



 **IdeaBank**<sup>®</sup>

**Bank dla przedsiębiorców**

Marzec 2015

# Zastrzeżenia



**ANI NINIEJSZA PREZENTACJA ANI JEJ KOPIA, ANI ŻADNE ZAWARTE W NIEJ INFORMACJENIE NIE PODLEGAJĄ ROZPOWSZECHNIANIU, PUBLIKACJI LUB DYSTRYBUCJI, W CAŁOŚCI LUB W CZĘŚCI, BEZPOŚREDNIO LUB POŚREDNIO, DO LUB NA TERYTORIUM INNYCH KRAJÓW, W TYM STANÓW ZJEDNOCZONYCH AMERYKI, KANADY, AUSTRALII I JAPONII ANI ŻADNEGO INNEGO KRAJU, W KTÓRYM TAKIE ROZPOWSZECHNIENIE, PUBLIKACJA LUB DYSTRYBUCJA BYŁYBY NIEZGODNE Z PRAWEM.**

Niniejszy materiał ma charakter wyłącznie promocyjny i nie stanowi, ani nie jest częścią i nie powinien być interpretowany, jako oferta, próba pozyskania zainteresowania lub zaproszenie do sprzedaży, gwarantowania lub innego nabycia jakichkolwiek papierów wartościowych Idea Bank S.A. („**Spółka**”) ani Getin Holding S.A. Prospekt sporządzony w związku z pierwszą ofertą publiczną akcji Spółki na terytorium Polski oraz ubieganiem się o ich dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. został zatwierdzony przez Komisję Nadzoru Finansowego w dniu 13 marca 2015 r. i wraz ze wszystkimi opublikowanymi aneksami oraz komunikatami aktualizacyjnymi do Prospektu stanowi jedyny prawnie wiążący dokument ofertowy zawierający informacje o Spółce oraz ofercie publicznej akcji Spółki w Polsce („**Oferta**”). Prospekt został opublikowany i jest dostępny na stronach internetowych Spółki ([www.ideabank.pl](http://www.ideabank.pl)) oraz Oferującego ([www.mercuriusdm.pl](http://www.mercuriusdm.pl)).

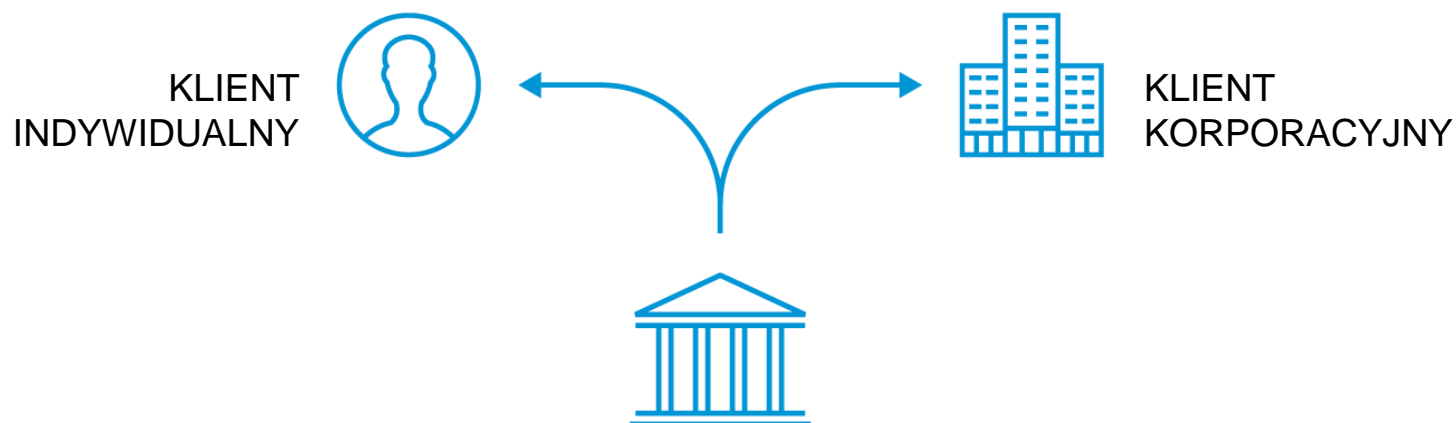
Niniejszy materiał ani żadna jego część nie powinna stanowić podstawy ani uzasadnienia dla jakiegokolwiek umowy nabycia lub objęcia jakichkolwiek papierów wartościowych Spółki lub jakiegokolwiek członka jej grupy kapitałowej („**Grupa**”) lub Getin Holding S.A. ani jakiegokolwiek innej umowy lub zobowiązania, w szczególności nie może być wykorzystywany w podejmowaniu jakiegokolwiek decyzji inwestycyjnej. Materiał ten nie stanowi rekomendacji dotyczącej jakichkolwiek papierów wartościowych Spółki, jej Grupy ani Getin Holding S.A.

