

Bank Millennium Strategia średnioterminowa na lata 2013-2015

Warszawa, 29 października 2012

Zastrzeżenie

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.

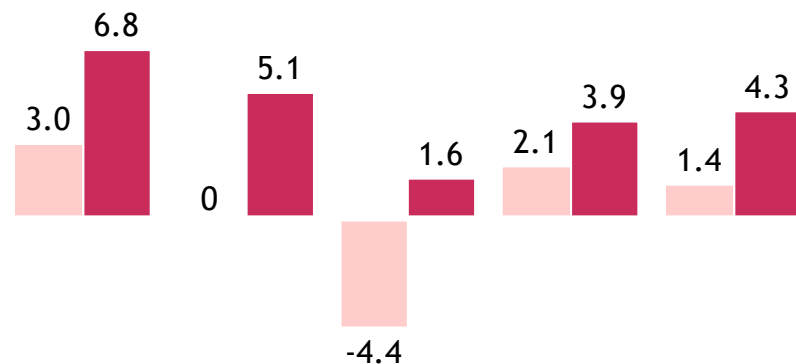
Co do zasady, Bank nie ma obowiązku przekazywania do publicznej wiadomości aktualizacji i zmian informacji, danych oraz oświadczeń znajdujących się w niniejszej Prezentacji na wypadek zmiany strategii albo zamiarów Banku lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub okoliczności, które będą miały wpływ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

Odporność polskiego sektora bankowego dzięki solidnemu wzrostowi gospodarczemu i małej zależności od finansowania zewnętrznego

