

The mBank logo consists of four vertical bars in red, orange, red, and green, followed by the text "mBank" in white. The background of the entire image is an aerial view of a city at sunset, with a prominent glass skyscraper on the right that has the "mBank" name on its upper facade. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow over the city buildings and streets.

mBank

2023

Wprowadzenie do Grupy mBanku

Najbardziej udany wzrost organiczny w Polsce

Grupa mBanku w pigułce

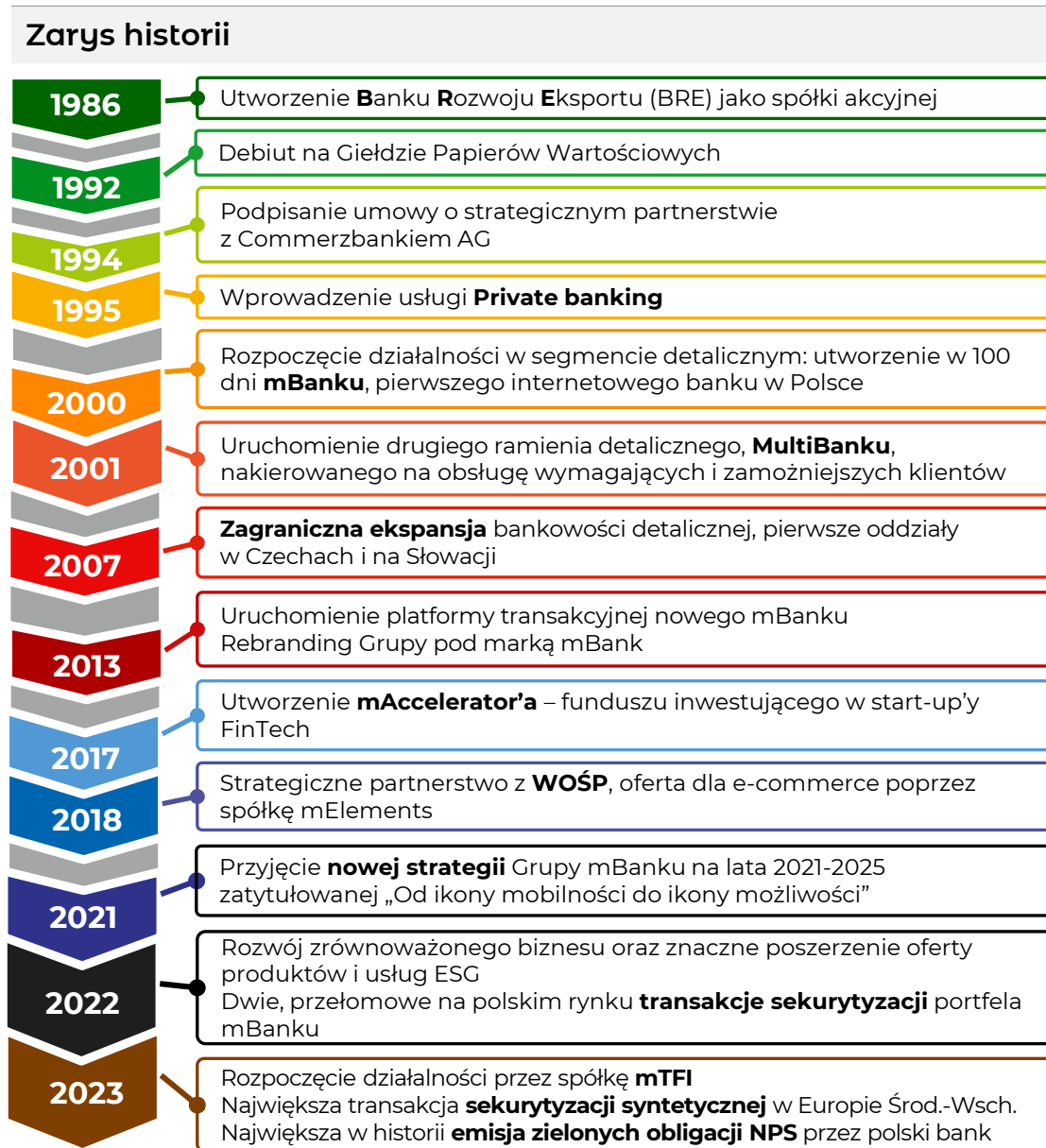
Ogólne informacje

- ✓ **mBank** jest 5. **bankiem uniwersalnym** w Polsce pod względem aktywów i zajmuje tę samą pozycję pod względem kredytów netto i depozytów (na 31.12.2023).
- ✓ mBank oferuje usługi **bankowości detalicznej i dla segmentu MŚP, bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej, oraz inne produkty i usługi finansowe** takie jak leasing, faktoring, działalność maklerska, wealth management, fundusze inwestycyjne, ubezpieczenia, bramka płatności i corporate finance.
- ✓ Obsługuje około **5,7 miliona klientów detalicznych** w Polsce, w Czechach i na Słowacji i **35 tys. klientów korporacyjnych**.
- ✓ Posiada zyskowny i **skuteczny model biznesowy** – znormalizowany wskaźnik C/I na poziomie 28,6% za rok 2023.
- ✓ Dobrze skapitalizowany bank o silnym profilu finansowania, **zrównoważonej proporcji działalności** pomiędzy segmentem detalicznym i korporacyjnym.