Przed podjęciem decyzji o nabyciu akcji Spółki w Ofercie inwestorzy powinni zapoznać się z treścią Prospektu, wszystkich opublikowanych aneksów oraz komunikatów aktualizujących do Prospektu.

Niniejszy materiał nie stanowi oferty ani nakłaniania do nabycia lub objęcia papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych Ameryki. Akcje lub inne papiery wartościowe Spółki nie zostały i nie zostaną zarejestrowane zgodnie z przepisami amerykańskiej ustawy o papierach wartościowych - U.S. Securities Act of 1933, ze zmianami („**Amerykańska Ustawa o Papierach Wartościowych**”) ani w żadnym organie nadzoru nad rynkiem kapitałowym w jakimkolwiek stanie lub innej jurysdykcji w Stanach Zjednoczonych Ameryki oraz, z zastrzeżeniem pewnych zwolnień, nie mogą być oferowane ani sprzedawane w Stanach Zjednoczonych Ameryki ani pomiotom amerykańskim (ang. *U.S. persons*) (zgodnie z definicją tego terminu w Regulacji S wydanej na mocy Amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych), chyba że zostaną zarejestrowane zgodnie z przepisami Amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych oraz odpowiednimi przepisami prawa stanowego, jeżeli takie istnieją, lub podlegają zwolnieniu z rejestracji albo stanowią transakcję, która nie podlega rejestracji. Spółka nie zamierza rejestrować Akcji lub papierów wartościowych zgodnie z Amerykańską Ustawą o Papierach Wartościowych ani prowadzić oferty publicznej Akcji lub papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych Ameryki.

Niektóre informacje zamieszczone w niniejszym materiale mogą stanowić stwierdzenia dotyczące przyszłości, co oznacza wszelkie stwierdzenia, w których pojawiają się wyrażenia takie jak „może”, „ma na celu”, „będzie”, „planuje”, „przewiduje”, „dąży”, „szacuje”, „zakłada”, „zamierza”, „prognozuje”, ich zaprzeczenia, wszelkie formy odmiany lub inne podobne wyrażenia. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odnoszą się do znanych i nieznanych kwestii obarczonych ryzykiem i niepewnością lub innych ważnych czynników, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki działalności Spółki i jej rozwój będą się istotnie różniły od wyników i rozwoju przewidywanych w tych stwierdzeniach lub z nich wynikających. Z zastrzeżeniem obowiązujących przepisów prawa, Spółka nie ma obowiązku przekazywania do publicznej wiadomości aktualizacji lub weryfikacji stwierdzeń dotyczących przyszłości zamieszczonych w niniejszym materiale w związku z pojawieniem się nowych informacji, wystąpieniem przyszłych zdarzeń lub innymi okolicznościami.

- **Atrakcyjny segment rynku**, niedoceniony przez duże banki uniwersalne
- **Produkty** dostępne dotychczas dla dużych klientów korporacyjnych **dopasowane do przedsiębiorców**
- **Wysoka lojalność klientów**: unikalne inicjatywy budujące społeczność przedsiębiorców wokół Grupy

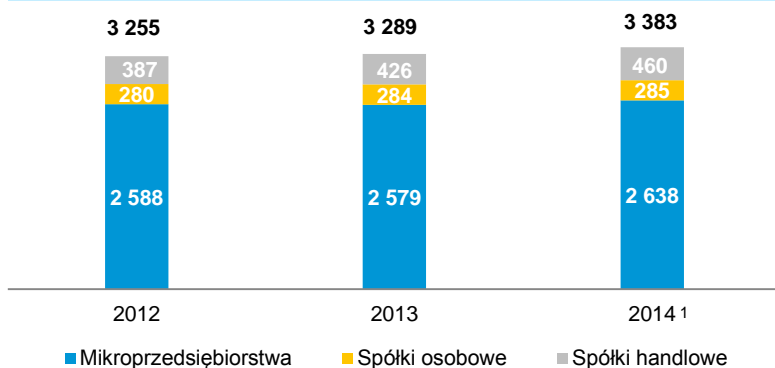


## Atrakcyjny segment rynku, niedoceniany przez duże banki uniwersalne

	IdeaBank		
	 Klienci detaliczni	 Przedsiębiorcy	 Klienci korporacyjni
Produkty	2-4	4-8 ✓	6-10 ✓
Powtarzalność	Bardzo niska	Bardzo wysoka ✓	Średnia ✓
Marże	Średnie / Niskie	Wysokie / Bardzo wysokie ✓✓	Niskie
Koszty obsługi	Niskie ✓	Niskie / Średnie ✓	Wysokie
Konkurencja	Bardzo duża (~20+ banków)	Bardzo mała ✓✓	Średnia (~10 banków)
Wielkość rynku	~20 mln ✓	~3,4 mln ✓	~200 tys.