EU15
Polska

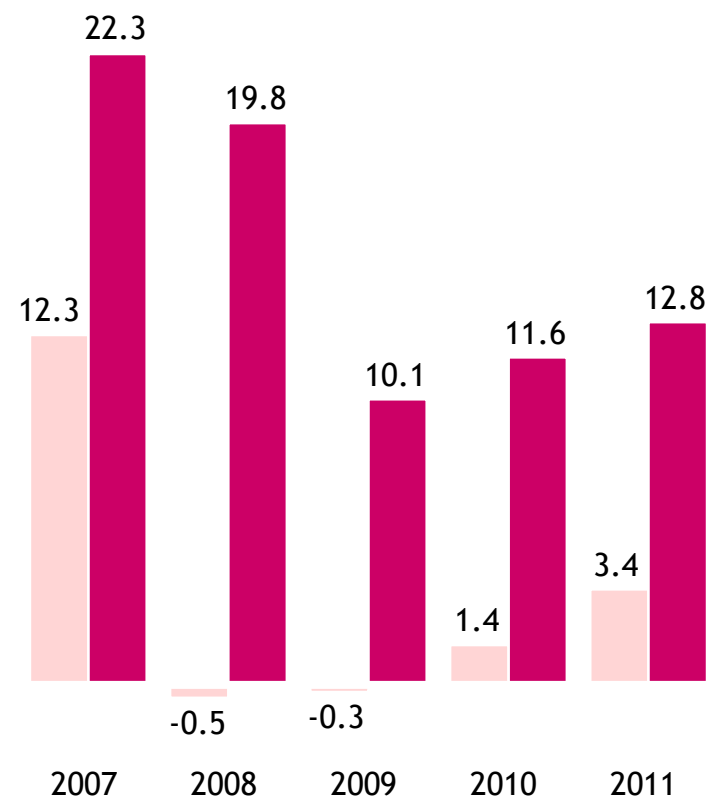
Realny wzrost PKB

W procentach



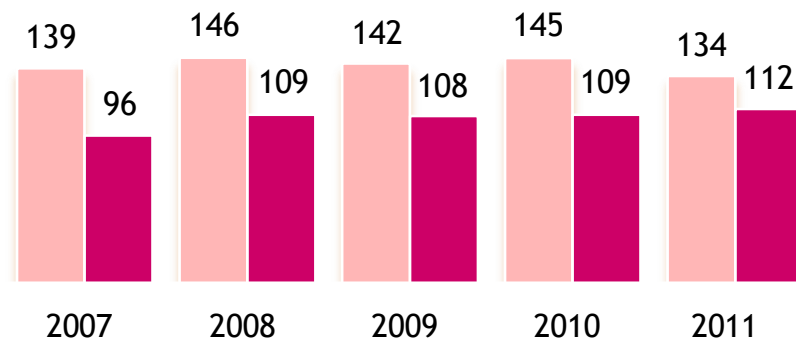
ROAE dla systemu bankowego*

W procentach



Wskaźnik kredyty/depozyty

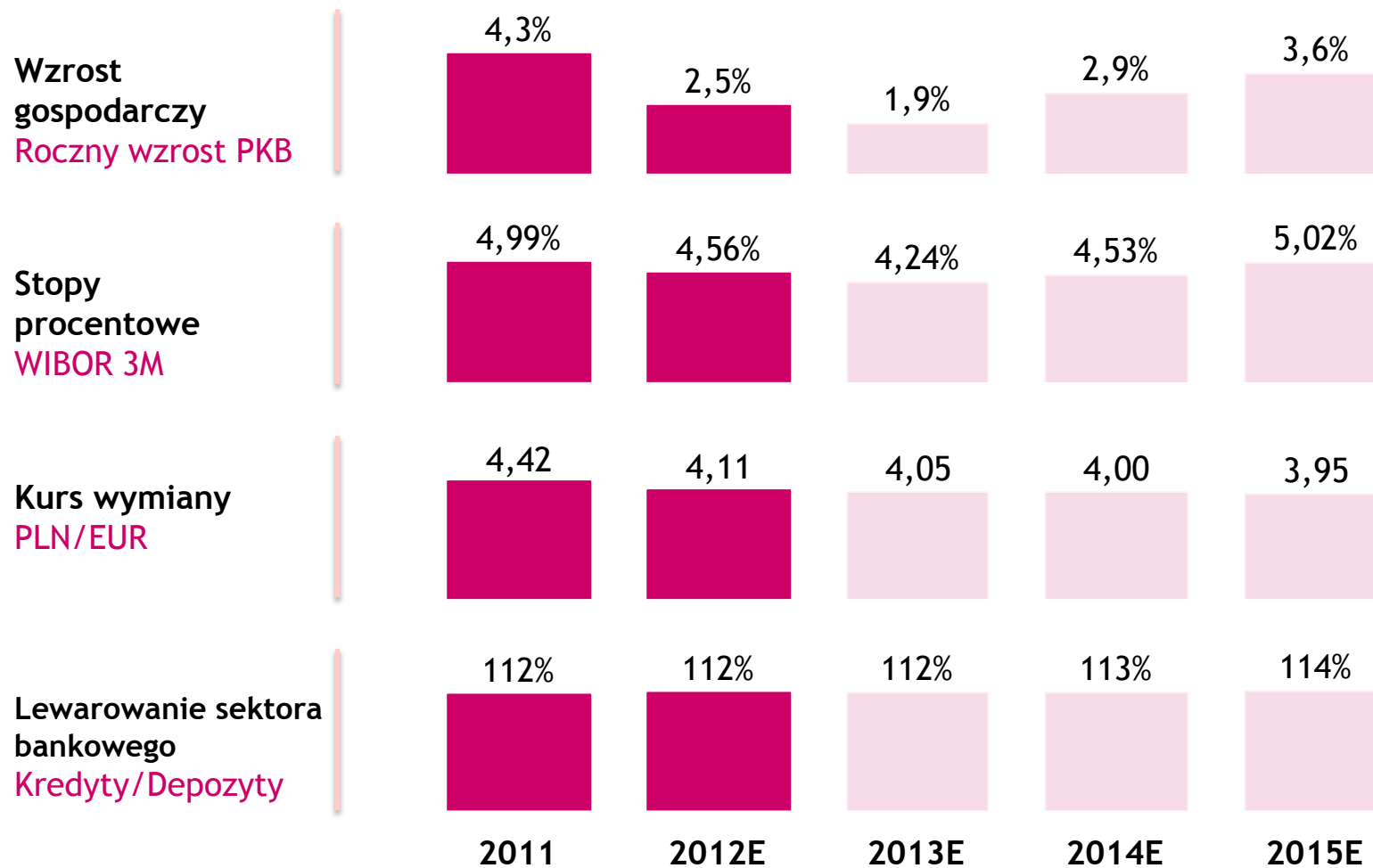
W procentach



Źródło: World Banking Intelligence i Eurostat

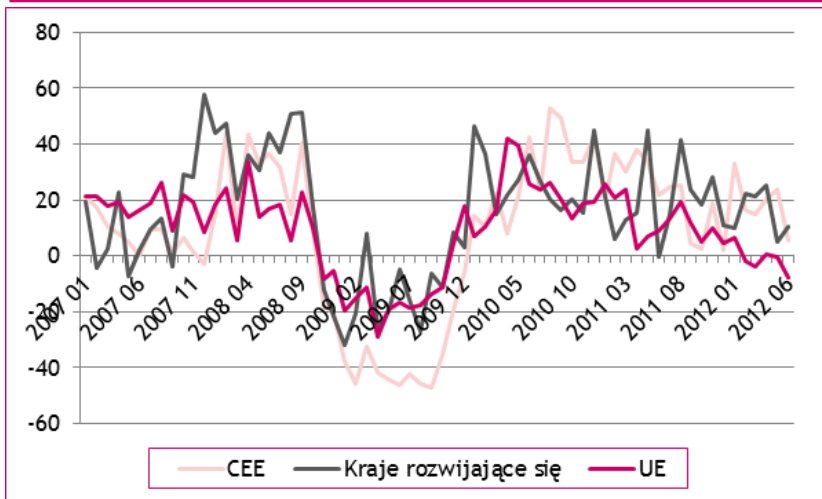
* Ograniczona liczba krajów: Niemcy, Francja, Wlk. Brytania, Włochy, Hiszpania, Portugalia, Holandia i Szwecja