- ✓ Ratingi 'BBB' od S&P Global Ratings i 'BBB-' od Fitch.
- ✓ **Notowany na Giełdzie Papierów Wartościowych** w Warszawie od 1992 r. z kapitalizacją ok. 5,2 mld EUR; spółka indeksu WIG-20.
- ✓ Strategiczny akcjonariusz, niemiecki **Commerzbank, posiada 69,1% udziału w mBanku**.

Kluczowe dane finansowe (mln zł)

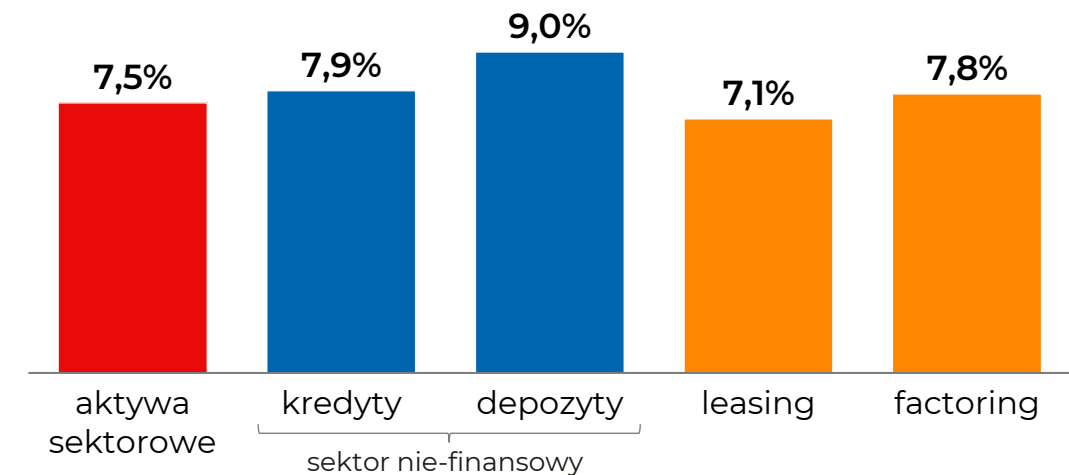
	2019	2020	2021	2022	2023
Aktywa ogółem	158 353	178 861	198 373	209 892	226 981
Kredyty netto	104 980	108 271	117 677	120 183	113 521
Depozyty	113 184	133 672	157 072	174 131	185 467
Kapitały	16 153	16 675	13 718	12 715	13 737
Wynik odsetkowy	4 003	4 009	4 126	5 924	8 873
Wynik prowizyjny	1 271	1 508	1 868	2 120	1 916
Dochody ogółem	5 524	5 867	6 111	7 857	10 802
Koszty ogółem	-2 329	-2 411	-2 457	-3 319	-3 074
Odpisy na kredyty	-794	-1 293	-879	-849	-1 106
Zysk/strata netto	1 010	104	-1 179	-703	24
Marża odsetkowa netto	2,7%	2,3%	2,2%	3,7%	4,2%
Koszty/Dochody	42,2%	41,1%	40,2%	42,2%	28,5%
Koszty ryzyka	0,79%	1,20%	0,76%	0,69%	0,93%
ROE netto	6,4%	0,6%	-7,2%	-5,3%	0,2%
Współczynnik Tier I	16,5%	17,0%	14,2%	13,8%	14,7%
Współczynnik TCR	19,5%	19,9%	16,6%	16,4%	17,0%
Wskaźnik NPL	4,5%	4,8%	3,9%	4,0%	4,2%
Wskaźnik pokrycia	60,7%	58,3%	53,1%	52,2%	54,7%
Klienci detaliczni (tys.)	5 601	5 660	5 514	5 642	5 716
Klienci korporacyjni	26 476	29 083	31 315	33 025	34 546
Użytkownicy aplikacji (tys.)	2 128	2 577	2 960	3 338	3 646
Zatrudnienie (etaty)	6 771	6 688	6 738	7 014	7 319

