



Prezentacja na Zwyczajne Walne Zgromadzenie Banku Millennium S.A.

Wyniki Banku Millennium za 2017 rok i Strategia

26 Marca 2018 r



ZASTRZEŻENIE

Niniejsza prezentacja została przygotowana przez Bank Millennium dla jego interesariuszy wyłącznie w celu informacyjnym.

Informacje przedstawione w niniejszej prezentacji należy czytać łącznie z innymi informacjami publikowanymi przez Bank (na stronie www.bankmillennium.pl), w szczególności z raportami finansowymi i bieżącymi oraz dokumentami dostarczonymi na dzisiejsze Zwyczajne Walne Zgromadzenie.

Dane finansowe prezentowane poniżej dotyczą poziomu skonsolidowanego Grupy Banku Millennium. Bank przygotowuje swoje sprawozdania finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej i dlatego też jedynie odsetki od instrumentów pochodnych zgodnych z formalnymi zasadami księgowości zabezpieczeń są księgowane w wyniku z tytułu odsetek, a odsetki od pozostałych instrumentów pochodnych są księgowane w wyniku na operacjach finansowych. Ponieważ relacje w księgowości zabezpieczeń zmieniają się w czasie, a księgowość zabezpieczeń nie musi obejmować całości portfela walutowych transakcji swapowych (FX i CCIR), w niniejszej prezentacji Bank przedstawia dane pro forma wykazujące całość marży z instrumentów pochodnych w wyniku z tytułu odsetek. W opinii Banku, przedstawiona metodologia pozwala na lepsze zrozumienie ewolucji wyniku z tytułu odsetek, odzwierciedlając istotę transakcji na instrumentach pochodnych związanych z zarządzaniem płynnością w zakresie aktywów i pasywów w walutach obcych.

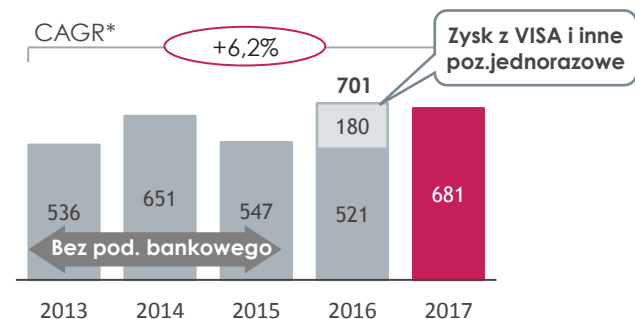
Twierdzenia dotyczące przyszłości odnoszą się jedynie do daty, w której powstały i są oparte o wiedzę, informacje i opinie z tego dnia. Bank nie przyjmuje na siebie obowiązku publikowania żadnych aktualizacji, modyfikacji czy zmian informacji, danych oraz oświadczeń znajdujących się w niniejszej prezentacji, chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa.

Niniejsza prezentacja nie może być traktowana jako rekomendacja nabycia papierów wartościowych, oferta, zaproszenie czy zachęta do złożenia oferty nabycia, dokonania inwestycji lub przeprowadzenia transakcji dotyczących papierów wartościowych, w szczególności dotyczących papierów wartościowych Banku Millennium.

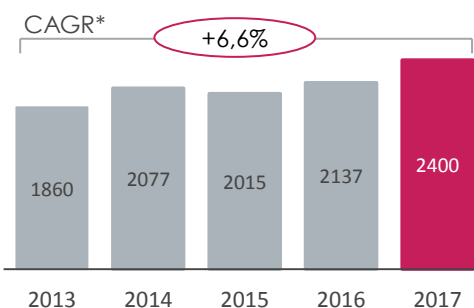
PODSUMOWANIE OSIĄGNIĘĆ W LATACH 2013-2017 (1)

Poprawa powtarzalnej zyskowności po okresie wpływu niskich stóp procentowych oraz nowych obciążeń regulacyjnych/podatkowych. Efektywność poprawia się zgodnie z założonym celem. Wypłacalność rekordowo wysoka i pokrywa z wyraźną nadwyżką wszystkie nowe progi kapitałowe.

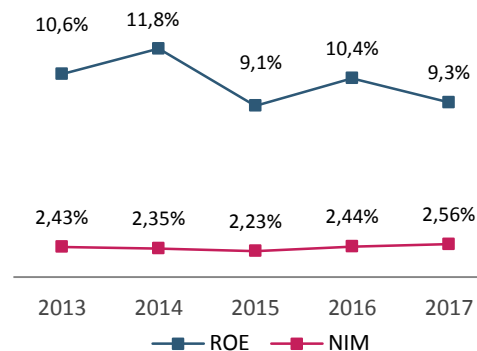
Zysk netto (mln PLN)



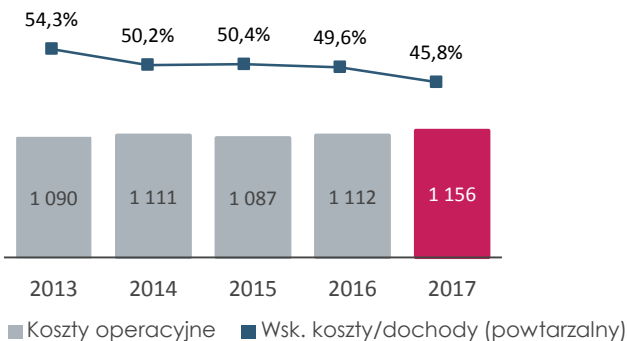
Dochód z działalności podst. (mln PLN)



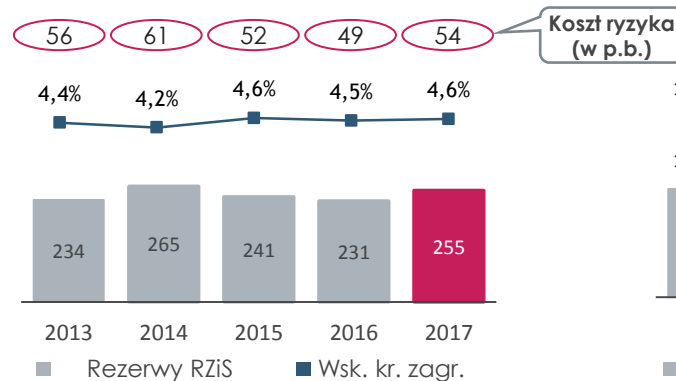
ROE & NIM (marża ods. netto) (mln PLN)



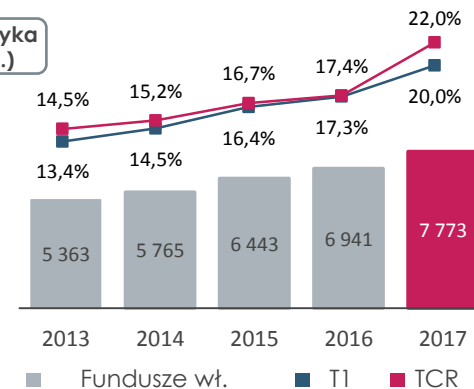
Koszty i wsk. koszty/dochody (mln PLN)



Rezerwy i wsk. kredytów zagr. (NPL)



Adekwatność kapitałowa (mln PLN)

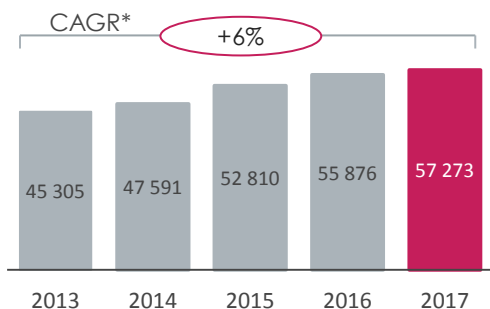


(*) Składana roczna stopa wzrostu

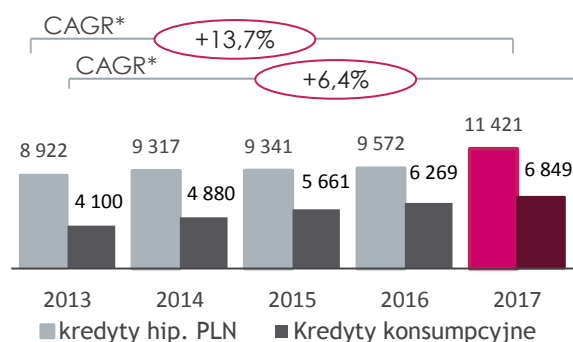
PODSUMOWANIE OSIĄGNIĘĆ W LATACH 2013-2017 (2)

Solidny wzrost wolumenów biznesowych wspomagany dynamicznym wzrostem liczby aktywnych klientów (przekroczony 3-letni cel strategiczny). Silne ukierunkowanie na kanały cyfrowe i jakość obsługi.

