



Bank Polski

Wyniki finansowe Grupy PKO Banku Polskiego za 2014 rok

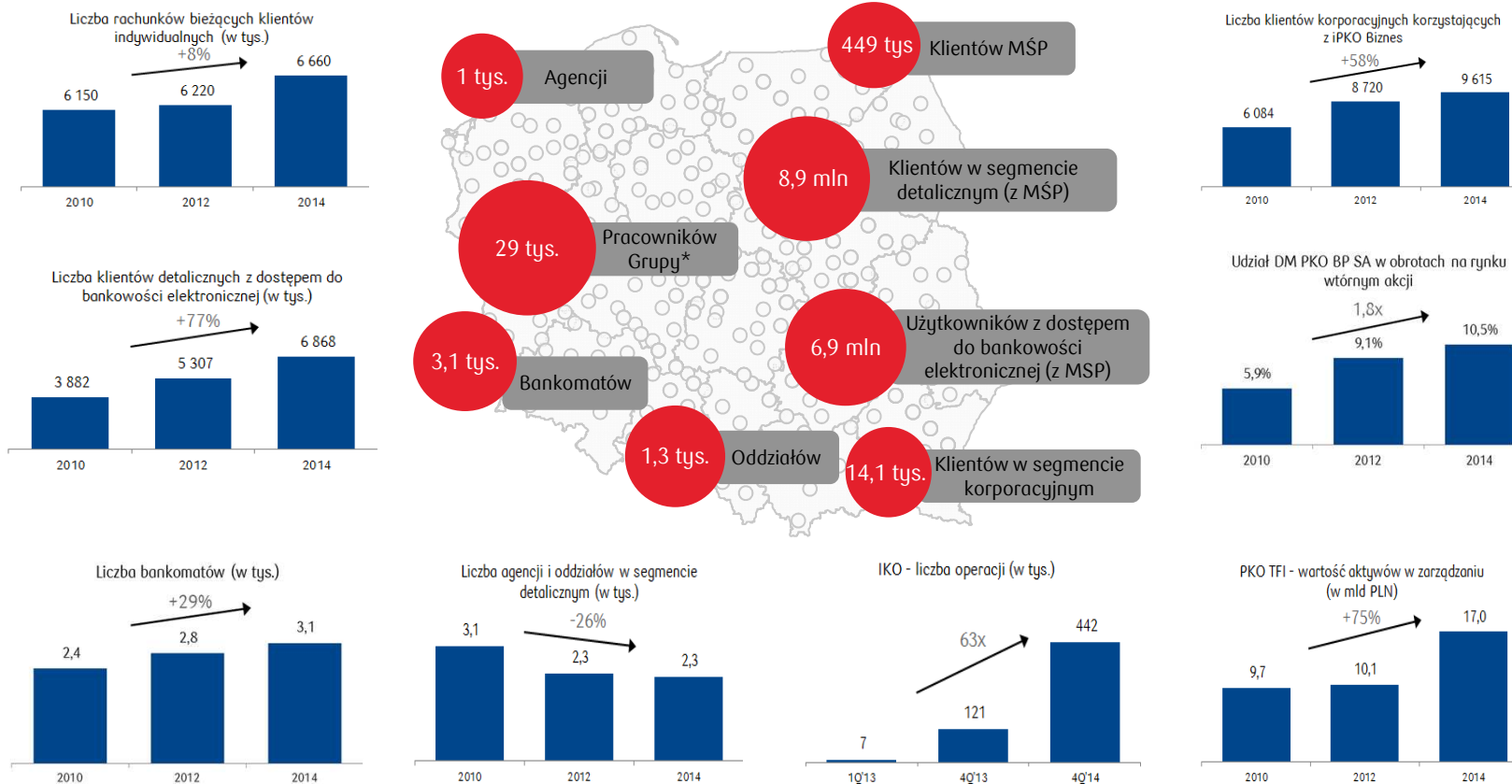
Przyspieszenie wzrostu i udana transformacja

Warszawa, dnia 16 marca 2015 r.

PKO Bank Polski jest zdecydowanym liderem polskiej bankowości



Bank Polski



* etaty

Wybrane osiągnięcia biznesowe PKO Banku Polskiego w 2014 r.



Bank Polski



Połączenie z Nordea Bank Polska

31 października 2014 r. nastąpiło połączenie prawne Nordea Bank Polska z PKO Bankiem Polskim, potwierdzone wpisem w Krajowym Rejestrze Sądowym. Połączenie instytucji nastąpiło po 7 miesiącach od formalnego zakończenia transakcji zakupu części polskich aktywów Nordea, co stanowi jeden z najsprawniej realizowanych na rynku procesów integracji.



Utworzenie Banku Hipotecznego

PKO Bank Hipoteczny wystąpił do Komisji Nadzoru Finansowego o zezwolenie na rozpoczęcie działalności operacyjnej. W sierpniu 2014 r. PKO Bank Polski uzyskał zgodę KNF na utworzenie banku hipotecznego. PKO Bank Hipoteczny został utworzony w październiku 2014 r. Ostatnim krokiem przed jego startem operacyjnym było udzielenie przez KNF zezwolenia na rozpoczęcie działalności operacyjnej.



Nowy model ubezpieczeń

Na bazie przejętej spółki Nordea TUŃ utworzono PKO Ubezpieczenia oferujące klientom Banku ubezpieczenia na życie. W trakcie tworzenia jest spółka, która będzie oferowała ubezpieczenia osobowe i majątkowe. Dzięki zmianom, które będą kontynuowane także w 2015 r., klienci Banku będą mogli korzystać z jeszcze lepszej oferty, szytych na miarę ich potrzeb, ubezpieczeń.



Wspólny Standard Płatności

PKO Bank Polski i pięć innych banków porozumiały się w sprawie strategicznej współpracy, dotyczącej zbudowania wspólnego standardu płatności mobilnych. Bazą nowego standardu płatności mobilnych było IKO wdrożone przez PKO Bank Polski.



Program rozwoju bankowości elektronicznej

Wdrożono nową wersję serwisu iPKO – nowoczesnego rozwiązania ułatwiającego klientom wykorzystywanie kanałów elektronicznych. Rozwinięta została oferta produktowa i funkcjonalna w kanale internetowym (m.in. platforma autodealingowa, platforma do inwestowania na rynku Forex). W zakresie systemu bankowości elektronicznej dla klientów korporacyjnych (iPKO Biznes) wdrożono nowe funkcjonalności poprawiające komfort jej użytkowania. Dokonano wymiany podstawowego narzędzia wykorzystywanego przez doradców w oddziałach Banku (Terminal Finansowy) oraz integracji z rozwiązaniami klasy CRM.

Priorytety biznesowe PKO Banku Polskiego w 2015 r.



Bank Polski



Pełna integracja operacyjna połączonych banków i realizacja synergii

W I połowie 2015 roku będzie realizowany proces fuzji operacyjnej, oznaczający zintegrowanie systemów informatycznych przejętego Banku z systemami PKO Banku Polskiego. Po zakończeniu tego etapu nastąpi pełne ujednolicenie działalności, m.in. w zakresie standardu i dostępu do placówek i systemów transakcyjnych dla wszystkich klientów. Nastąpi wykorzystanie synergii i kompetencji obu organizacji, pełne włączenie sieci centrów korporacyjnych Nordea Bank Polska w struktury sprzedażowe Banku, udostępnienie klientom korporacyjnym zintegrowanej oferty produktowej Banku. Bank oczekuje realizacji 139 mln zł synergii z połączenia w 2015 r. oraz docelowo 278 mln zł w kolejnych latach.



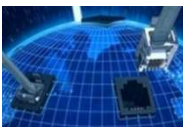
Rozwój bankowości hipotecznej

PKO Bank Hipoteczny będzie oferować długoterminowe kredyty hipoteczne dla klientów detalicznych oraz emitować długoterminowe listy zastawne. Według planów, PKO Bank Hipoteczny ma sprzedawać kredyty o wartości około 1/3 miesięcznej sprzedaży PKO Banku Polskiego. Będą one finansowane głównie listami zastawnymi. Wdrożenie nowego modelu bankowości hipotecznej ma na celu zapewnienie bezpiecznej struktury finansowania długoterminowego portfela kredytów hipotecznych, wdrożenie do oferty kredytów opartych o stałą stopę procentową oraz optymalizację kosztów odsetkowych.



Ekspansja zagraniczna

W 2015 roku planowane jest uruchomienie działalności placówki korporacyjnej PKO Banku Polskiego w Niemczech, co stanowi element strategii ekspansji międzynarodowej PKO zakładającej podążanie za klientami. Klienci Banku to przedsiębiorstwa już działające na wielu światowych rynkach bądź firmy, które mają aspiracje do rozwoju działalności na rynkach zagranicznych. Siedzibą oddziału, który będzie funkcjonował pod nazwą PKO Bank Polski Niederlassung Deutschland, będzie Frankfurt nad Menem. Usługi oferowane w tej placówce będą obejmować: produkty bankowości transakcyjnej w tym międzynarodowy cash pool, wspólną bankowość elektroniczną, produkty skarbowe, trade finance, doradztwo nt. rynków zagranicznych, kredyty zagraniczne.



Omnikanałowość

Realizowane będą prace związane z wdrożeniem koncepcji *omnichannel*, zapewniającej elastyczny wybór przez Klienta dogodnego kanału kontaktu z Bankiem na każdym etapie realizacji usług - wielokanałowy model obsługi poprzez połączenie bankowości zdalnej i tradycyjnej. Planowana jest również dalsza modernizacja sieci placówek, a także realizacja działań wspierających rozwój doradczego modelu sprzedaży (doradztwo koncentrujące się na budowaniu pozytywnych doświadczeń Klienta w relacji z Bankiem).



