



Strategia 2020 Banku Millennium

Prezentacja dla analityków i inwestorów. Warszawa, 30 października 2017 r.



ZASTRZEŻENIE PRAWNE

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez Bank Millennium S.A. („Bank”) i w żadnym przypadku nie może być traktowana jako proponowanie nabycia papierów wartościowych, oferta, zaproszenie czy zachęta do złożenia oferty nabycia, dokonania inwestycji lub przeprowadzenia transakcji dotyczących takich papierów wartościowych lub rekomendacja do zawierania jakichkolwiek transakcji, w szczególności dotyczących papierów wartościowych Banku.

Publikowanie przez Bank danych zawartych w Prezentacji nie stanowi naruszenia przepisów prawa obowiązujących spółki, których akcje są notowane na rynku regulowanym, w szczególności na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Informacje w niej zawarte zostały przekazane do publicznej wiadomości przez Bank w ramach raportów bieżących lub okresowych, albo stanowią ich uzupełnienie, nie dając jednocześnie podstawy do przekazywania ich w ramach wypełniania przez Bank jako spółkę publiczną obowiązków informacyjnych.

W żadnym wypadku nie należy uznawać informacji znajdujących się w niniejszej Prezentacji za wyraźne lub dorozumiane oświadczenie czy zapewnienie jakiegokolwiek rodzaju składane przez Bank lub osoby działające w imieniu Banku. Ponadto, ani Bank, ani osoby działające w imieniu Banku nie ponoszą pod żadnym względem odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody, jakie mogą powstać, wskutek niedbalstwa czy z innej przyczyny, w związku z wykorzystaniem niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych, ani za szkody, które mogą powstać w inny sposób w związku z informacjami stanowiącymi część niniejszej Prezentacji.

Dane finansowe Banku prezentowane w tym dokumencie bazują na skonsolidowanych danych dla Grupy Banku Millennium i są spójne ze Sprawozdaniami Finansowymi (dostępnymi na stronie internetowej Banku: www.bankmillennium.pl).

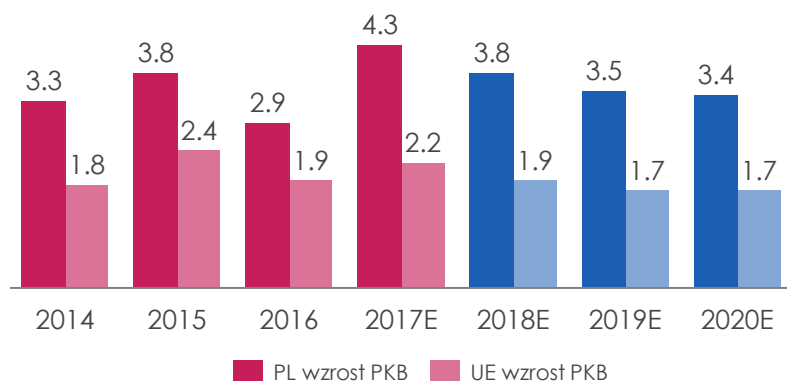
Niniejsza prezentacja zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości. Te odnoszące się do przyszłości stwierdzenia opierają się na obecnych przewidywaniach Zarządu i zależą od wielu czynników oraz obarczone są niepewnością, co może skutkować tym, że faktyczne dane mogą znacząco odbiegać od tych przedstawionych w stwierdzeniach odnoszących się do przyszłości. Niniejsza prezentacja nie stanowi prognozy ani szacunku wyników.

Co do zasady, Bank nie ma obowiązku przekazywania do publicznej wiadomości aktualizacji i zmian informacji, danych oraz oświadczeń znajdujących się w niniejszej Prezentacji na wypadek zmiany strategii albo zamiarów Banku lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub okoliczności, które będą miały wpływ na tę strategię lub zamiary Banku, chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa.

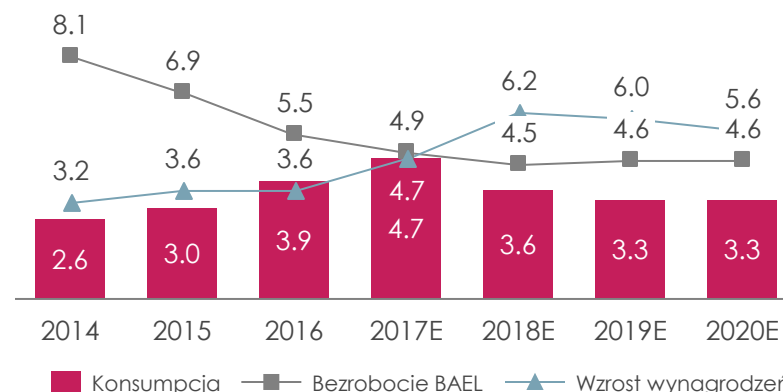
SYTUACJA MAKROEKONOMICZNA W POLSCE (I/III)

Solidne warunki makroekonomiczne w ostatnich latach w Polsce. Spodziewana kontynuacja

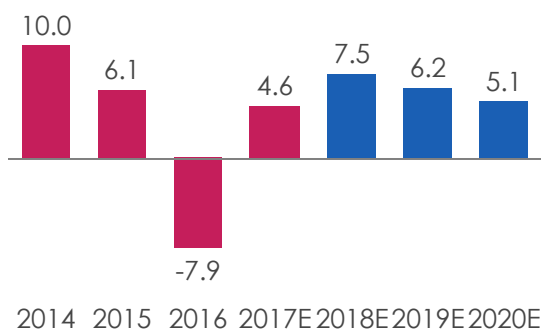
Wzrost Polski stabilnie powyżej poziomów UE (%)



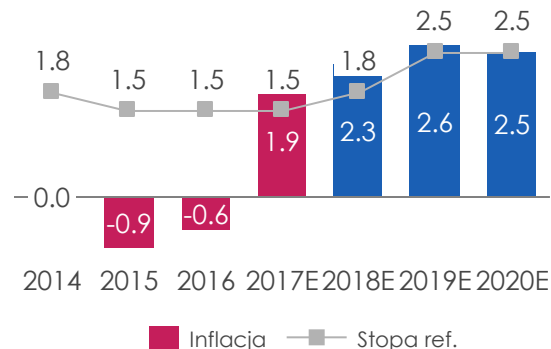
Niskie bezrobocie i rosnące wynagrodzenia sprzyjają konsumpcji prywatnej (%)



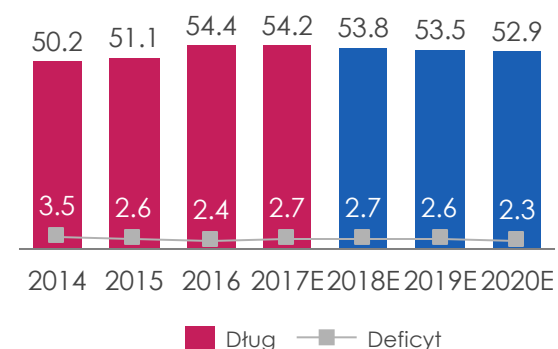
Oczekiwane odbicie inwestycji przy wsparciu funduszy UE (%)



Niska inflacja sprzyjata niskim stopom procentowym, ale będą podwyżki (%)