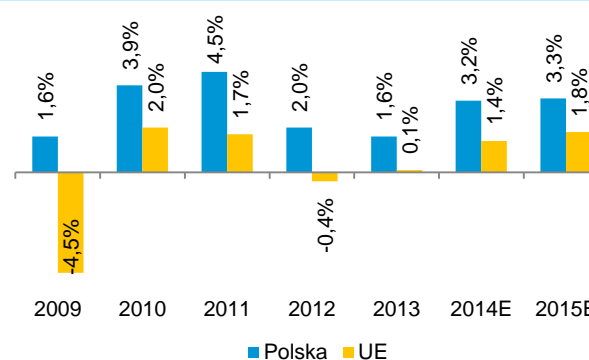
# Przedsiębiorcy – nasz kluczowy rynek

## Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w tysiącach



Źródło: informacje Banku

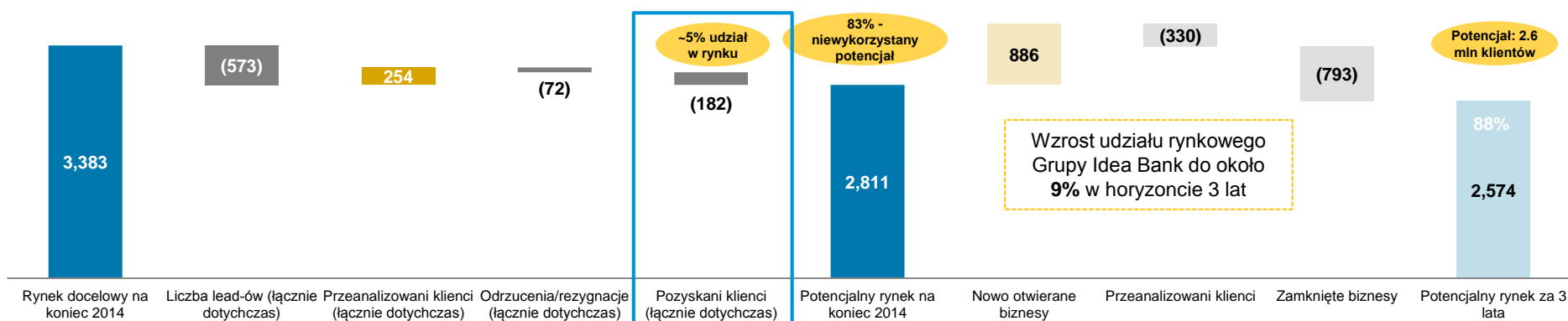
## Polska gospodarka na ścieżce silnego wzrostu



Źródło: Eurostat, MFW

- Polski PKB wzrósł o ponad 40% w ostatnich 8 latach.
- Od 1991 r. liczba polskich firm wzrosła 4,5-krotnie.
- 25% młodych Polaków rozważa rozpoczęcie własnej działalności (3% w ciągu 6 miesięcy)<sup>2</sup>.

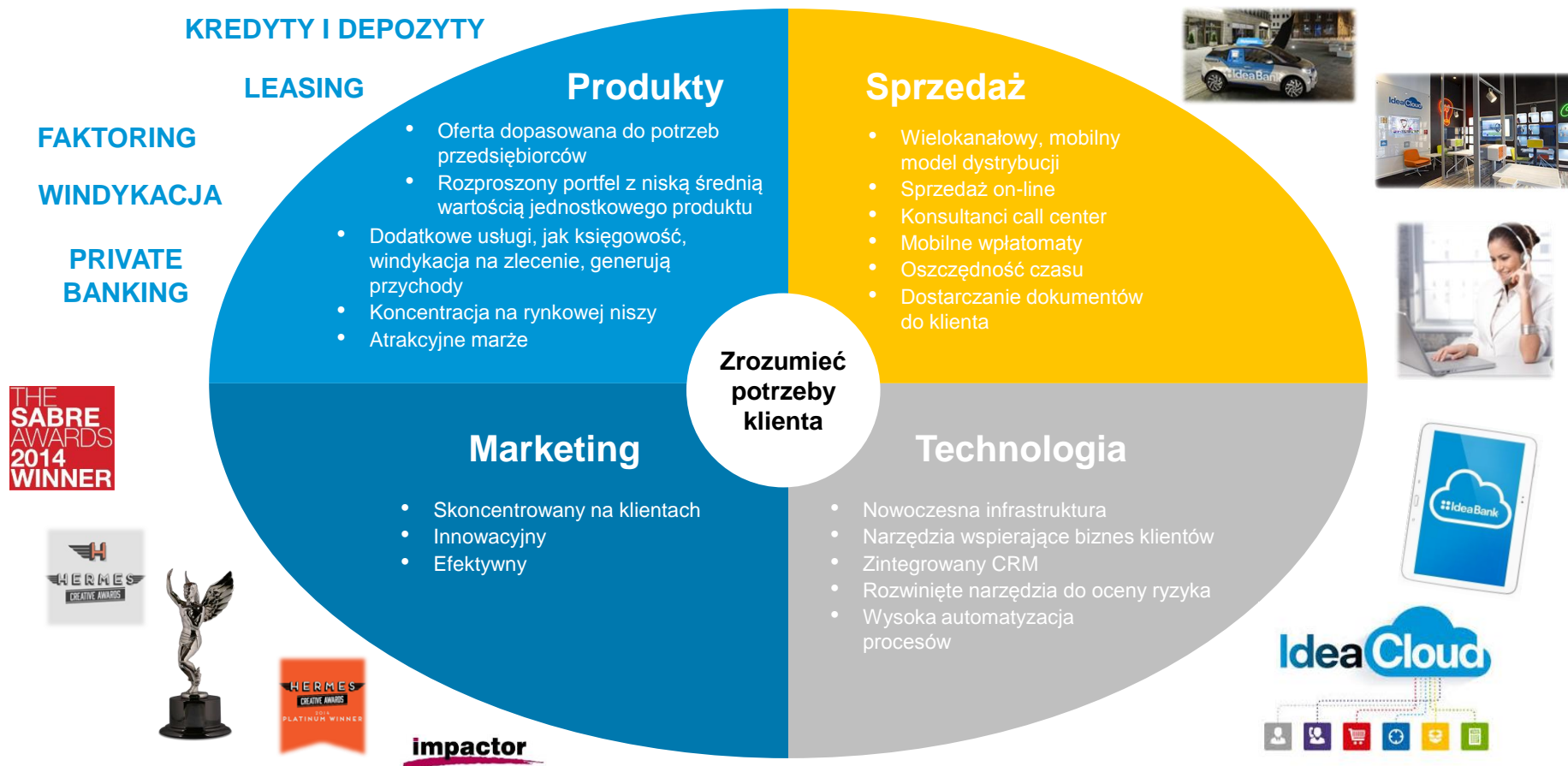
## Potencjalny rynek w najbliższych 3 latach



