

czwartek, 16 maja 2019 | komentarz specjalny

## Idea Bank – Co dalej?

IDA PW; IDE.WA | Banki, Polska

Opracowanie: Michał Konarski +48 22 438 24 05, Mikołaj Lemańczyk +48 22 438 24 07

**KNF ustanowił kuratora w Idea Bank, który ma głównie za zadanie wsparcie organów Idea Banku w przygotowaniu wiarygodnego planu naprawy będącego alternatywą dla scenariusza inwestorskiego zakładającego szybkie dokapitalizowanie banku. Zgodnie z art. 144 Prawa Bankowego kurator ma m.in. prawo uczestniczenia w posiedzeniach organów banku, ma prawo sprzeciwu do uchwał i decyzji Zarządu oraz może zwołać NWZA. Uważamy, że ustanowienie kuratora nie zmienia sytuacji Idea Banku, ale pokazuje bardzo ostrożne i wyważone podejście regulatora do restrukturyzacji tego podmiotu. Postanowiliśmy przedstawić scenariusze dalszej przyszłości Idea Banku biorąc pod uwagę jego trudną sytuację kapitałową.**

### Ile brakuje kapitału w Idea Banku

Na koniec 2018 roku Idea Bank zaraportował wskaźnik wypłacalności Tier 1 na poziomie 1,35%, a TCR na poziomie 2,74% wobec wymaganych przez KNF odpowiednio 11,50% i 13,50%. Oznacza to, że brak kapitału na wskaźniku podstawowym na dzień 1 stycznia 2019 wyniósł 578 mln PLN do minimum CRR oraz 1,3 mld PLN do minimum KNF. Uważamy, że brak kapitału nadal będzie się powiększać ze względu na stratę jaką bank ponosi co kwartał. Bez zdarzeń jednorazowych Idea Bank poniósł stratę w wysokości 425 mln PLN w 2019, chociaż w samej 2 połowie roku 46 mln PLN. Szacujemy, że dziura kapitałowa w 2019 może wzrosnąć do 1,5 mld PLN, a przy de-lewarowaniu biznesu do około 2 mld PLN.

### Szacunek dziury kapitałowej Idea Bank

	Tier 1
<b>Obecny wskaźnik</b>	<b>1,35%</b>
<b>Wymóg CRR</b>	<b>6,00%</b>
Brak kapitału	-578,4
<b>Wymóg KNF</b>	<b>11,50%</b>
Brak kapitału	-1 262,7

Źródło: Dom Maklerski mBanku

### Scenariusz 1 – uzupełnienie kapitału przez inwestora strategicznego

Proces poszukiwania nowego inwestora dla Idea Bank oraz GNB są obecnie w fazie due-diligence. Zarząd GNB zdradził, że oczekuje złożenia ofert od połowy maja do końca czerwca. Brak ofert w tym terminie oznaczać będzie wycofanie się potencjalnych kupujących. Na chwilę obecną łączny brak kapitału do wymogów KNF w GNB oraz Idea wynosi 2,8 mld PLN, co stanowi punkt wyjścia do negocjacji przejęcia banków. Zgodnie z rynkiem sceptycznie podchodzimy do pozytywnej finalizacji rozmów, a co za tym idzie wkroczenia nowego inwestora. Z drugiej strony uważamy, że bieżące braki kapitałowe banków będą trudne do uzupełnienia w pełni przez obecnego głównego akcjonariusza.

### Scenariusz 2 – Plan naprawczy

W planie naprawczym Idea Bank proponuje zmniejszenie sumy bilansowej, znaczną redukcję kosztów operacyjnych, rozwój biznesu leasingowego oraz skierowanie oferty do klientów depozytowych. Finalny program naprawczy ma zostać opracowany wraz z kuratorem BFG. Uważamy, że program naprawczy będzie trudny do wprowadzenia. Biorąc pod uwagę obecny poziom kapitałów, Idea spełni wymogi KNF dopiero po redukcji TREA (aktywów ważonych ryzykiem) aż o 88% a CRR po 78% redukcji. Redukcja mogłaby być znacznie niższa pod warunkiem, że główny akcjonariusz dokapitalizuje bank lub bank zacznie przynosić zyski, ale te przy de-lewarowaniu biznesu będą bardzo trudne do uzyskania chociażby dlatego, że zmniejszenie skali działalności wiązać się będzie ze znaczącymi zwolnieniami i odprawami oraz redukcją strony przychodowej.

