

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

Szanowni Akcjonariusze,

W 2018 roku otoczenie operacyjne dla banków w Polsce pozostawało pod wpływem sprzyjającej sytuacji makroekonomicznej. Wysoki wzrost gospodarczy, historycznie niskie bezrobocie i bardzo dobre nastroje konsumentów stanowiły główne czynniki stymulujące akcję kredytową. Z drugiej strony, cieniem na reputacji sektora finansowego i nadzoru położyły się afery, dotyczące niewypłacalności dużej spółki windykacyjnej i przejściowe turbulencje wywołane podejrzeniem wobec byłego przewodniczącego KNF o złożenie propozycji korupcyjnej. Pomimo relatywnie silnej konkurencji na rynku, udało nam się zrealizować założone cele. Poprawiliśmy kluczowe wskaźniki finansowe i osiągnęliśmy dynamiczny wzrost wolumenów biznesowych.

Zysk netto przypadający na akcjonariuszy mBanku ukształtował się na poziomie 1 316 mln zł i w ujęciu porównywalnym, tj. po wyłączeniu jednorazowego przychodu ze sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa mFinanse, pełniącej rolę agenta w zakresie ubezpieczeń grupowych, wzrósł o 4,3% wobec 2017 roku. Chciałbym szczególnie podkreślić, że ogółem w 2018 roku Grupa mBanku wygenerowała historycznie najwyższe dochody powtarzalne w wysokości 4 839 mln zł, czyli aż o 8,7% więcej niż rok wcześniej, na co w równym stopniu złożyły się lepsze rezultaty osiągnięte zarówno przez segment detaliczny, jak i korporacyjny.

W otoczeniu stabilnych stóp procentowych, nasz wynik odsetkowy zwiększył się o 11,5% rok do roku i wyniósł 3 496 mln zł, a marża poprawiła się o 10 punktów bazowych do poziomu 2,58%. Przyczyniła się do tego przede wszystkim aktywna strona bilansu. W zakresie oferty kredytowej dalej skupialiśmy się na bardziej rentownych produktach, co istotnie wsparło przychody z tytułu odsetek. Pozytywnie na marżę wpływa także ciągły spadek wartości i udziału portfela w CHF, który znacząco zaniża naszą dochodowość w porównaniu do głównych konkurentów. Po redukcji w 2017 roku kosztów finansowania do historycznie najniższego dla mBanku poziomu, wzrosły one marginalnie w korelacji z dostosowaniem marży depozytowej. Warto podkreślić, że wyróżnia nas wysoka proporcja środków zgromadzonych przez klientów na nieoprocentowanych rachunkach transakcyjnych, co pomaga równoważyć koszty ponoszone z tytułu finansowania długoterminowego pozyskiwanego z rynku hurtowego.

Przy ocenie wyniku prowizyjnego Grupy mBanku za 2018 rok musimy pamiętać o ubytku przychodów związanych z pośrednictwem w dystrybucji ubezpieczeń, spowodowanym zbyciem części biznesu, obejmującej polisy grupowe. To, wraz z negatywnym sentymentem wobec rynku kapitałowego i niechęcią do funduszy inwestycyjnych, przyczyniło się do jego nieznacznego spadku o 1,6% do poziomu 976 mln zł. Raportowana dynamika wskazuje, iż równoległe udało nam się osiągnąć duże przyrosty pozostałych kategorii opłat i prowizji, które zrekomensowały większość powstałej luki. Odnotowaliśmy widocznie wyższe przychody z tytułu działalności kredytowej, obsługi kart płatniczych, prowadzenia rachunków, realizacji przelewów oraz gwarancji i trade finance, czyli obszarów bezpośrednio powiązanych z rosnącą aktywnością i transakcyjnością naszych klientów.