Od banku wyspecjalizowanego do dużego banku uniwersalnego

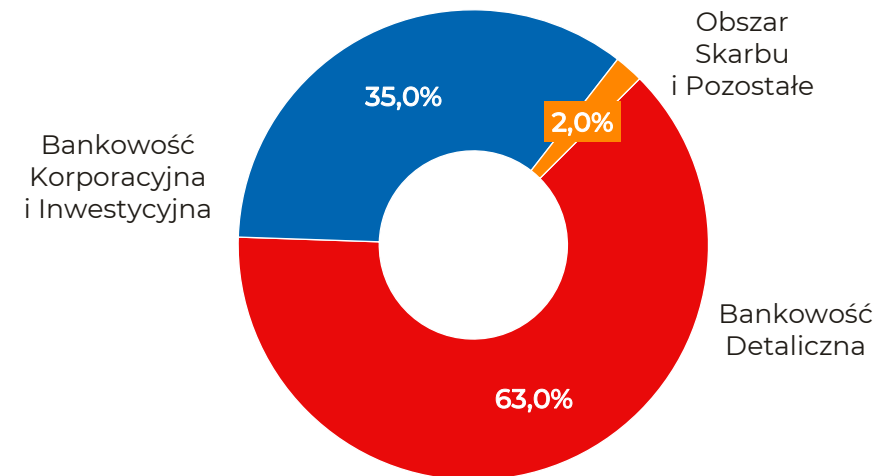


Wprowadzenie do Grupy mBanku

Udziały rynkowe Grupy mBanku wg stanu na 31.12.2023



Struktura dochodów Grupy mBanku za rok 2023

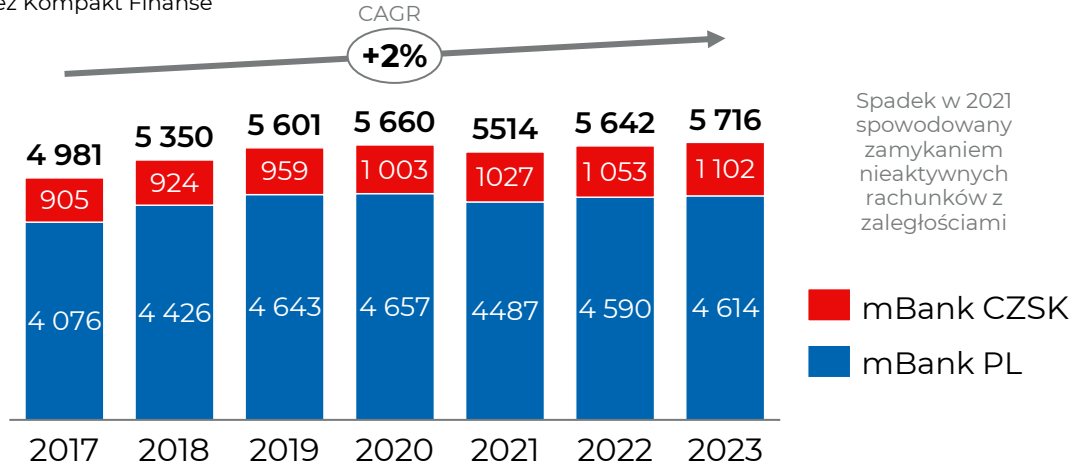


Dochody ogółem: 10 802,3 mln zł za rok 2023

Największa rozwijana organicznie polska bankowość detaliczna

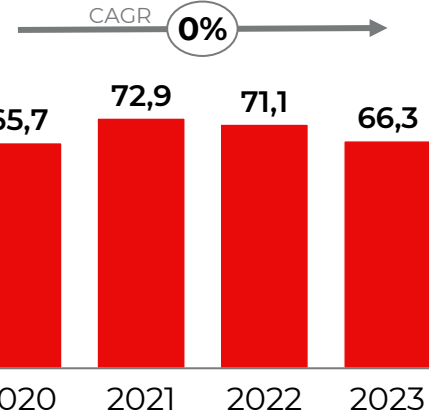
Liczba klientów detalicznych (tys.)

