

4 stycznia 2018r.

## **Zapis czatu inwestorskiego na temat nowej strategii Banku Millennium 2020.**

**Moderator:** Serdecznie zapraszamy do udziału w czacie inwestorskim z Bankiem Millennium. Na pytania inwestorów odpowiedzą: Iwona Jarzębska, Dyrektor Departamentu Public Relations oraz Artur Kulesza, Dyrektor Departamentu Relacji z Inwestorami. Czat odbędzie się 4 stycznia (czwartek) o godzinie 11:00. Zapraszamy do zadawania pytań off-line już teraz!

**Moderator:** Witamy Państwa na czacie o strategii Banku Millennium. Po udanym zakończeniu 2017 roku dla inwestorów, szczególnie naszego banku, zachęcamy do dyskusji na temat przyszłości i naszej nowej strategii do roku 2020. Zapraszamy do zadawania pytań.

**Oskar:** Jak oceniają Państwo realizację poprzedniej strategii?

**Bank Millennium:** W 2017 roku Bank Millennium wykazał znaczną poprawę rentowności biznesowej oraz zrealizował najważniejsze cele swojej średnioterminowej strategii na lata 2015-2017 takie jak przekroczenie liczby 1,6 miliona aktywnych klientów, prawie 6% udział w rynku depozytów klientów detalicznych oraz wskaźnik koszty/dochody na poziomie 46%.

**Oskar:** Jakie było największe osiągnięcie Banku w realizacji poprzedniej strategii?

**Bank Millennium:** Największym według nas osiągnięciem było zwiększenie ilości aktywnych klientów o ponad 300 tysięcy w trzyletnim okresie. Co dało Bankowi wiodącą pozycję na rynku, zwłaszcza mierząc wzrost do istniejącej bazy (ponad 10% wzrostu rocznie).

**Majch:** Bank Millennium niedawno informował o zatwierdzeniu trzeciego programu emisji bankowych papierów wartościowych. Ile ma być takich programów i o jakiej wartości?

**Bank Millennium:** Program ten oznacza, że możemy emitować bankowe papiery w wielu seriach, do 2023 roku na łączną kwotę 1.5 mld zł. Przypomnę też, że czynny jest też program emisji obligacji (nie BPW) na kwotę 2 mld zł do 2020 roku.

**Wojtek:** Co to oznacza, że agencja Moody's zmieniła rating depozytów Banku Millennium do "Baa3/Prime-3" z "Ba1/Not Prime"? Co to oznacza, że indywidualny BCA wzrósł do "ba2" z "ba3"?

**Bank Millennium:** Moodys podniósł nasz rating z najwyższego poziomu nieinwestycyjnego do poziomu inwestycyjnego (odpowiednik BBB- w innych agencjach). Rating indywidualny jest częścią składową podstawowego ratingu depozytowego i nie jest powszechnie stosowany

**Karol:** Czy będzie dywidenda za 2017 rok? A jeśli nie, to od kiedy?

**Bank Millennium:** Polityka dywidendowa Banku zakłada wypłatę dywidendy na poziomie 35%-50% zysku netto, przy założeniu, że spełnione zostaną zalecenia Komisji Nadzoru Finansowego w zakresie wypłaty dywidendy. Po ogłoszeniu przez KNF w dniu 24 listopada 2017 r. stanowiska w sprawie wypłaty dywidendy banków z wyników za 2017 rok Bank Millennium raczej nie wypłaci dywidendy. Oficjalne stanowisko Zarząd poda w odpowiednim czasie. Robimy wszystko, by móc wypłacić dywidendę z zysku za rok 2018. Np. przeprowadziliśmy emisję długu podporządkowanego T2 na 700 mln PLN.

**ber.mok@poczta.onet.pl:** Kiedy oczekują Państwo podwyżki stóp procentowych? Jaka Państwa zdaniem będzie to podwyżka? Jaki miałyby to wpływ na wyniki Banku Millennium?

**Bank Millennium:** Nasza oficjalna prognoza zakłada jedną podwyżkę o 0.25% w 2 połowie tego roku. Wzrost stóp korzystnie wpływa na wynik Banku poprzez wzrost marży odsetkowej.

**PC:** Ilu klientów zamierzają Państwo pozyskać w 2018 roku?

**Bank Millennium:** Zgodnie z przyjętą strategią zamierzamy podwoić tempo akwizycji klientów, czyli około 600 tys nowych klientów do 2020 roku.

**taktyk:** Jaki wpływ na działalność banku mają nowe regulacje PSD2 i Mifid2?

**Bank Millennium:** Większe z dwóch podanych znaczenie ma dyrektywa PSD2 wprowadzająca zasady otwartej bankowości. Stwarza ona możliwość konkurencji z bankami i między nimi. Dla nas, jako banku o wysokim poziomie technologii, daje to okazję do pozyskania nowych klientów. Wdrożenie MiFID2 jest nie do końca wyjaśnione, ale bank i nasz dom maklerski są już przygotowani.