Rozwój bancassurance

W 2015 roku planowane jest skupienie niemal całości ubezpieczeń majątkowych udzielanych w Grupie w nowo utworzonej spółce. Strategia nowego modelu bancassurance zakłada także możliwość budowy joint venture ze strategicznym partnerem (jego wybór nastąpi nie wcześniej niż w 2015 roku po analizie wpływu Rekomendacji U). Pełne wdrożenie nowego modelu bancassurance nastąpi w ciągu najbliższych 2 lat. Rozwój sprzedaży ubezpieczeń oraz produktów inwestycyjnych ma na celu rozwój oferty dla Klientów oraz dywersyfikację przychodów Banku.

Podsumowanie wyników finansowych



Bank Polski

- 31 października 2014 r. nastąpiła fuzja prawna Nordea Bank Polska oraz PKO Banku Polskiego, która zakończyła etap formalnej integracji obu banków. Od listopada wyniki NoBP są wykazywane w sprawozdaniu jednostkowym.
- Skonsolidowany zysk netto wypracowany w 2014 roku wyniósł 3.254 mln PLN (wzrost o 0,8% r/r). Bez uwzględnienia nadzwyczajnych przychodów ze sprzedaży większościowego pakietu w eService w 2013 r., które podwyższyły bazę odniesienia, wzrost zysku netto wyniósł 16,7% r/r.
- Skonsolidowany wynik na działalności biznesowej w 2014 roku na poziomie 11,1 mld PLN (+4,1% r/r, a +10,3% r/r bez przychodów ze sprzedaży eService) determinowany przez:
 - wzrost wyników odsetkowego o 11,9% r/r
 - wzrost wyniku na operacjach finansowych o 84,9% r/r
- Skokowe umocnienie pozycji rynkowej
 - wzrost aktywów do poziomu 248,7 mld PLN (+24,8% r/r) w efekcie wzrostu kredytów netto do 179,5 mld PLN (+20,0% r/r), finansowanego wzrostem depozytów klientów do 174,4 mld PLN (+14,8% r/r)
 - wzrost udziału w rynku kredytów o 1,8 pp. r/r do 17,9%
 - wzrost udziału w rynku depozytów o 1,0 pp. r/r do 17,3%
- Znacząca poprawa jakości portfela kredytowego
 - obniżenie kosztu ryzyka o 35 pb. r/r (-12 pb. q/q) do poziomu 96 pb.
 - istotny wzrost coverage ratio o 10,1 pp. r/r (+3,7 pp. q/q) do poziomu 61,8%
 - spadek udziału kredytów z rozpoznaną utratą wartości o 1,3 pp. r/r (-0,1 pp. q/q) do poziomu 6,9%
- Utrzymanie wysokiej efektywności działania
 - wskaźnik kosztów do dochodów (C/I) na poziomie 47,1% (C/I dla PKO Banku Polskiego: 43,5%)
 - zwrot z kapitałów (ROE) na poziomie 12,4%
 - zwrot z aktywów (ROA) na poziomie 1,4%
 - marża odsetkowa na poziomie 3,6%
- Silna pozycja płynnościowa i kapitałowa
 - wskaźnik kredytów do stabilnych źródeł finansowania na poziomie 86%
 - współczynnik wypłacalności na poziomie 13,0% (Core Tier 1: 11,7%)

Podstawowe dane finansowe



Bank Polski

		2014	2013	Zmiana r/r	Q4'14	Q3'14	Zmiana q/q
Wynik finansowy (mln PLN)	Wynik z odsetek	7 523	6 722	+11,9%	1 865	1 979	-5,7%
	Wynik z prowizji	2 934	3 006	-2,4%	718	727	-1,2%
	Wynik na działalności biznesowej	11 147	10 707	+4,1%	2 757	2 891	-4,6%
	Koszty działania	-5 245	-4 623	+13,5%	-1 439	-1 337	+7,6%
	Odpisy aktualizujące	-1 899	-2 038	-6,8%	-452	-475	-4,8%
	Zysk netto	3 254	3 230	+0,8%	723	873	-17,3%
Dane bilansowe (mld PLN)	Aktywa	248,7	199,2	+24,8%	248,7	244,4	+1,7%
	Kredyty netto	179,5	149,6	+20,0%	179,5	178,3	+0,7%
	Depozyty	174,4	151,9	+14,8%	174,4	171,2	+1,9%
	Stabilne źródła finansowania	207,7	166,7	+24,6%	207,7	203,8	+1,9%
	Kapitały własne	27,6	25,2	+9,8%	27,6	27,0	+2,3%

W 2014 roku transakcja Nordea wpłynęła na podwyższenie skonsolidowanego zysku netto o ok. 120 mln PLN oraz wzrost aktywów o ok. 30 mld PLN

Podstawowe wskaźniki finansowe



Bank Polski

		2014	2013	Zmiana r/r	3Q'14	Zmiana q/q
Podstawowe wskaźniki finansowe	ROE netto (%)	12,4	13,2	-0,8 pp.	13,5	-1,2 pp.
	ROA netto (%)	1,4	1,6	-0,2 pp.	1,6	-0,2 pp.
	C/I ¹⁾ (%)	47,1	43,2	+3,9 pp.	44,0	+3,1 pp.
	Marża odsetkowa ²⁾ (%)	3,6	3,7	-0,2 pp.	3,6	-0,1 pp.
Jakość portfela kredytowego	Udział kredytów z rozpoznaną utratą wartości (%)	6,9	8,2	-1,3 pp.	7,1	-0,1 pp.
	Pokrycie kredytów z rozpoznaną utratą wartości odpisami (%)	61,8	51,7	+10,1 pp.	58,1	+3,7 pp.
	Koszt ryzyka (pb.)	96	131	-35 pb.	109	-12 pb.
Pozycja kapitałowa	Współczynnik wypłacalności (%)	13,0	13,6	-0,6 pp.	12,7	+0,2 pp.
	Core Tier 1 (%)	11,7	12,5	-0,8 pp.	11,5	+0,2 pp.

(1) Ogólne koszty administracyjne za ostatnie 4 kwartały / wynik na działalności biznesowej za ostatnie 4 kwartały

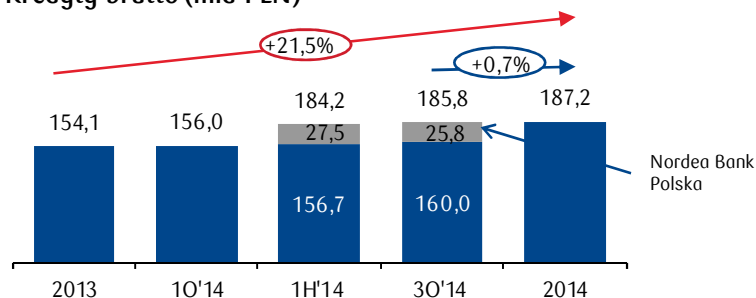
(2) Wynik z odsetek za ostatnie 4 kwartały / średni stan aktywów oprocentowanych na początek i koniec okresu ostatnich 4 kwartałów (formuła zgodna z zastosowaną w sprawozdaniu Zarządu Banku z działalności Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego)

Trendy wolumenów biznesowych

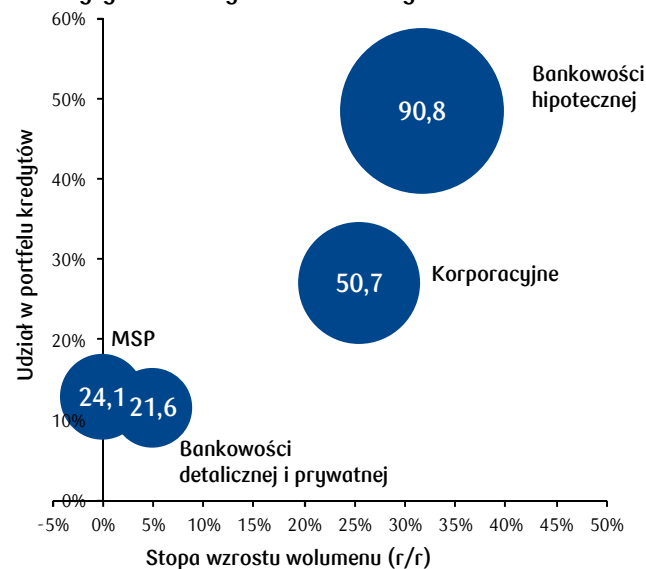


Bank Polski

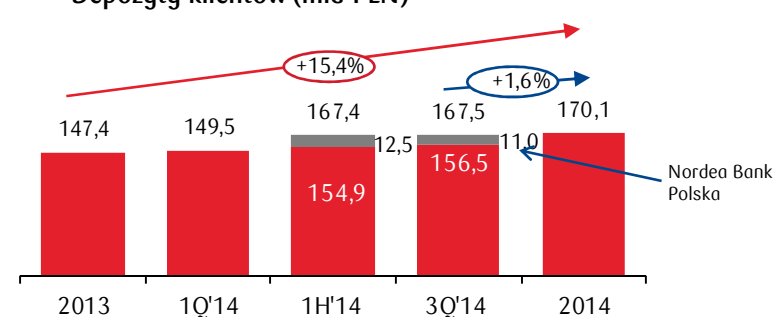
Kredyty brutto (mld PLN)