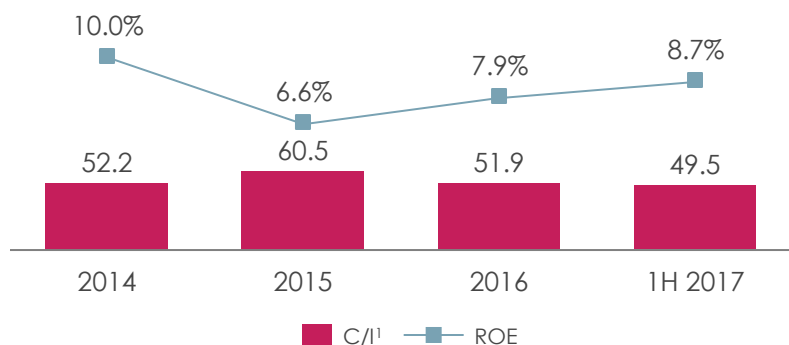
Deficyt Budżetu Państwa poniżej progu UE (% PKB)



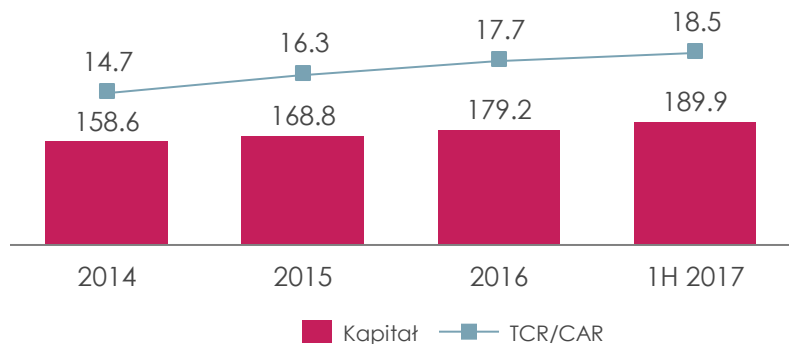
SYTUACJA MAKROEKONOMICZNA W POLSCE (II/III)

Ōdporny system bankowy z rosnącą rentownością. Istotny wpływ ingerencji regulacyjnych / podatkowych

Wskaźniki rentowności w polskim sektorze bankowym (%)



Kapitał i wsp. TCR w polskim systemie bankowym (mld PLN, %)



- **Potwierdzona odporność w czasie ostatniego, światowego kryzysu finansowego** – żaden bank nie zbankrutował, ani nie potrzebował dodatkowego kapitału od Skarbu Państwa, lub innych organów; niedawne upadki małych banków spółdzielczych
- Kompleksowy nadzór bankowy oraz **wysoki poziom wypłacalności** polskich banków, potwierdzony przez AQR/testy warunków skrajnych
- **Wystarczająca płynność** wsparta marże, podczas gdy stopy procentowe były na historycznie niskich poziomach. Największe banki rozważają utworzenie lub zakładają banki hipoteczne, jako stałe źródło finansowania zabezpieczonymi hipotecznie papierami wartościowymi
- **Presja na rentowność** z powodu znacznych obciążeń obowiązkowych: nowe podatki, wpłaty na BFG oraz regulacyjne limity na interchange, ubezpieczenia

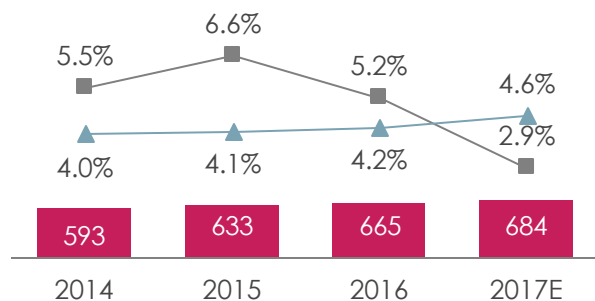
SYTUACJA MAKROEKONOMICZNA W POLSCE (III/III)

Źdrowy wzrost głównych agregatów pieniężnych, z miejscem na dalszy wzrost w porównaniu ze średnimi poziomami w UGW

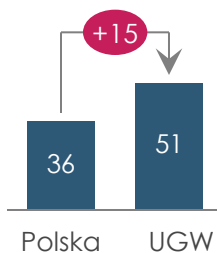
Kredyty dla gospodarstw domowych

(mld PLN, %)

% PKB



■ mld PLN —■ r/r ▲ r/r bez FX

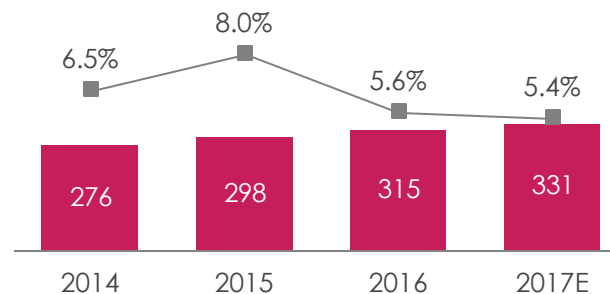


■ % PKB

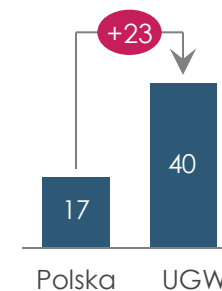
Kredyty dla podmiotów niefinansowych

(mld PLN, %)

% PKB



■ mld PLN —■ r/r

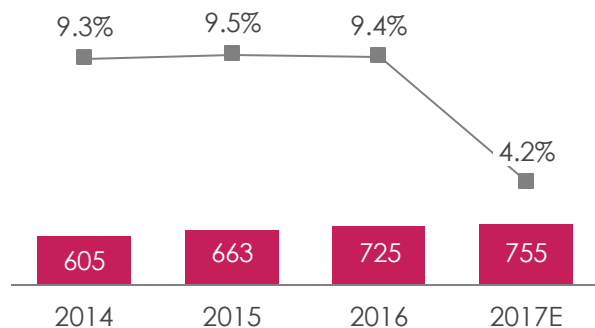


■ % PKB

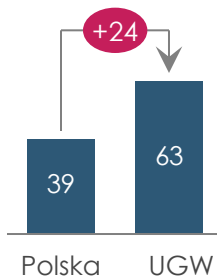
Depozyty gospodarstw domowych

(mld PLN, %)

% PKB



■ mld —■ r/r

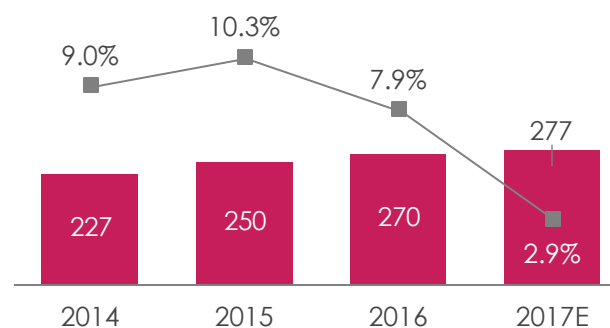


■ % PKB

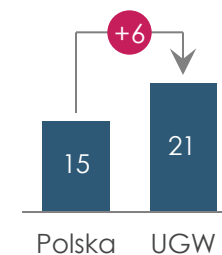
Depozyty podmiotów niefinansowych

(mld PLN, %)

