

List Prezesa Zarządu mBanku S.A. do Akcjonariuszy

Szanowni Akcjonariusze,

Wyniki Grupy mBanku za 2019 rok pod względem operacyjnym były najlepsze w naszej historii. Kontynuowaliśmy dynamiczny wzrost wolumenów biznesowych i przychodów, przy zachowaniu dobrej dyscypliny kosztowej i utrzymując odpisy kredytowe względnie pod kontrolą. Jednak o wysokości naszego zysku netto finalnie zdecydowały rezerwy, które utworzyliśmy na ryzyka prawne związane z kredytami walutowymi. Pomniejszyły one istotnie nasz wynik, który w rezultacie wyniósł nieznacznie ponad 1 mld zł.

Od stycznia 2015 roku cieniem na naszej działalności i wycenie giełdowej kładzie się kwestia kredytów hipotecznych udzielonych we franku szwajcarskim. Musimy przestrzegać podwyższonych wymogów kapitałowych, a z powodu restrykcyjnej polityki dywidendowej nie możemy dzielić się zyskiem z akcjonariuszami. Liczne deklaracje polityczne i prezentowane projekty ustaw, zakładające kosztowną pomoc kredytobiorcom, chwiały kursem naszych akcji. Finalnie, w 2019 roku stało się bardzo prawdopodobne, że żadne rozwiązania legislacyjne wymierzone przeciwko całemu sektorowi bankowemu nie zostaną przyjęte przez parlament, a niezadowoleni klienci mają dochodzić swoich roszczeń w sądach. Chociaż nie wykształciła się jeszcze na tym etapie jakakolwiek jednolita linia orzecznicza, to wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej i narastająca liczba spraw wywołały dyskusję o konieczności tworzenia rezerw na ewentualne przyszłe koszty, wynikające z sądowych rozstrzygnięć. Jako banki, czuliśmy się niejako przymuszeni publiczną debatą i stanowiskiem audytorów do wdrożenia nowych metodologii, obciążonych licznymi wątpliwościami. Szacunek wysokości rezerw bazuje na podejściu portfelowym, uwzględniającym liczne założenia i parametry, które mają uznaniowy charakter. Tym niemniej, w samym IV kwartale 2019 roku wysokość rezerw na ryzyko prawne związane z kredytami walutowymi wyniosła 293 mln zł, co w całym roku dało łączną kwotę 388 mln zł, znacząco obciążając nasze wyniki finansowe.

Wolałbym skupić się jednak na tym, że nasze przychody z bieżącej działalności były w 2019 roku rekordowe. Przekroczyły one 5,5 mld zł, czyli zwiększyły się o 13,7% wobec porównywalnego poziomu sprzed roku (tj. po wyłączeniu jednorazowego efektu sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa mFinanse, pełniącej rolę agenta w zakresie ubezpieczeń grupowych). Głównym motorem wzrostu pozostał wynik odsetkowy, który osiągnął 4,0 mld zł i był o 14,5% wyższy niż rok wcześniej, głównie dzięki przychodom od kredytów i pożyczek. Tej ponad-rynkowej dynamice towarzyszyła dalsza poprawa marży odsetkowej o 11 punktów bazowych, wspierana przez korzystnie zmieniającą się strukturę aktywów oraz niewielkie obniżenie kosztów finansowania. Stale rośnie nam udział bardziej rentownych produktów, a spada wartość portfela w CHF, który znacząco zaniża naszą dochodowość w porównaniu do głównych konkurentów. Jednocześnie, wyróżnia nas wysoka proporcja środków zgromadzonych przez klientów na rachunkach transakcyjnych, która przekłada się na jeden z najniższych na rynku koszt depozytów.