Umiarkowanie optymistyczne prognozy makroekonomiczne na 2012-2015, ze spowolnieniem w 2012-2013 i późniejszym wzrostem

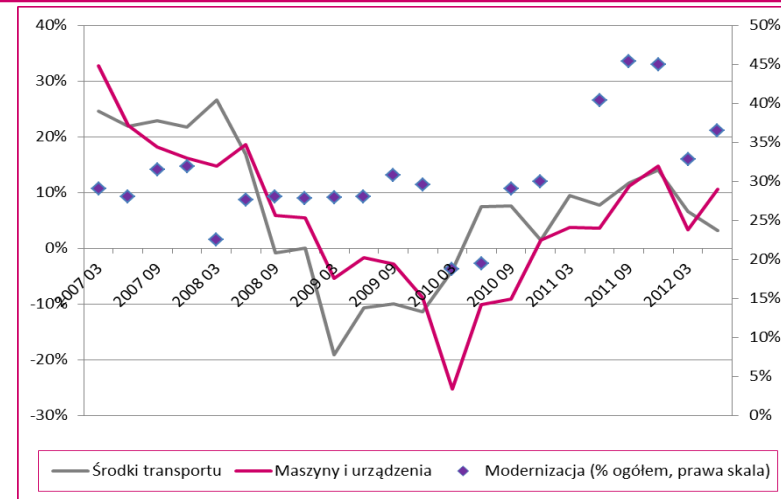


Eksport wydaje się mniej wrażliwy na recesję w strefie Euro a dobre wyniki finansowe spółek pomagają inwestować w majątek trwały

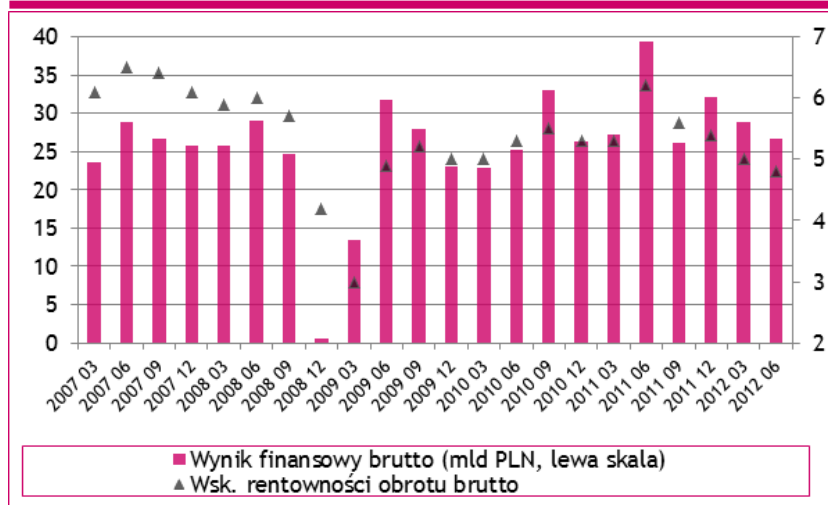
Dynamika eksportu na rynki UE i poza-EU [% r/r]