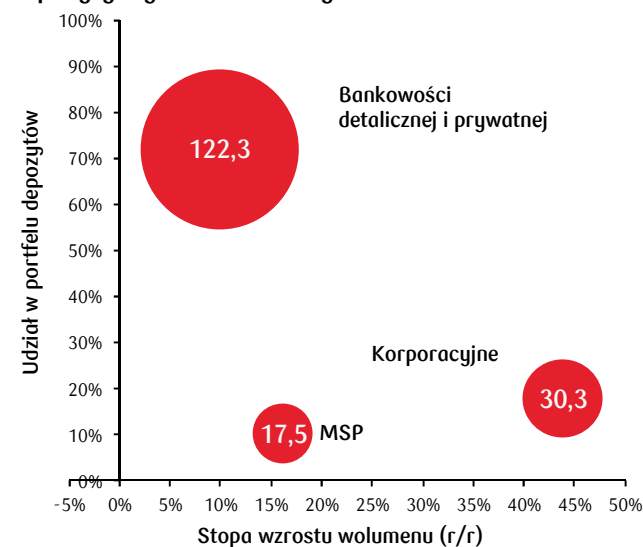
Kredyty brutto wg linii biznesowych na 31.12.2014



Depozyty klientów (mld PLN)



Depozyty wg linii biznesowych na 31.12.2014



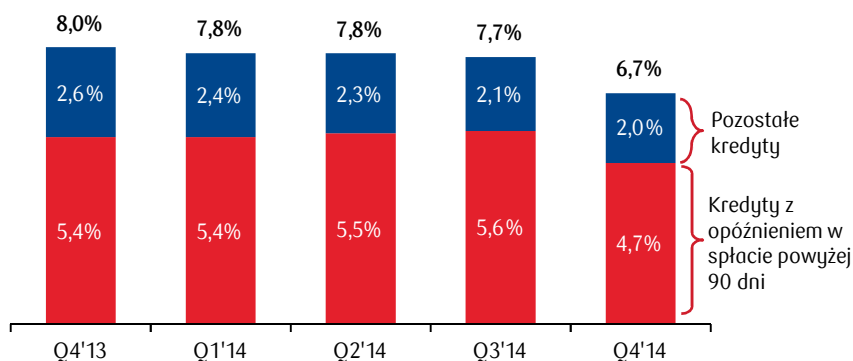
Jakość portfela kredytowego



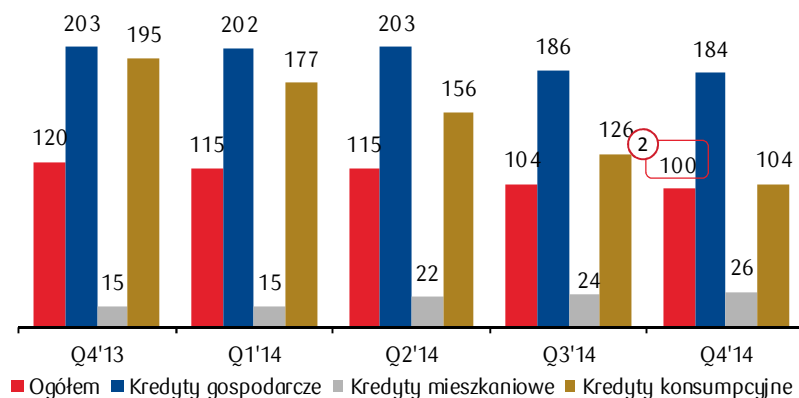
Bank Polski

Dane jednostkowe

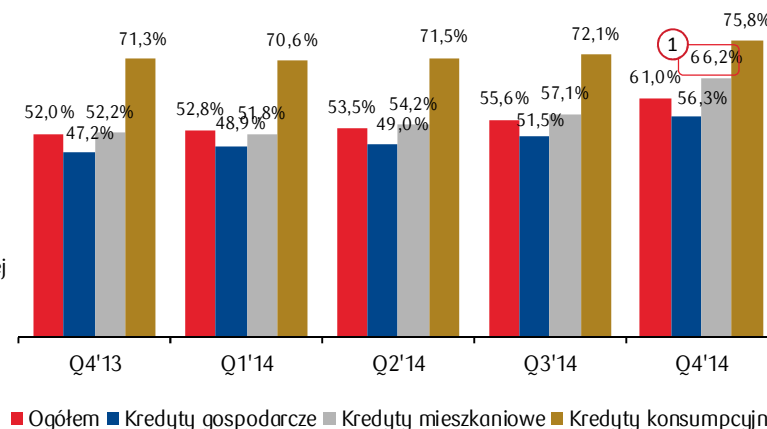
Udział kredytów z rozpoznaną utratą wartości



Koszt ryzyka w okresie ostatnich 12 m-cy (pb.)



Pokrycie kredytów z rozpoznaną utratą wartości odpisem



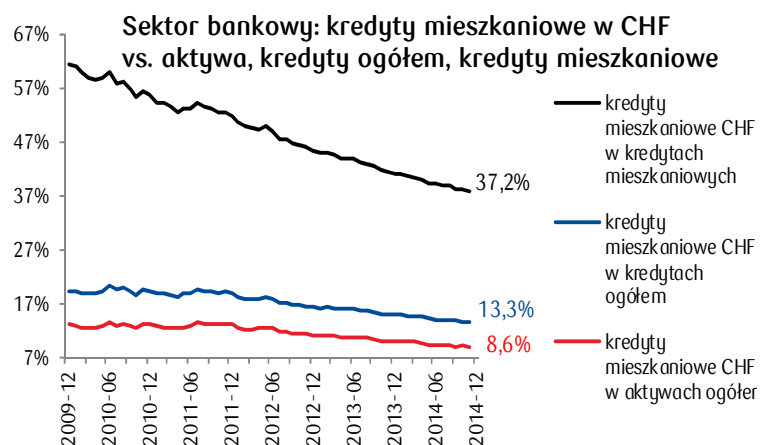
1 Wzrost poziomu wskaźnika pokrycia odpisem kredytów z rozpoznaną utratą wartości w relacji do poprzedniego kwartału dotyczący wszystkich obszarów biznesowych. Największy wzrost procentowy dotyczy kredytów mieszkaniowych w wyniku włączenia portfela kredytowego exNoBP oraz spadku wartości kredytów restrukturyzowanych.

2 Podtrzymanie spadkowego trendu kosztu ryzyka w okresie ostatnich 12 m-cy. W relacji r/r największy spadek odnotowano dla kredytów konsumpcyjnych (-91pb.).

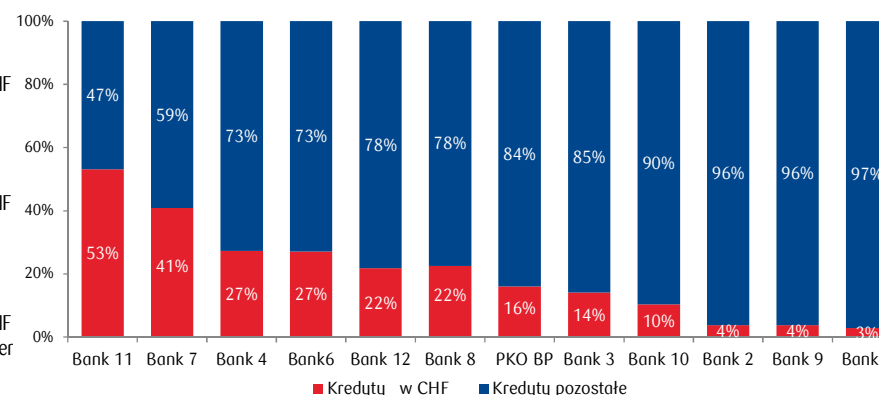
Kredyty w CHF w sektorze bankowym i największych bankach



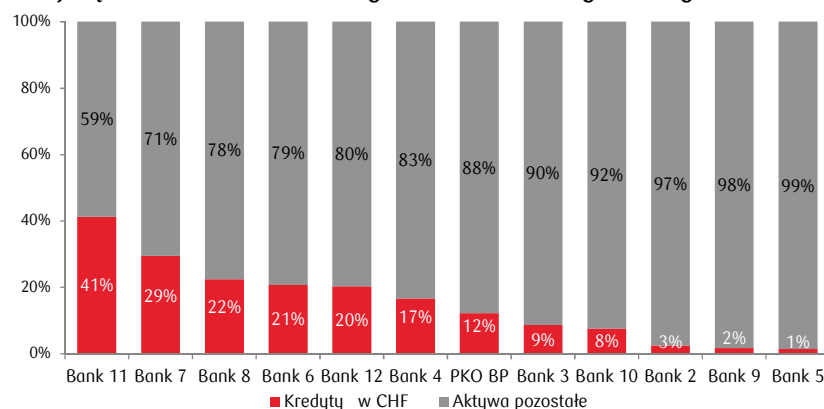
Bank Polski



Największe banki: udział kredytów w CHF w kredytach ogółem



Największe banki: udział kredytów w CHF w aktywach ogółem



Kredyty mieszkaniowe w CHF stanowiły w 2009 r. ok 60% portfela kredytów mieszkaniowych w Polsce, obecnie jest to 37,2% wolumenu kredytów mieszkaniowych ogółem.

Spośród największych banków (TOP12) w polskim sektorze bankowym, najsilniejszą ekspozycję na kredyty udzielone w CHF posiada BPH - ponad połowa portfela kredytowego w walucie szwajcarskiej.