Całoroczny wynik prowizyjny był o 1,2% gorszy niż w 2018 roku i wyniósł 965 mln zł. Chciałbym jednak zwrócić uwagę, że po kilku słabych kwartałach, w II połowie 2019 roku odnotowaliśmy wreszcie powrót na trajektorię wzrostową. W minionym roku negatywnie oddziaływały zwiększone koszty ponoszone na rzecz podmiotów zewnętrznych sprzedających produkty mBanku oraz wciąż niższe przychody z działalności maklerskiej i dystrybucji produktów inwestycyjnych. Równolegle, wyraźnie lepsze były prowizje od kredytów, kart płatniczych, przelewów i trade finance, czyli obszarów bezpośrednio powiązanych z rosnącą aktywnością i transakcyjnością naszych klientów.

W 2019 roku dobrze zarządzaliśmy kosztami, które po wyłączeniu składek na Bankowy Fundusz Gwarancyjny, wzrosły o 4,5% rok do roku. Największy ich komponent stanowiły wydatki pracownicze, które były wyższe o 7,0%, zarówno z powodu dostosowań płacowych, jak również przyrostu średniego zatrudnienia w Grupie o 234 etaty. W przeciwieństwie do większości banków na polskim rynku, rozwijaliśmy detaliczną sieć fizycznej dystrybucji. Dodaliśmy oddziały w średniej wielkości miastach, gdzie strategicznie powinniśmy być lepiej reprezentowani, oraz mKioski w centrach handlowych. Wyraźnie zwiększyła się też amortyzacja, odzwierciedlając nie tylko zmiany sprawozdawcze związane z wprowadzeniem standardu MSSF 16, ale także ciągłe inwestycje w

przyszły wzrost. Muszę również wspomnieć o wpłatach na BFG, które dla Grupy mBanku podskoczyły w 2019 roku o prawie 42% i stanowiły 11% naszej łącznej bazy kosztowej w wysokości 2,3 mld zł. Pomimo tego, udało nam się dalej systematycznie poprawiać efektywność działania i kolejny rok z rzędu obniżyć powtarzalny wskaźnik koszty/dochody do poziomu 42,2% z 44,5% poprzednio. Jest to wartość znacząco lepsza od średniej dla sektora i plasuje nas wśród liderów branży finansowej. Przykładamy obecnie dużo uwagi do mądrego wykorzystania zasobów, optymalizacji oraz upraszczania i automatyzacji procesów, aby utrzymać przewagę naszej platformy.

Ostrożne podejście stosowane w zarządzaniu ryzykiem i konserwatywna polityka udzielania finansowania zapewniają wysoką jakość naszego portfela kredytowego. W 2019 roku koszty ryzyka ukształtowały się na poziomie 79 punktów bazowych, a odpisy netto i zmiana wartości kredytów i pożyczek wzrosły o 14,3% do wysokości 794 mln zł. Dynamika ta stanowi pochodną ekspansji wolumenów oraz stopniowej ewolucji struktury portfela. W segmencie detalicznym zwiększa się wartość i udział pożyczek niezabezpieczonych. Z kolei, na wielkość salda rezerw w obszarze korporacyjnym rzutują zwykle jednostkowe odpisy, tworzone na większe ekspozycje. Regularnie zbywamy należności z utratą wartości, co wraz z dobrą bieżącą sytuacją makroekonomiczną dodatkowo wspiera nasz wskaźnik NPL. Dla Grupy mBanku obniżył się on do 4,5% na koniec 2019 roku, a pokrycie rezerwami wyniosło 60,7%.