Inwestycje polskich spółek w majątek trwały [% r/r]



Wyniki finansowe polskich spółek

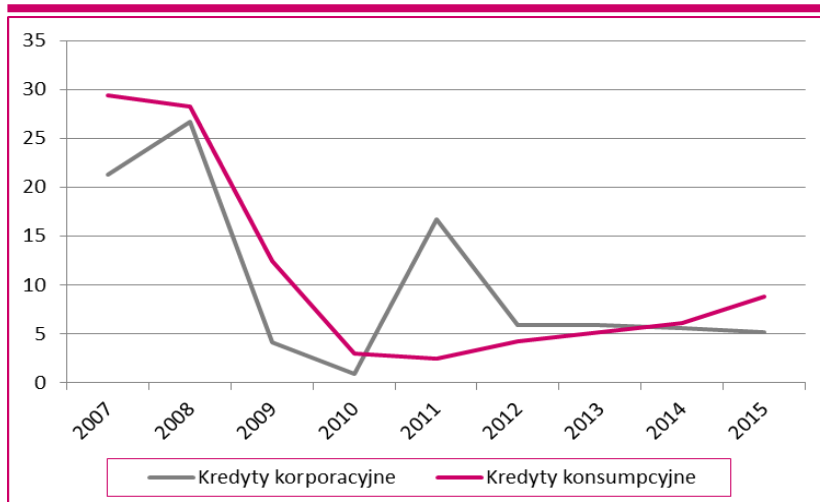


Uwagi

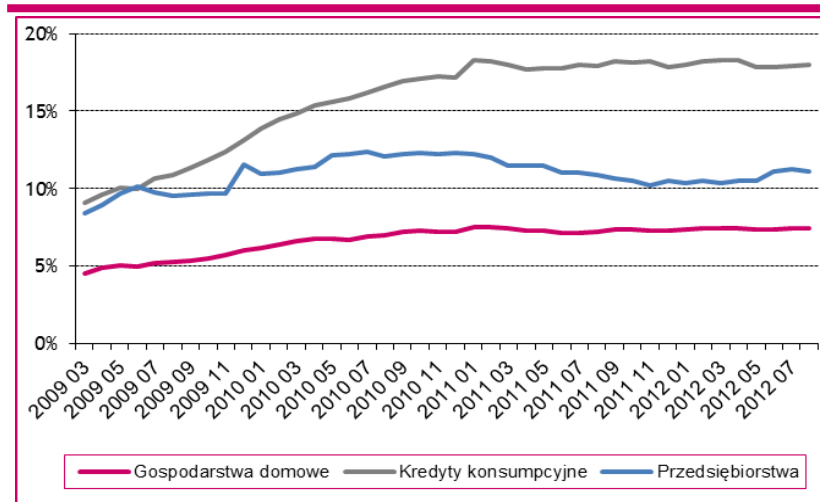
- Polskie przedsiębiorstwa zwiększają sprzedaż na rynki poza-UE, by zmniejszyć wrażliwość na recesję w strefie euro
- Sektor przedsiębiorstw w dalszym ciągu inwestuje w majątek trwały w celu poprawy i modernizacji swojego potencjału
- Wyniki finansowe spółek są odporne na spowolnienie ekonomiczne w strefie euro

Stopniowy wzrost kursu PLN, spadek inflacji i stóp procentowych w roku 2013 powinny sprzyjać konsumpcji i kredytom konsumenckim