% PKB



■ mld PLN —■ r/r

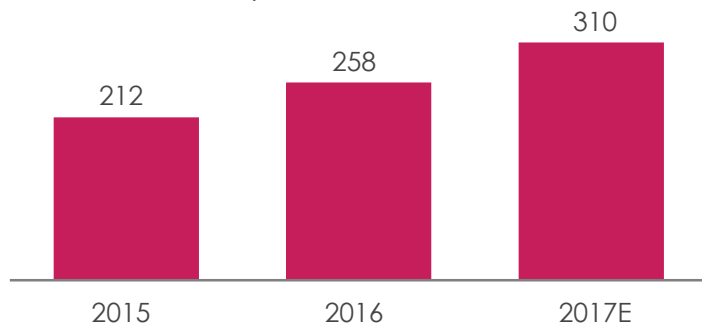


■ % PKB

BANK MILLENNIUM WKRACZA W NOWY CYKL STRATEGICZNY STOJĄC NA SOLIDNYCH FUNDAMENTACH

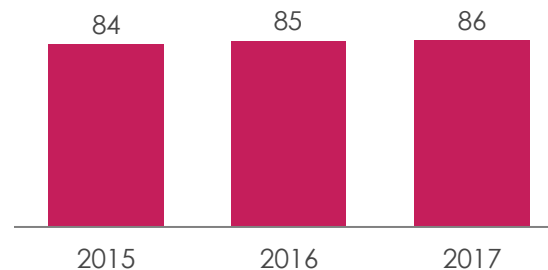
Jesteśmy liderem w pozyskiwaniu nowych klientów

Przyrost klientów brutto w tys.

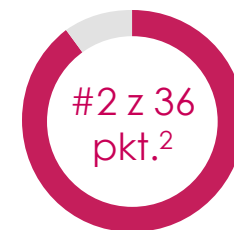


Jesteśmy liderem w satysfakcji klientów i poleceniach

% klientów zadowolonych, lub bardzo zadowolonych

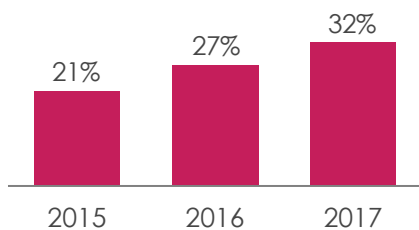


Net Promoter Score

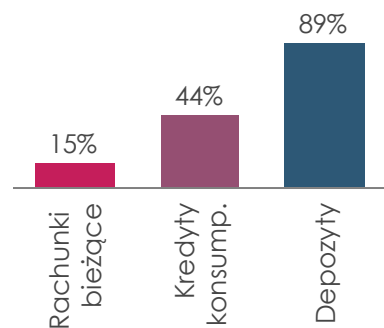


Jesteśmy liderem w bankowości cyfrowej

% aktywnych klientów mobilnych

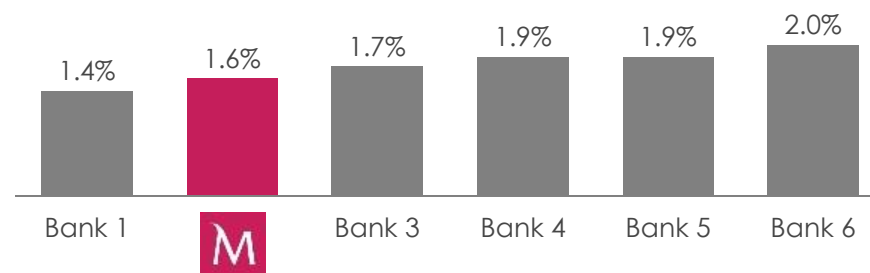


% kanałów cyfrowych dla kluczowych produktów



Jesteśmy liderem efektywności

Koszty operacyjne, jako % sumy bilansowej, 2016¹



1. Bez podatku bankowego 2. Drugie miejsce w Polsce wśród wiodących banków
Źródło: wewnętrzne badanie satysfakcji klienta, raporty roczne, Bank Millennium

JESTEŚMY GOTOWI NA WYZWANIA PRZYSZŁOŚCI – MAMY MODEL, KTÓRY POZWALA WYKORZYSTAĆ NADCHODZĄCE ZMIANY NA NASZĄ KORZYŚĆ

Zmieniające się warunki rynkowe wymagają nowych umiejętności i nowego podejścia...



Wzrost oczekiwań dotyczących doświadczenia klienta i personalizacji rozwiązań



Digitalizacja usług i życia klientów – zanikanie granic między sektorami i wyścig po zdobycie bezpośredniej relacji z klientem w warunkach otwartej bankowości (open-banking)



Rosnący i coraz bardziej skoncentrowany rynek bankowy



Wyższa presja na efektywność kosztową z racji na rosnącą dojrzałość polskiego sektora bankowego



Zmiany regulacyjne (np. PSD2 i MIFID 2) wywierają presję na tradycyjnych graczy ale oferują też nowe możliwości dla dynamicznych rywali

... a Bank Millennium posiada model który pozwoli wygrać w nowej rzeczywistości

1 Jesteśmy najbardziej **klientocentrycznym** bankiem który nieustannie się rozwija – będziemy najbardziej spersonalizowanym bankiem na skalę masową

2 Jesteśmy liderem bankowości **cyfrowej**, oferując unikatowe połączenie szerokiego zakresu i wysokiej jakości usług. Wykorzystamy tę przewagę budując nowe platformy i umacniając się jako bank pierwszego wyboru

3 **Rośniemy** najszybciej w zakresie pozyskiwania klientów z główną relacją. Ponadto w nowej strategii wprowadzimy cztery nowe silniki zrównoważonego wzrostu

4 Mamy wiodący, **efektywny kosztowo** model, zbudowany na najnowszej technologii i elastyczny pod kątem przyszłych zmian i wzrostu skali Banku

5 **Wykorzystamy nadchodzące zmiany regulacyjne** aby podjąć ofensywę rynkową, opierając się na elastycznym modelu operacyjnym oraz na kompetencjach cyfrowych i analizie danych

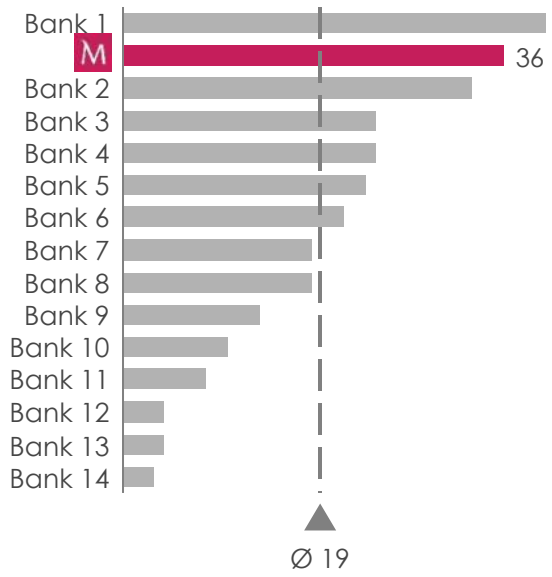
JUŻ TERAZ JESTEŚMY LIDEREM KLIENTOCENTRYCZNOŚCI – TO PRZEWAGA KONKURENCYJNA DLA PRZYSZŁEGO WZROSTU

Mamy wiodący wskaźnik NPS w polskiej branży bankowej...

... od lat lokujemy się w czołówkach rankingów jakości...