Źródło: Spółka, Eurostat, MFW

<sup>1</sup> Szacunki na podstawie danych za 10 miesięcy

<sup>2</sup> Odsetek ankietowanych, którzy kiedykolwiek rozpoczęli własną działalność, wciąż ją prowadzą lub planują rozpoczęcie działalności, dane za 2012 r.



## Najbardziej innowacyjny bank na rynku

### Najlepszy bank

- Business Premium 2014 – **Najlepszy bank dla MSP**
- Nobilatium 2014 – **Najlepszy bank dla mikrofirm**
- Gazeta Bankowa 2014 – **Najlepszy bank w kategorii instytucji komercyjnych małych i średnich**

### Wygrane rankingi

- Forbes 2014 – **Najlepsza karta kredytowa**
- Mobility 2014 – **Najlepsza aplikacja bankowa**
- Rzeczpospolita 2014 – **Najlepsza oferta dla Start Upów**
- Brief 2014 – **Najlepsi dla small biznesu**

### Duma Przedsiębiorcy najlepszą kampanią

- Impactor – **niestandardowy projekt roku**
- Sabre Awards – **usługi finansowe**
- B2 – **kampania zintegrowana**  
Hermes Creative – **kampania komunikacyjna**
- Campaign Media Awards The Internationalist
- Kreatura 2014 – **kampania KTR**






### BAI – Disruptive Innovation in Banking Award 2014 (Chicago) – dla Idea Cloud

### Idea Hub – placówka nowej generacji – nagrodzony przez Efma



# Elastyczna, wielokanałowa sieć dystrybucji

<b>On-line</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ~ 79% depozytów pozyskanych on-line</li><li>• ~ 60% kredytów obrotowych udzielonych przez platformę online<sup>2</sup></li><li>• ~ 71% transakcji faktoringowych przeprowadzonych on-line</li></ul>	
<b>Telefon</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dwa call centers z ponad 1 300 konsultantami</li><li>• Bardzo efektywny model "sell-and-sign"</li><li>• Sprzedaż produktów specjalistycznych</li></ul>	
<b>Usługi mobilne</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mobilne wplatomaty</li><li>• Mobilni doradcy klienta</li></ul>	<p><b>Mobilny wplatomat</b></p> 
<b>Oddziały</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 71 oddziałów Idea Banku na terenie całego kraju</li><li>• Przekształcenie uniwersalnych oddziałów w Idea Hub, z przestrzenią biurową dla klientów</li><li>• Specjalistyczne sieci Idea Expert i Tax Care oferujące usługi dodatkowe</li></ul>	<p><b>Idea Hub</b></p> 

