencje biznesowe i doradcze, cechujące nas wiedza, profesjonalizm i zaangażowanie oraz oferowane nowoczesne rozwiązania technologiczne pozwalają nam pozyskiwać nowych klientów w trzech krajach i zapewniać najwyższą jakość ich obsługi. Dodając do tego odpowiednio rozwijane kanały dystrybucji, wysiłki podejmowane w celu promowania transakcyjności oraz aktywny cross-selling, przychody mBanku także będą systematycznie rosły.

Państwu, naszym Akcjonariuszom, chciałbym podziękować za zaufanie, jakim nas obdarzacie, zapewniając jednocześnie, że jako spółka posiadamy kluczowe przewagi, które pozwolą nam w kolejnych latach rozwijać z sukcesem nasz model biznesowy i dostarczać solidnych zysków.

Radzie Nadzorczej dziękuję za dobrą współpracę i wsparcie, na które zawsze można liczyć.

Chciałbym też podziękować naszym pracownikom, których nieustanne zaangażowanie przyczyniło się do sukcesu Grupy mBanku w minionym roku. Wierzę, że jesteśmy względnie dobrze przygotowani, aby w 2015 roku wykorzystując nasze atuty i szanse na rozwój biznesu z powodzeniem sprostać wyzwaniom rynkowym i regulacyjnym.

Z wyrazami szacunku

Cezary Stypułkowski