bez Kompakt Finance

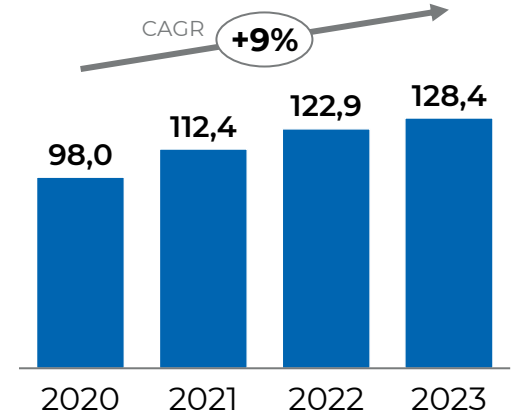


Dane biznesowe segmentu Bankowości Detalicznej

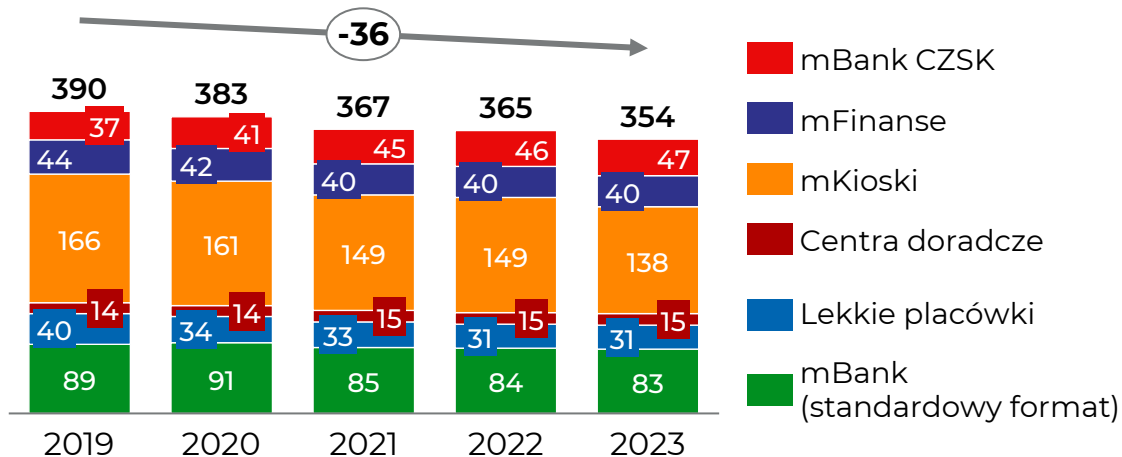
Kredyty (mld zł)



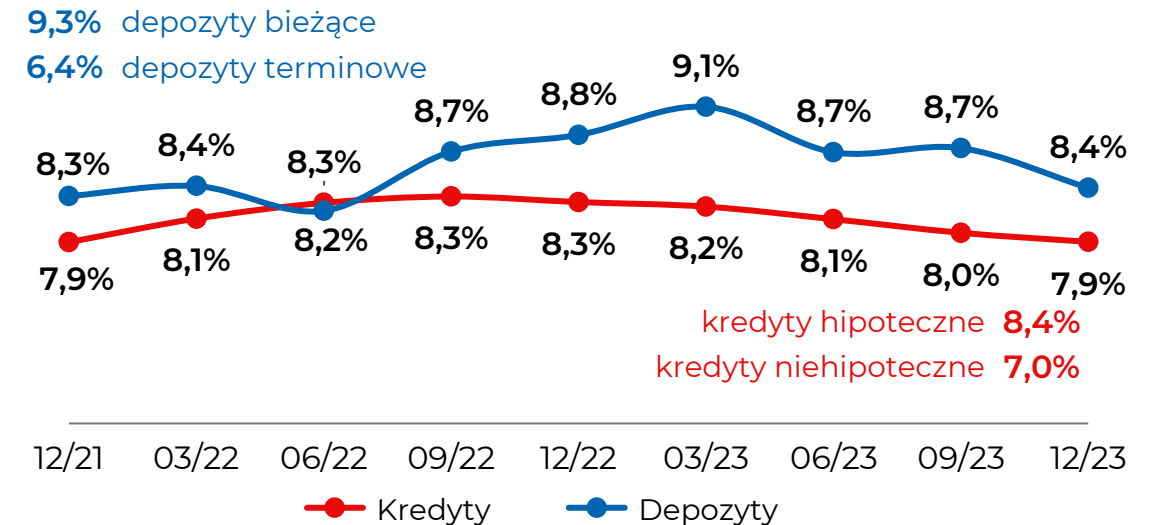
Depozyty (mld zł)