### Scenariusz 3 – Plan przymusowej restrukturyzacji

W planie przymusowej restrukturyzacji kontrolę nad bankiem przejmie BFG. Działania przymusowej restrukturyzacji mogą być uznane przez BFG jako konieczne w interesie publicznym gdyż są niezbędne do: utrzymania stabilności finansowej, ograniczenia zaangażowania funduszy publicznych, kontynuowania funkcji uznawanych za krytycznie ważne, ochrony deponentów i inwestorów objętych systemem rekompensat oraz ochrony środków powierzonych podmiotowi przez jego klientów. Po wprowadzeniu planu przymusowej restrukturyzacji bank może zostać wystawiony na sprzedaż ze wsparciem BFG lub przejęty przez BFG. Obecnie przejęcie przez bank komercyjny wydaje się mało realne ze względu na negujące wypowiedzi członków Zarządu banków oraz Premiera RP. Przejęcie przez BFG wiązałoby się z dokapitalizowaniem z funduszu restrukturyzacji.

### Przejęcie przez BFG

Przejęcie przez BFG może oznaczać stworzenie nowego „zdrowego” banku oraz pozostawienie ewentualnych toksycznych aktywów w starym podmiocie. Do końca 2030 stosunek funduszy restrukturyzacyjnych do gwarantowanych depozytów w BFG powinien wynieść 1,2% wobec obecnych 0,81% (szacujemy fundusz na 6,6 mld PLN). Chociaż fundusze sprawnie przyrastają (+31 p.b. od 2017) to uważamy, że BFG będzie dążyć do minimalizacji uszczuplania już zgromadzonych środków. W 2019 roku BFG zaskoczyło rynek podnosząc składkę na restrukturyzację z 1 mld PLN do 2 mld PLN. Uważamy, że dodatkowy przyrost składki w 2019 roku (czyli 1 mld PLN) może zostać użyty na restrukturyzację Idea, a ewentualne braki zostaną uzupełnione przez dodatkową składkę. BFG ma prawo do pobrania składki nadzwyczajnej w wysokości nieprzekraczającej trzykrotności łącznej kwoty składek ustalonych na dany rok kalendarzowy. Uważamy, że rozdział kosztów na poszczególne banki może być podobny do rozdziału składki restrukturyzacyjnej w 1Q'19. Na kolejnej stronie przedstawiamy tabelę dodatkowej kontrybucji banków przy założeniu wypłaty 1 mld PLN z funduszy BFG.

### Szacunek kosztów dla banków z dodatkowej kontrybucji BFG

Łączne dokapitalizowanie:	1 300	1 500	2 000	2 800	3 000	
- Dopłata banków do BFG:	300	500	1 000	1 800	2 000	
<b>Koszty dla banków (mln PLN):</b>						
Pekao	55,5	92,5	184,9	332,9	369,9	
PKO BP	52,2	87,0	173,9	313,0	347,8	
mBank	29,6	49,3	98,6	177,5	197,3	
Santander	26,0	43,3	86,6	155,8	173,1	
ING	19,7	32,8	65,6	118,1	131,2	
BNP PL	17,4	29,0	58,1	104,5	116,1	
Alior	16,5	27,5	55,0	99,0	110,0	
Handlowy	14,0	23,3	46,6	83,8	93,1	
Millennium	11,0	18,3	36,7	66,0	73,3	
GNB	10,3	17,1	34,2	61,6	68,4	
BOŚ	4,4	7,3	14,7	26,4	29,3	
Idea	3,3	5,5	11,1	19,9	22,1	
<b>% konsensusu na zysk netto</b>						<b>zmiana kursu akcji od ogłoszenia wyników 4Q'18 Idea:</b>
BNP PL	3%	5%	10%	18%	20%	+2%
Handlowy	3%	5%	9%	16%	18%	-16%
Pekao	3%	4%	8%	15%	17%	-12%
mBank	2%	4%	8%	14%	16%	-14%
Alior	2%	3%	7%	12%	13%	-10%
Millennium	1%	2%	5%	8%	9%	-8%
PKO BP	1%	2%	4%	8%	8%	-7%
ING	1%	2%	4%	7%	8%	-3%
Santander	1%	2%	3%	6%	7%	-10%