W 2018 roku ponownie udało nam się poprawić efektywność i obniżyć znormalizowany wskaźnik koszty/dochody do poziomu 44,7% z 45,9% poprzednio. Jest to wartość znacząco lepsza od średniej dla sektora bankowego i plasuje nas wśród liderów branży finansowej. Koszty ogółem Grupy mBanku wzrosły o 5,9% do 2 164 mln zł. Tym razem, w odróżnieniu od roku poprzedzającego, składka na rzecz Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, obejmująca wpłaty z tytułu ochrony depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji, pozostała niezmienną. Wyraźnie zwiększyła się amortyzacja, odzwierciedlając ciągłe inwestycje w przyszły wzrost. Wzmożone wydatki w obszarze bezpieczeństwa i IT pozwalają dostarczać naszym klientom pewne i innowacyjne rozwiązania w zakresie bankowości cyfrowej. Ponadto, zdecydowaliśmy się ponieść wyższe nakłady marketingowe, wspierające nasze kampanie akwizycyjne i produktowe. Koszty osobowe zwiększyły się o 5,5% wobec 2017 roku, przy niewielkim spadku średniego zatrudnienia w Grupie o 67 etatów.

Ostrożne podejście stosowane w zarządzaniu ryzykiem i konserwatywna polityka kredytowa zapewniają wysoką jakość naszego portfela kredytowego. W 2018 roku koszty ryzyka ukształtowały się na poziomie 78 punktów bazowych, a odpisy netto z tytułu utraty wartości kredytów i pożyczek wzrosły o 36,8% do wysokości 694 mln zł. Wysoka dynamika w segmencie detalicznym jest pochodną

zmiany struktury produktowej nowej sprzedaży w kierunku pożyczek niezabezpieczonych, których wartość i udział w bilansie systematycznie się zwiększa. Z kolei, na wielkość salda rezerw w obszarze korporacyjnym rzutowały jednostkowe odpisy utworzone na kilka większych ekspozycji z różnych branż. Tym niemniej, częściowo wsparty przez zbycie należności z utratą wartości, wskaźnik NPL Grupy mBanku obniżył się do 4,8% na koniec 2018 roku, a pokrycie rezerwami wyniosło 62,8%.

Finalnie, na rentowność Grupy mBanku w 2018 roku poważnie wpłynął podatek od niektórych instytucji finansowych, który pomniejszył zysk o 402 mln zł, co odpowiada utracie 2,9 punktu procentowego w kategoriach zwrotu na kapitale. Wskaźnik ten, dzięki transakcji jednorazowej, wzrósł do poziomu 9,5% wobec 8,3% osiągniętego w 2017 roku. Jednocześnie, należy oceniać tę miarę przez pryzmat ciągłego umacniania naszej pozycji kapitałowej, co stanowi pochodną działań regulatora, zmierzających do wymuszenia na bankach mających w portfelach walutowe kredyty hipoteczne konwersji tych umów na kredyty złotowe, a także zapewnienia odporności sektora na szoki rynkowe. Komisja Nadzoru Finansowego wymaga od mBanku utrzymywania dodatkowego wymogu kapitałowego w celu zabezpieczenia ryzyka wynikającego z walutowych kredytów hipotecznych dla gospodarstw domowych. Po rewizji dokonanej jesienią 2018 roku, jego wysokość na poziomie skonsolidowanym wynosi 3,64 punktu procentowego dla łącznego współczynnika kapitałowego (TCR) oraz 2,73 punktu procentowego dla współczynnika kapitału Tier I. Chociaż, wraz z pozostałymi buforami, musimy spełniać łącznie drugie najwyższe wymagania w sektorze, to nasze wyposażenie w kapitał istotnie przekracza konieczne poziomy. Na koniec 2018 roku współczynnik Tier I Grupy mBanku wynosił 17,5%, a TCR był równy 20,7%.