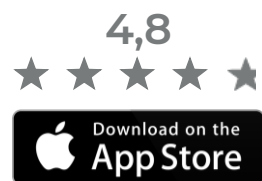
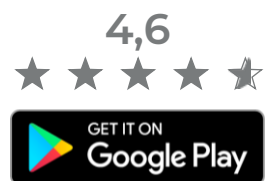
Liczba punktów obsługi detalicznej



Udziały rynkowe – Gospodarstwa domowe



Wiodąca oferta bankowości mobilnej dla osób fizycznych



Aplikacja mobilna do Konta Junior
stworzona dla dzieci poniżej 13. lat i dostosowana do ich potrzeb



Średnio **82%** nowych klientów mBanku
aktywuje aplikację mobilną w pierwszym tygodniu
od otwarcia rachunku (w IV kw./23)

Dobrze zaprojektowane funkcjonalności dla wygody



całkowicie zdalne otwarcie konta na e-dowód lub selfie
i akceptacja umowy z użyciem wiadomości SMS



logowanie i potwierdzanie
transakcji kodem PIN,
odciskiem palca lub Face ID



bezstykowe płatności Google Pay i Apple Pay,
ekspresowe przelewy na numer telefonu i BLIK



funkcjonalności menedżera finansów (PFM)
i usługi dodatkowe (tzw. VAS)



przypomnienia od asystenta płatności
i skanowanie danych do przelewu wprost z faktur



korzyści (mOkazje) dla klientów i wygodne zakupy
dzięki opcjom finansowania jednym kliknięciem
(szybki kredyt gotówkowy do określonego limitu)

mBank liderem w adopcji bankowości mobilnej przez klientów



#1

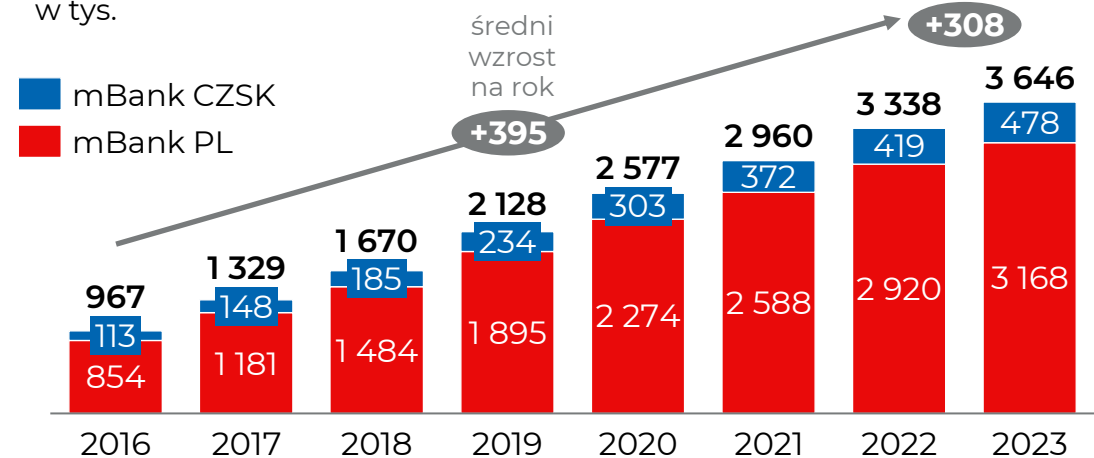
według udziału użytkowników mobilnych w bazie aktywnych klientów ogółem

#2

według liczby użytkowników aplikacji mobilnej wśród polskich banków

Liczba aktywnych użytkowników aplikacji mobilnej mBanku¹

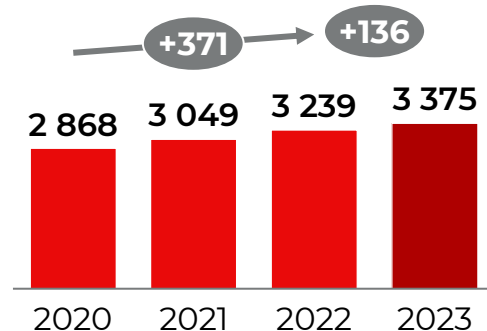
w tys.