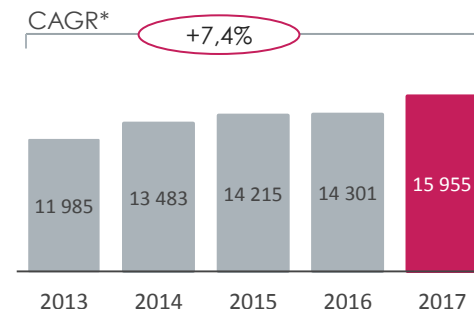
Depozyty klientów (mln PLN)



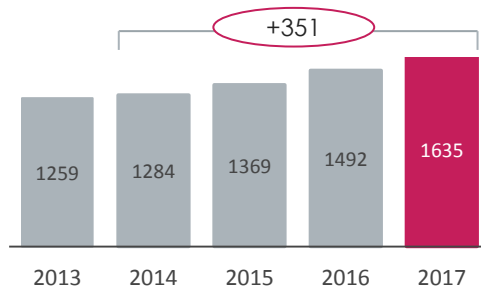
Kredyty detaliczne w PLN (mln PLN)



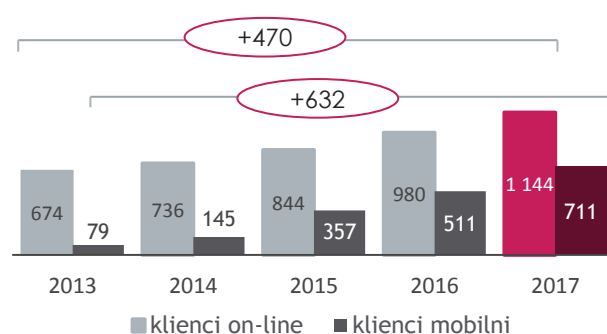
Kredyty dla przedsiębiorstw (mln PLN)



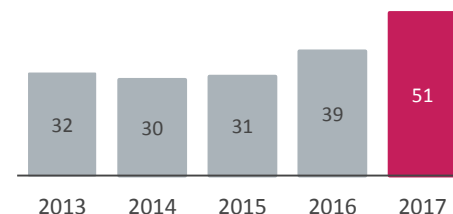
Aktywni klienci detaliczni (w tys.)



Klienci on-line i mobilni (w tys.)



Net Promoter Score (**)



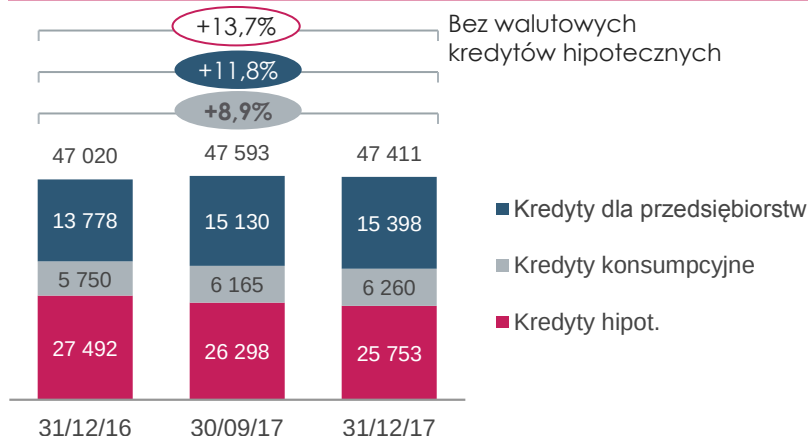
(*) Składana roczna stopa wzrostu

(**) Źródło: badania wewnętrzne Banku Millennium

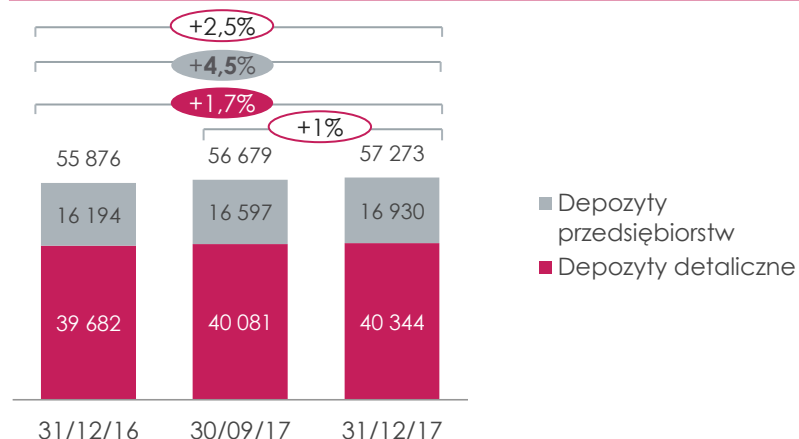
KREDYTY I DEPOZYTY

Solidny wzrost kredytów (poza walutowymi kredytami hipotecznymi, które spadły do 30% portfela ogółem). Tempo wzrostu depozytów detalicznych spadło ale dynamicznie wzrosły oszczędności niedepozytowe.

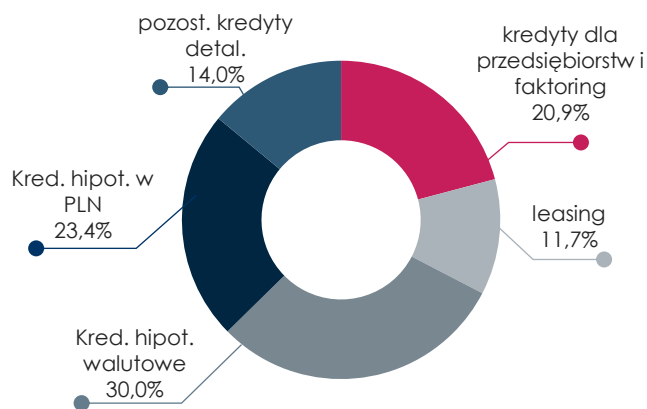
Portfel kredytowy Grupy (netto) (mln PLN)



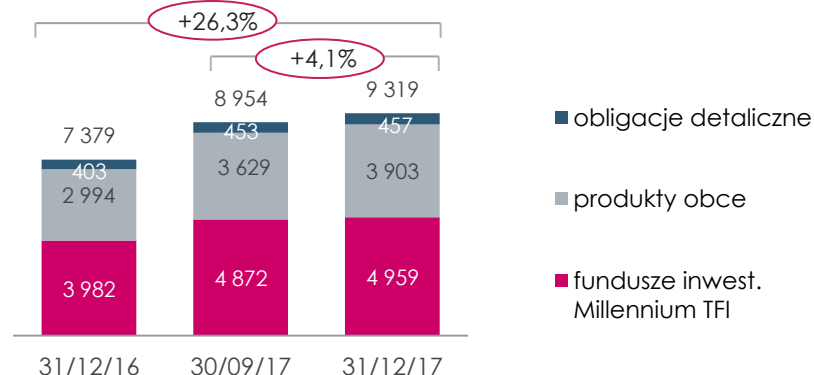
Depozyty klientów (mln PLN)



Struktura portfela kredytów (brutto) (na 31.12.2017)



Niedepozytowe produkty inwestycyjne (mln PLN)

