

# **Strategiczna umowa o współpracy między T-Mobile a Alior Bank**

**Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie**

**23.01.2014**



## Pozycja T-Mobile Polska

---



- **16M klientów telefonii komórkowej:**
- **7M z abonamentem i 9M z kartami prepaid**
- **900 punktów obsługi w całej Polsce**
- **Przychody: >7 MLD PLN**
- **29% udziału w rynku**



# WSPÓLNY BIZNES BANKOWY POD MARKĄ T-MOBILE Z AKWIZYCJĄ KLIENTÓW T-MOBILE

## Organizacja i branding

### Nowa działalność bankowa

- Będzie prowadzona pod marką T-Mobile
- Będzie księgowana i zarządzana w ramach Alior Bank SA jako Oddział

## Podział zadań

- T-Mobile odpowiedzialny za marketing, markę i pozyskiwanie klientów spośród swoich 16 mln, głównie przez ~900 placówek i infolinię
- T-Mobile preinstaluje aplikacje mobilne wspólnego banku na każdym nowym smartfonie
- Alior Bank odpowiedzialny za pozostały zakres – włączając kwestie finansowe i zarządzanie ryzykiem kredytowym

## Podział wyniku i okres współpracy

- 35% dla T-Mobile, 65% dla Alior Banku
- Umowa na okres 5 lat z przedłużaniem o kolejne okresy 5-letnie
- W przypadku zakończenia współpracy bank wskazany przez T-Mobile ma opcję nabycia Oddziału (Virtual Joint Venture)

# **CEL DLA ALIOR BANKU TO MIN. 2 MLN KLIENTÓW I ROE 40%**

**1**

## **Akwizycja klientów**

- **Pozyskanie >2 M klientów w ciągu 5 lat poprzez sklepy i infolinię T-Mobile**

**2**

## **Wysoki poziom rentowności**

- **Oczekiwane >30% klientów kredytowych oraz >50% klientów depozytowych**
- **Po 5 latach Alior zaangażuje między 5-10% kapitału w projekt z 40% zwrotem**

**3**

## **Rozwój wspólnych umiejętności w konstruowaniu i dystrybucji produktów**

- **Na podstawie szerokiego zakresu danych klientów z baz finansowych i telefonii komórkowe**

**4**

**Możliwość rozwinięcia współpracy na wszystkich rynkach działalności T-Mobile na świecie (141 mln klientów) oraz rozszerzenie o zakres nowych usług**



## **WARUNKIEM ISTNIENIA WSPÓŁPRACY JEST ZGODA NWZ NA OPCJĘ NABYCIA ZPC**

**W związku z tym, że umowa powoduje przejmowanie klientów T-Mobile przez Alior Bank, grupa DT jako warunek stawia możliwość wycofania się po 5 latach ze współpracy z „odzyskaniem” klientów.**

**Sprzedaż Zorganizowanej Części Przedsiębiorstwa na rzecz banku wskazanego przez T-Mobile obejmowałaby produkty posiadane przez klientów nowego banku oraz zasoby Alior Banku bezpośrednio powiązane z tą linią biznesową.**

**Jeśli T-Mobile zdecyduje się na to, efekt finansowy dla Alior Banku pozostanie silnie pozytywny: cena za ZCP zostanie obliczona w oparciu o mnożnik 400-500 PLN per klient. Przy zakładanej akwizycji będzie to oznaczało 0,8-1 mld PLN po 5 latach.**

**Choć gwarancje możliwości nabycia ZCP były warunkiem zawarcia umowy, to jednak prawdopodobieństwo takie uważamy za niskie.**