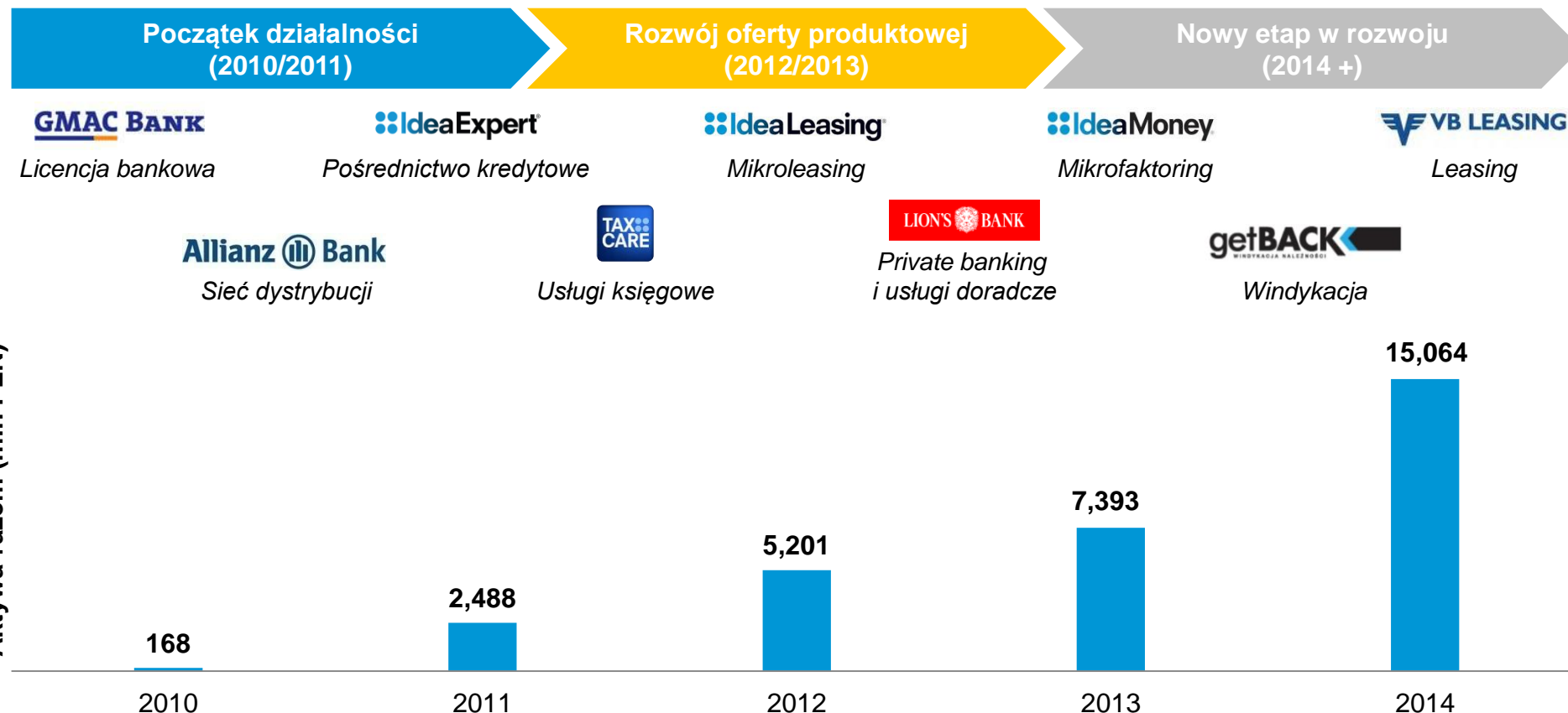
Źródło: Informacje Banku, stan na grudzień 2014 r.

<sup>1</sup> Uruchomiony w lutym 2015 r.