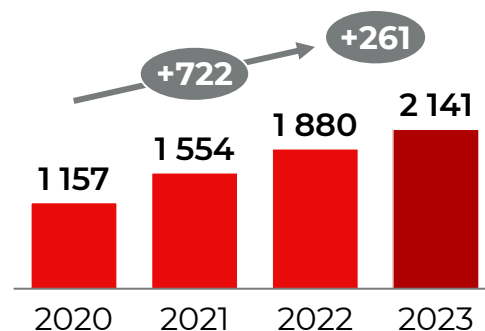
Liczba aktywnych użytkowników usług mBanku w Polsce

w tys.

miesięczni aktywni użytkownicy (MAU)²



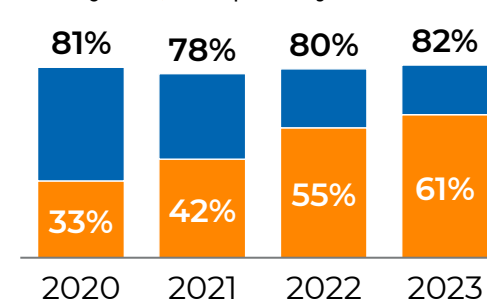
aktywni użytkownicy BLIK (klienci indywidualni)³



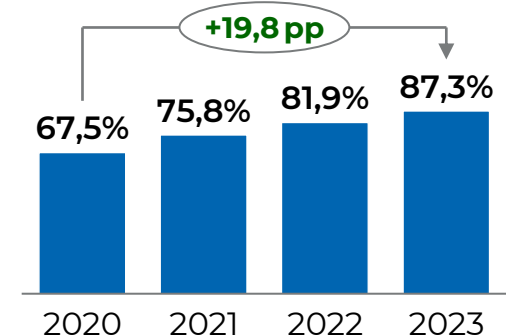
Rosnące znaczenie kanału cyfrowego w codziennej bankowości

udział kanału cyfrowego w sprzedaży kredytów niehipotecyjnych (liczba)

w tym: aplikacja mobilna



udział procesów detalicznych zainicjowanych przez klientów w kanałach cyfrowych



¹ 'Aktywny użytkownik aplikacji mobilnej mBanku' to klient, który w danym miesiącu przynajmniej raz zalogował się do aplikacji mobilnej

² 'Aktywny użytkownik usług mBanku w Polsce' to klient, który w danym miesiącu wykonał co najmniej jedną z czynności: (i) zalogował się do aplikacji mobilnej, bankowości internetowej lub profilu zaufanego, (ii) zainicjował przelew lub transakcję kartą

³ 'Aktywny użytkownik BLIKa' to klient, który w danym miesiącu wykonał co najmniej jedną z następujących czynności: (i) zapłacił BLIKiem w e-commerce lub POS, (ii) wypłacił pieniądze BLIKiem lub (iii) wykonał lub otrzymał przelew za pomocą BLIKa

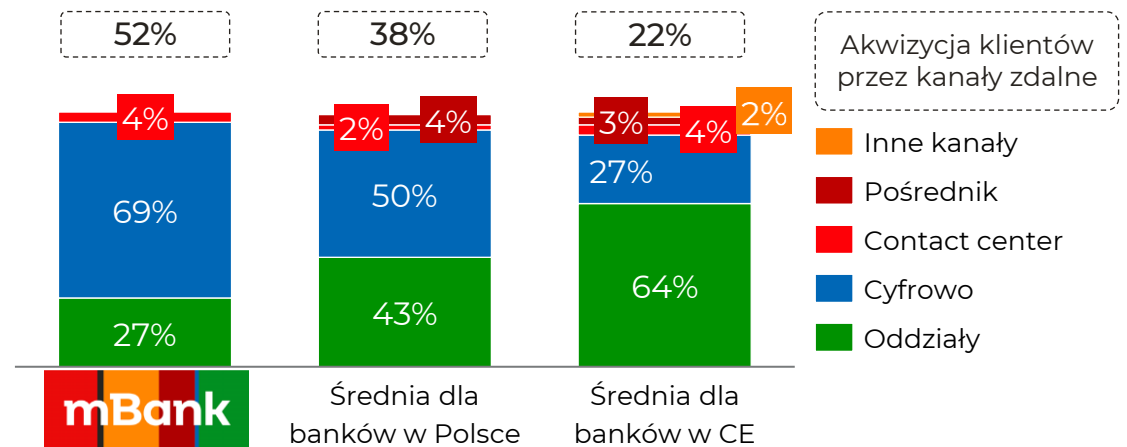
Wiodący bank transakcyjny z cyfrowym DNA



12,3% udział mBanku w rynku według liczby transakcji bezgotówkowych kartami za 9 miesięcy 2023 roku