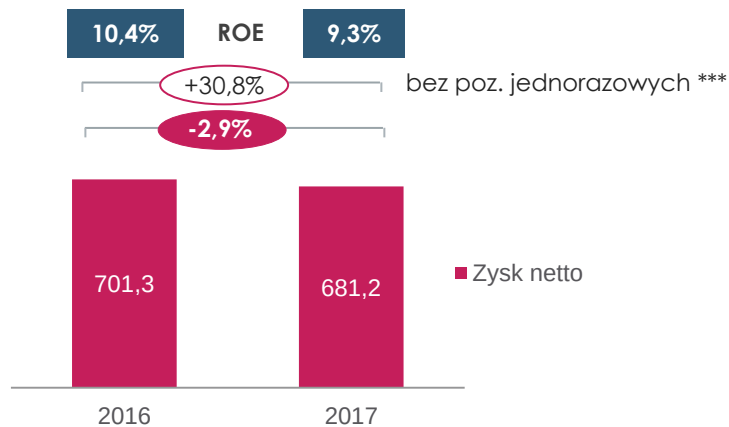


ZYSKOWNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ KOSZTOWA

Solidny wzrost dochodu z działalności podstawowej zdecydowanie przewyższał wzrost kosztów ...
... dzięki czemu wskaźnik koszty/dochody obniżył się do 46% - celu strategii na 2017 r.

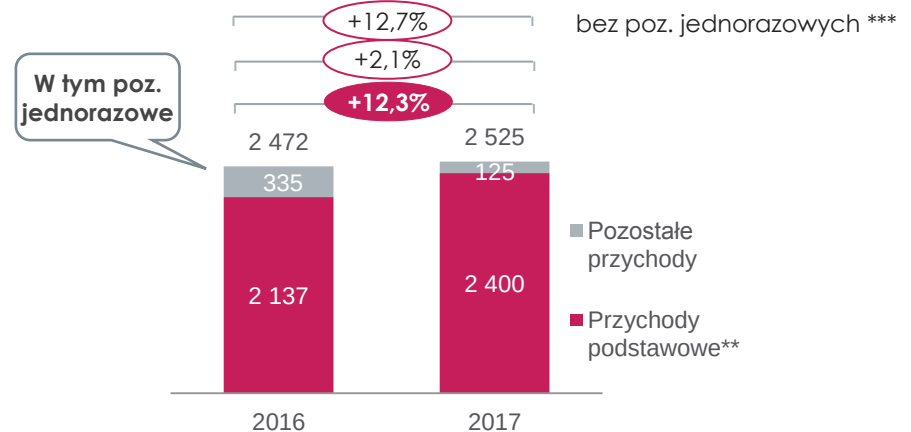
Zysk netto

(mln PLN)



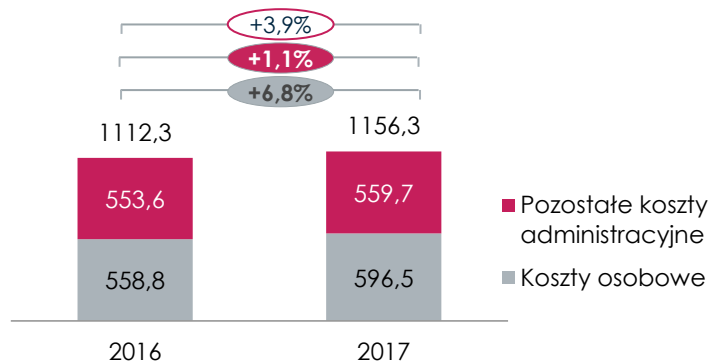
Dochód operacyjny *

(mln PLN)

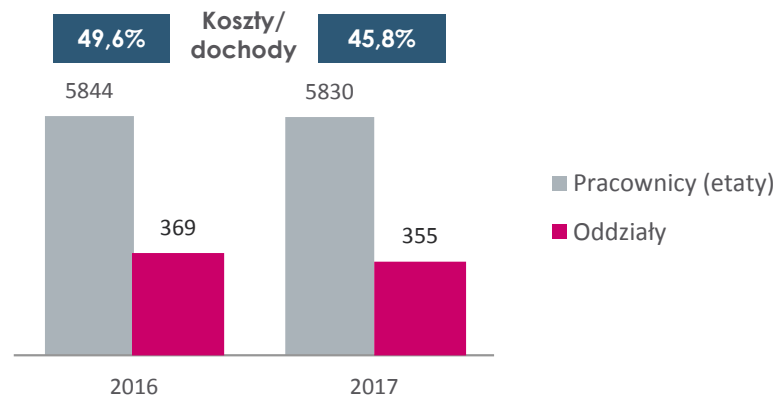


Koszty operacyjne

(mln PLN)



Koszty/dochody ***; oddziały i pracownicy



(*) w tym pozostałe dochody i koszty operacyjne netto (**) Wynik z tyt. odsetek + Wynik z tyt. prowizji
(***) bez poz. jednorazowych: nadzwyczajnego zysku kapitałowego z transakcji VISA pomniejszonych o nadzwyczajne koszty w 2016 r.

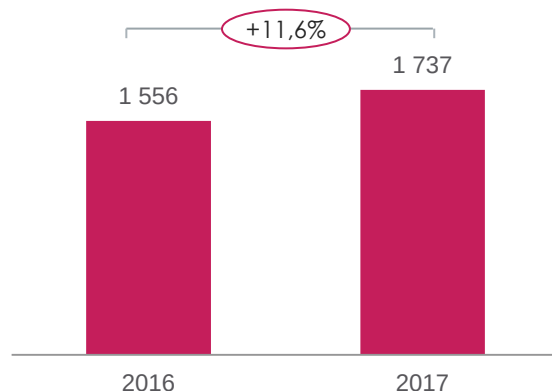
WYNIK Z ODSETEK I PROWIZJI

Dwucyfrowy roczny wzrost wyniku z odsetek i prowizji.

Marża odsetkowa netto zdecydowanie poprawiła się w porównaniu z 2016 r.

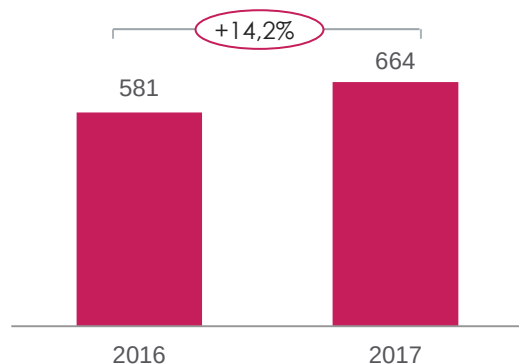
Wynik z tytułu odsetek *

(mln PLN)



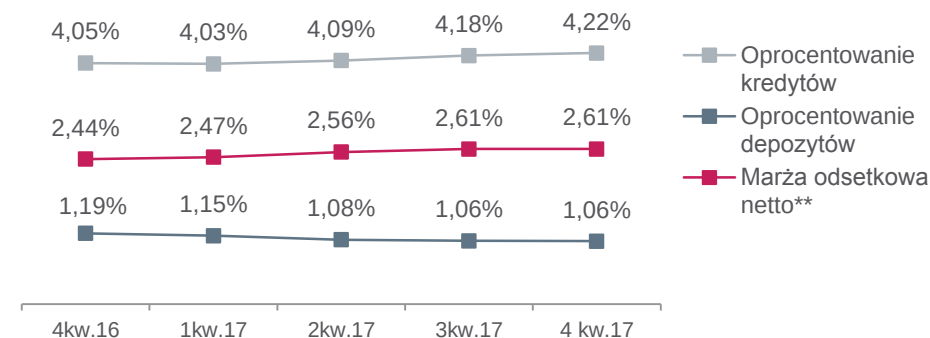
Wynik z tytułu prowizji

(mln PLN)