**Technicznie:** „Bank Millennium ma udział w kredytach konsumpcyjnych poniżej „naturalnego” poziomu” - to znaczy na jakim poziomie? I do jakiego poziomu bank Millennium chce ten udział zwiększyć?

**Bank Millennium:** Obecnie bank ma udział w tych kredytach na poziomie ok 4% (przy 6% w depozytach). Strategia zakłada ich wzrost o ponad 40% do 2020 co powinno przełożyć się na wzrost udziału w rynku.

**Kai:** Jaka obecnie część kredytów w Millennium to kredyty „frankowe”?

**Bank Millennium:** Na koniec września stanowiły one 32% portfela. Na koniec roku udział ten z pewnością spadł (m.in z powodu spadku kursu franka).

**fundamentalista:** Ryzyko uchwalenia przez rząd skrajnie niekorzystnej dla banków ustawy przynoszącej ulgę kredytobiorcom w walutach obcych mocno w ostatnich miesiącach się zmniejszyło. Z drugiej strony coraz więcej można czytać o korzystnych wyrokach sądów dla frankowiczów. A jak ta kwestia wygląda u was? Czy są pozwy, np. stwierdzające nieważność umów kredytów indeksowanych? Czy jest ich dużo i jak rozstrzygają to sądy?

**Bank Millennium:** Spójrzmy na fakty: Do tej pory zapadło 8 wyroków prawomocnych (w kwestiach indeksacyjnych) i wszystkie na naszą korzyść. Niestety niektóre kancelarie i media eksponują najczęściej pojedyncze przypadki wygranych klientów w pierwszej instancji.

**PC:** Czy można poznać trochę więcej szczegółów na temat projektu banku hipotecznego?

**Bank Millennium:** Projekt jest we wczesnej fazie przygotowań, więc nie ma jeszcze konkretów do zakomunikowania.

**pyka:** Bank Millennium zakłada znaczący wzrost w produktach inwestycyjnych. W jaki sposób ten cel ma zostać osiągnięty?

**Bank Millennium:** Mamy zamiar pozyskać nowych klientów (ok 45 tys do 2020) między innymi wykorzystując nowe technologie, jak sztuczna inteligencja i automatyzacja. Np. Bank już teraz wdrożył czatbota pierwszej generacji. Badamy platformy robo-doradcze pod kątem rozbudowy nowej platformy dla produktów inwestycyjnych.

**UkrytyInwestor:** W jaki sposób definiują Państwo klientów masowych i zamożnych? Jaki jest próg dla klientów zamożnych?

**Bank Millennium:** Do tej pory braliśmy głównie kryterium dochodowe (100 tys aktywów lub 10tys miesięcznie dochodu). Obecnie będziemy korzystać z segmentacji behawioralnej opartej na zachowaniach i potrzebach klientów, by odpowiedzieć na nie w sposób jeszcze pełniejszy i lepszy niż dotychczas.

**IT:** Czy planują Państwo wreszcie zmienić wygląd platformy Domu Maklerskiego Millennium? Bankowość internetowa Millennium wygląda nowocześnie, ale biznes brokerski pozostał chyba w XX wieku?

**Bank Millennium:** Przyjmujemy z pokorą tę uwagę i postaramy się wejść też tutaj szybko w XXI wiek :-)

**Pektrym:** Na czym dokładnie polegać ma automatyzacja w Banku Millennium?

**Bank Millennium:** W kontakcie z klientem podaliśmy przykład w strategii dla produktów inwestycyjnych. Oczywiście będziemy automatyzować nie tylko procesy sprzedażowe (np analiza Big data, elementy sztucznej inteligencji) ale również procesy back-officowe, co powinno przynieść jeszcze lepszą efektywność kosztową (spadek wskaźnika Koszty/dochody).

**Tyrka:** Czy planowana jest redukcja zatrudnienia w banku?

**Bank Millennium:** W związku z automatyzacją back-office może wystąpić spadek w tym obszarze. Jednocześnie zamierzamy szybko rosnać w zakresie nowego biznesu, więc łączny poziom zatrudnienia powinien być zachowany, szczególnie, że nie przewidujemy większych zmian w liczbie oddziałów.

**Wik:** Z czego wynikał wzrost kosztów osobowych po trzech kwartałach 2017 roku?

**Bank Millennium:** Banki, tak jak i inne sektory odczuwają presję płacową. Poza tym bank nasz dba o utrzymanie i pozyskanie utalentowanych pracowników kluczowych do realizacji strategii. Poza tym wyniki w zeszłym roku były rekordowe.

**Zlecenik:** Rezerwy na utratę wartości mocno wzrosły w pierwszych trzech kwartałach 2017 roku w porównaniu z analogicznym okresem rok wcześniej. Czy jest to trwały trend?

**Bank Millennium:** Wzrost wynikał z rekordowo niskich rezerw w segmencie korporacji w 2016 roku, widocznych w całym sektorze. Rok 2017 to powrót do "normalnych" rezerw i nie przewidujemy dalszych wzrostów, szczególnie w relacji do kredytów.