W 2018 roku obserwowaliśmy kontynuację korzystnych trendów w zakresie zmiany struktury bilansu Grupy mBanku. Wolumen kredytów brutto, po wyłączeniu efektu kursu walutowego, przyszedł o 10,0% wobec końca 2017 roku do wysokości 97,8 mld zł. Nowa produkcja kredytów detalicznych była o 29% większa niż w poprzednim roku i osiągnęła rekordowe 13,6 mld zł, przy czym sprzedaż pożyczek nie-hipotecznych prawie dwukrotnie przekroczyła wartość udzielonych kredytów mieszkaniowych. Pomimo braku wyraźnego ożywienia w inwestycjach, portfel korporacyjny przyszedł w 2018 roku o 16,5%, głównie dzięki kontrybucji finansowania o charakterze bieżącym i obrotowym. Jednocześnie, stale postępuje redukcja kredytów hipotecznych udzielonych we franku szwajcarskim. W ujęciu nominalnym, portfel ten obniżył się o 398 mln CHF, a jego udział w kredytach ogółem zmniejszył się na koniec 2018 roku do 15,1%.

Przy negatywnym sentymencie wobec funduszy inwestycyjnych, dynamika depozytów znacząco przyspieszyła w ostatnich kwartałach, co było widoczne zarówno w danych sektorowych, jak i w mBanku. Wartość zobowiązań wobec klientów zwiększyła się o 11,5% w stosunku do poziomu sprzed roku. Z satysfakcją obserwowaliśmy kontynuację napływu środków na rachunki bieżące klientów indywidualnych, których saldo wraz z rachunkami oszczędnościowymi, wzrosło o 19,1% rok do roku. Potwierdza to, że jesteśmy doceniani przez klientów jako wygodny i przyjazny bank transakcyjny. Powyższe dynamiki wolumenów przełożyły się na komfortowy, z perspektywy pozycji płynnościowej, wskaźnik kredytów do depozytów w wysokości 92,9%. Komentując źródła finansowania, warto wspomnieć również o przeprowadzonych w 2018 roku emisjach instrumentów dłużnych. W ramach programu EMTN, uplasowaliśmy dwie transze obligacji niezabezpieczonych o wartości nominalnej 180 mln CHF i 500 mln EUR, obydwie o 4-letnim terminie zapadalności i atrakcyjnych kuponach. W kwietniu 2018 roku mBank Hipoteczny zadebiutował na międzynarodowym rynku listów zastawnych, przeprowadzając emisję w kwocie 300 mln EUR. Popyt ze strony inwestorów blisko trzykrotnie przewyższył zakładaną wielkość benchmarkowej oferty. Wymienione transakcje wspierają stabilność bilansu Grupy oraz terminowe dopasowanie aktywów i pasywów. Dodatkowo, spłaciłszy ostatnie 750 mln CHF pożyczek od Commerzbanku.

W 2018 roku kurs akcji mBanku spadł o 8,8%, nieco mniej niż indeks WIG-Banki, który stracił 12,1%. Po osiągnięciu szczytu w drugiej połowie stycznia, wyceny spółek z sektora zostały dotknięte przez widoczną dwumiesięczną korektę. Od kwietnia rozwój cen akcji charakteryzował się większą zmiennością i brakiem wyraźnego trendu, a giełdowy sentyment pozostawał głównie pod wpływem krótkotrwałych impulsów. Z perspektywy rynku kapitałowego, ważnym dla nas wydarzeniem było wznowienie wypłaty dywidendy. Po 3 latach przerwy, szczegółowe wytyczne regulatora, w tym dodatkowe kryteria określone dla banków zaangażowanych w kredyty walutowe, pozwoliły, aby w kwietniu 2018 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie mBanku podjęło uchwałę o przeznaczeniu dla akcjonariuszy 20% zysku wypracowanego w 2017 roku, co odpowiadało kwocie 5,15 zł na akcję.

Jedną z kluczowych cech odróżniających mBank na tle konsolidującego się polskiego rynku jest zdolność do organicznego wzrostu, z której uczyniliśmy istotną przewagę konkurencyjną. W 2018 roku ponownie osiągnęliśmy wysoki poziom akwizycji nowych klientów. W obszarze korporacyjnym nasza baza wzrosła o ponad 1,6 tys. przedsiębiorstw i na koniec roku wyniosła 23,7 tys. Z kolei liczba klientów detalicznych mBanku powiększyła się o 350 tys. osób w Polsce oraz o 19 tys. w Czechach i na Słowacji. W sumie, wyłączając rachunki prowadzone w ramach Orange Finanse, obsługujemy już 5 350 tys. klientów na trzech rynkach. Jednocześnie, struktura demograficzna naszej bazy, z wyraźnie większym udziałem osób młodych, pozwala zakładać, iż w kolejnych latach potencjał dochodowy klientów mBanku będzie się rozwijał, wspierając dynamikę przyszłych zysków.