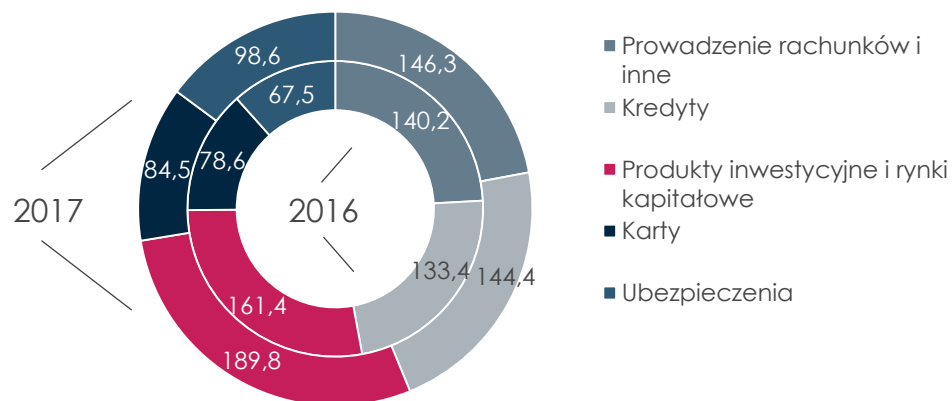
Oprocentowanie kredytów i depozytów

(mln PLN)



Struktura wyniku z prowizji

(w 2017 r.)



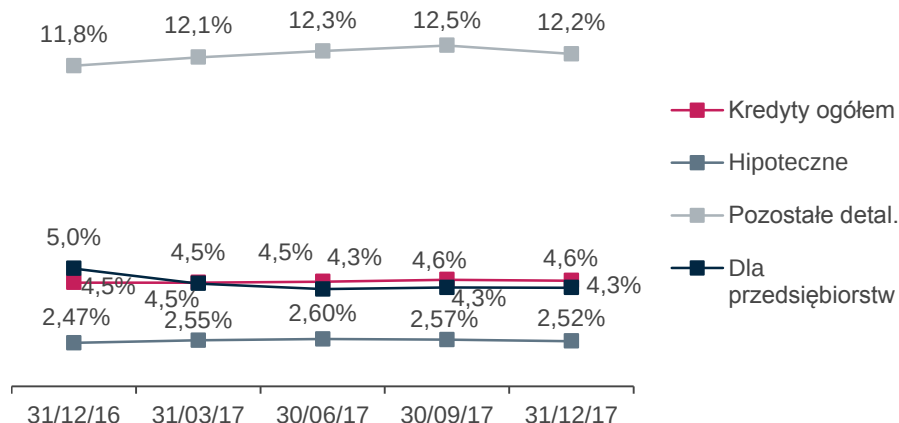
(*) Dane pro-forma: marża na wszystkich instrumentach pochodnych zabezpieczających portfel kredytów walutowych jest prezentowana w Wyniku z odsetek, a w ujęciu księgowym część tej marży (PLN 40,4 mln w 2017 r. oraz PLN 50,6 mln w 2016 r.) jest ujęta w Wyniku na operacjach finansowych (**) Marża odsetkowa netto: Nil (pro-forma) / średnie aktywa pracujące

JAKOŚĆ AKTYWÓW, PŁYNNOŚĆ I KAPITAŁ

Solidna jakość aktywów i płynność.

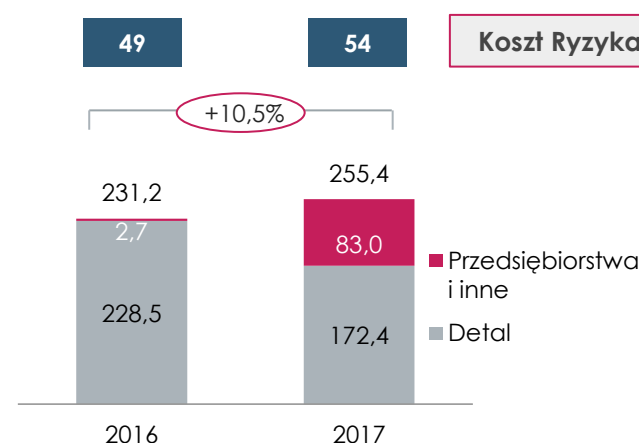
Koszt ryzyka spójny z założonymi poziomami oraz średnią historyczną.

Kredyty z utratą wartości

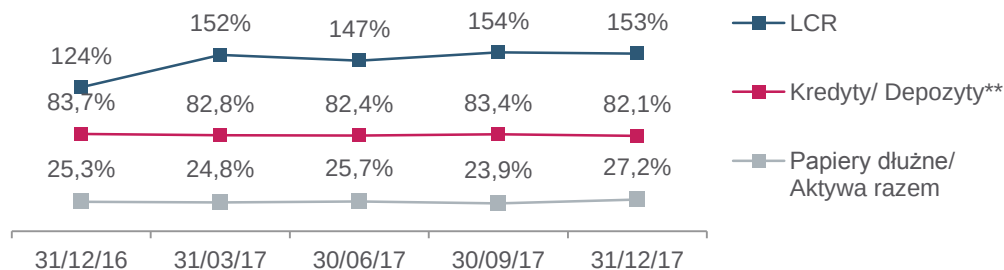


Odpisy na utratę wartości RZiS

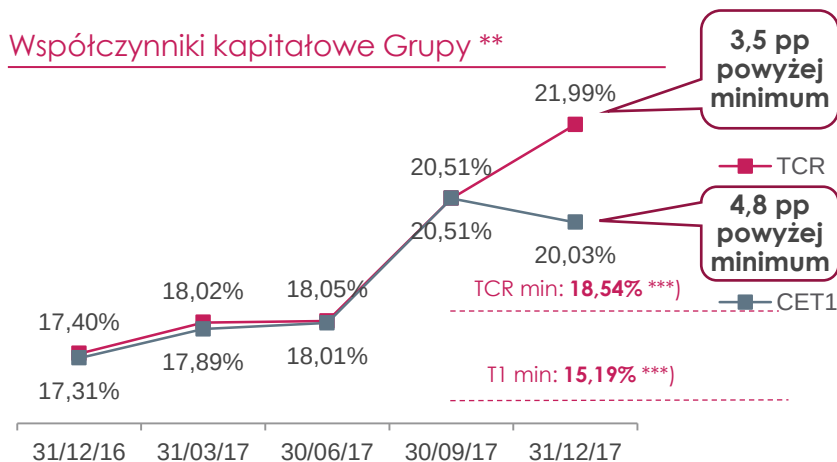
(mln PLN)



Wskaźniki płynności



Współczynniki kapitałowe Grupy **



(*) Łączne zawiązane rezerwy (netto) / średnie kredyty netto (w punktach bazowych); (**) Współczynniki kapitałowe banku (nieskonsolidowane) są niższe o około 0,1 p.p. na grudzień 2017 r. (***) Minimalne progi kapitałowe dla Banku jednostkowego są nieznacznie wyższe: TCR = 18,66% i T1 ratio = 15,28%

MINIMALNE PROGI ADEKWATNOŚCI KAPITAŁOWEJ

Z bardzo wysokimi współczynnikami kapitałowymi Bank mógłby już teraz wypłacić 75% dywidendy gdyby nie dodatkowe kryteria K1/K2. Dalszy wzrost wskaźników po zatrzymaniu zysku z 2017 roku w funduszach własnych.