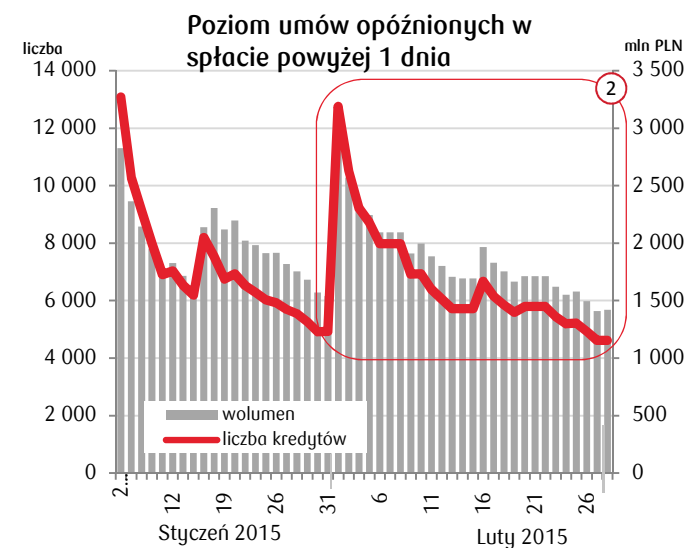
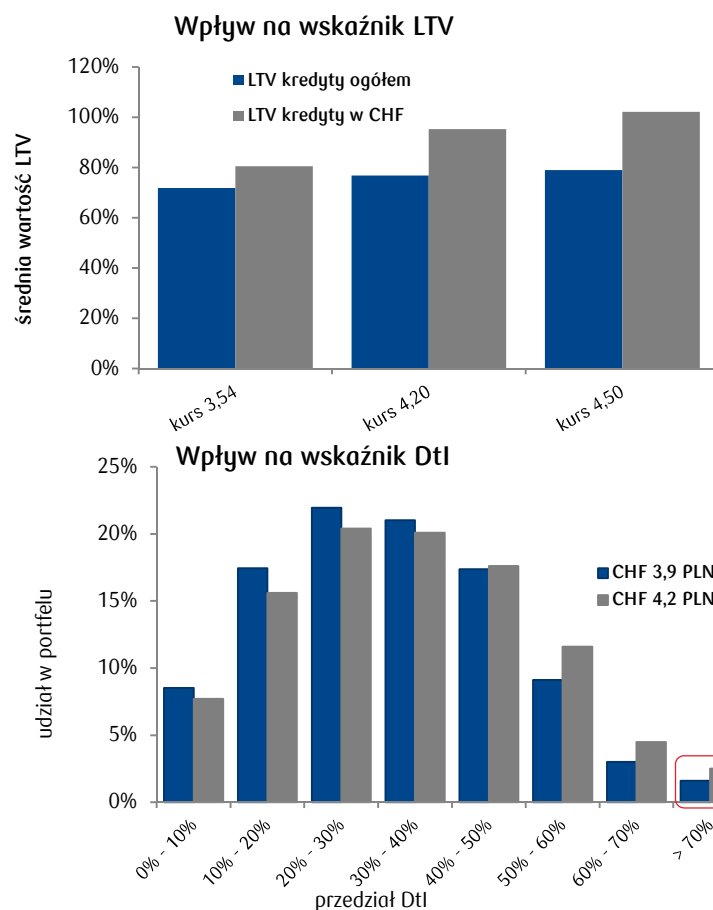
Silną ekspozycję na kredyty w CHF posiadają także Millenium, Getin Noble i mBank; udział kredytów w CHF w kredytach ogółem w tych bankach wynosi odpowiednio 41% i po 27%.

Źródło: KNF, PKO BP, Sprawozdania finansowe banków

Wpływ zmian kursu CHF na portfel kredytów hipotecznych



Bank Polski



1 Wzrost kursu CHF do 4,2 spowoduje zwiększenie grupy klientów z Dtl powyżej 70% o 1,5 p.p.
Brak klientów z Dtl powyżej 100%

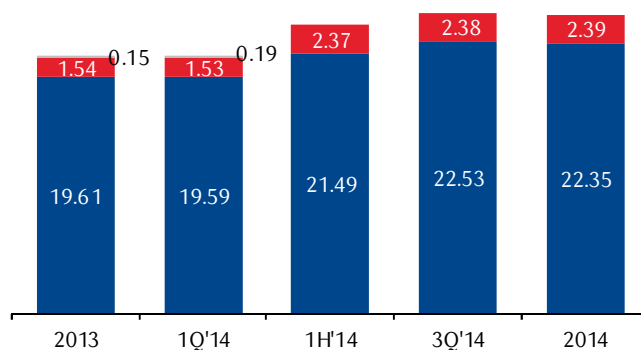
2 Brak wpływu zmian kursu CHF na strukturę przeterminowań w miesiącach styczeń i luty 2015.
Ujemne stopy procentowe LIBOR oraz obniżenie spreadu spowodują spadek raty kapitałowo-odsetkowej do poziomu okresu sprzed uwolnienia kursu CHF

Adekwatność kapitałowa

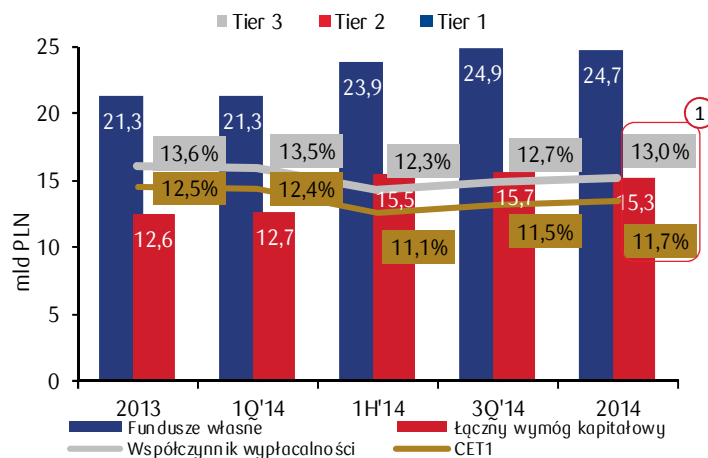
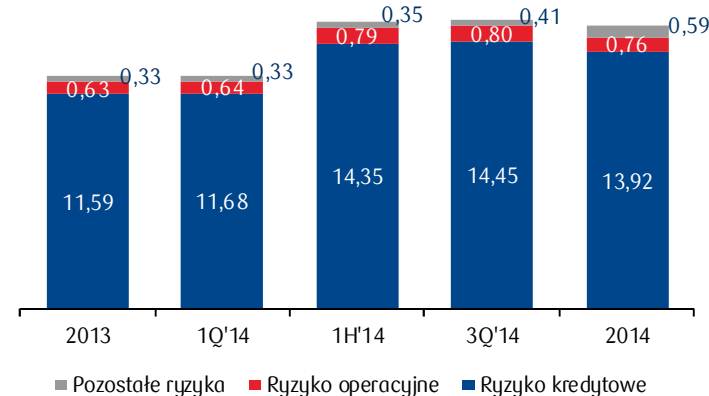


Bank Polski

Fundusze własne (mld PLN)



Całkowity wymóg kapitałowy (mld PLN)



1 Największy wpływ na kształtowanie się współczynnika wypłacalności Grupy w 2014 roku miały:

- zmiany wynikające z postanowień CRR,
- zaliczenie zysku netto za 2013 rok pomniejszonego o przewidywaną dywidendę,
- zaliczenie zysku netto za 1 H 2014 roku pomniejszonego o przewidywaną dywidendę,
- przejęcie Nordea Bank Polska

Jednostkowy współczynnik wypłacalności dla PKO Banku Polskiego na dzień 31 grudnia 2014 r. wyniósł 13,4%, a CET1 – 12,1%

Priorytety biznesowe w 2014 i 2015 roku

Obszar Zarządzania Ryzykiem



Bank Polski

Rok 2014



- **silna pozycja kapitałowa niewrażliwa na szoki rynkowe** - wyniki testów warunków skrajnych wskazują na **odpowiedni poziom kapitałów** w PKO Banku Polskim, a dogłębna ocena nadzorcza potwierdziła **silną pozycję finansową Banku**;
- **precyzyjny i szybki sposób ustalania apetytu na ryzyko kredytowe dla klientów korporacyjnych** - wprowadzono Indywidualny limit klientowski, który jest wewnętrznym limitem Banku wyrażającym skłonność do zwiększania zaangażowania wobec klienta (tzw. „apetyt na ryzyko”), wprowadzono usprawnienia w zakresie funkcjonującego procesu kredytowego i tzw. ocenę jednostopniową;
- **zmodyfikowane zasady premiowania wspierające odpowiedzialność za ryzyko**, które wzmacniają pierwszą linię obrony w Banku i stymulują proces pozyskiwania i „uproduktowienia” nowej oraz istniejącej bazy klientów;
- **jeszcze szybsza i bardziej efektywna ocena wniosków kredytowych klientów MSP** - optymalizacja procesu kredytowego wspólnot mieszkaniowych, usprawnienie i zwiększenie efektywności procesu kredytowego MSP dla zaangażowań nie wyższych niż 3 mln zł przy akceptowalnym poziomie ryzyka, rozszerzenie stosowania metody scoringowej dla wyższych kwotowo zaangażowań;
- **zwiększenie bazy klientów z predefiniowaną ofertą finansowania** - zostały wdrożone zmiany w sposobie wyboru klientów do Bazy Dobrych Klientów skutkujące znaczącym wzrostem tej bazy; predefiniowana oferta kredytowa dostępna „od ręki”;
- **zwiększenie poziomu akceptowalności wniosków dla kredytów gotówkowych** - w wyniku wdrożenia nowych modeli oceny ryzyka, skutkujących wzrostem ich efektywności oraz zmianom polityki kredytowej, nastąpił wzrost poziomów akceptowalności wniosków.