<sup>2</sup> Kredyty obrotowe

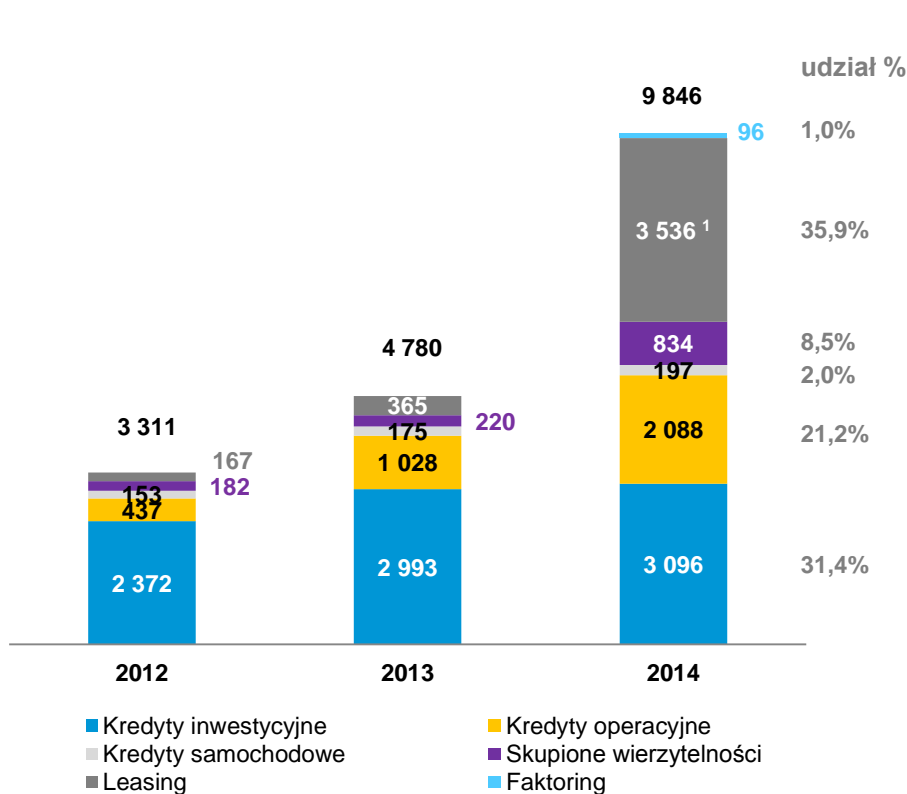


# Wzrost organiczny i strategiczne akwizycje

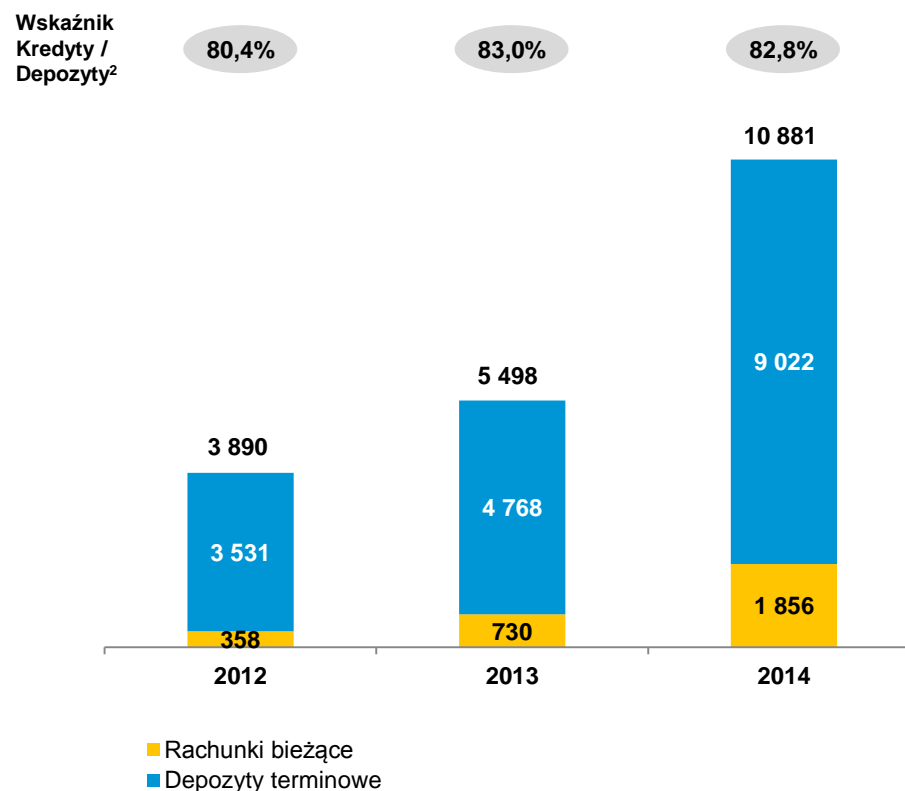


# Zdywersyfikowany portfel kredytowy i stabilna baza depozytowa

## Struktura portfela kredytowego (mln PLN)



## Stabilna baza depozytowa (mln PLN)



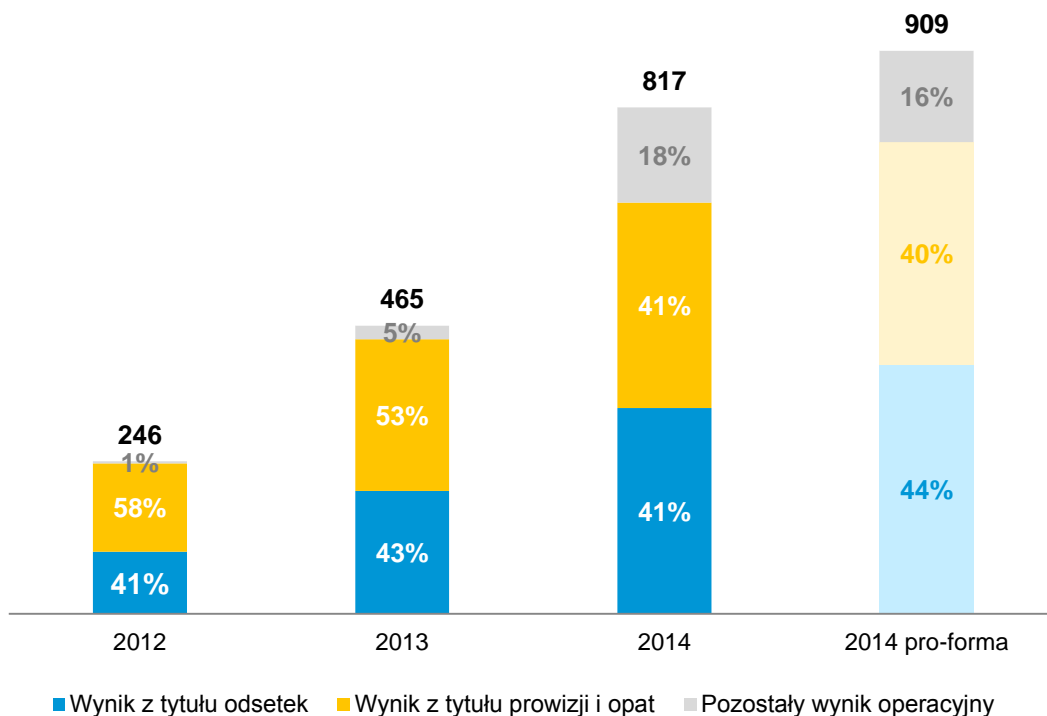
Źródło: Spółka, Skonsolidowane Sprawozdania Finansowe