Kwestie kapitałowe

- **Bank wyemitował w grudniu 10-letnie obligacje podporządkowane NC5 o wart. 700 mln PLN, kwalifikujące się do kapitału Tier 2**
- Ostatnie ważne regulacyjne zalecenia i interpretacje dotyczące wymaganych progów kapitałowych:
 - ✓ **Bufor Filara II:** KNF ustanowił bufor na poziomie 5,41% dla TCR Grupy (wzrost w porównaniu z 2016 r. z uwagi na decyzje związane z IRB oraz regularną aktualizacją BION)
 - ✓ **Bufor innej instytucji o znaczeniu systemowym - OSII (0,25%):** pozostawiony bez zmian dla Banku/Grupy
 - ✓ **Bufor ryzyka systemowego (3%):** dla wszystkich banków od 2018 r;
 - ✓ **Bufor zabezpieczający (1,875%):** wzrost o 0,675 pp dla wszystkich banków począwszy od 2018 r.
- Zalecenie KNF w sprawie polityki dywidendowej banków (listopad 2017 r.) , w którym wyznaczono następujące dodatkowe bufora ponad minimum wymagane dla TCR aby móc wypłacić dywidendę: +1,5% **w celu wypłaty 50%**; dodatkowo 0,625% (pełny bufor zabezpieczający 2,5%) **w celu wypłaty 75%**; + dodatk. wymóg ze stres-testu **w celu wypłaty 100%**; KNF utrzymał dodatkowe kryteria dla banków z portfelami walutowych kredytów hipotecznych (K1 oraz K2) *
- Bank Millennium posiada politykę dotyczącą wypłaty dywidendy na poziomie pomiędzy 35% a 50% zysku netto, w zależności od zaleceń nadzorczych. Wysokie współczynniki kapitałowe Banku (na koniec 2017) umożliwiłyby wypłatę w wysokości 75%, gdyby nie dodatkowe kryteria K1/K2.
- Dnia 14 Marca KNF opublikował nowe założenia polityki średnioterminowej w zakresie dywidend. Bank Millennium będzie się starał wypełnić warunki regulacyjne aby otworzyć możliwość wypłaty dywidendy z zysku w 2018 roku, choć jest za wcześnie aby Bank potwierdził taką możliwość. Dodatkowo przyjmując dzisiejszą akceptację Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia na tegoroczny wniosek, wskaźniki Banku i Grupy wzrosną o około 2 p.p.

(*) K1 opiera się na udziale kredytów hipotecznych w portfelu ogółem a K2 na udziale kredytów udzielonych w latach 2007-2008 w portfelu hipotecznym

PROPOZYCJA ZATRZYMANIA ZYSKU Z 2017 ROKU

Uchwała nr 5

Bank Millennium posiada politykę dotyczącą wypłaty dywidendy na poziomie pomiędzy 35% a 50% zysku netto, z uwzględnieniem zaleceń nadzorczych.

W dniu 24 listopada 2017 roku KNF wydała stanowisko w sprawie polityki dywidendowej banków (i innych podmiotów) w roku 2018. Ponadto, KNF w piśmie z dnia 15 grudnia 2017 r. skierowanym do Banku Millennium S.A., określił dla Banku minimalne poziomy wskaźników kapitałowych. Opierając się na niniejszej rekomendacji, Zarząd Banku przedstawia Walnemu Zgromadzeniu propozycję zatrzymania całego zysku netto wypracowanego w roku 2017 r. w kapitałach własnych Banku.

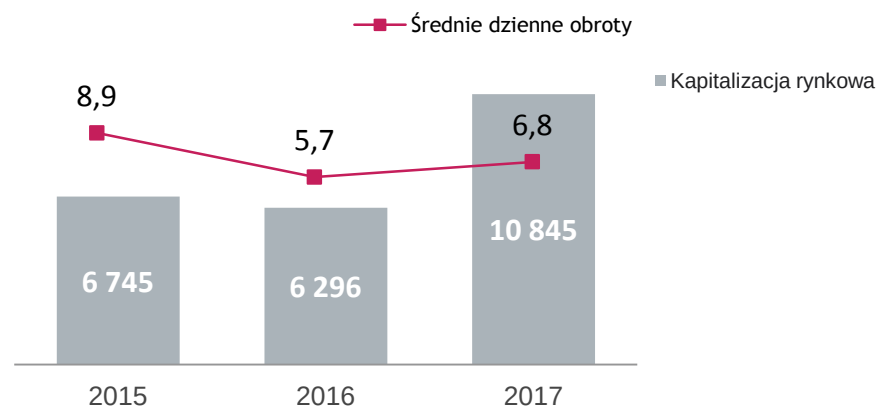
Kapitały, Wskaźniki adekwatności, zysk netto	Grupa Banku Millennium	Bank Millennium
Kapitał własny na 31.12.2017 r. (tys zł)	7 772 599	7 540 548
Łączny współczynnik wypłacalności (TCR) - na 31.12.2017 r.	22,0%	21,9%
Współczynnik wypłacalności podstawowy T1 – na 31.12.2017 r.	20,0%	19,9%
Zysk netto za 2017 r. (tys zł)	681 227	648 945
Przeznaczenie na kapitał rezerwowy (tys zł)	648 945	648 945 (100%)

KURS AKCJI BANKU MILLENNIUM

Bank Millennium był liderem wzrostu kursu akcji banków notowanych na GPW w 2017 roku

Kapitalizacja rynkowa/płynność

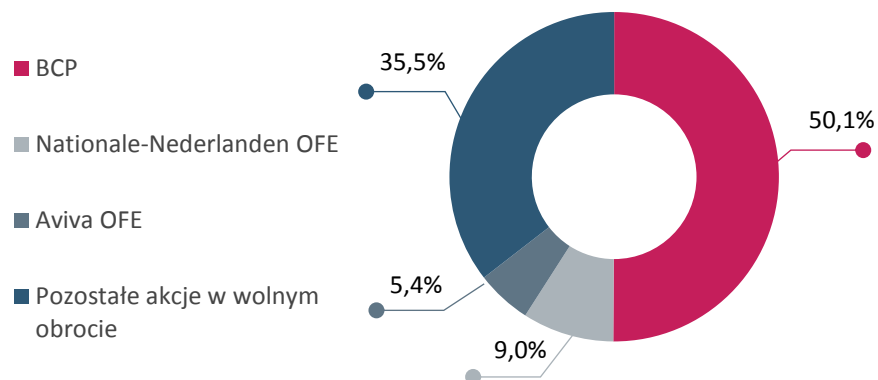
(mln PLN)



Notowania akcji Banku Millennium/główne indeksy

Wskaźniki rynkowe	29.12.2017*	30.12.2016*	Zmiana (%) roczna
Kurs akcji Banku (PLN)	8,94	5,19	72,3%
WIG Banki	8 482	6 263	35,4%
WIG20	2 461	1 948	26,4%
WIG30	2 825	2 243	25,9%
WIG - indeks główny	63 746	51 754	23,2%

Struktura akcjonariatu Banku Millennium (31.12.2017)



Bank Millennium był pierwszym bankiem notowanym na GPW



(*) ostatni dzień notowań w roku 2016 i 2017

WSZYSTKIE TRZYLETNI STRATEGIE BANKU ZREALIZOWANO Z SUKCESEM

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

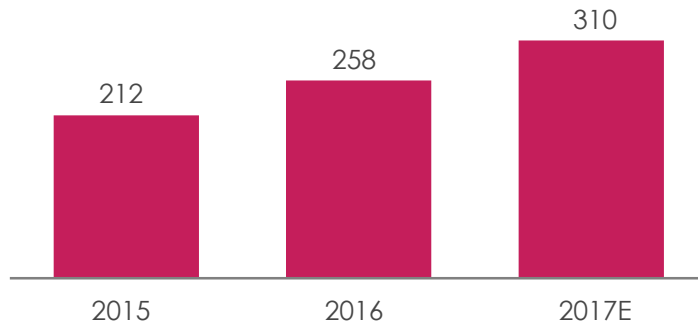
2018-2020: “Przyspieszony wzrost”

- Uzupelnienie aktualnego silnika wzrostu w **Detalu** (pozyskiwanie rach. bież.) o **nowe silniki** (pożyczki gotówkowe, inwestycje i mikroprzedsiębiorstwa)
- 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

BANK MILLENNIUM WKRACZA W NOWY CYKL STRATEGICZNY STOJĄC NA SOLIDNYCH FUNDAMENTACH

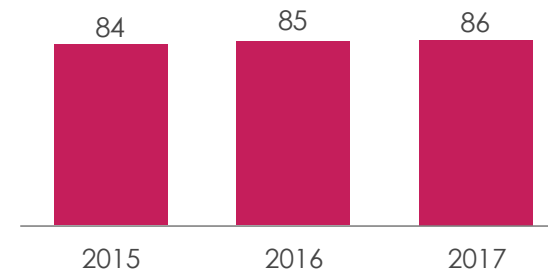
Jesteśmy liderem w pozyskiwaniu nowych klientów

Przyrost klientów brutto w tys.