Finalnie, na rentowność Grupy mBanku w 2019 roku, oprócz rezerw na portfel frankowy, poważnie wpłynął również podatek od niektórych instytucji finansowych, który pomniejszył zysk o 459 mln zł. Odpowiada to utracie 3,0 punktów procentowych w kategoriach zwrotu na kapitale. W konsekwencji, wskaźnik ten osiągnął zaledwie 6,6%, co może nie zadowalać akcjonariuszy i pozostaje poniżej przypisywanego bankowi przez rynek kosztu kapitału na poziomie około 9%. Wspominałem już przy różnych okazjach, że przyczyny niskiego zwrotu pozostają w dużym stopniu poza obszarem naszego wpływu. Pomimo fundamentalnej poprawy wyników operacyjnych, bardzo wysokie obciążenia publiczne i regulacyjne niweczą nasze wysiłki ukierunkowane na dostarczanie atrakcyjnych zysków. Z drugiej strony, funkcjonujemy przy suboptymalnej wielkości wyposażenia w kapitał. Komisja Nadzoru Finansowego nakazała nam utrzymywanie dodatkowego wymogu w celu zabezpieczenia ryzyka wynikającego z walutowych kredytów hipotecznych dla gospodarstw domowych. Po rewizji dokonanej jesienią 2019 roku, jego wysokość na poziomie skonsolidowanym wynosi 3,11 punktu procentowego dla łącznego współczynnika kapitałowego (TCR) oraz 2,33 punktu procentowego dla współczynnika kapitału Tier I. Chociaż, wraz z pozostałymi buforami, musimy spełniać łącznie drugie najwyższe wymogi w sektorze, to nasze miary kapitałowe istotnie przekraczają konieczne poziomy. Na koniec 2019 roku współczynnik Tier I Grupy mBanku wynosił 16,5%, a TCR był równy 19,5%.

W zakresie wolumenów biznesowych obserwowaliśmy kontynuację pozytywnych trendów. Dzięki bardzo dobrej nowej sprzedaży w obydwu segmentach, w tym reaktywacji hipoteki jako produktu kotwiczącego klientów w banku, kredyty brutto w 2019 roku przyrosły o 11,0% do wysokości 108,5 mld zł. W segmencie gospodarstw domowych poprawiliśmy nasz udział w rynku do 7,0%, a w kredytach dla przedsiębiorstw do 7,5%. Podobnie, dzięki intensywnemu napływowi środków na rachunki bieżące, wartość zobowiązań wobec klientów zwiększyła się w minionym roku o 14,4% do poziomu 116,7 mld zł. Negatywny sentyment wobec funduszy inwestycyjnych i giełdy oraz brak atrakcyjnych alternatywnych opcji lokowania majątku, sprzyjały utrzymaniu wysokiej dynamiki depozytów w bankach. Wygodne i przyjazne rozwiązania transakcyjne, które oferujemy klientom, pozwoliły na szybszy od rynku wzrost i osiągnięcie 7,0% udziału w segmencie detalicznym oraz blisko 10% w depozytach korporacyjnych. Komentując źródła finansowania, warto również wspomnieć o przeprowadzonych w 2019 roku emisjach instrumentów dłużnych. W ramach programu EMTN, uplasowaliśmy obligacje niezabezpieczone o wartości nominalnej 125 mln CHF i 5,5-letnim terminie zapadalności. Duże zainteresowanie inwestorów przełożyło się na atrakcyjną wysokość kuponu. mBank Hipoteczny był aktywny na międzynarodowym rynku listów zastawnych, przeprowadzając emisję w kwocie 300 mln EUR. Takie transakcje wspierają stabilność bilansu Grupy oraz terminowe dopasowanie aktywów i pasywów.

Jedną z kluczowych cech odróżniających mBank na tle konsolidującego się polskiego rynku jest zdolność do organicznego wzrostu, z której uczyniliśmy istotną przewagę konkurencyjną. W 2019 roku ponownie osiągnęliśmy wysoki poziom akwizycji nowych klientów. W obszarze korporacyjnym nasza baza wzrosła o prawie 2,8 tys. przedsiębiorstw i na koniec roku wyniosła 26,5 tys. Z kolei

liczba klientów detalicznych mBanku powiększyła się o 217 tys. w Polsce oraz o 34 tys. w Czechach i na Słowacji. W sumie, obsługujemy już 5,6 mln 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 korzystnie rozwijał, wspierając dynamikę przyszyłych zysków.