Źródło: Banki, Dom Maklerski mBanku

### Scenariusz 4 – upadek

Uważamy, że jest to najmniej prawdopodobny scenariusz ze względu na ryzyko systemowe. Scenariusz osłabiłby zaufanie do sektora bankowego oraz wywołałby ryzyko płynności w mniejszych bankach lub w bankach ze słabą pozycją kapitałową. Szacujemy, że w funduszu gwarancji depozytów znajduje się około 14,43 mld PLN. Zaznaczamy jednak, że w przypadku upadłości, w pierwszej kolejności składka pobierana jest od banków komercyjnych a następnie z BFG. Na koniec 2018 zobowiązania wobec klientów Idea wyniosły 18,4 mld PLN. Zakładając, że zdecydowana większość tych środków jest gwarantowana to ewentualny upadek mógłby wyzerować całoroczny zysk sektora oraz zredukować środki BFG o kolejne 2-3 mld PLN. Ponadto, znaczący spadek zaufania do sektora spowodowałby problemy płynnościowe innych banków, co mogłoby tylko pogłębić problem wypłat BFG. Dlatego uważamy, że taki scenariusz jest bardzo mało prawdopodobny.

**Wyjaśnienia użytych terminów i skrótów:**

**EV** – dług netto + wartość rynkowa (EV – wartość ekonomiczna)  
**EBIT** – zysk operacyjny  
**EBITDA** – zysk operacyjny przed operacjami finansowymi, opodatkowaniem i amortyzacją  
**BOOK VALUE** – wartość księgowa  
**WNDB** – wynik na działalności bankowej  
**P/CE** – cena do zysku wraz z amortyzacją  
**MC/S** – wartość rynkowa do przychodów ze sprzedaży  
**EBIT/EV** – zysk operacyjny do wartości ekonomicznej  
**P/E** – (Cena/Zysk) – cena dzielona przez roczny zysk netto przypadający na jedną akcję  
**ROE** – (Return on Equity – zwrot na kapitale własnym) – roczny zysk netto dzielony przez średni stan kapitałów własnych  
**P/BV** – (Cena/Wartość księgowa) – cena dzielona przez wartość księgową przypadającą na jedną akcję  
**Dług netto** – kredyty + papiery dłużne + oprocentowane pożyczki - środki pieniężne i ekwiwalent  
**Marża EBITDA** – EBITDA / przychody ze sprzedaży

**PRZEWAGAŻENIE (OW, overweight)** – oczekujemy, że kurs akcji będzie zachowywał się lepiej od indeksu szerokiego rynku  
**RÓWNOWAŻENIE (N, neutral)** – oczekujemy, że kurs akcji będzie zachowywał się neutralnie względem indeksu szerokiego rynku  
**NIEDOWAŻENIE (UW, underweight)** – oczekujemy, że kurs akcji będzie zachowywał się gorzej od indeksu szerokiego rynku

**Rekomendacje Domu Maklerskiego mBanku:**

Rekomendacja jest ważna w okresie 9 miesięcy, o ile nie nastąpi wcześniejsza jej zmiana. Oczekiwane zwroty z poszczególnych rekomendacji są następujące:

**KUPIJ** – oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji wyniesie co najmniej 15%  
**AKUMULUJ** – oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji znajdzie się w przedziale od +5% do +15%  
**TRZYMAJ** – oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji znajdzie się w przedziale od -5% do +5%  
**REDUKUJ** – oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji znajdzie się w przedziale od -15% do -5%  
**SPRZEDAJ** – oczekujemy, że inwestycja przyniesie stratę większą niż 15%

Rekomendacje są aktualizowane przynajmniej raz na 9 miesięcy.

mBank S.A. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Senatorskiej 18 prowadzi działalność maklerską w ramach wyodrębnionej jednostki organizacyjnej – Biura Maklerskiego posługującego się nazwą Dom Maklerski mBanku.