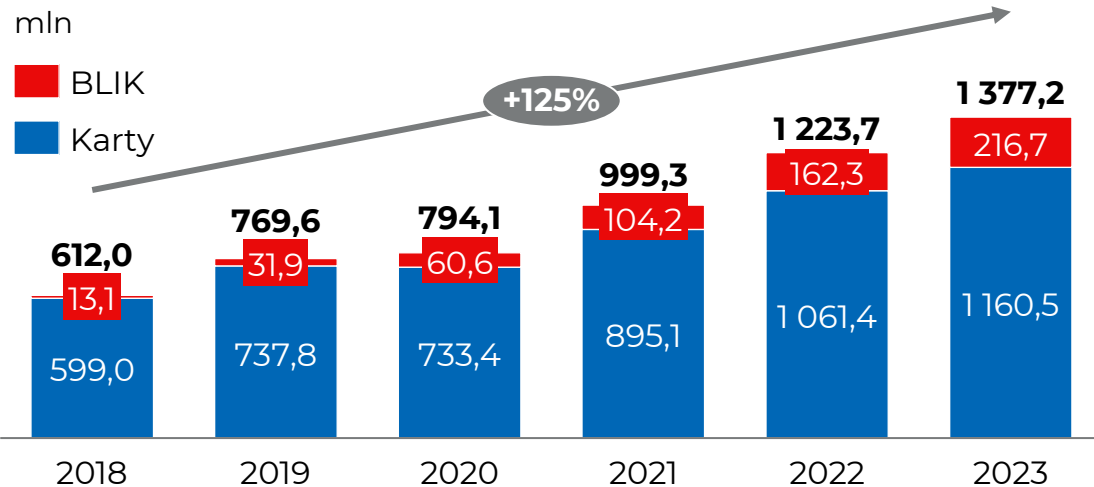
12,6% udział mBanku w rynku według wartości transakcji bezgotówkowych kartami za 9 miesięcy 2023 roku

Ważna rola kanału cyfrowego w sprzedaży produktów mBanku

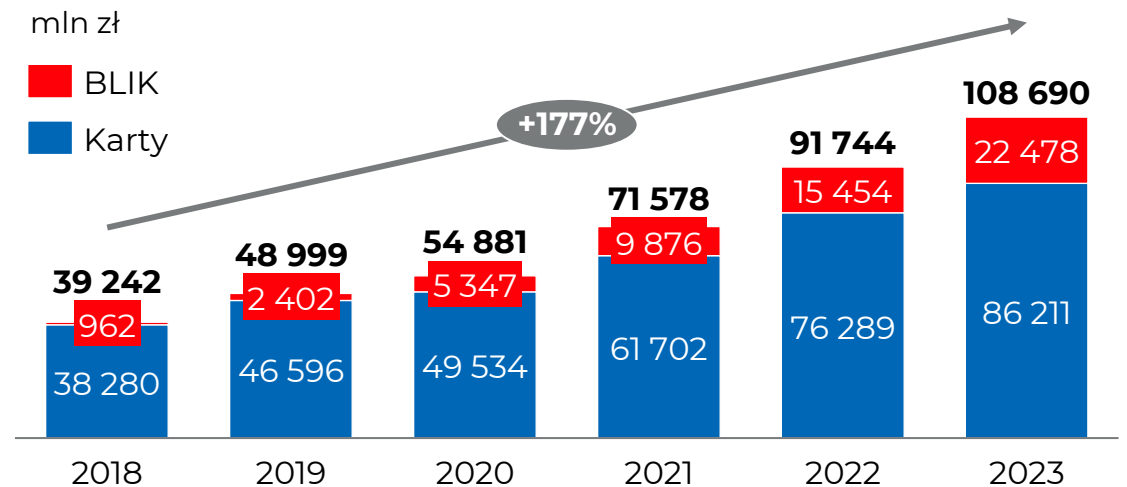


Uwaga: Akwizycja klientów rozumiana jest jako liczba otwartych rachunków bieżących.
Źródło: Dane wewnętrzne mBanku i porównanie na podstawie zewnętrznego badania benchmarkingowego, 2021.