Nie mogę przemilczeć działań naszego właściciela, który postanowił wystawić mBank na sprzedaż. Po raz pierwszy informacja ta została oficjalnie podana 20 września 2019 roku w oświadczeniu wydanym przez Commerzbank. W odpowiedzi na doniesienia prasowe, szybko powielane przez kolejne media w ślad za jednym z niemieckich dzienników, opublikowano krótkie podsumowanie założeń nowego programu strategicznego. Tydzień później, po zatwierdzeniu przez radę nadzorczą, zamiar ten został potwierdzony w pełnej prezentacji planów na najbliższe lata. Commerzbank argumentował w tamtym momencie, że musi zmniejszyć aktywa ważone ryzykiem i uwolnić kapitał, aby umożliwić szybsze wdrożenie strategii i powiązanych inwestycji. Nie będzie to transakcja łatwa, chociażby z tego powodu, iż wiąże się z potrzebą zabezpieczenia ryzyk powiązanych z portfelem kredytów walutowych. Trudno wyrokować na tym etapie procesu o możliwych rozstrzygnięciach i nie zamierzam analizować tutaj poszczególnych scenariuszy i ich potencjalnych skutków.

W 2019 roku kurs akcji mBanku spadł o 8,2%, czyli nieco mniej niż indeks WIG-Banki, który stracił 9,2%. Po okresie trendu bocznego, trwającego do końca kwietnia, wyceny spółek z sektora zostały dotknięte przez widoczną korektę. Odpiły z polskiej giełdy były związane ze zmianą wag wybranych krajów w indeksach MSCI i odpowiednim dostosowaniem kompozycji portfeli przez regionalnych i globalnych inwestorów. W II połowie 2019 roku rozwój cen akcji charakteryzował się większą zmiennością i słabym sentymentem, na co wpłynęły głównie materializujące się ryzyka związane z werdyktami TSUE. Na tym tle, kurs mBanku był wspierany przez spekulacje na temat potencjalnej sprzedaży swojego udziału przez Commerzbank.

Z perspektywy rynku kapitałowego i założeń naszej średnioterminowej strategii, z niezadowoleniem przeżyliśmy fakt, że nie mogliśmy w minionym roku podzielić się zyskiem z akcjonariuszami. Szczegółowe wytyczne regulatora, w tym dodatkowe kryteria określone dla banków zaangażowanych w kredyty walutowe, nie pozwoliły na wypłatę dywidendy, a Zwyczajne Walne Zgromadzenie mBanku podjęło uchwałę o zatrzymaniu całego zysku wypracowanego w 2018 roku.

Od kilku lat, coraz ważniejszy staje się dla nas zrównoważony rozwój. Chcemy być w gronie liderów społecznej odpowiedzialności w sektorze bankowym. Nasze starania obejmują działania podejmowane w różnych obszarach i na różną skalę. Dzięki programom grantowym, konkursom i licznym akcjom, mFundacja wspiera rozwój edukacji matematycznej dzieci i młodzieży. Cyklicznie przeprowadzamy kampanie społeczne, które mają uwrażliwiać na zagrożenia związane z cyberprzestępczością i promować bezpieczne zachowania w sieci. Jestem też szczególnie dumny, że „gramy razem” z Wielką Orkiestrą Świątecznej Pomocy. Jako partner strategiczny i sponsor akcji zapewniamy obsługę finansową zbiórki podczas finałów, a dopingowani hojnością naszych klientów przekazujemy dodatkowe środki. Konto fundacji zasilili również wynik charytatywnej aukcji dzieł sztuki z kolekcji mBanku. Z uznaniem obserwuję silną obsadę naszych sztabów oraz entuzjazm i zaangażowanie kilkuset pracowników, którzy zarówno liczą pieniądze, jak i są wolontariuszami kwestującymi na ulicach.