Niniejsze opracowanie wyraża wiedzę oraz poglądy jego autorów, według stanu na dzień sporządzenia opracowania. Niniejsze opracowanie zostało sporządzone z zachowaniem należytej staranności, rzetelności oraz zasad metodologicznej poprawności i obiektywizmu na podstawie ogólnodostępnych informacji, które Dom Maklerski mBanku uważa za wiarygodne, w tym informacji publikowanych przez emitentów, których akcje są przedmiotem rekomendacji. Dom Maklerski mBanku nie gwarantuje jednakże dokładności ani kompletności opracowania, w szczególności w przypadku, gdyby informacje na których oparto się przy sporządzaniu opracowania okazały się niedokładne, niekompletne, lub nie w pełni odzwierciedlały stan faktyczny.

Niniejsze opracowanie nie stanowi oferty lub zaproszenia do subskrypcji lub zakupu instrumentów finansowych. Niniejszy dokument ani żaden z jego zapisów nie będzie stanowić podstawy do zawarcia umowy lub powstania zobowiązania. Niniejsze opracowanie jest przedstawione wyłącznie w celach informacyjnych i nie może być kopiowane lub przekazywane osobom trzecim. W szczególności ani niniejszy dokument, ani jego kopia nie mogą zostać bezpośrednio lub pośrednio przekazane lub wydane w USA, Australii, Kanadzie, Japonii.

Do rekomendacji wybrano istotne informacje z całej historii spółek będących przedmiotem rekomendacji ze szczególnym uwzględnieniem okresu jaki upłynął od poprzedniej rekomendacji.

Investowanie w akcje wiąże się z szeregiem ryzyk związanych między innymi z sytuacją makroekonomiczną kraju, zmianą regulacji prawnych, zmianami sytuacji na rynkach towarowych. Wyeliminowanie tych ryzyk jest praktycznie niemożliwe.

mBank S.A. nie ponosi odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne podjęte na podstawie niniejszego opracowania, ani za szkody poniesione w wyniku decyzji inwestycyjnych podjętych na podstawie niniejszego opracowania.

Jest możliwe, że mBank S.A. w ramach prowadzonej działalności maklerskiej świadczy, będzie świadczył, lub w przeszłości świadczył usługi na rzecz przedsiębiorców i innych podmiotów wymienionych w niniejszym opracowaniu.

mBank S.A. nie wyklucza złożenia emitentowi papierów wartościowych, będących przedmiotem rekomendacji oferty świadczenia usług maklerskich. Informacje o konflikcie interesów powstałym w związku ze sporządzeniem rekomendacji (o ile występuje) znajdują się poniżej. Informacje takie są aktualne na dzień publikacji ostatniego *Przeglądu miesięcznego* przez Dom Maklerski mBanku lub na dzień wydania nowej rekomendacji dotyczącej poszczególnych emitentów.

Opracowanie nie zostało przekazane do emitentów przed jego publikacją.

W ciągu ostatnich 12 miesięcy mBank S.A. mógł pobierać wynagrodzenie od emitenta za świadczone usługi od następujących spółek: Alchemia, Alior Bank, Ambra, Amica, Bank Handlowy, Bank Millennium, Bank Pekao, BEST, BGZ BNP Paribas, Boryszew, Santander Bank Polska, Capital Park, CD Projekt, Echo Investment, Elemental Holding, Elzab, Enea, Energoaparatura, Erbud, Ergis, Erste Bank, Famur, Ferrum, Getin Holding, Getin Noble Bank, Groclin, i2 Development, Impexmetal, INDATA, ING BSK, Kopex, Kruk, LW Bogdanka, Mennica Polska, Mostostal Warszawa, Netia, Neuca, Oponeo.pl, Orbis, OTP Bank, PA Nova, PGE, PGNiG, PKN Orlen, PKO BP, Polimex-Mostostal, Polnord, Prochem, Projprzem, PZU, Raiffeisen Bank International, Rawplup, Rubicon Partners NFI, Seco/Warwick, Skarbiec Holding, Solar Company, Stelmet, Sygnity, Tarczyński, TIM, Trakcja, Unibep, Uniwhells, Vistal Gdynia, Work Service, YOLO, Zastal, ZUE, PEKABEX.

W ciągu ostatnich 12 miesięcy mBank S.A. pośredniczył w wezwaniu do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę akcji: Orbis, Polenergia, Prime Car Management.