Rok 2015



- **udogodnienia dla dobrych klientów MSP**, bazujące na ocenie dotychczasowej współpracy - optymalizacja procesu kredytowego poprzez wprowadzenie behawioralnej karty scoringowej, dedykowanej wybranym procesom kredytowym: ofert wiążących (pre-limity), odnowień oraz monitoring; optymalizacja systemu marż kredytowych (uwzględnienie dodatkowych czynników ograniczających ryzyko transakcji kredytowej np. udział własny, zabezpieczenie);
- **usprawnienie strategicznego zarządzania ryzykiem bilansu Banku** - narzędziem będzie nowy system informatyczny wiodącego dostawcy tego typu usług, który pozwoli między innymi na: usprawnienia realizacji wymogów wynikających z CRR; optymalizację pomiaru ryzyka stopy procentowej w księdze bankowej, wsparcie procesu zarządzania aktywami i pasywami oraz strategicznego zarządzania strukturą bilansu;
- **optymalizacja wykorzystania kapitału oraz wdrażanie metody wewnętrznych ratingów (IRB)** dla ryzyka kredytowego - udoskonalenie procesów zarządzania ryzykiem kredytowym, bardziej precyzyjna identyfikacja i pomiar ryzyka kredytowego, integracja zarządzania ryzykiem kredytowym z procesem kształtowania polityki cenowej oraz alokacji kapitału.

Wybrane osiągnięcia biznesowe w 2014 r.

Obszar Bankowości Detalicznej



Bank Polski



Rozwój bazy klientowskiej i efektywności relacji z klientem

- przyrost netto bazy nowych klientów o blisko **200 tysięcy** (w tym z segmentu klientów młodych), osiągając tym samym poziom ponad **8 milionów** klientów na koniec 2014 roku (z uwzględnieniem Inteligo),
- wdrożenie nowego modelu obsługi kluczowych klientów bankowości osobistej, dzięki czemu produkty są lepiej dopasowane do potrzeb, długoterminowej i klientocentrycznej relacji z Bankiem,
- przebudowanie modelu obsługi klientów segmentu MŚP, dzięki czemu wdrożono bardziej zaawansowane rozwiązania w obszarze usług i produktów.



Solidne wyniki sprzedaży nowych produktów

- prawie **21 mld zł** sprzedaży kredytów dla ludności (blisko 1 milion produktów),
- wzrost średniej marży dla kredytów hipotecznych przy jednoczesnym utrzymaniu wiodącej pozycji na rynku w nowej sprzedaży (30,7%) i 25,9% udziału w rynku kredytów mieszkaniowych dla osób prywatnych,
- blisko **9 mld zł** sprzedaży kredytów dla segmentu MŚP (w tym kredyty z gwarancjami *de minimis*, w których PKO Bank Polski jest liderem programu z udziałem rynkowym na poziomie 27%),
- **1 mld zł** sprzedaży Programu Budowania Kapitału (700 tysięcy produktów), dzięki rozbudowaniu oferty produktów inwestycyjnych o rozwiązania dedykowane długoterminowemu oszczędzaniu.



Rozwój bankowości elektronicznej

Uruchomienie iPKO 2.0 (działa już na prawie wszystkich telefonach dostępnych na krajowym rynku, uruchomiono „tryb szybkich płatności”, możliwość ponowienia przelewu oraz wykonania przelewu zwrotnego do nadawcy) oraz „iPKO – Nowy serwis” z odświeżoną szatą graficzną, nową stroną startową prezentującą wszystkie najczęściej poszukiwane informacje, nowym układem nawigacji skupionym w jednym miejscu; uproszczono i przeprojektowano funkcjonalności oraz kluczowe operacje w serwisie pod kątem użyteczności, łatwości i intuicyjności obsługi.



Jakość obsługi

- 1-sze miejsce w rankingu Przyjazny Bank „Newsweeka” w kategorii „Bankowość hipoteczna”,
- 1-sze miejsce w rankingu miesięcznika Forbes najlepszych banków dla biznesu,
- Contact Center PKO Banku Polskiego po raz siódmy najlepsze wśród bankowych infolinii.



Dynamiczny rozwój bankowości prywatnej

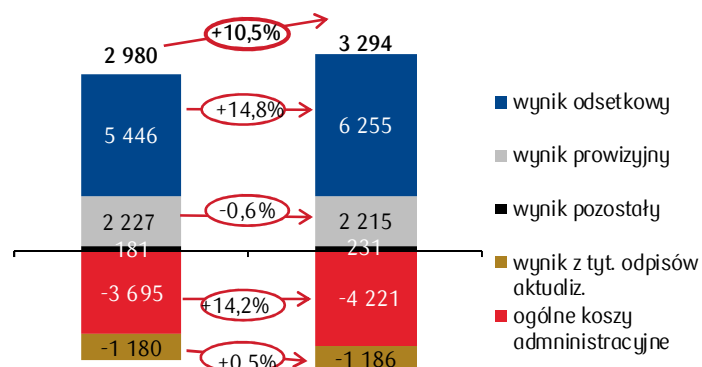
Centrum Bankowości Prywatnej PKO Banku Polskiego obsługuje systematycznie rozwija sieć dedykowanych placówek. Pierwsze biuro bankowości prywatnej powstało w Warszawie w 2011 roku. W ciągu trzech lat PKO Bank Polski uruchomił kolejne biura zlokalizowane w Gdańsku, Krakowie, Katowicach, Poznaniu, Wrocławiu, Łodzi i Szczecinie.

Wyniki segmentu Obszar Bankowości Detalicznej

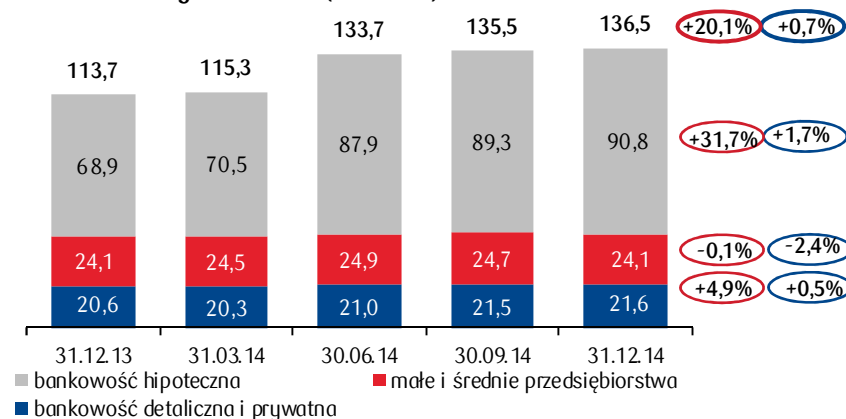


Bank Polski

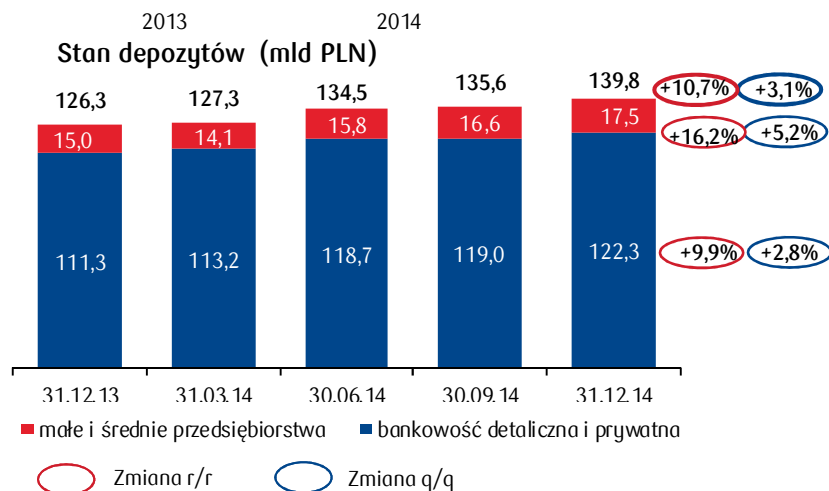
Wynik finansowy brutto
segmentu detalicznego (mln PLN)



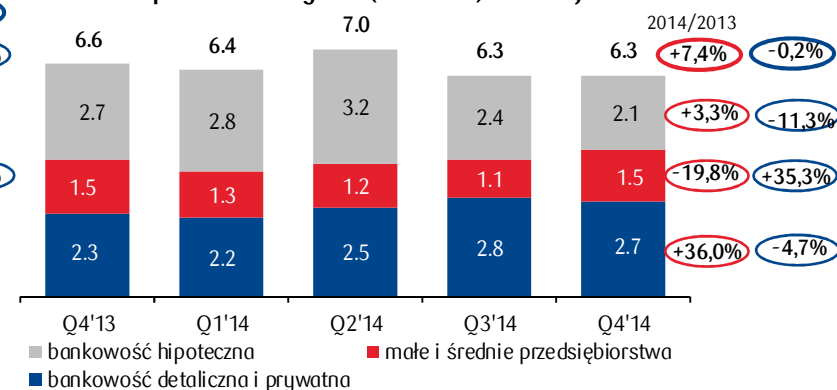
Stan kredytów brutto (mld PLN)



Stan depozytów (mld PLN)



Nowa sprzedaż kredytów (mld PLN) – dane jednostkowe *



*) Bez odnowień kredytów dla MSP, które w 2014 r. wyniosły ok. 4 mld PLN

Priorytety biznesowe w 2015 r.