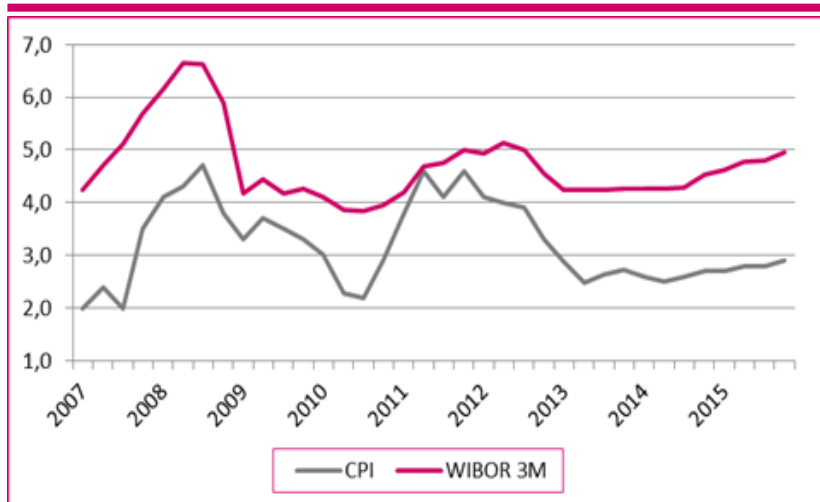
Wskaźnik wzrostu kredytów [%]



Wskaż. kredytów zagrożonych w sekt. bankowym [%]



Stopy procentowe i inflacja w Polsce [%]



Uwagi

- Oczekuje się niewielkiego przyspieszenia wzrostu kredytów konsumenckich, natomiast wzrost kredytów dla przedsiębiorstw powinien pozostać umiarkowany
- Oczekuje się, że jakość portfela kredytowego pozostanie stabilna
- Niższa inflacja i niższe stopy procentowe w nadchodzących kwartałach winny sprzyjać konsumpcji i kredytom konsumenckim, ale mogą też redukować marżę na depozytach

Od 10 lat Bank Millennium poprawia swoją strukturę i potencjał dalszego wzrostu biznesu

Strategiczna ścieżka Banku Millennium

2003-2008

Realizacja udanej strategii wzrostu

- Rozbudowa sieci
- Tworzenie solidnej infrastruktury
- Zmiana marki
- Industrializacja detalu
- Przyspieszenie akwizycji klientów dzięki kluczowym produktom
- Różne kanały dystrybucji



2009-2012

Zarządzanie w czasach kryzysu

- Wzrost dochodów podstawowych
- Poprawa efektywności poprzez ścisłe zarządzanie kosztami administracyjnymi oraz inicjatywy optymalizacyjne („lean”)
- Konserwatywne zarządzanie płynnością
- Wzmacnianie współczynników kapitałowych
- Lepsze zarządzanie ryzykiem
- Rozwijanie atutów konkurencyjnych (jakość, nagradzana bankowość internetowa oraz zaawansowana wiedza o kliencie, podstawy skoncentrowanego na kliencie modelu świadczenia usług)



2013-2015

Zrównoważona ścieżka rozwoju oparta na mocnych fundamentach

- Wyższa rentowność i dalsza poprawa efektywności
- Skuteczne zarządzanie ryzykiem i silna pozycja w zakresie wypłacalności i płynności
- Zmiana struktury bilansu
- Klientocentryczny model świadczenia usług
- Bezpieczny i wiarygodny partner
- Doskonała jakość usług i zadowolenie klienta
- Zoptymalizowany dobór kanałów dystrybucji
- Wiodąca rola w bankowości cyfrowej/mobilnej



Nowa strategia Banku Millennium dąży do zrównoważenia potrzeb głównych Interesariuszy w celu uzyskania bardzo dobrych wyników