Asseco Poland świadczy usługi informatyczne na rzecz mBank S.A.

mBank S.A. posiada umowę dotyczącą obsługi kasowej klientów Domu Maklerskiego mBanku z Pekao oraz umowę abonamentową z Orange Polska S.A.

mBank S.A., jego akcjonariusze i pracownicy mogą posiadać długie lub krótkie pozycje w akcjach emitentów lub innych instrumentach finansowych powiązanych z akcjami emitentów wymienionych w opracowaniu.

Powielanie bądź publikowanie niniejszego opracowania lub jego części, lub rozpowszechnianie w inny sposób informacji zawartych w niniejszym opracowaniu wymaga uprzedniej, pisemnej zgody mBanku S.A.

Adresatami rekomendacji są wszyscy Klienci Domu Maklerskiego mBanku.

Informacje o rekomendacjach i analizach sporządzonych w ciągu ostatnich 12 miesięcy przez mBank S.A. są dostępne na stronie:  
[http://www.mdm.pl/ui-pub/site/analizy\\_i\\_rynek/analizy\\_i\\_rekomendacje/analiza\\_fundamentalna/rekomendacje?recent\\_filter\\_active=true&lang=pl](http://www.mdm.pl/ui-pub/site/analizy_i_rynek/analizy_i_rekomendacje/analiza_fundamentalna/rekomendacje?recent_filter_active=true&lang=pl)

Nadzór nad działalnością mBank S.A. sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego.

Osoby, które nie uczestniczyły w przygotowaniu rekomendacji, ale miały lub mogły mieć dostęp do rekomendacji przed jej przekazaniem do publicznej wiadomości, to osoby zatrudnione w Domu Maklerskim mBanku upoważnione do bezpośredniego dostępu do pomieszczeń, w których opracowywane były rekomendacje lub osoby upoważnione do dostępu do rekomendacji z racji pełnionej w Spółce funkcji, inne niż analitycy wymienieni jako sporządzający niniejszą rekomendację.

Niniejsza publikacja stanowi badania inwestycyjne w rozumieniu art. 36 ust. 1 Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) 2017/565.

Wynagrodzenia analityków Departamentu Analiz odpowiedzialnych za sporządzanie badań inwestycyjnych mają charakter uznaniowy i nie zależą bezpośrednio od wynagrodzenia lub dochodów generowanych przez innych pracowników Banku, w szczególności tych których interesy handlowe mogą kolidować z interesami osób, wśród których rozpowszechniane są badania inwestycyjne przygotowane przez Departament Analiz Domu Maklerskiego mBanku. Niemniej jednak, w związku z tym, iż jednym z kryteriów branych pod uwagę przy określaniu wysokości wynagrodzenia zmiennego analityków jest poziom realizacji budżetu przez jednostki odpowiedzialne za obsługę klientów, zwracamy uwagę na ryzyko związane z możliwością zakwestionowania sposobu wynagradzania osób sporządzających badania inwestycyjne przez właściwy organ nadzoru.

**Silne i słabe strony metod wyceny stosowanych w rekomendacjach:**

**DCF** – uważana za najbardziej właściwą metodologicznie techniką wyceny; polega ona na dyskontowaniu przepływów finansowych generowanych przez spółkę; jej wadą jest duża wrażliwość na zmiany założeń prognostycznych w modelu.

**Wskaźnikowa** – opiera się na porównaniu mnożników wyceny firm z branży; prosta w konstrukcji, lepiej niż DCF odzwierciedla bieżący stan rynku; do jej wad można zaliczyć dużą zmienność (wahania wraz z indeksami giełdowymi) oraz trudność w doborze grupy porównywalnych spółek.

**Zdyskontowanych dywidend (DDM)** – polega ona na dyskontowaniu przyszłych dywidend generowanych przez spółkę; jej wadą jest duża wrażliwość na zmiany założeń prognostycznych wypłaty dywidendy w modelu.

**Zysków ekonomicznych** – polega ona na dyskontowaniu przyszłych zysków ekonomicznych generowanych przez spółkę; jej wadą jest duża wrażliwość na zmiany założeń prognostycznych w modelu.