Obszar Bankowości Detalicznej



Bank Polski



Rozwój zdalnych kanałów obsługi:

- produkcyjne uruchomienie wirtualnego oddziału dla klientów segmentu MŚP oraz bankowości osobistej,
- rozwój procesów obsługi klientów w oparciu o zasadę omnikanałowości, poprzez integrację kanałów mobilnych i tradycyjnych.



Stabilny wzrost sprzedaży nowych produktów r/r, w szczególności produktów z grupy Consumer Finance:

- plan 23,5 mld zł sprzedaży kredytów dla ludności,
- plan 10 mld zł sprzedaży kredytów dla segmentu MŚP.



Dalsze umocnienie pozycji PKO TFI

Umocnienie pozycji PKO TFI jako bankowego lidera rynku zarządzania aktywami m.in. poprzez innowacje produktowe i wprowadzenie produktów typu unit linked w nowym rynkowym formacie. PKO TFI sukcesywnie odnotowuje najwyższe wśród największych TFI napływy środków netto do funduszy osób fizycznych oraz dostarcza Klientom jednych z najlepszych na rynku i stabilnych wyników inwestycyjnych.



Rozwój CRM

Rozwój nowoczesnych narzędzi CRM oraz OCRM, służących do lepszego wykorzystania potencjału własnej bazy klientów. Lepiej dopasowane kampanie x-sell do potrzeb klienta. Kontynuacja rozbudowy narzędzi wspierających wielokanałowe ofertowanie oraz realizację kampanii marketingowych.



Obsługa klientów – nowoczesne i szybkie procesy

Wdrożenie zintegrowanej multikanałowej sprzedaży pożyczki gotówkowej, w tym w oparciu o szybkie, cyfrowe procesy „One-Click” (oferta dostosowana do indywidualnych zapotrzebowań Klienta na środki finansowe, uproszczona ścieżka).

Priorytety biznesowe

Obszar Bankowości Ubezpieczeniowej



Bank Polski

Rok 2014



- Utworzenie Obszaru Bankowości Ubezpieczeniowej, zarządzającego jednym ze strategicznych kierunków rozwoju działalności GKB. Nabycie towarzystwa ubezpieczeń na życie mającego stanowić dla Banku platformę produktową oraz wdrożenie do oferty Banku jako wiodącego dostawcy ubezpieczeń na życie.
Przygotowanie i złożenie wniosku do KNF o wydanie zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej w Dziale II (w marcu 2015 roku PKO Bank Polski otrzymał zgodę KNF na powołanie ubezpieczeniowej spółki majątkowej PKO Towarzystwo Ubezpieczeń). Towarzystwo ubezpieczeń majątkowych razem z istniejącym życiowym będą tworzyły kompleksową i komplementarną ofertę dla klientów Banku.
Rozpoczęcie przez PKO Bank Polski, jako jeden z pierwszych banków, prac nad wdrożeniem Rekomendacji U, co pozwoliło na wytworzenie nowych rozwiązań w zakresie dystrybucji produktów indywidualnych przez Bank.

Rok 2015



- Głównym wyzwaniem jest wdrożenie Rekomendacji U obejmującej zmiany w wielu aspektach bancassurance. Najistotniejsze to:
 - zmiana oferty produktowej z ubezpieczeń grupowych na indywidualne,
 - zmiana modelu oferowania ubezpieczeń na model agencyjny,
 - przeprowadzenie szerokiego zakresu zmian w systemach bankowych równoległe z procesem integracji,
 - dostosowywanie się do nowych praktyk rynkowych, które tworzyć się będą w trakcie 2015 roku..
- Otrzymanie zezwolenia przez towarzystwo ubezpieczeń majątkowych pozwala na rozpoczęcie oferowania produktów majątkowych wytwarzanych w ramach GKB w momencie uzyskania gotowości operacyjnej przez towarzystwo (30.09.2015 r.).
- Zbudowanie i wykorzystanie synergii pomiędzy nowopowstałym zakładem ubezpieczeń majątkowych i przejętym od grupy Nordea zakładem ubezpieczeń na życie, pozwalających na zoptymalizowanie kosztów wytwarzania i obsługi produktów ubezpieczeniowych.
- Dzięki nabytemu know-how w zakresie ubezpieczeń optymalizacja programów ubezpieczeń majątku własnego w ramach Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego oraz obniżenie wynikających z tego tytułu kosztów.

Wybrane osiągnięcia biznesowe w 2014 r.

Obszar Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej



Bank Polski

Rozwój bazy klientowskiej, ugruntowanie wiodącej roli w finansowaniu podmiotów gospodarczych:

- lider rynku korporacyjnego w Polsce, pierwsza pozycja na rynku, wzmocniona fuzją z Nordea Bank Polska, łącznie prawie 80 mld zł finansowania dla polskich przedsiębiorców - aranżer i uczestnik największych transakcji na rynku:



- lider rynku jednostek samorządowych i budżetowych w zakresie finansowania i obsługi, pierwsza pozycja rynkowa w emisjach obligacji komunalnych (8,2 mld zł), z dominującym udziałem rynkowym na poziomie 43%,
- pozyskanie do obsługi bankowej kolejnych 4 dużych jednostek samorządowych,
- bank pierwszego wyboru dla klientów korporacyjnych – tak nas widzą klienci.

Rozwój kompetencji – doskonalenie modelu biznesowego

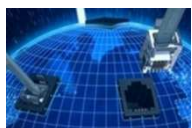


- reorganizacja modelu obsługi klientów - połączenie bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej:
 - wdrożenie inicjatyw optymalizujących działanie sieci sprzedaży,
 - zmiana modelu pracy i roli doradcy,
 - nowe podejście do segmentacji klientów i składu portfeli doradców,
- usprawnienie procesu kredytowego, jednostopniowa ocena i decyzyjność – efekty to zintegrowanie procesu, poprawa jego transparentności i skrócenie czasu decyzji *time-to-cash*.



Silna pozycja Domu Maklerskiego PKO Banku Polskiego

Broker Roku 2014, lider rynkowy transakcji IPO, druga pozycja pod względem udziału w obrotach GPW.



Uruchomienie dla klientów nowych funkcjonalności w kanałach elektronicznych:

- nowa wersja platformy wymiany walut zgodna z międzynarodowym standardem,
- dedykowane rozwiązanie integrujące Bank z systemami finansowo-księgowymi Klienta,
- moduł bankowości elektronicznej wspierający Klienta w bieżącym zarządzaniu płynnością.

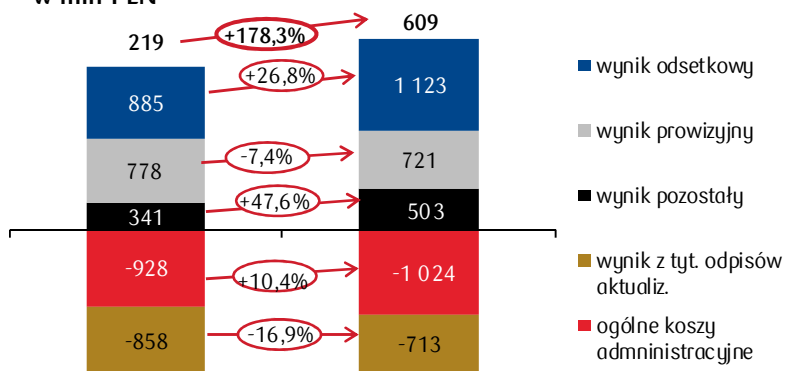


Wyniki segmentu Obszar Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej

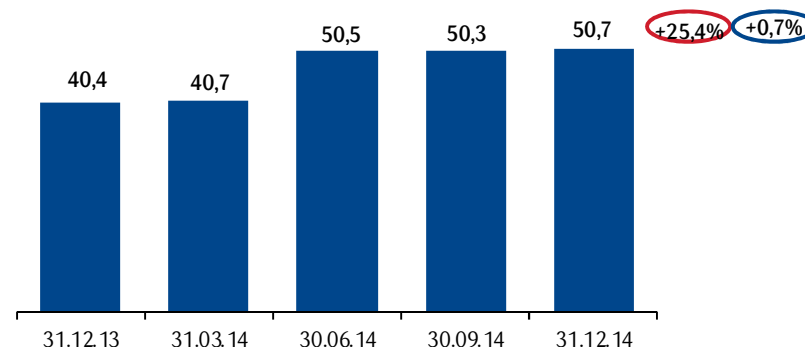


Bank Polski

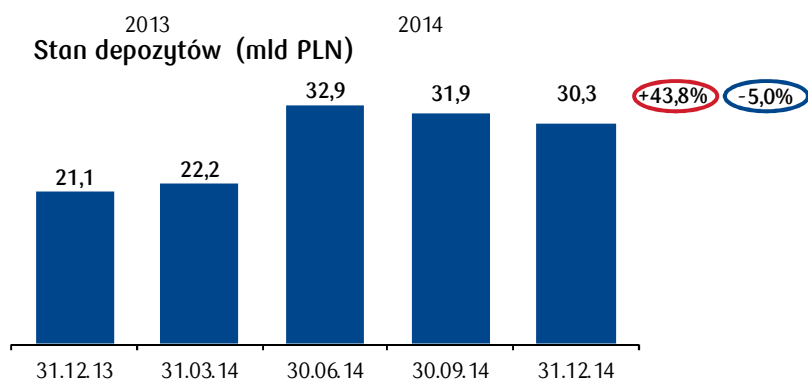
Wynik finansowy brutto segmentu korporacyjnego i inwestycyjnego (bez efektu sprzedaży eService w 2013 r.) w mln PLN



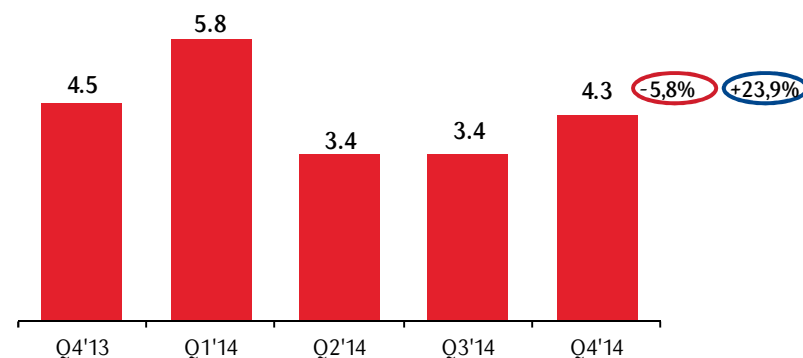
Stan kredytów brutto (mld PLN)



2013
Stan depozytów (mld PLN)



Nowa sprzedaż kredytów (mld PLN) – dane jednostkowe



○ Zmiana r/r ○ Zmiana q/q

Priorytety biznesowe w 2015 r.