... skutkiem tego, nasi klienci postrzegają nas, jako swój główny bank i nas polecają

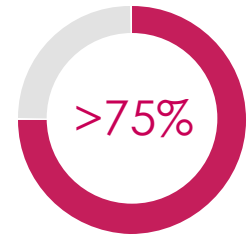
Net Promoter Score banków w Polsce



Ranking



● Bank dla Kowalskiego ▲ Bankowość mobilna
 ■ Bankowość internetowa



Klientów posiada główną relację z Bankiem Millennium



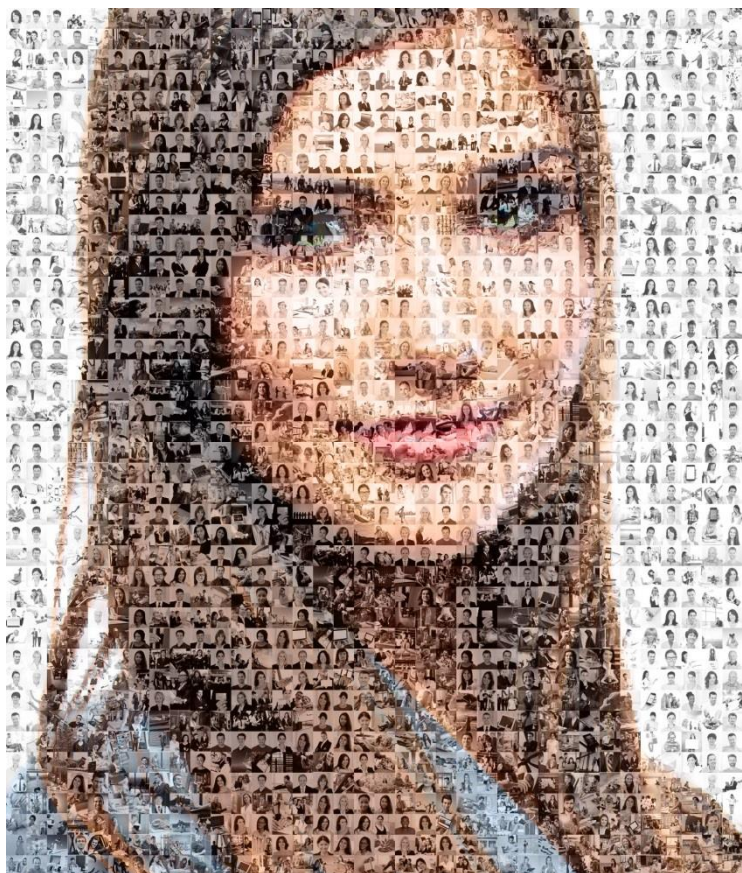
Klientów pozyskanych przez polecenie

Regularnie dostajemy najwyższe oceny w zakresie przyjazności klientowi. Nie jest to osiągnięcie jednorazowe, ale podstawowy składnik naszego DNA



W CELU DALSZEGO ROZWOJU KLIENTOCENTRYCZNOŚCI, DĄŻYMY DO STANIA SIĘ NAJBARDZIEJ SPERSONALIZOWANYM BANKIEM

Dla nas nie ma „przeciętnego klienta”



Personalizacja 1:1

- Chcemy oferować naszym **klientom** rozwiązania finansowe, które są **dopasowane** do ich potrzeb na zasadzie **1:1** i są oferowane we właściwym **kontekście i czasie**

Efektywność poprzez dane i technologię

- Aby **lepiej zaspokajać rzeczywiste potrzeby naszych klientów**, których oczekiwania w zakresie personalizacji w dalszym ciągu są kształtowane przez doświadczenia poza-bankowe
- **Wykorzystanie najnowszych technologii** (Big Data, sztuczna inteligencja oraz platformy cyfrowe) umożliwia już **personalizację na masową skalę**

Wykorzystanie dogłębnej znajomości klienta

- Poprzez pogłębione zrozumienie potrzeb klienta, na podstawie zaawansowanej **segmentacji behawioralnej**
- Operacyjnie wykonalne poprzez nową generację **silnik CRM "real time"**, korzystający z **Big Data i sztucznej inteligencji**

NASZE UMIEJĘTNOŚCI PERSONALIZACJI SĄ JUŻ BARDZO ZAAWANSOWANE – STWORZYLIŚMY SEGMENTY BEHAWIORALNE, A NOWE CVP¹ BĘDZIE WDROŻONE W 2018 R.

Dzięki wykorzystaniu Big Data na danych wewn. i zewn., stworzyliśmy praktyczne biznesowo segmenty behawioralne

Zdefiniowane segmenty o wyraźnych personach i jasnych implikacjach dot. CVP



>1.5 mln własnych klientów już po segmentacji

Opis segmentu

Przykład: Spełniony mobilny „zakupowicz”



- Aktywnie kupuje, ma wysokie aspiracje
- Częsty użytkownik e-commerce
- Obywatel świata, podróżnik, mający relacje z wieloma bankami
- Okazjonalny, wygodny kredytobiorca

Implikacje dla CVP

Ewentualne koncepcje personalizacji CVP:

- Promocja oferty kredytów konsumpcyjnych „one-click’ w dniach wyprzedaży (np. Cyber poniedziałek)
- Partnerstwo z kluczowymi sklepami internetowymi
- Wyłączne oferty promocyjne w kategorii „podróże’
- Rozwiązania w zakresie zarządzania pieniędzmi by pomóc kontrolować ich wydatki np. przez usługi agregacji

Wdrożenie zaawansowanej segmentacji i spersonalizowanego CVP, realizowane poprzez innowacyjny, budowany wewnętrznie silnik real-time CRM

W DOBIE, GDY NIEKTÓRE BANKI DOPIERO DEKLARUJĄ PLANY DIGITALIZACJI, MY JUŻ JESTEŚMY BANKIEM CYFROWYM!

Uznanie w rankingach sektorowych...



Nagroda dla najlepszego banku cyfrowego dla klientów indywidualnych w Polsce

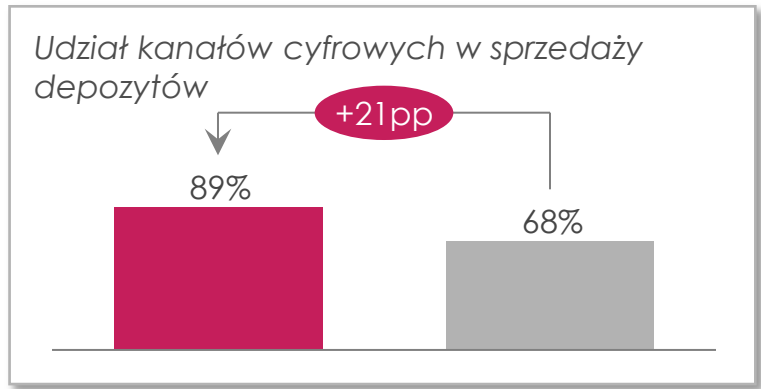
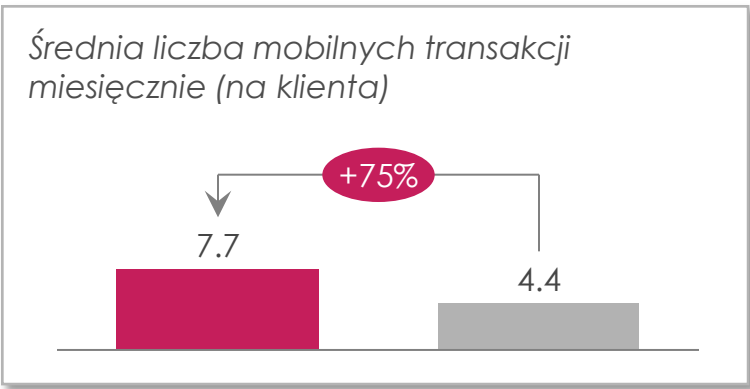
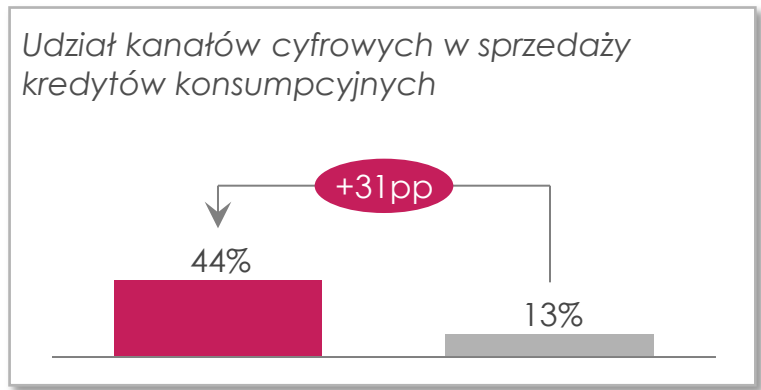
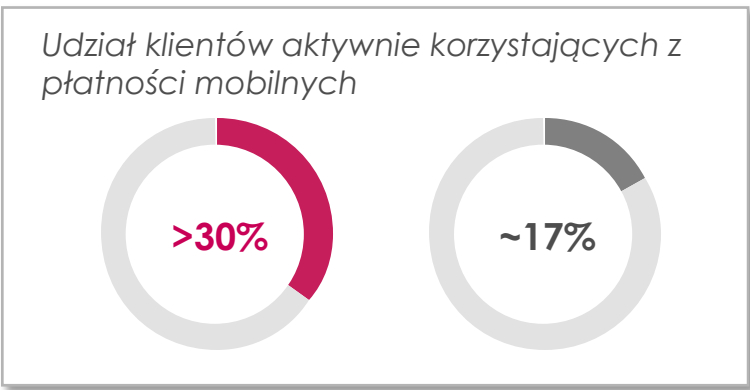
...i docenienie przez naszych klientów ...