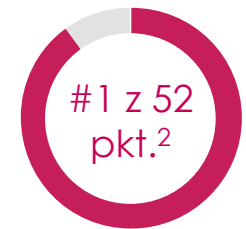


Jesteśmy liderem w satysfakcji klientów i poleceniach

% klientów zadowolonych, lub bardzo zadowolonych

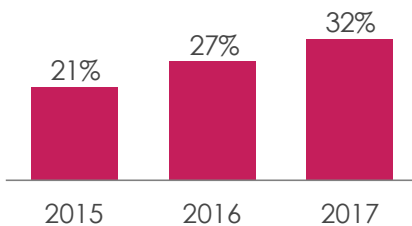


Net Promoter Score

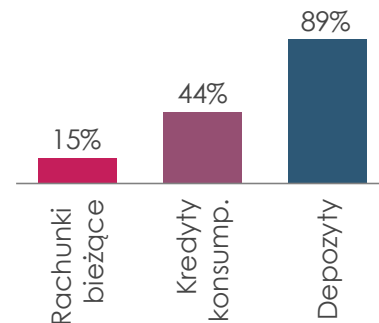


Jesteśmy liderem w bankowości cyfrowej

% aktywnych klientów mobilnych

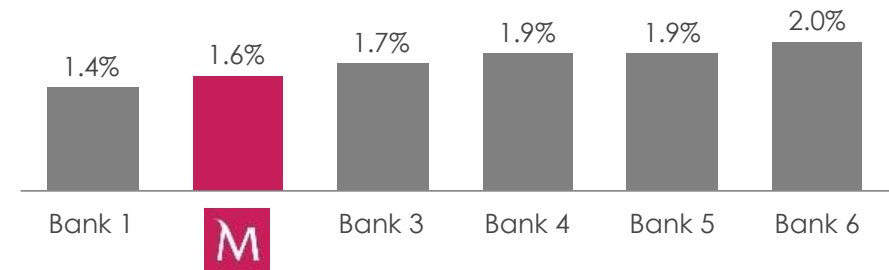


% kanałów cyfrowych dla kluczowych produktów



Jesteśmy liderem efektywności

Koszty operacyjne, jako % sumy bilansowej, 2016¹

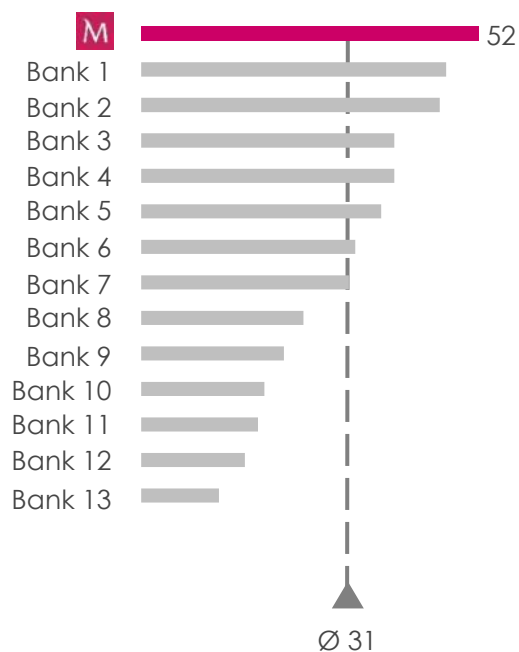


1. Bez podatku bankowego 2. Pierwsze miejsce w Polsce wśród banków na podstawie badań ARC Rynek i Opinia w 4 kwartale 2017 r.

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

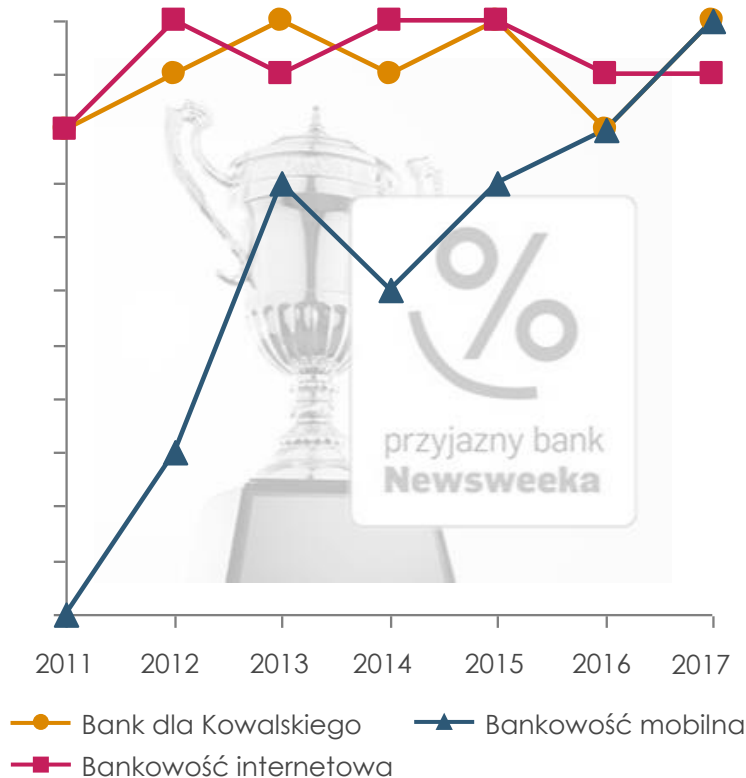
Mamy wiodący wskaźnik NPS w polskiej branży bankowej...

Net Promoter Score banków w Polsce

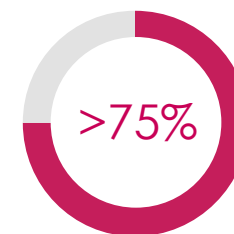


... od lat lokujemy się w czołówkach rankingów jakości...

Ranking



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

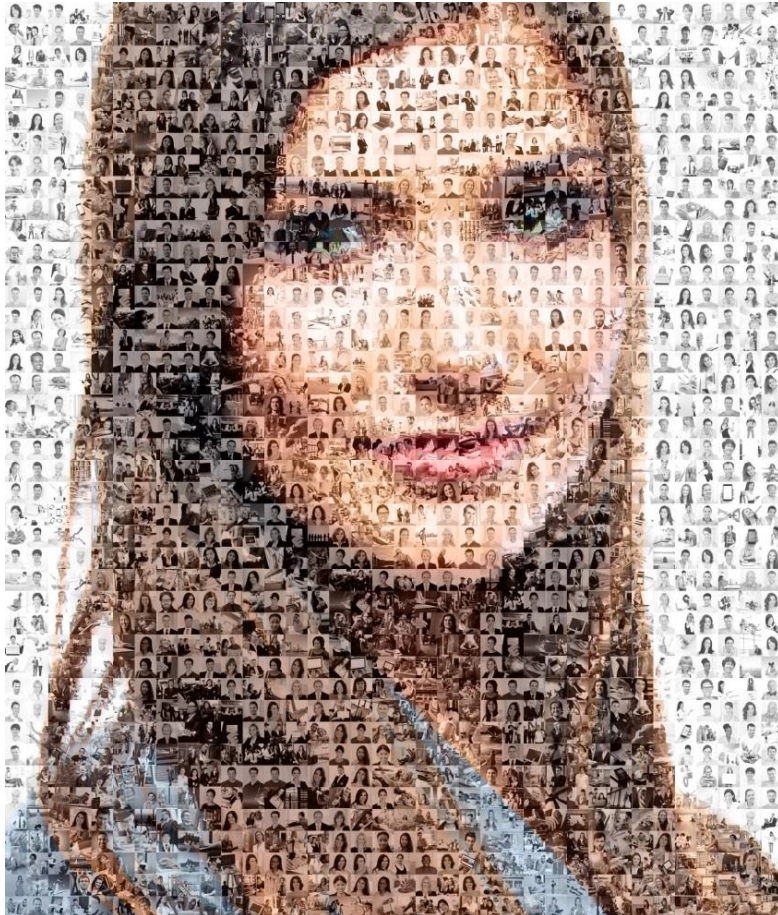


Klientów posiadających główną relację z Bankiem Millennium



Klientów pozyskanych przez polecenie

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



Segmentacja

- W 2017 roku w naszej bazie klientów wdrożyliśmy zaawansowaną segmentację behawioralną
- Dodatkowo na całym polskim rynku przeprowadzono kompleksowe badania
- 10 segmentów zostało zdefiniowanych pod względem nawyków, preferencji i stylów