1) Uwzględnia pożyczki leasingowe w kwocie 892,5 mln PLN;

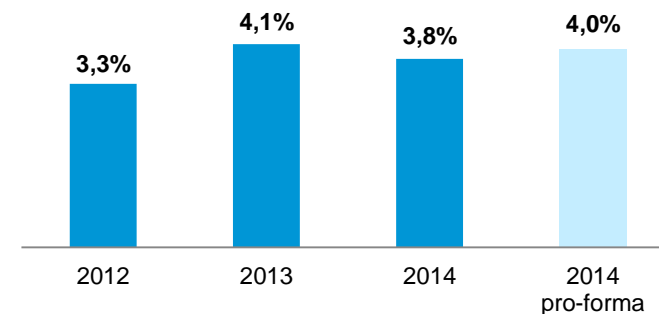
2) Uwzględnia leasing oraz pożyczki leasingowe i wyklucza skupione wierzytelności

# Atrakcyjne stopy zwrotu dzięki produktom o wysokiej dochodowości

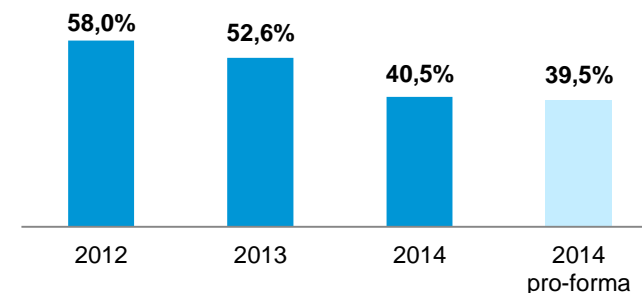
Przychody netto z działalności operacyjnej (mln PLN)



Marża odsetkowa netto<sup>1</sup>



Udział opłat i prowizji netto w przychodach operacyjnych netto

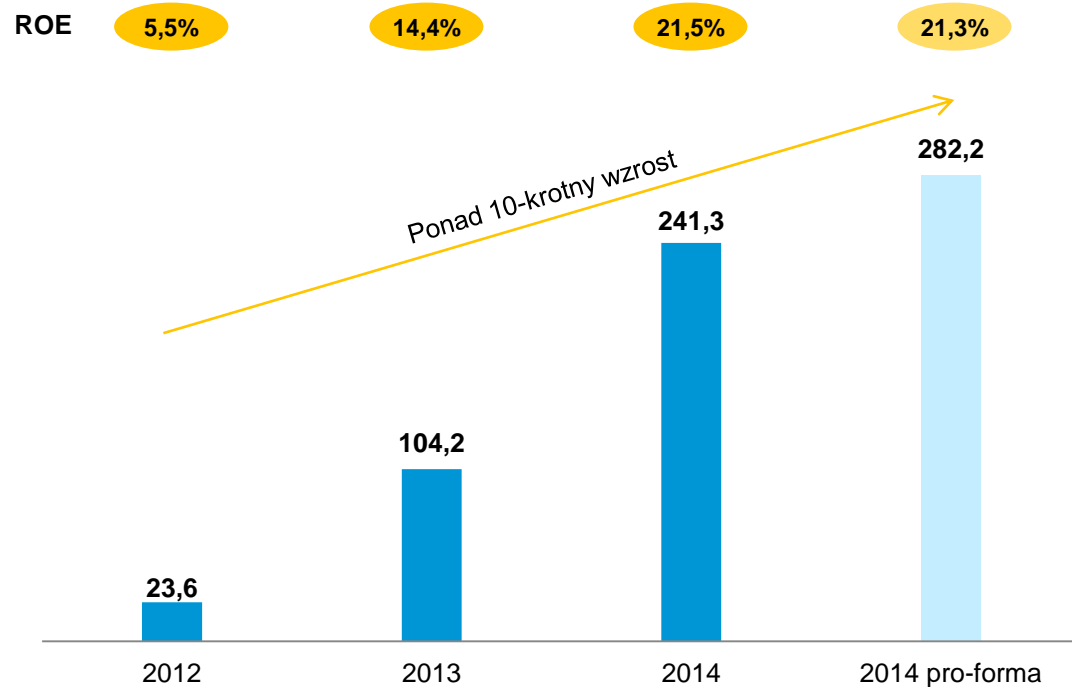


Źródło: Spółka, Roczne Skonsolidowane Sprawozdania Finansowe, Skonsolidowane Informacje Finansowe Pro Forma za 2014 r.  
 1. Marża odsetkowa netto: Wynik z tytułu odsetek za dany rok podzielony przez średnią wartość salda aktywów oprocentowanych