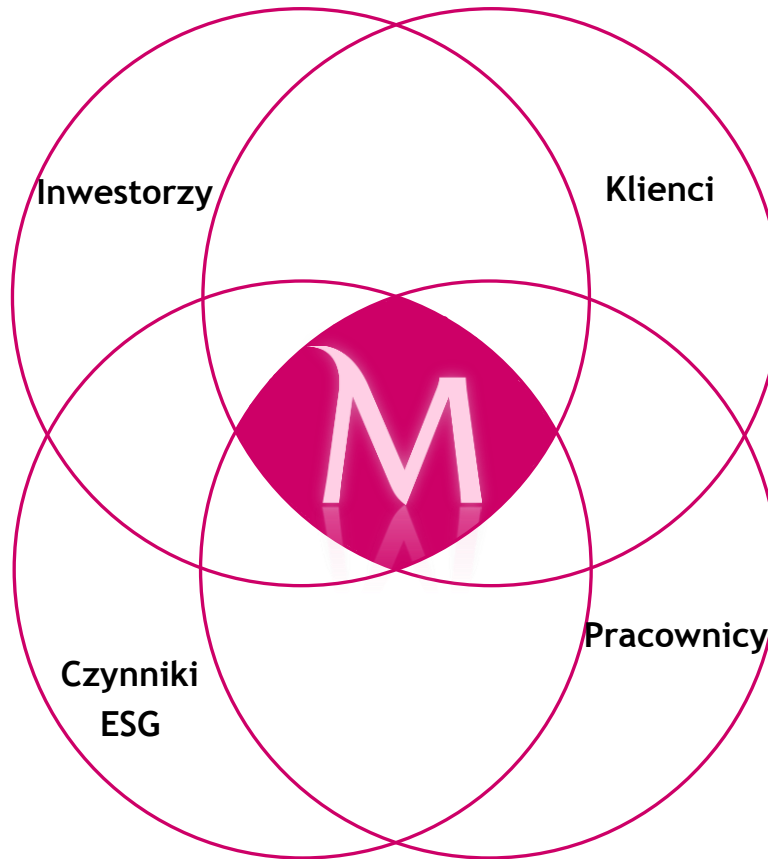
Nasze zobowiązania wobec czterech głównych grup Interesariuszy

Inwestorzy

- Rozwój biznesu
- Poprawa rentowności
- Wysoka efektywność
- Bezpieczny wsp. wypłacalności
- Ścisła kontrola płynności i kapitału
- Właściwe zarządzanie ryzykiem
- Mocna pozycja rynkowa
- Bardziej zrównoważony udział detalu i korporacji w portfelu ogółem

Środowisko, społeczeństwo i ład korporacyjny

- Przyjazność dla środowiska
- Otwartość na społeczności lokalne
- Zgodność z zasadami prawnymi i Dobrymi Praktykami
- Etyka i odpowiedzialność społeczna
- Członek Indeksu Respekt na GPW