Ranking aplikacji mobilnej



Najlepsza aplikacja mobilna w grupie porównawczej

...przekłada się na wiodące poziomy aktywności i sprzedaży w kanałach zdalnych

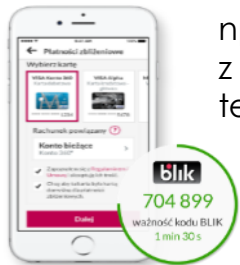


■ Bank Millennium ■ Rynek

NADAL BĘDZIEMY PRZEWODZIĆ W INNOWACJACH, ABY POZOSTAĆ BANKIEM PIERWSZEGO WYBORU DLA KLIENTÓW

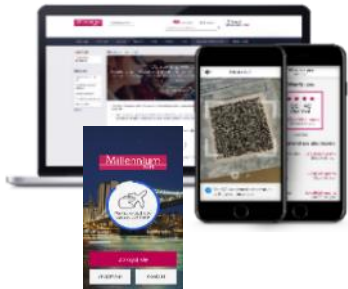
Budowa nowej definicji *Produktu* – rozwiązania cyfrowe dostarczające najważniejszych funkcjonalności

Bank #1 w Polsce wdrażający płatności zbliżeniowe w oparciu o tokenizowane karty (technologia HCE ¹)



np. wygodne płatności z wykorzystaniem telefonu

Wygodna aplikacja dot. ubezpieczeń komunikacyjnych i turystycznych



Wyjście poza standardowe produkty by spełniać szersze potrzeby klientów



500+, e-administracja: integracja z profilem zaufanym, ZUS, wkrótce także eID

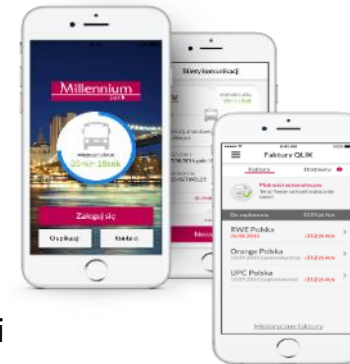
Wykorzystanie bankowych umiejętności zarządzania tożsamością klientów

Spersonalizowane rabaty w Goodie



Agregacja i oferowanie spersonalizowanych rabatów dla użytkowników Goodie

Bilety i parkingi; płacenie rachunków zintegrowane w bankowości mobilnej



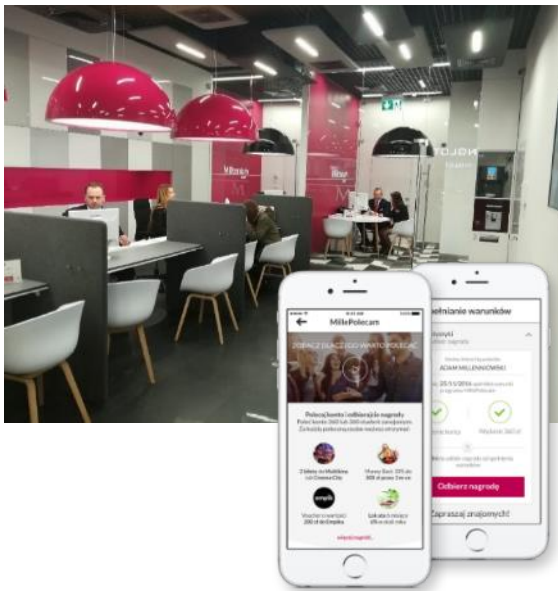
Dodatkowe powody do utrzymania bezpośrednich interakcji i korzystania z aplikacji

W obliczu zmian i trendów cyfrowych zapewnimy wsparcie dla naszych Klientów oraz jednocześnie przyspieszymy wzrost Banku Millennium

JEŻELI CHODZI O WZROST, TO JUŻ TERAZ JESTEŚMY LIDEREM AKWIZYCJI NOWYCH KLIENTÓW

Poprzez mix podejścia tradycyjnego i cyfrowego ...

Innowacyjny wielokanałowy program rekomendacyjny umożliwia budowanie na lojalności klienta



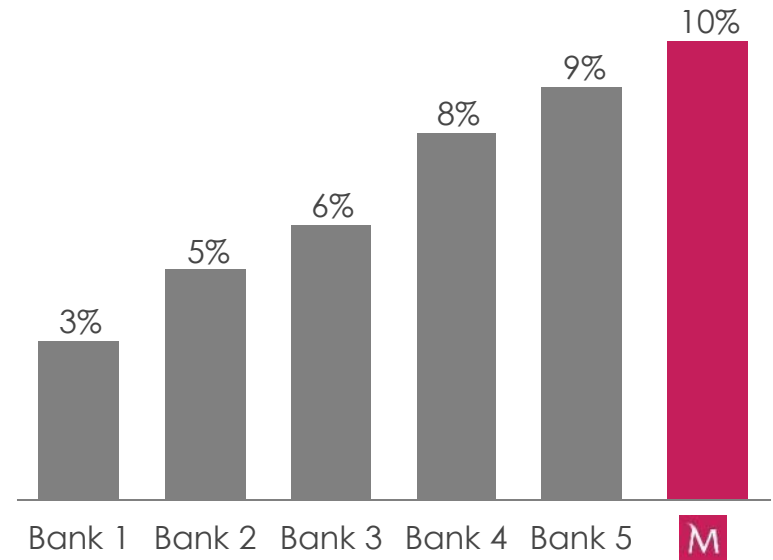
... wygrywamy w akwizycji klientów ...

Liczba klientów pozyskanych w 2017 roku



... a nasza baza klientów rośnie najszybciej w sektorze

Zmiana liczby ROR w stosunku do liczby bazowej dla czołowych banków[%]



Mimo to, dostrzegamy możliwości dalszego przyspieszenia wzrostu...