Zgodnie z aktualną Strategią Grupy mBanku na lata 2016-2020, wszystkie podejmowane inicjatywy, realizowane projekty i wdrażane rozwiązania służą wzmocnieniu naszych filarów, czyli empatii, mobilności i efektywności. Stawiając za cel wygodę klientów, wprowadziliśmy nowe funkcjonalności do aplikacji mobilnej, udoskonaliliśmy platformę transakcyjną i uprościliśmy wiele procesów obsługi. Udostępniliśmy możliwość otwarcia rachunku w mBanku z poziomu smartfona przez wideorozmowę z konsultantem, bez konieczności wizyty w placówce, czy oczekiwania na kuriera, który dostarczy papierowe dokumenty. Byliśmy wśród pierwszych banków w Polsce, które wprowadziły Apple Pay, umożliwiając szybkie płatności telefonem za zakupy. Dodaliśmy opcję skanowania danych do przelewu wprost z ekranu komputera czy papierowej faktury. Jednocześnie, przywiązujemy dużą wagę do bezpieczeństwa, dlatego we współpracy ze spółką z portfela funduszu mAccelerator, rozpoczęliśmy testowanie weryfikacji użytkowników z wykorzystaniem biometrii behawioralnej.

W ramach cyfrowej transformacji bankowości korporacyjnej, zaimplementowaliśmy wiele usprawnień, pozwalających doradcom na bardziej efektywną obsługę klientów. Przeprojektowaliśmy też tak ważne procesy jak ścieżka kredytowa dla segmentu mniejszych przedsiębiorstw, czy zakładanie rachunku i zarządzanie uprawnieniami w serwisie mBank CompanyNet. Chcąc wykorzystać naszą silną pozycję w branży e-commerce, powołaliśmy spółkę mElements, która stworzyła unikalne API, pozwalające na włączenie w internetowe platformy sprzedaży procesów mBanku. Dzięki współpracy z Allegro oraz DotPay, mikroprzedsiębiorcy mogą uzyskać limit kredytowy m.in. w oparciu o obroty.

Ponadto, jestem szczególnie dumny, że „gramy razem” z Wielką Orkiestrą Świątecznej Pomocy, prowadzoną przez Jurka Owsiaaka. Po raz pierwszy wystąpiliśmy w roli partnera strategicznego i sponsora fundacji podczas 26. Finału, który odbył się 14 stycznia 2018 roku. Zapewniliśmy obsługę finansową zbiórki, a zainspirowani hojnością naszych klientów dokonaliśmy największej jednorazowej wpłaty w historii WOŚP, przekazując 7 mln zł na rzecz wyrównania szans w leczeniu noworodków. Z ogromnym uznaniem obserwowałem także zaangażowanie naszych pracowników, którzy zarówno liczyli pieniądze, jak i byli wolontariuszami kwestującymi na ulicach.

Finalnie, sukces mBanku oraz jego wyniki finansowe i biznesowe są uzależnione od interakcji z wieloma interesariuszami, ale najważniejsza jest współpraca i relacje z naszymi klientami. Dlatego we wszystkich działaniach kierujemy się ich potrzebami, uznając zadowolenie z naszych produktów i usług za fundament dalszego rozwoju całej Grupy. Wierzę, że posiadamy atrybuty i kompetencje, które bez względu na warunki powinny gwarantować nam możliwość ekspansji w strategicznych segmentach, a w konsekwencji przekładać się na wzrostową trajektorię zysków.

Państwu, naszym Akcjonariuszom, chciałbym podziękować za zaufanie, jakim nas obdarzacie, i zapewnić, że w oparciu o silne fundamenty naszego modelu biznesowego będziemy nadal dostarczać satysfakcjonujące wyniki.

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

Z wyrazami szacunku,

Cezary Stypułkowski