Oferta

- Stworzenie nowej oferty dla każdego segmentu
- Określenie nowego pomysłu na komunikację oraz oferty dla klientów obecnych i potencjalnych

Komunikacja i sprzedaż

- Operacyjnie wykonalne poprzez nowej generacji silnik CRM "real time", korzystający z Big Data i sztucznej inteligencji
- Maksymalizacja "cross sellingu" i lojalności klientów poprzez oferowanie odpowiedniego produktu we właściwym czasie

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

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



Wygodna aplikacja dot. ubezpieczeń komunikacyjnych i turystycznych



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

Spersonalizowane rabaty w goodie



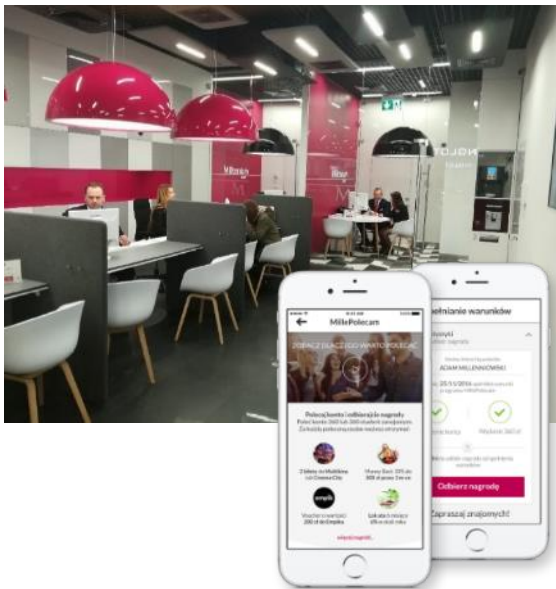
Bilety i parkingi; płacenie rachunków zintegrowane w bankowości mobilnej



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



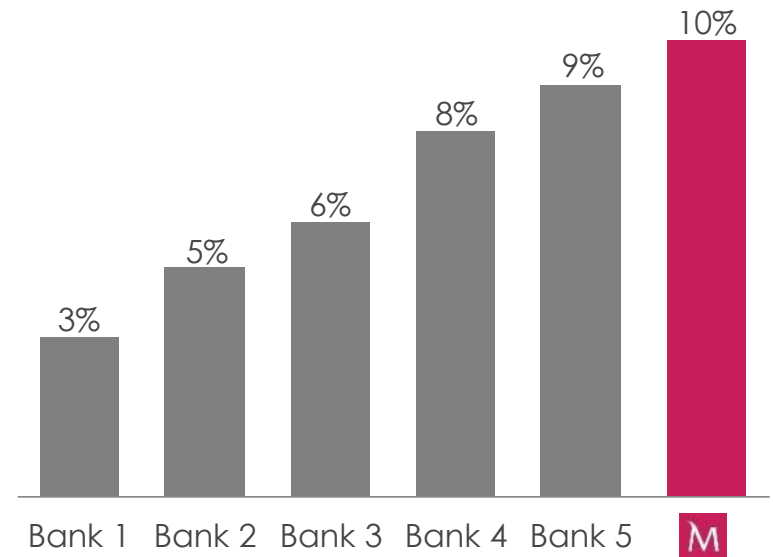
... wygrywamy w akwizycji klientów ...

Liczba klientów pozyskanych w 2017 roku

+144K
aktywnych klientów

... a nasza baza klientów rośnie najszybciej w sektorze

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



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

**Dlaczego
wybrano**

Inwestycje

Polska jest ciągle w tyle za rynkami UE, chociaż prognozy są bardzo obiecujące (>10% wzrost aktywów CAGR)

Kredyty konsumpcyjne

Bank Millennium ma udział w kredytach konsumpcyjnych poniżej "naturalnego" poziomu

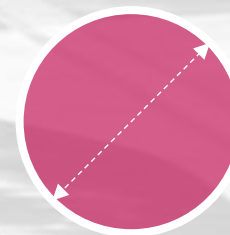
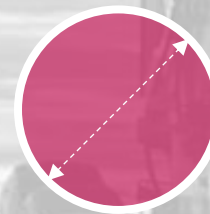
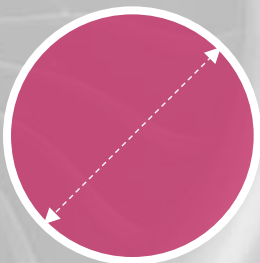
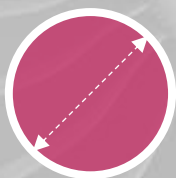
Mikro Biznes

Istotny podsegment bankowości biznesowej, gdzie możemy wykorzystać nasze sprawdzone umiejętności z Detalu

SME & korporacje

Dobrze pracujący silnik wzrostu z przyrostem dochodów na poz. 28% w ciągu ostatnich trzech lat

**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...

Penetracja produktami inwestycyjnymi



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



... uzyskamy znaczny wzrost w produktach inwestycyjnych

~45 K

Dodatkowych klientów z produktami inwestycyjnymi do 2020

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

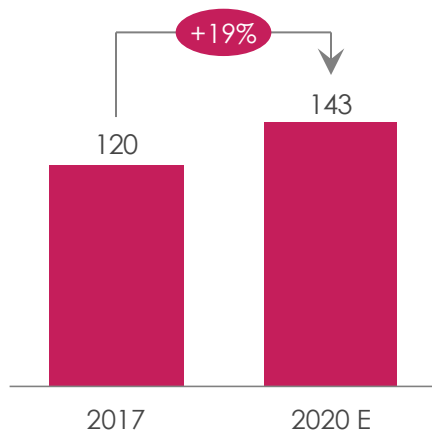
Skalowalna platforma robo-doradcza zapewni efektywny kosztowo wzrost i wyróżni Bank Millennium poprzez personalizację oferowanych rozwiązań

~35% wzrost klientów z produktami inwestycyjnymi

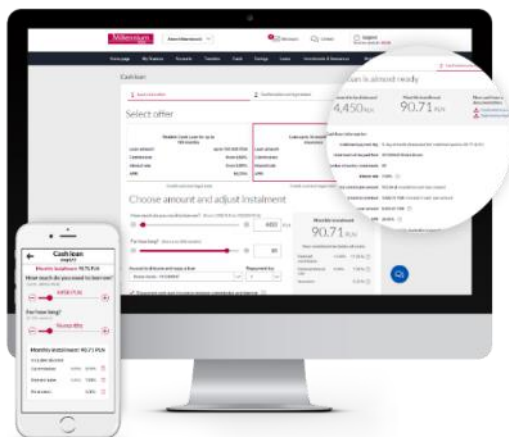
NASZA OFENSYWA KREDYTÓW KONSUMPCYJNYCH OPIERAĆ SIĘ BĘDZIE NA BUDOWIE NAJLEPSZEGO DOŚWIADCZENIA KLIENTA I WYKORZYSTANIU MOŻLIWOŚCI PSD2

Rynek kredytów konsumpcyjnych będzie rósł w atrakcyjnym tempie...