DO OBECNEGO SILNIKA WZROSTU (AKWIZYCJI) DODAMY CZTERY NOWE, ABY JESZCZE BARDZIEJ PRZYSPIESZYĆ

	Inwestycje	Kredyty konsumpcyjne	Mikro Biznes	SME & korporacje
Dlaczego wybrano	Polska jest ciągle w tyle za rynkami UE, chociaż prognozy są bardzo obiecujące (>10% wzrost aktywów CAGR)	Bank Millennium ma udział w kredytach konsumpcyjnych poniżej "naturalnego" poziomu	Istotny pod-segment bankowości biznesowej, gdzie możemy wykorzystać nasze sprawdzone umiejętności z detalu	Dobrze pracujący silnik wzrostu z przyrostem dochodów na poz. 28% w ciągu ostatnich trzech lat
Nasz model wzrostu	Będziemy wprowadzać przełomowe modele cyborg- i robo-doradcze by w pełni wykorzystać potencjał kanałów cyfrowych i fizycznych w kluczowych segmentach	Będziemy zwiększać sprzedaż do obecnych klientów, ale też udzielać te kredyty nowym klientom, szczególnie w kanałach cyfrowych w systemie PSD2	Wprowadzimy na rynek atrakcyjną ofertę wykorzystując sprzedaż kanałami cyfrowymi, innowacyjny model obsługi i usługi wartości dodanej	Wprowadzimy model specjalizacji branżowej –sprawdzone podejście ponieważ w obecnie priorytetowych sektorach podwajamy swój udział rynkowy
Potencjał biznesowy				

...dodatkowo rozpoczniemy pracę nad projektem banku hipotecznego, aby wspierać dalszy wzrost biznesu

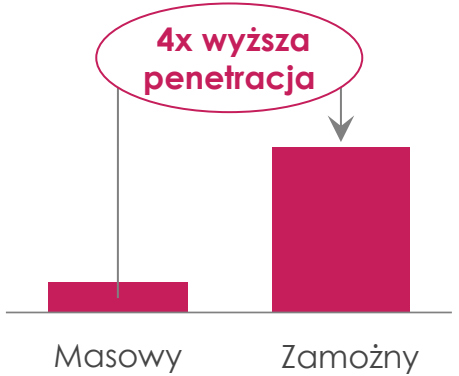
WYKORZYSTUJĄC PLATFORMY CYFROWE ROZSZERZYMY NASZ SPRAWDZONY MODEL INWESTYCJI DLA KLIENTÓW ZAMOŻNYCH W STRONĘ SEGMENTU MASOWEGO

Rozszerzając nasz model inwestycji dla klientów zamożnych...

... z nową platformą cyfrową skierowaną również do segmentu masowego...

...uzyskamy znaczny wzrost w produktach inwestycyjnych

Penetracja produktami Inwestycyjnymi



% segmentu masowego vs. zamożnego w Banku Millennium



Doradca osobisty pozostanie elementem kluczowym dla zaangażowania klienta i wsparcia procesu decyzyjnego



Skalowalna platforma robo-doradcza zapewni efektywny kosztowo wzrost i wyróżni Bank Millennium poprzez personalizację oferowanych rozwiązań

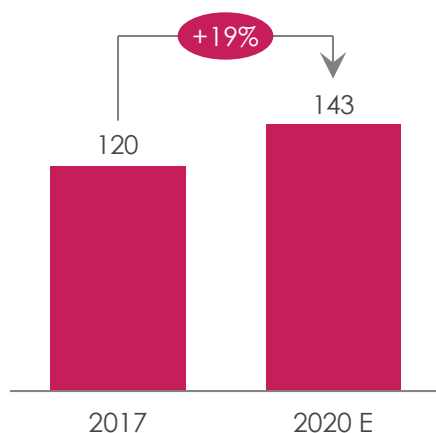


~35% wzrost klientów z produktami inwestycyjnymi

NASZA OFENSYWA KREDYTÓW KONSUMPCYJNYCH OPIERAĆ SIĘ BĘDZIE NA BUDOWIE NAJLEPSZEGO DOŚWIADCZENIA KLIENTA I WYKORZYSTANIU MOŻLIWOŚCI PSD2

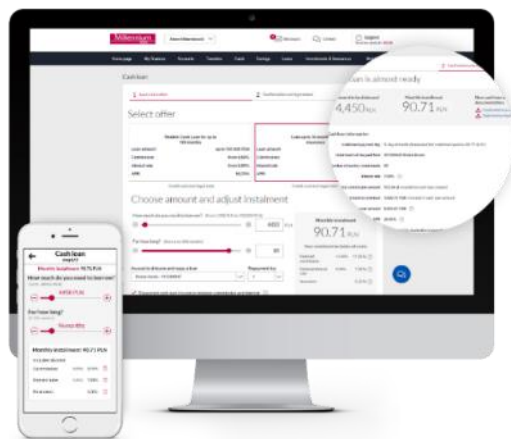
Rynek kredytów konsumpcyjnych będzie rósł w atrakcyjnym tempie...

Wolumeny rynkowe (mld PLN)



Przewidujemy wzrost kredytów konsumpcyjnych w tempie 6% rocznie, co istotnie wpłynie na rentowność sektora

...dodatkowo wzmocnimy wzrost korzystając z danych w ramach open-banking...



Wydajne systemy scoringu ryzyka dla nowych klientów dzięki danym PSD2 oraz płynne procesy zarówno na platformach własnych jak i zewnętrznych

... co przełoży się na nasz jeszcze szybszy wzrost

>40%

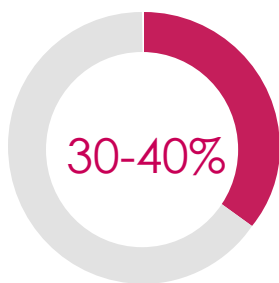
Wzrost portfela kredytów konsumpcyjnych do 2020

Wzrost wolumenów kredytów konsumpcyjnych będzie oparty także o akwizycję nowych klientów

Wyróżnimy się poprzez nasze kluczowe atuty: najlepsze w swojej klasie doświadczenie klienta, zaawansowana ocena ryzyka oraz otwarta architektura IT

WPROWADZIMY USŁUGI AGREGACJI DLA OBECNYCH I NOWYCH KLIENTÓW BY W PEŁNI WYKORZYSTAĆ MOŻLIWOŚCI OPEN BANKING

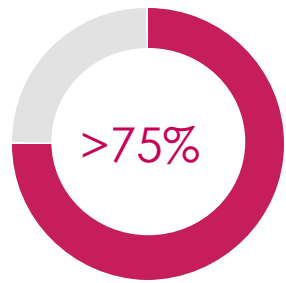
Bank Millennium ma doskonałą pozycję by wykorzystać możliwości agregacji