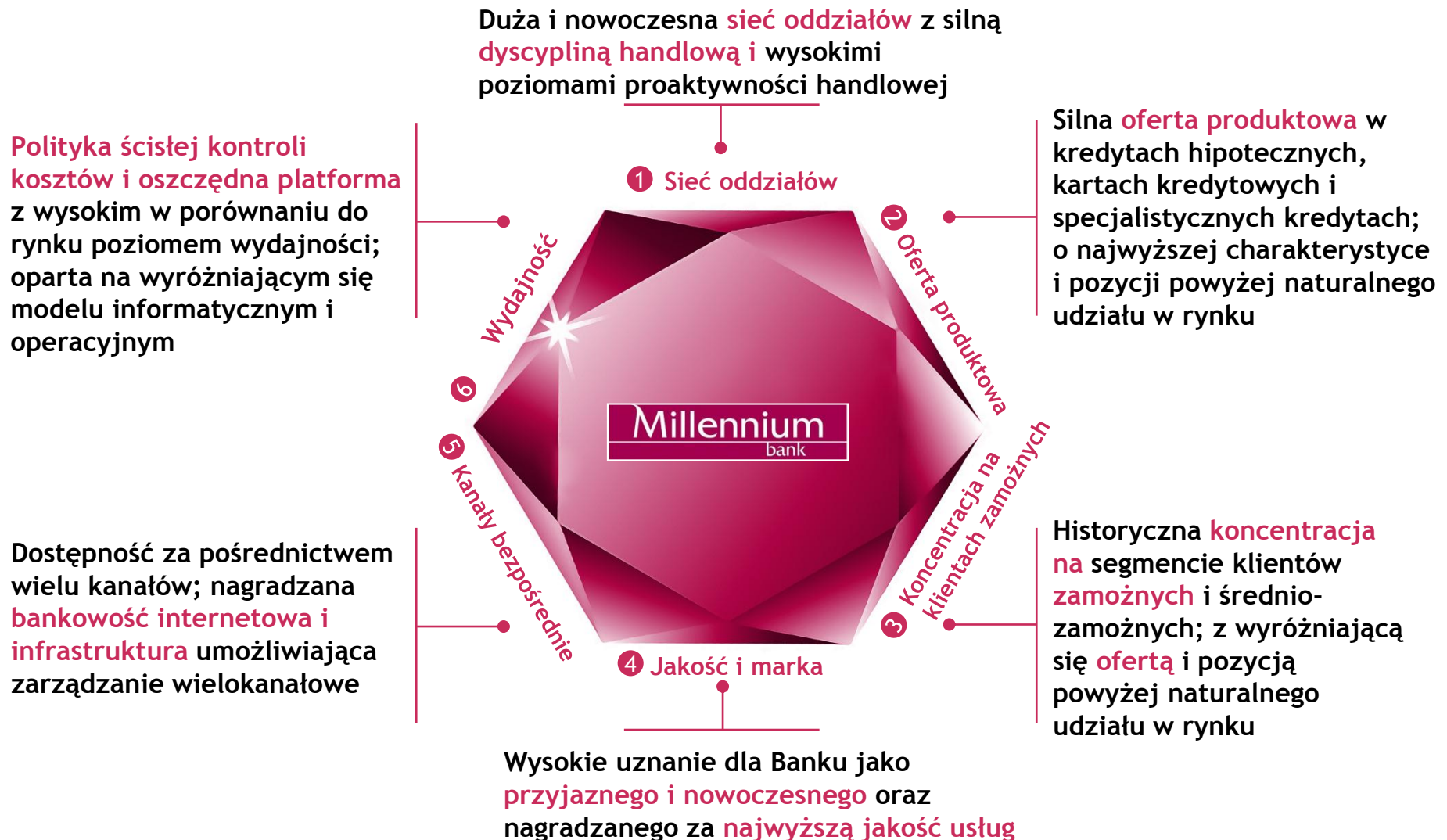
Klienci

- Stabilny, bezpieczny i wiarygodny partner
- Doskonała jakość
- Wygoda przy stosowaniu wszystkich kanałów sprzedaży
- Innowacyjne rozwiązania
- Pomoc, doradztwo i spersonalizowane podejście

Pracownicy

- Stabilny i zapewniający wyzwania pracodawca
- Firma społecznie odpowiedzialna z dobrą reputacją i solidną pozycją rynkową
- Samorealizacja, rozwój i zadowolenie z pracy

Kluczowe atuty Banku Millennium rozwinięte w ostatnich latach będą wykorzystywane w celu polepszenia wyników



Pięć kluczowych elementów strategii Banku Millennium na lata 2013-2015



A Koncentracja na **najbardziej wartościowych obszarach** przy jednoczesnym nacisku na **produkty z wysoką marżą**

- Wykorzystanie możliwości w segmencie klientów zamożnych w oparciu o wyróżniającą się ofertę i wyższy niż naturalny udział w rynku
- Priorytet dla pożyczek gotówkowych
- Poszerzenie oferty produktów oszczędnościowych

B Dalsza poprawa **efektywności sprzedaży** sieci - wejście na kolejny poziom

- Wykorzystanie przewagi konkurencyjnej sieci oddziałów - wielkość i format
- Dalsze podnoszenie dyscypliny handlowej i efektywności sprzedaży sieci oraz kanałów bezpośrednich

C Poprawa struktury bilansu i rentowności w obszarze **przedsiębiorstw**

- Wzrost wagi przedsiębiorstw w portfelu i skonsolidowanie pozycji rynkowej w finansowaniu specjalistycznym
- Zbilansowany udział w rynku depozytów i kredytów w segmencie przedsiębiorstw

E Utrzymanie przewagi w zakresie **wydajności** poprzez skuteczne zarządzanie infrastrukturą i utrzymanie dyscypliny kosztowej