Wolumeny rynkowe (mld PLN)



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



... co przełoży się na nasz jeszcze szybszy wzrost

>40%

Wzrost portfela kredytów konsumpcyjnych do 2020

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

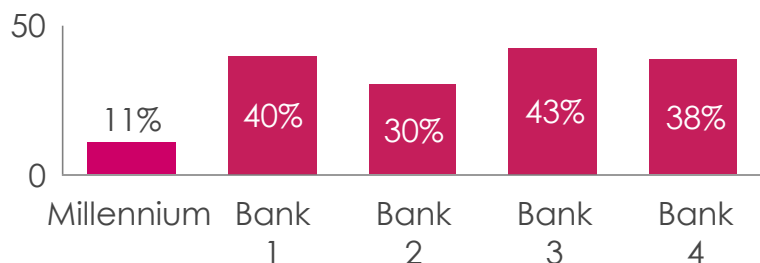
Wydajne systemy scoringu ryzyka dla nowych klientów dzięki danym PSD2 oraz płynne procesy zarówno na platformach własnych, jak i zewnętrznych

Wzrost wolumenów kredytów konsumpcyjnych będzie oparty także na akwizycji nowych klientów

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

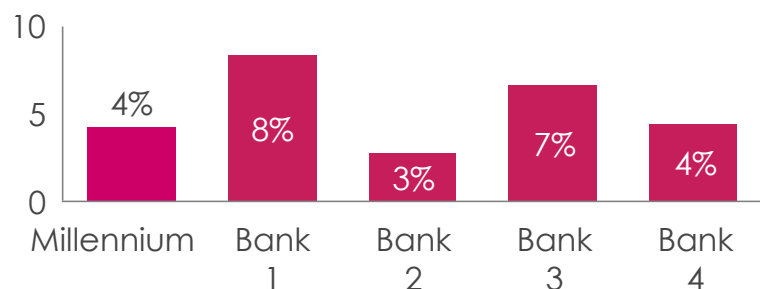
Niższy udział Mikro jako część ogólnego biznesu detalicznego w ujęciu dochodu...

Mikro jako % biznesu detalicznego - ujęcie dochodu



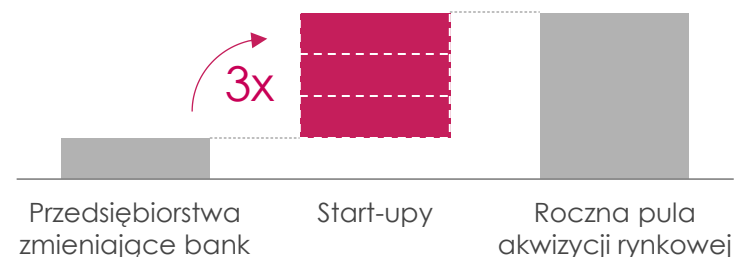
... jednak na równi z niektórymi graczami w ujęciu ilości klientów

Mikro jako % biznesu detalicznego – ujęcie liczby 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-upy



Nasza inicjatywa rozwoju mikrobiznesu będzie się koncentrować na pozyskiwaniu nowych klientów i będzie oparta na:

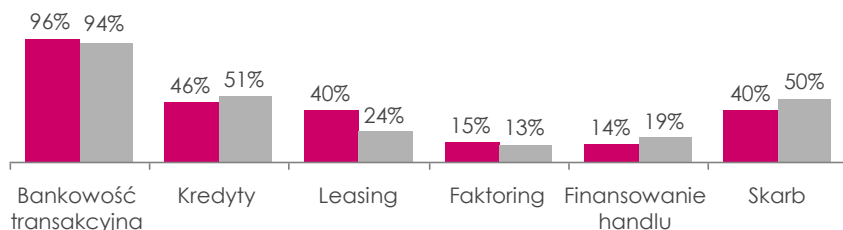


- Konkurencyjnym modelu sprzedaży i obsługi cyfrowej
- Sprawdzonej ofercie leasingowej
- Innowacyjnych usługach o wartości dodanej

SPRAWDZONY MODEL BIZNESOWY W OBSZARZE BANKOWOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW ZAPEWNI ZRÓWNOWAŻONY WZROST SKALI DZIAŁALNOŚCI

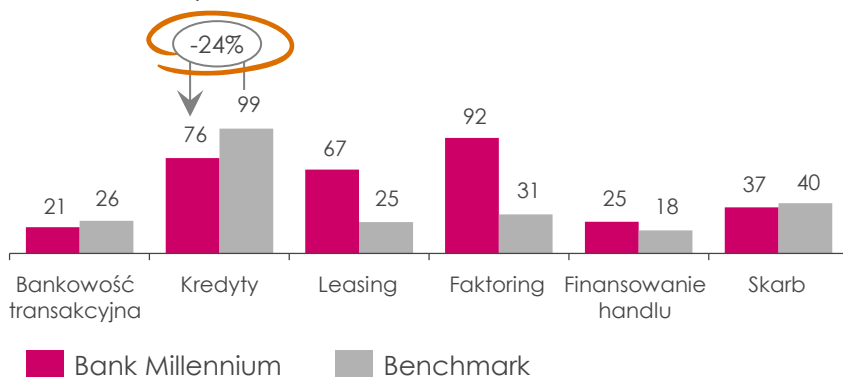
Program z lat 2015-2016 ukierunkowany na cross-sell pozwolił na wykorzystanie potencjału klientów

Penetracja produktów, %



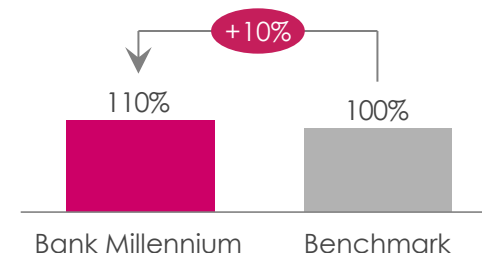
W obszarze finansowania firm nadal mamy możliwości rozwoju

WDB / Klient, tys. PLN



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:

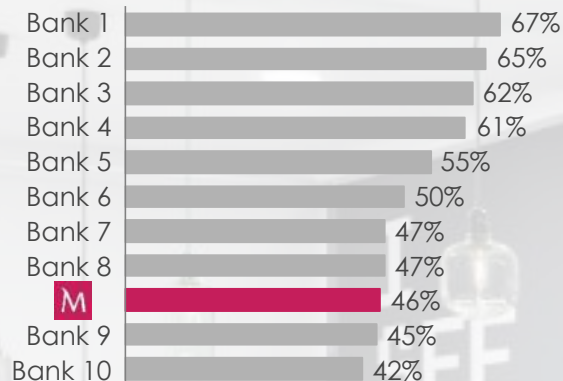
+19%
Wzrost bazy klientów do 2020

- Zoptymalizowane podejście sektorowe
- Lepszy *prospecting* i *onboarding*
- Nową platformę cyfrową 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...

TYLKO

+4%

Wzrost kosztów operacyjnych przy 25% wzroście bazy aktywnych klientów

... i do rozszerzania swojej obecności w cyfrowym ekosystemie

Efektywny interfejs z partnerami



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

Bank Millennium już teraz jest atrakcyjnym miejscem pracy...

Doceniane miejsce pracy



Szerokie programy szkoleniowe



Kultura uznawania osobistych osiągnięć



Rozwój przywództwa



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

Orientacja na świat zewnętrzny

Duch przedsiębiorczości i innowacyjności



Nowe, inspirujące miejsce pracy

Środowisko i kultura współpracy

W awangardzie innowacji w sektorze

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

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

REALIZUJĄC STRATEGIĘ 2020, UZYSKAMY DŁUGOTERMINOWY WZROST, WYSOKĄ WYDAJNOŚĆ KOSZTOWĄ I KONKURENCYJNY W ZWROT DLA AKCJONARIUSZY

NASZE AMBICJE na rok 2020

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

- 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 netto ¹
- **ROE w pierwszej trójce** banków w Polsce ¹

1. Z wyłączeniem nadzwyczajnych zdarzeń prawnych, regulacyjnych i podatkowych