Zamierzamy być odpowiedzialnym kredytodawcą i ograniczać nasz pośredni wpływ na środowisko. Podjęliśmy decyzję o ograniczeniu od kwietnia 2019 roku finansowania energetyki węglowej i kopalni. Równocześnie, przyjęliśmy specjalną politykę zwiększania zaangażowania w odnawialne źródła energii. Po wyczerpaniu pierwszego limitu, zwiększyliśmy pulę środków przeznaczonych na projekty OZE do 1 mld zł. W ten kierunek włączają się także spółki z Grupy, jak mLeasing, który udostępnił ofertę finansowania paneli fotowoltaicznych dla przedsiębiorców z sektora MŚP. Dodatkowo, umożliwiliśmy naszym klientom bankowości prywatnej inwestowanie w portfele zawierające akcje i obligacje emitentów wyróżniających się pozytywnym wpływem na środowisko i społeczeństwo. Zamiast kupowania aktywów poszczególnych spółek, jak pierwsi na polskim rynku, zaproponowaliśmy gotowy, zdywersyfikowany produkt w postaci Strategii Zrównoważonej ESG.

Stawiając za cel wygodę naszych klientów, w 2019 roku wprowadzaliśmy nowe funkcjonalności do aplikacji mobilnej, udoskonaliliśmy platformę transakcyjną i upraszczaliśmy obsługę. Dodaliśmy polisy na życie i zdrowie oraz ubezpieczenia nieruchomości do oferty produktów dostępnych na

smartfonie. Jesienią zaprezentowaliśmy nowy pulpit w bankowości internetowej, który poza prostym i przejrzystym układem, daje możliwość dopasowania widocznych na nim elementów do preferencji użytkownika. W ramach cyfrowej transformacji bankowości korporacyjnej, rozwijaliśmy centrum administratora, pozwalające klientom na samodzielne dodawanie i usuwanie użytkowników oraz nadawanie i definiowanie uprawnień w systemie mBank CompanyNet. Stanowi to jeden z elementów zwiększania cyfrowej samoobsługi w zakresie prostych czynności, które nie powinny angażować czasu zarówno klientów, jak i doradców. Ponadto, warto wspomnieć, że mBank otrzymał zgodę Komisji Nadzoru Finansowego na działalność jako TPP (third party provider). Dzięki temu, wspólnie z naszą spółką mElements, będziemy mogli oferować nowoczesne rozwiązania na rynku płatności i usług dodatkowych w ramach otwartej bankowości.

W grudniu 2019 roku przyjęliśmy nową Strategię Grupy mBanku na lata 2020-2023, zatytułowaną „Rośniemy z klientami i dzięki nim”. Stanowi ona odpowiedź na bieżące zmiany w otoczeniu rynkowym i regulacyjnym oraz spodziewane trendy w przyszłości. Jej 4 filary – klient, platforma, efektywność i pracownicy – odpowiadają kluczowym komponentom naszego modelu biznesowego. W najbliższych latach, zamierzamy kontynuować strategię organicznego wzrostu, opartego na akwizycji młodych klientów oraz dynamicznych firm z perspektywicznych branż. Będziemy im towarzyszyć w kolejnych etapach życia i rozwoju, projektując nasze produkty, serwisy, kanały dostępu i model obsługi, adekwatnie do ich potrzeb. Pozostaniemy najwygodniejszym bankiem transakcyjnym. Zapewnimy naszym klientom łatwość i szybkość użytkowania, wysokie standardy bezpieczeństwa, zaawansowaną platformę i personalizację. Będziemy budować naszą ofertę w oparciu o paradygmat mobile first, zwiększając udział sprzedaży i obsługi w sferze cyfrowej. Zintensyfikujemy optymalizację, automatyzację i digitalizację procesów wewnętrznych, co przełoży się na oszczędności i zwiększoną sprawność operacyjną. W wymiarze finansowym, będziemy systematycznie poprawiać naszą rentowność, dzięki rosnącym dochodom, dobrej dyscyplinie kosztowej i ostrożnemu zarządzaniu ryzykiem, a korzystnie zmieniająca się struktura bilansu przełoży się na dalsze polepszenie marży odsetkowej. Wierzę, że posiadamy atrybuty i kompetencje, które bez względu na warunki powinny gwarantować nam możliwość ekspansji w strategicznych segmentach i osiągnięcie założonych celów, 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 nadal mamy potencjał, aby zwiększać wartość spółki.

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

Z wyrazami szacunku,

Cezary Stypułkowski