Obszar Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej



Bank Polski



Poszerzenie zakresu relacji z klientami

- zwiększenie roli Banku w obsłudze strategicznych klientów korporacyjnych, pozyskanie nowych grup do obsługi oraz rozwój specjalizacji branżowej,
- rozwój obsługi branży Agro&Food; strategiczna współpraca z Grupą Azoty,
- umocnienie roli Banku jako wiodącego w obsłudze dużych jednostek samorządowych, pozyskanie do obsługi kolejnych dużych aglomeracji z listy miast wojewódzkich,
- umocnienie pozycji Domu Maklerskiego - łączenie kompetencji korporacyjnych i inwestycyjnych,
- zmaterializowanie efektów reorganizacji i poprawy procesu kredytowego - zwiększenie sprzedaży kredytów z 17 mld zł w 2014 roku do 21 mld zł w 2015 roku.



Rozszerzenie zakresu obsługi międzynarodowej klientów PKO Banku Polskiego

Uruchomienie operacyjne pierwszego zagranicznego oddziału korporacyjnego na terenie Niemiec. Największa aktywność klientów instytucjonalnych PKO Banku Polskiego, biorąc pod uwagę zarówno eksport jak i bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Unii Europejskiej, kierowana jest do Niemiec. Stąd też pierwszym kierunkiem ekspansji Banku będzie rynek niemiecki.



Rozwój serwisu iPKO Biznes

Nowa odsłona platformy bankowości elektronicznej iPKO Biznes – zakończenie wdrożenia na przełomie 2015 i 2016 roku. Dostarczenie klientom korporacyjnym nowoczesnej, wydajnej i bezpiecznej platformy współpracy z całą Grupą Kapitałową PKO Banku Polskiego, szczególnie w zakresie zarządzania płynnością, raportów i funkcjonalności dedykowanych dla konkretnych klientów oraz integracji systemów finansowo-księgowych klientów z bankowością elektroniczną PKO Banku Polskiego.



Wiodący dostawca rozwiązań bankowości transakcyjnej

- wdrożenie modułu bankowości elektronicznej - front-end klientowski dla transakcji finansowania handlu,
- pełne wykorzystanie rozszerzonych kompetencji i nowej siatki powiązań korespondenckich.



Jakość obsługi – zwiększenie satysfakcji klientów

- rozwój modelu obsługi sprzedażowej i posprzedażowej klienta – doskonalenie sprzedaży – zwiększenie satysfakcji klientów,
- silna koncentracja na umacnianiu stabilnych relacji z klientami dzięki wysokiej jakości usług, partnerskich zasadach współpracy oraz wyspecjalizowanych kompetencjach sieci sprzedaży.

Priorytety biznesowe w 2014 i 2015 roku

Obszar technologii



Bank Polski

Rok 2014



- zapewnienie możliwości obsługi klientów w ramach jednolitej sieci sprzedaży oraz niezbędne rozwiązania wymagane po połączeniu dwóch banków na etapie fuzji prawnej z Nordea Bank Polska;
- wdrożenie rozwiązań automatyzujących realizację procesów w ramach wielokanałowej obsługi procesów biznesowych;
- integracja funkcjonalności systemu centralnego z CRM - wymiana podstawowego narzędzia wykorzystywanego przez doradców Klienta w oddziałach Banku (Terminal Finansowy) oraz integracja z rozwiązaniami klasy CRM;
- rozwój bankowości elektronicznej - nowa wersja iPKO, platforma autodealingowa, „Forex”, nowe funkcjonalności iPKO Biznes,
- umożliwienie budowy Polskiego Systemu Płatności i rozwój IKO;
- integracja IT w ramach Grupie Kapitałowej PKO Banku Polskiego (integracja IFS);
- powołanie centrów kompetencyjnych (fabryka oprogramowania, laboratoria testowe);
- wdrożenie szeregu mechanizmów kontrolnych zgodnych z Rekomendacjami KNF (Rekomendacje D, U i S), jak również organizacji międzynarodowych (FATCA, Rekomendacja EBC dotycząca bezpieczeństwa płatności internetowych).

Rok 2015



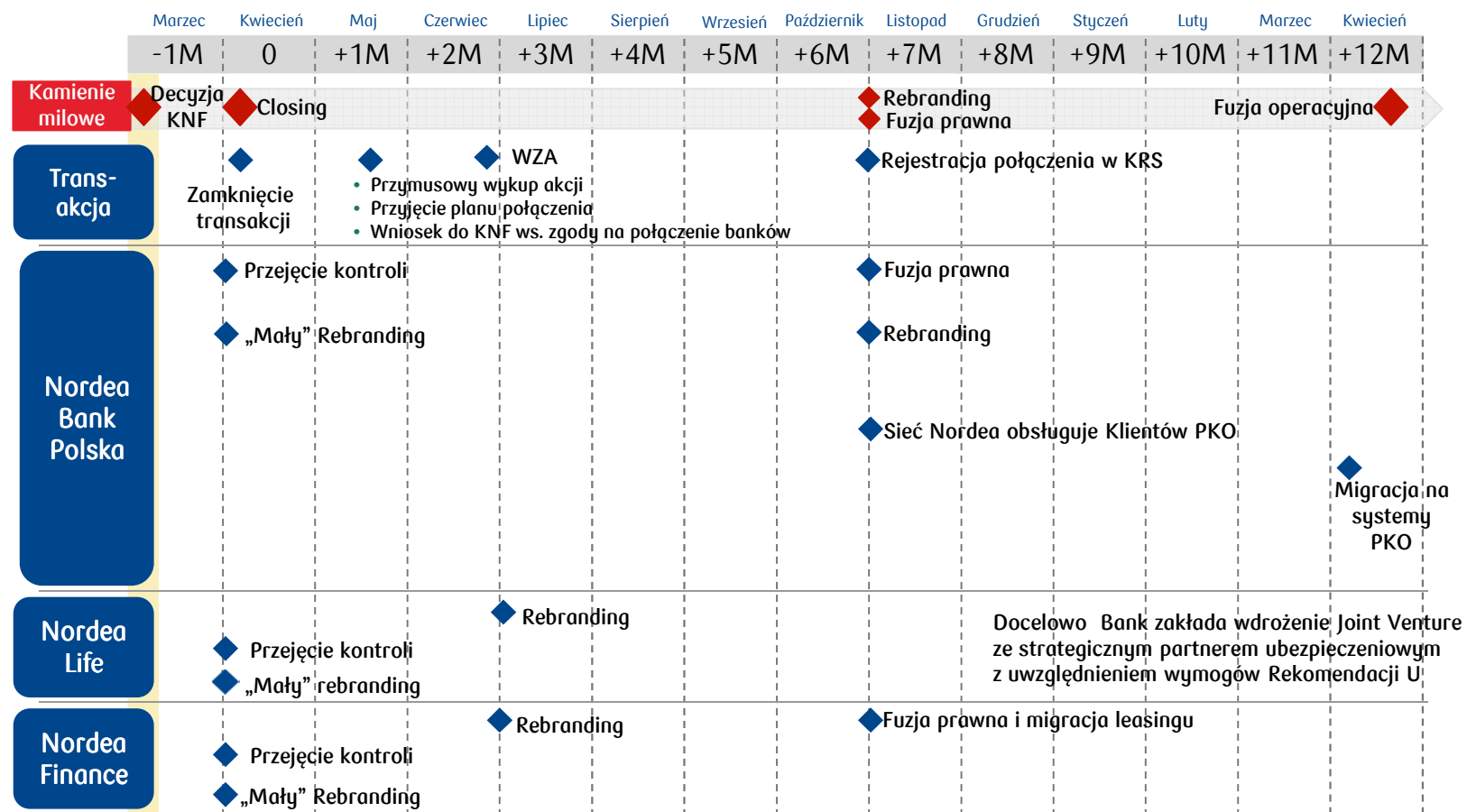
- migracja wszystkich danych z systemów Nordea Bank Polska do systemów PKO Banku Polskiego przy zapewnieniu ciągłości działania procesów biznesowych (w ramach fuzji operacyjnej);
- „Omnichannel” (CRM 3.0) - prace związane z wdrożeniem koncepcji *omnichannel*, budującej pozycję Banku jako partnera Klienta w codziennym życiu finansowym i pozafinansowym;
- zapewnienie systemu do sprzedaży produktów ubezpieczeniowych oraz stworzenie warunków do jego integracji z systemem CRM Banku w ramach wspólnej platformy sprzedaży produktów bankowych i ubezpieczeniowych (kontynuacja koncepcji omnichannel);
- „Bank w Komórce” (IKO 3.0) – dalszy rozwój aplikacji w kierunku zapewnienia możliwości dostępu Klienta do szerokiego spektrum usług przy wykorzystaniu różnego typu urządzeń mobilnych;
- rozwój funkcjonalności iPKO Biznes;
- zapewnienie rozwoju obecnej infrastruktury teleinformatycznej w celu umożliwienia ekspansji na rynki zagraniczne przy zachowaniu specyfiki konkretnych rynków (projekt „Germany”);
- realizacja działań zmierzających do zmniejszenia kosztów działalności oraz wzrostu jakości i bezpieczeństwa wdrażanych rozwiązań;
- kontynuacja realizacji zaleceń Rekomendacji U, S i EBC oraz rozpoczęcie prac dotyczących spełnienia kolejnych wymagań (Rekomendacje P, Z).