**rekin:** Koszt ryzyka w banku Millennium ma być zgodny z historycznymi trendami. Czyli jaki?

**Bank Millennium:** Bank nasz w ostatnich latach miał wyjątkowo stabilny poziom kosztu ryzyka, między 49 a 61 bps (do kredytów netto). Zamierzamy utrzymać tę przewidywalność i poziom kosztu ryzyka, szczególnie w poszczególnych segmentach. Nastąpi za to pewna zmiana struktury portfela, która może przynieść stopniowy wzrost tego kosztu w dalszej przyszłości.

**kula:** Kurs franka coraz niżej. Jaki to ma wpływ na wyniki banku i jaki przewidujecie średni kurs CHF w 2018 roku?

**Bank Millennium:** Bezpośredniego wpływu nie ma, choć poprawia strukturę bilansu (np płynnościową) oraz poprawia sytuację naszych kredytobiorców walutowych. Nie podejmujemy się prognozy ale liczymy na utrzymanie korzystnego trendu.

**nieekonomiczny:** Założeniem jest mieć wskaźnik ROE w pierwszej trójce banków w Polsce. A bez odnoszenia się do konkurencji to jak ten wskaźnik w banku Millennium ma się kształtować?

**Bank Millennium:** Specjalnie nie podaliśmy wartości bezwzględnej wskaźnika, tylko kwotę zysku netto w 2020 (1 mld zł) z powodu takiego, że nie mamy pełnej kontroli nad wielkością kapitałów. Ona zależeć będzie od polityki dywidendowej, o której już wspominaliśmy. Niezależnie od niej, ROE powróci do poziomu dwucyfrowego.

**Kombo:** Co w strategii banku oznacza „Oportunistyczne podejście do opcji wzrostu nieorganicznego”?

**Bank Millennium:** Głównym kierunkiem strategii jest oczywiście wzrost organiczny, w którym pokazaliśmy niemałe sukcesy dotychczas. Zapis ten oznacza, że nie wykluczamy przyjrzenia się możliwościom rozwoju przez akwizycje, ale musiałyby one dać lepszy zwrot dla akcjonariuszy niż podstawowa strategia.

**Beata:** Czy uwzględniają Państwo czynniki ESG w swojej strategii?

**Bank Millennium:** Tak, w Banku czynniki ESG i działania na rzecz społeczeństwa i środowiska są integralną częścią strategii i wspierają realizację celów biznesowych.

Zgodnie z wytycznymi strategii 2020, bank koncentruje się na trzech grupach interesariuszy: klientach, pracownikach i społecznościach lokalnych.

**Beata:** Jakie działania CSR będą podejmowane przez Bank Millennium?

**Bank Millennium:** Nasze działania komunikujemy od 2006. Jesteśmy w indeksie Respect GPW a także w 2017 roku otrzymaliśmy od Euromoney tytuł za najlepsze działania społeczne w Europie środkowo-wschodniej. Więcej o tych działaniach piszemy w raportach CSR dostępnych na stronie Banku.

**inwestor2:** Jakie nowości technologiczne przewidują Państwo w nadchodzącym czasie?

**Bank Millennium:** Tak jak pisaliśmy wcześniej, chcemy dopasowywać się do potrzeb klienta wykorzystując np Big Data, sztuczną inteligencję oraz platformy cyfrowe. Dalsza cyfryzacja jest nieunikniona, w tym personalizacja, co w praktyce oznacza, że będziemy się starali oferować klientom produkty, które będą odpowiedzią na ich realne potrzeby we właściwym miejscu i czasie. Będziemy się również koncentrować na robotyce. Przyszłość w bankowości to również blockchain. Planujemy także dalszy rozwój naszej platformy zakupowej i aplikacji mobilnej goodie.

**inwestor2:** Jak zamierzają Państwo w najbliższych latach sprostać coraz większym wymaganiom klientów?

**Bank Millennium:** Jesteśmy gotowi na wyzwania. Jesteśmy najbardziej klientocentrycznym bankiem który nieustannie się rozwija - będziemy najbardziej spersonalizowanym bankiem na skalę masową. Rośniemy najszybciej w zakresie pozyskiwania klientów z główną relacją. Ponadto w nowej strategii wprowadzimy cztery nowe motory wzrostu (Inwestycje, Kredyty konsumpcyjne, Mikro Biznes, SME i Korporacje) 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.

**Moderator:** Dziękujemy serdecznie wszystkim uczestnikom dzisiejszego czatu. Zdążyliśmy odpowiedzieć na wszystkie Państwa pytania, ale zapraszamy do kontaktu w dowolnym momencie. Życzymy udanego Nowego Roku, też w zakresie inwestycji (nie gorszego niż miniony :-). Iwona i Artur

*Na pytania odpowiadali: Iwona Jarzębska - Dyrektor Dep. Public Relations oraz Artur Kulesza - Dyrektor Dep. Relacji z Inwestorami.*