Klienci mający produkty w innych bankach, potencjalnie zainteresowani agregacją

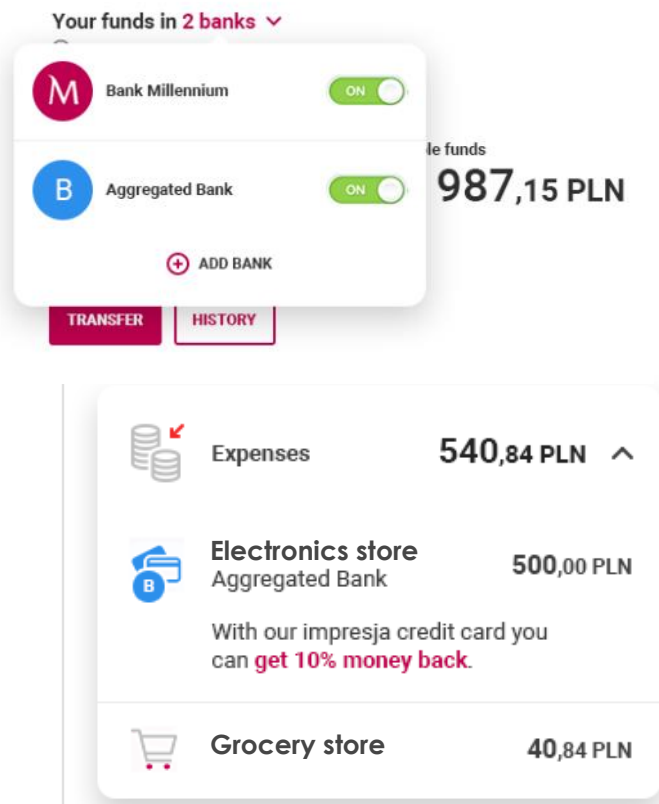
Wzmocnimy naszą pozycję głównego banku oferując **usługi agregacji**

Aby rozszerzyć zasięg działania udostępnimy usługi agregacji również **Klientom innych banków**



Klienci z główną relacją bankową w Banku Millennium

Tworząc "od nowa" bankowość codzienną będziemy bliżej naszych klientów i przyciągniemy nowych



Łatwość aktywacji usług agregacji

Salda agregacji i kategoryzacja wydatków

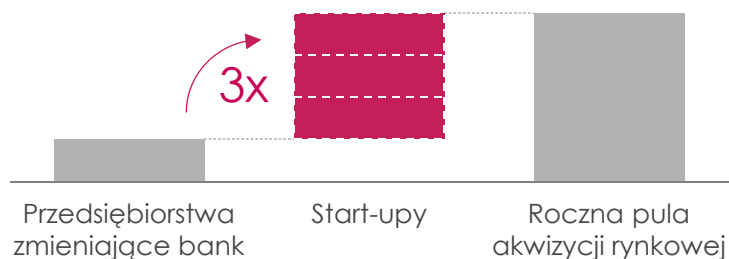
Budżet i śledzenie oszczędności

Czasowy harmonogram finansowy wraz z inteligentnymi rekomendacjami i alertami przygotowanymi pod indywidualne potrzeby

ROZWÓJ BANKOWOŚCI BIZNESOWEJ BĘDZIE OPARTY NA NASZYCH SPRAWDZONYCH MOCNYCH STRONACH I BĘDZIE SIĘ KONCENTROWAĆ NA AKWIZYCJI KLIENTÓW

Mikro: Ekspansja poprzez sprawdzony model detaliczny i kanały cyfrowe

Jesteśmy liderami w pozyskiwaniu klientów w detalu i będziemy budować na tej umiejętności pozyskując start-up'y



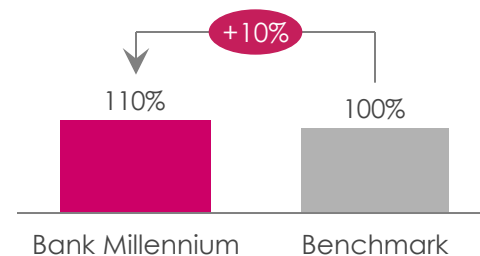
Nasza inicjatywa rozwoju mikro-biznesu będzie się koncentrować na pozyskiwaniu nowych klientów i będzie oparta na:



- Konkurencyjnym modelu sprzedaży i obsługi cyfrowej
- Sprawdzonej ofercie leasingowej
- Innowacyjne usługi o wartości dodanej

Korpo: Wykorzystanie sprawdzonego modelu i wzrost poprzez koncentrację na priorytetowych sektorach

Dysponujemy sprawdzonym modelem w Bankowości Przedsiębiorstw z wiodącymi przychodami na klienta



Dla dalszego wzrostu Bankowości Przedsiębiorstw będziemy się koncentrować na rozwoju bazy klientów poprzez:

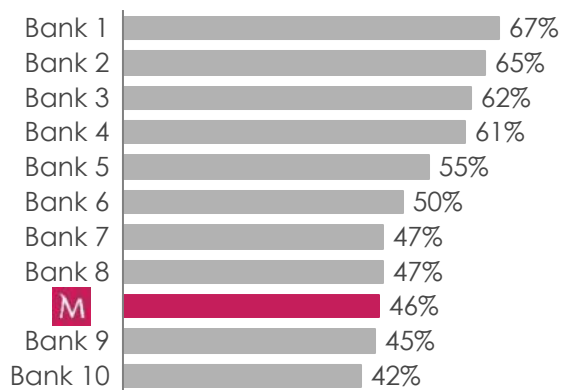


- Zoptymalizowane podejście sektorowe
- Lepszy *prospekting* i *onboarding*
- Nowa platforma cyfrowa w zakresie bankowości transakcyjnej i szybki proces kredytowy

NASZA WIODĄCA EFEKTYWNOŚĆ JEST WSPIERANA PRZEZ UNIKATOWE POŁĄCZENIE AUTOMATYZACJI, SKALOWALNOŚCI I ELASTYCZNOŚCI

Już teraz jesteśmy bardzo wydajnym kosztowo bankiem...

Współczynnik C/I w 1 poł. 2017 (%)



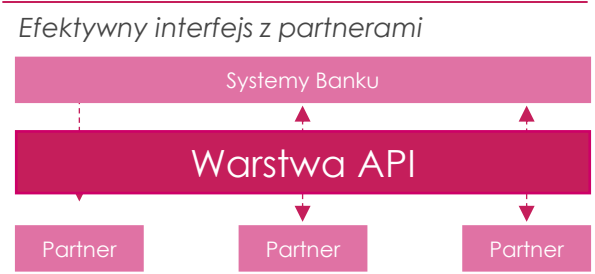
Automatyzacja i integracja end-to-end możliwa dzięki wykorzystaniu technologii **smart processing**

Optymalizacja sieci oddziałów oparta na zaawansowanych modelach **geo-lokalizacyjnych**

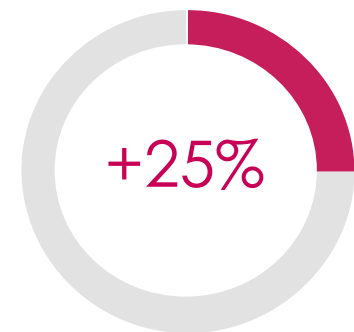
... gotowym do skalowania biznesu przy niewielkich kosztach..



... i do rozszerzania swojej obecności w cyfrowym ekosystemie



...oraz planujemy kolejny krok w automatyzacji dzięki AI³



Potencjalny dalszy wzrost wydajności w back office dzięki aplikacji AI

Oparta na **machine-learning** ekstrakcja informacji z nieustrukturyzowanych dokumentów sprzężona z przetwarzaniem języka naturalnego (NLP)

Już obecnie realizowane są pilotażowe projekty w obszarze **NLP** i programów **chat-bot**



1. Procesy masowe w detalu 2. Na podstawie historycznych wyników w latach 2014-2016 3. AI – artificial intelligence (sztuczna inteligencja)
Źródło: BCG, Bank Millennium

NASZE SPRAWDZONE ZDOLNOŚCI CYFROWE I TECHNOLOGICZNE ZOSTANĄ UZUPEŁNIONE DZIĘKI WSPÓŁPRACY Z FINTECH'ami

Dysponujemy sprawdzoną wewnętrzną platformą cyfrową i technologiczną...