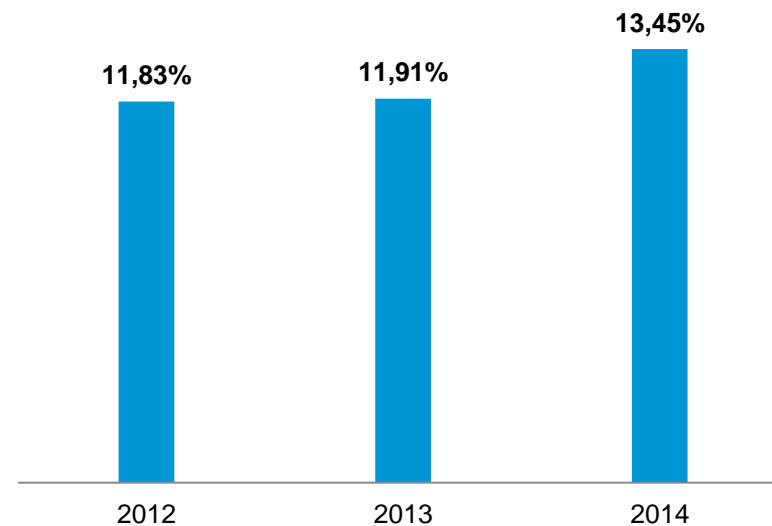
# Dynamiczny i bezpieczny wzrost



## Zysk netto (mln PLN)



## Współczynnik adekwatności kapitałowej<sup>1</sup>



Źródło: Spółka, Roczne Skonsolidowane Sprawozdania Finansowe, Skonsolidowane Informacje Finansowe Pro Forma za 2014 r.

1) Współczynnik adekwatności kapitałowej na poziomie jednostkowym dla Banku

## Młody i przedsiębiorczy zespół menedżerów



**Jarosław Augustyniak**  
**Prezes Zarządu,**  
**Współzałożyciel**

*W Idea Banku od momentu powstania; 19 lat doświadczenia w branży*

*Przedsiębiorca i twórca wielu start-upów w sektorze finansowym w Polsce jak: Home Broker, Tax Care, Open Finance, Noble Bank, Idea Money, Expander*



**Małgorzata Szturmowicz**  
**Członek Zarządu,**  
**Dyrektor Finansowy**

*W Idea Banku od 2012 r.; 10 lat doświadczenia w branży*

*Poprzednio pracowała w Ernst & Young oraz Tax Care. Ma doktorat na SGH i obecnie jest w trakcie uzyskiwania uprawnień biegłego rewidenta*



**Marcin Syciński**  
**Członek Zarządu,**  
**Dyrektor ds. Ryzyka**

*W Idea Banku od 2012 r.; 14 lat doświadczenia w branży*

*Poprzednio pracował w Citibank Polska, Raiffeisen Bank Polska i Raiffeisen International oraz Banku Handlowym*



**Dariusz Makosz**  
**Członek Zarządu,**  
**Dyrektor ds. Sprzedaży**

*W Idea Banku od 2011 r.; 15 lat doświadczenia w branży*

*Poprzednio pracował w Millennium Banku, Expander, Open Finance, Noble Bank i Tax Care wraz z Jarosławem Augustyniakiem*



**Dominik Fajbusiewicz**  
**Członek Zarządu,**  
**Dyrektor Operacyjny**

*W Idea Banku od momentu powstania; 13 lat doświadczenia w branży.*

*Poprzednio pracował w Expander, Open Finance i Getin Noble Bank wraz z Jarosławem Augustyniakiem*

## Podsumowanie



- 1** Wyróżniający się i atrakcyjny segment rynku niedoceniony przez duże banki uniwersalne
- 2** Model biznesowy oparty na zrozumieniu realnych potrzeb klientów
- 3** Elastyczna wielokanałowa sieć dystrybucji połączona z innowacyjnym podejściem do marketingu
- 4** Atrakcyjne stopy zwrotu osiągnęte dzięki produktom o wysokiej dochodowości
- 5** Unikalny na skalę światową koncept biznesowy
- 6** Zdolność do szybkiej reakcji na zmieniające się warunki rynkowe
- 7** Unikalna społeczność przedsiębiorców skupiona wokół Banku