- Utrzymanie ścisłej kontroli kosztów
- Ciągła praca nad wewnętrznymi platformami, procesami i strukturami

D Przygotowanie Banku na przyszłe wyzwania poprzez inwestowanie w **analizę biznesu i platformę wielokanałową**

- Oferowanie wyróżniających się rozwiązań cyfrowych polskim klientom podążającym szybką ścieżką przyjmowania innowacyjnych technologii
- Wykorzystanie podejścia zorientowanego na klienta jako dźwigni zwiększania wydajności sprzedaży i zadowolenia klienta

W celu zapewnienia zrównoważonego wzrostu, wszystkie inicjatywy strategiczne muszą mieścić się w ramach zapewniających stabilność Banku

+ Czynniki pozytywne

Naturalny wzrost polskiego rynku bankowego

Niskie nasycenie rynku w zakresie kilku produktów

Znaczna otwartość klientów na innowacje i technologię

Wpływ wdrażanych inicjatyw strategicznych

Istniejące atuty Banku

Umiarkowanie pozytywne prognozy makroekonomiczne

Ramy zrównoważonego wzrostu

- Wysoka baza kapitałowa
- Bezpieczna pozycja w zakresie płynności
- Monitorowanie i zapewnianie zgodności z przepisami
- Skuteczne zarządzanie ryzykiem kredytowym
- Stała kontrola i optymalizacja kosztów
- Oszczędne i efektywne (*lean*) rozwiązania w zakresie procesów, operacji i platformy IT



- Potencjalne czynniki negatywne

Spadające stopy procentowe

Niestabilne kursy walutowe

Spadające opłaty „interchange”

Wyższe opłaty na BFG* / nowy podatek bankowy

Rosnące bezrobocie

Wyższe koszty ryzyka

W celu pełnego wykorzystania możliwości, poza wykorzystaniem swoich atutów, Bank koncentruje się na następujących kluczowych inicjatywach

Bankowość detaliczna

Innowacje
&
technologia

Bankowość
korporacyjna

Kluczowe inicjatywy strategiczne

- Wzrost **kredytów konsumpcyjnych** i ich udziału w kredytach detalicznych ogółem
- Osiągnięcie pozycji wzorcowego Banku **w zakresie oszczędności i transakcji**, dzięki opracowaniu szerokiej gamy produktów oszczędnościowych dla Klientów, równoważących potrzeby w zakresie płynności i inwestowania
- Ustawiczne tworzenie **innowacyjnych produktów flagowych** wyprzedzających konkurencję i wspomagających **pozyskiwanie klientów**
- Optymalizowanie **wielokanałowej sprzedaży i obsługi** oraz **zaawansowanej analizy biznesu** dla zapewniania maksymalnej wygody, wzrostu sprzedaży oraz sprawnej dystrybucji produktów
- Uchwycenie kolejnej fali rozwoju **bankowości cyfrowej** oraz dążenie do osiągnięcia **wiodącej pozycji w bankowości mobilnej**
- Wykorzystanie **szerszych możliwości** na rynku finansowania **przedsiębiorstw**, łączących orientację na MŚP z docieraniem do **dużych przedsiębiorstw**
- Nawiązywanie **strategicznych relacji partnerskich** z kluczowymi klientami korporacyjnymi

Cele średniokresowe dla Grupy Banku Millennium



1. Zrównoważona poprawa dochodowości i efektywności

	2012 Wrzesień	2015 Cel
ROE	10,1%	14-15%
Koszty/Dochody	58,2%	~50%

2. Utrzymanie aktualnej strategii bilansowej - konserwatywne zarządzanie płynnością i solidna baza kapitałowa

L/D	96%	<100%
CT1	11,4%	>10%

3. Utrzymanie przewagi konkurencyjnej w zakresie jakości usług i wygody klienta

Satysfakcja klientów*	89%	>90%
-----------------------	-----	------

4. Ewolucja w kierunku bardziej zrównoważonego banku komercyjnego, z większą obecnością wśród przedsiębiorstw

% Kredytów	25%	30-35%
------------	-----	--------

* % klientów detalicznych zadowolonych i bardzo zadowolonych