Budowana od lat, silna i nadal rosnąca baza talentów

- 75% zasobów IT jest alokowane do rozwoju oprogramowania i R&D; prace utrzymaniowe zamawiane na zewnątrz
- Szeroka gama zaawansowanych umiejętności w zakresie CX, projektowania, technologii, analizy danych

Doświadczona i dynamiczna organizacja pracująca w modelu Agile

- Myślenie projektowe, Agile & DevOps jako podstawowe praktyki
- Częste cykle wdrożeniowe (co 2 tygodnie)
- ~10 nowych wersji aplikacji bankowości mobilnej rocznie
- Wszechstronnie wykwalifikowane niezależne zespoły dynamicznie zorganizowane wokół kluczowych dla Banku wyzwań

Wewnętrzne DNA przedsiębiorczości

- Goodie jako wewnętrzny start-up założony od zera – katalizator innowacyjnych zmian i środowisko testowe nowych idei

...gotową do przyłączenia zewn. partnerów technologicznych przez platformę FinTech

Poszukujemy partnerów FinTech koncentrując się na rozwoju naszej działalności biznesowej, a nie na budowaniu przedsięwzięć inwestycyjnych

Mamy jasność co do obszarów potencjalnej współpracy

- Usługi o wartości dodanej, zwłaszcza w segmencie Detalicznym i Mikroprzedsiębiorstw
- Innowacyjne i specjalistyczne technologie (np. biometria, AI/NLP¹, Robo-doradczycy)

Skuteczny dobór i wprowadzanie partnerów będą wspierane naszymi silnymi umiejętnościami technicznymi i cyfrowymi oraz doświadczeniem zdobytym w projekcie Goodie

TALENTY NIEZBĘDNE DO REALIZACJI NASZEJ AMBITNEJ STRATEGII ZAPEWNI WZBOGAĆONA OFERTA DLA PRACOWNIKÓW

Bank Millennium już teraz jest atrakcyjnym miejscem pracy...

Doceniane miejsce prace



Szerokie programy szkoleniowe



Kultura uznawania osobistych osiągnięć



Rozwój przywództwa



Firma **oparta na wartościach**, z silnym duchem współpracy i wielofunkcyjnymi zespołami skoncentrowanymi na głównych wyzwaniach

...a będzie jeszcze bardziej atrakcyjny, by przyciągać i utrzymywać kluczowe talenty



Pracodawca **pierwszego wyboru** dla najbardziej utalentowanych pracowników tworzących najbardziej innowacyjne rozwiązania w sektorze usług finansowych

Będziemy nadal oferować innowacyjne środowisko nastawione na współpracę, oparte na modelu agile i DNA przedsiębiorczości

JESTEŚMY ODDANI NA RZECZ TWORZENIA WSPÓLNYCH WARTOŚCI I PODEJMUJEMY SIĘ SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU

Klienci



Bankowość dla wszystkich – brak barier fizycznych, infrastrukturalnych i cyfrowych

Poza-bankowe funkcjonalności cyfrowe, np. e-administracja

Etyczna sprzedaż

Koledzy



Zadowolenie pracowników

Edukacja i rozwój

Poszanowanie różnorodności

Odpowiedzialność społeczna



Wolontariat pracowniczy

Edukacja finansowa społeczeństwa

Promocja kultury

Od 2010 roku Bank Millennium wchodzi niezmiennie w skład Respect Index na GPW

REALIZUJĄC STRATEGIĘ 2020, UZYSKAMY DŁUGO-TERMINOWY WZROST, WYSOKĄ WYDAJNOŚĆ KOSZTOWĄ I KONKURENCYJNY W ZWROT DLA AKCJONARIUSZY

Chcemy zwiększyć skalę naszego działania będąc **liderem wzrostu w polskim sektorze bankowym...**

...przy najlepszym w swojej klasie poziomie **wydajności i ryzyka...**

...i w wyniku tego, generować atrakcyjny zwrot dla naszych akcjonariuszy

NASZE AMBICJE na rok 2020

- Wzrost przychodów z działalności podstawowej o **~30%** (vs. 2017)
- **Dwucyfrowy** wzrost wolumenu w wybranych kluczowych obszarach
- **Podwojenie** tempa pozyskania aktywnych klientów
- Utrzymanie wskaźnika **NPS w pierwszej trójce** banków
- Wskaźnik C/I na poziomie **40%**
- Koszt ryzyka zgodny z historycznymi trendami
- **1 mld zł** zysku netto¹
- **ROE w pierwszej trójce** banków w Polsce¹

PODSUMOWANIE: JESTEŚMY GOTOWI DO JESZCZE WIĘKSZEGO PRZYSPIESZENIA NASZEGO WZROSTU

2009-2011: “Zarządzanie w czasie kryzysu”

- Konserwatywne zarządzanie płynnością, wzmocnienie wskaźników kapitałowych
- Poprawa w zarządzaniu ryzykiem
- Poprawa podstawowych czynników wzrostu zyskowności
- Restrukturyzacja platformy dystrybucyjnej, poprawa wydajności poprzez ścisłe zarządzanie kosztami

2012-2014: “Przebudowa modelu biznesu w celu zwiększenia zyskowności”

- Zmiana mixu produktów (np. kred. hipoteczne vs. gotówkowe, lokaty terminowe vs. inne depozyty), optymalizacja cen depozytów
- Nowa ścieżka wzrostu dla kredytów korporacyjnych z narzędziami targetowania klientów i modelami zarządzania klientem
- Koncentracja na wzmocnieniu przewag konkurencyjnych (bankowość internetowa, mobilna, jakość, analiza biznesowa klienta)
- Dalsza redukcja kosztów poprzez ścisłe zarządzanie kosztami i inicjatywy poprawy wydajności

2015-2017: “Koncentracja na zachowaniu zyskowności, przy utrzymaniu celu wzrostu organicznego”

- Wzmocnienie tempa pozyskiwania klientów poprzez kanały tradycyjne, jak też innowacyjne i cyfrowe, przy jednoczesnym utrzymaniu zyskowności segmentu detalicznego
- Utrzymanie odróżnienia Banku na tle konkurencji poprzez dalszy rozwój cyfrowych analiz zachowań i potrzeb klientów
- Utrzymanie tempa rozwoju w segmencie przedsiębiorstw przy jednoczesnej poprawie zyskowności
- Utrzymanie doskonałości operacyjnej oraz ścisłej kontroli kosztów

2018-2020: “Przyspieszony wzrost”

- Uzupelnienie aktualnego silnika wzrostu w **Detalu** (pozyskiwanie rach.bież) o **nowe silniki** (pożyczki gotówkowe, inwestycje i mikro-przedsiębiorstwa)
- Przyspieszenie wzrostu w segmencie **Przedsiębiorstw** poprzez **działalność kredytową** i wyższą **wydajność sieci sprzedaży**
- Koncentracja wzrostu na zadowoleniu klienta, z **masową personalizacją** w detalu i **podejściem sektorowym** w biznesie
- Silne wykorzystanie **komponentu cyfrowego w bankowości** i poza nią jako przewagi konkurencyjnej
- **Oportunistyczne** podejście do opcji **wzrostu nieorganicznego**
- Wygranie **wojny o talenty** dzięki inspirującemu środowisku pracy