**Zdyskontowanych aktywów netto (NAV)** – wycena w oparciu o wartość majątku spółki; jedna z najczęściej używanych w przypadku spółek deweloperskich; jej wadą jest brak uwzględnienia w wycenie przyszłych zmian w przychodach/zyskach spółki po okresie szczegółowej prognozy.

## Dom Maklerski mBanku

Senatorska 18  
00-082 Warszawa  
<http://www.mbank.pl/>

### Departament Analiz

**Kamil Kliszcz**  
dyrektor  
+48 22 438 24 02  
[kamil.klischcz@mbank.pl](mailto:kamil.klischcz@mbank.pl)  
paliwa, energetyka

**Michał Marczak**  
+48 22 438 24 01  
[michal.marczak@mbank.pl](mailto:michal.marczak@mbank.pl)  
strategia

**Michał Konarski**  
+48 22 438 24 05  
[michal.konarski@mbank.pl](mailto:michal.konarski@mbank.pl)  
banki, finanse

**Jakub Szkopek**  
+48 22 438 24 03  
[jakub.szkopek@mbank.pl](mailto:jakub.szkopek@mbank.pl)  
przemysł, chemia, metale

**Paweł Szpigiel**  
+48 22 438 24 06  
[pawel.szpigiel@mbank.pl](mailto:pawel.szpigiel@mbank.pl)  
media, IT, telekomunikacja

**Piotr Bogusz**  
+48 22 438 24 08  
[piotr.bogusz@mbank.pl](mailto:piotr.bogusz@mbank.pl)  
handel

**Aleksandra Szklarczyk**  
+48 22 438 24 04  
[aleksandra.szklarczyk@mbank.pl](mailto:aleksandra.szklarczyk@mbank.pl)  
budownictwo, deweloperzy

**Piotr Poniatowski**  
+48 22 438 24 09  
[piotr.poniatowski@mbank.pl](mailto:piotr.poniatowski@mbank.pl)  
przemysł

**Mikołaj Lemańczyk**  
+48 22 438 24 07  
[mikolaj.lemanczyk@mbank.pl](mailto:mikolaj.lemanczyk@mbank.pl)  
finanse

### Departament Sprzedaży Instytucjonalnej

#### Maklerzy

**Piotr Gawron**  
dyrektor  
+48 22 697 48 95  
[piotr.gawron@mbank.pl](mailto:piotr.gawron@mbank.pl)

**Krzysztof Bodek**  
+48 22 697 48 89  
[krzysztof.bodek@mbank.pl](mailto:krzysztof.bodek@mbank.pl)

**Tomasz Jakubiec**  
+48 22 697 47 31  
[tomasz.jakubiec@mbank.pl](mailto:tomasz.jakubiec@mbank.pl)

**Jędrzej Łukomski**  
+48 22 697 49 85  
[jedrzej.lukomski@mbank.pl](mailto:jedrzej.lukomski@mbank.pl)

**Adam Prokop**  
+48 22 697 47 90  
[adam.prokop@mbank.pl](mailto:adam.prokop@mbank.pl)

**Andrzej Sychowski**  
+48 22 697 48 46  
[andrzej.sychowski@mbank.pl](mailto:andrzej.sychowski@mbank.pl)

**Tomasz Galanciak**  
+48 22 697 49 68  
[tomasz.galanciak@mbank.pl](mailto:tomasz.galanciak@mbank.pl)

**Magdalena Bernacik**  
+48 22 697 47 35  
[magdalena.bernacik@mbank.pl](mailto:magdalena.bernacik@mbank.pl)

#### Sprzedaż rynki zagraniczne

**Marzena Łempicka-Wilim**  
wicedyrektor  
+48 22 697 48 82  
[marzena.lempicka@mbank.pl](mailto:marzena.lempicka@mbank.pl)

**Bartosz Orzechowski**  
+48 22 697 48 47  
[bartosz.orzechowski@mbank.pl](mailto:bartosz.orzechowski@mbank.pl)

### Wydział Indywidualnej Obsługi Maklerskiej

**Kamil Szymański**  
dyrektor  
+48 22 697 47 06  
[kamil.szymanski@mbank.pl](mailto:kamil.szymanski@mbank.pl)

**Jarosław Banasiak**  
wicedyrektor  
+48 22 697 48 70  
[jaroslaw.banasiak@mbank.pl](mailto:jaroslaw.banasiak@mbank.pl)