Plan integracji aktywów Nordea

Zakończenie integracji operacyjnej w II kwartale 2015 r.



Bank Polski

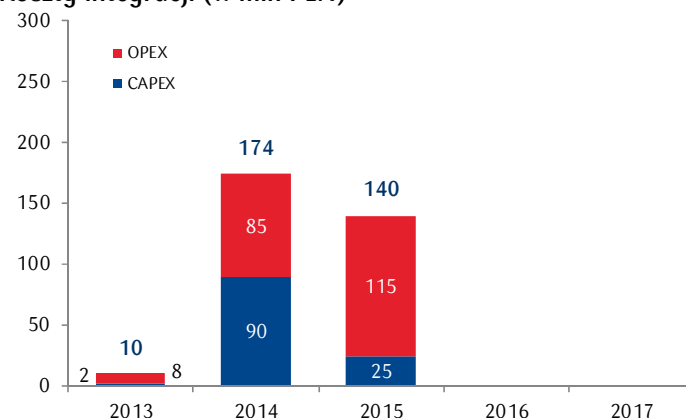


Synergie i koszty integracji PKO Banku Polskiego z Nordea Bank Polska w latach 2013-2017

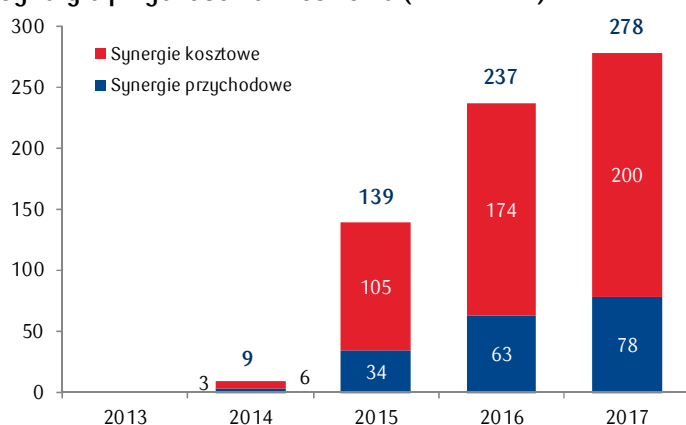


Bank Polski

Koszty integracji (w mln PLN)



Synergie przychodowe i kosztowe (w mln PLN)



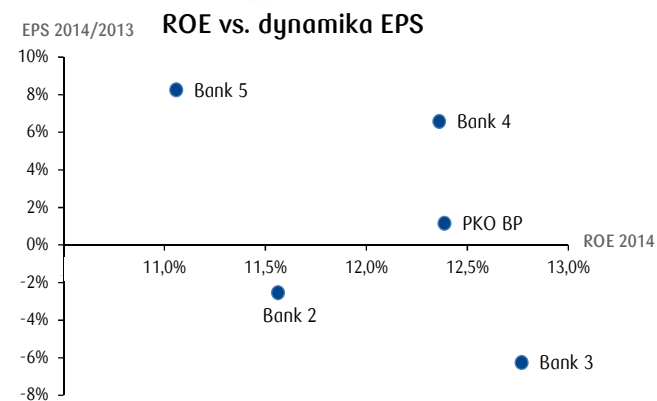
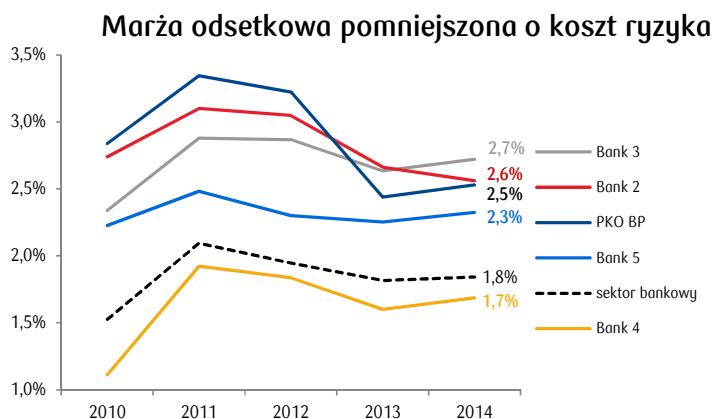
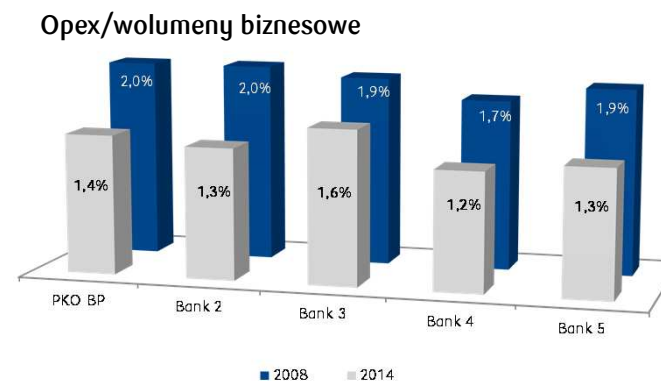
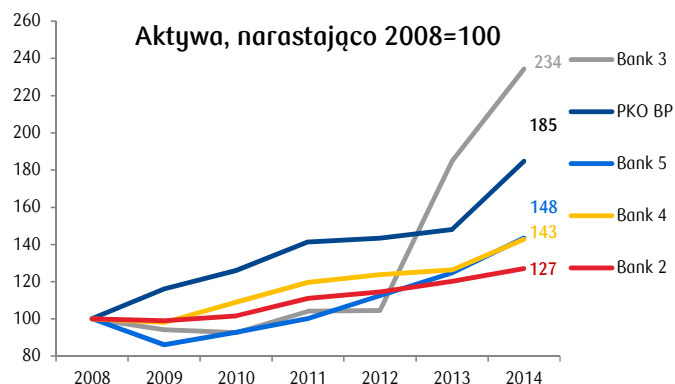
- PKO Bank Polski zakłada, że łączne wydatki na integrację wyniosą 325 mln PLN w ciągu 3 lat
- Ponad 65% wydatków stanowić będą koszty operacyjne (opex) w wysokości 208,4 mln PLN
- Blisko 35% wydatków stanowić będą nakłady inwestycyjne (capex)
- Główne pozycje wydatków integracyjnych obejmują obszar migracji systemów informatycznych (ponad 56%), koszty osobowe (19%), marketing i komunikacja (6%), nieruchomości (5%) oraz pozostałe (13,8%)
- Poziom wydatków na integrację jest na poziomie średniej dla porównywalnych transakcji w Polsce i na rynkach międzynarodowych, pomimo odmiennej struktury wynikającej z kosztów wydzielenia obszaru IT
- Na bazie szczegółowej weryfikacji Bank zakłada obecnie wyższy niż pierwotnie przyjęty poziom synergii kosztowych
- Możliwa będzie także szybsza realizacja synergii w obszarze IT, wynikająca z zakończenia współpracy z dostawcą wydzielonych z Nordea Bank Polska usług IT
- Łączne szacowane synergie (brutto) z akwizycji wynoszą 278,0 mln PLN od 2017 roku, tj. po zakończeniu procesu integracji
- Główne synergie wynikają z integracji obszarów IT i funkcji wsparcia oraz sprzedaży krzyżowej (cross-sell), pozyskania nowych klientów i bancassurance w biznesie detalicznym
- Wpływ na wynik finansowy netto Grupy PKO Banku Polskiego z transakcji jest pozytywny już od 2014 roku
- Po integracji w 2017 roku szacowany zysk netto na 1 akcję (EPS) wzrośnie w wyniku transakcji o blisko 9%, przy zwrocie z inwestycji (ROI) około 13%

Pozycja konkurencyjna PKO Banku Polskiego

Główne parametry biznesowe



Bank Polski



Źródło: Sprawozdania finansowe banków; obliczenia PKO BP

Wyjaśnienia:

OPEX - koszty działania z amortyzacją; wolumeny biznesowe – należności, zobowiązania i aktywa w zarządzaniu TFI macierzystej GK
 marża odsetkowa (NIM) - relacja wyniku odsetkowego z czterech ostatnich kwartałów do średniej z wartości kwartalnych aktywów oprocentowanych z pięciu ostatnich kwartałów (obliczenia własne PKO BP); koszt ryzyka: relacja odpisów netto z ostatnich czterech kwartałów do średniej wartości należności netto
 EPS - relacja zysku przypadającego na zwykłych akcjonariuszy do średniej ważonej liczby akcji zwykłych występujących w ciągu danego okresu



Bank Polski

Dziękujemy za uwagę