Liczba płatności bezgotówkowych kartami mBanku i BLIKiem

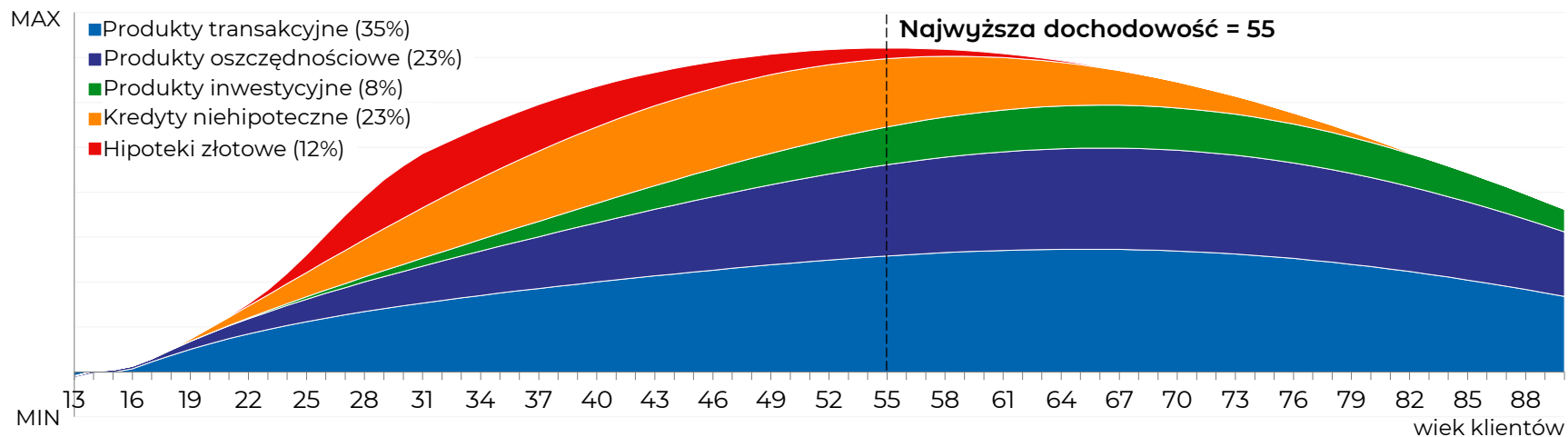


Wartość płatności bezgotówkowych kartami mBanku i BLIKiem

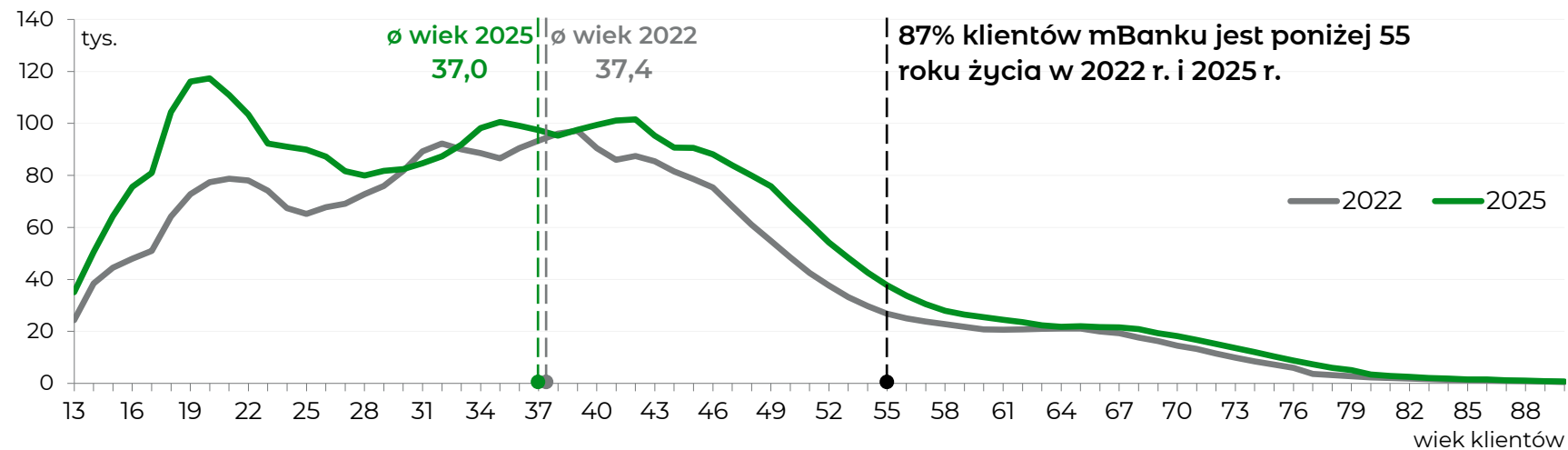


Korzystny profil demograficzny klientów detalicznych mBanku

Dochody netto na aktywnego klienta – klienci indywidualni mBanku w Polsce, 2022



Rozkład wieku 2025 vs 2022 – aktywni klienci mBanku w Polsce



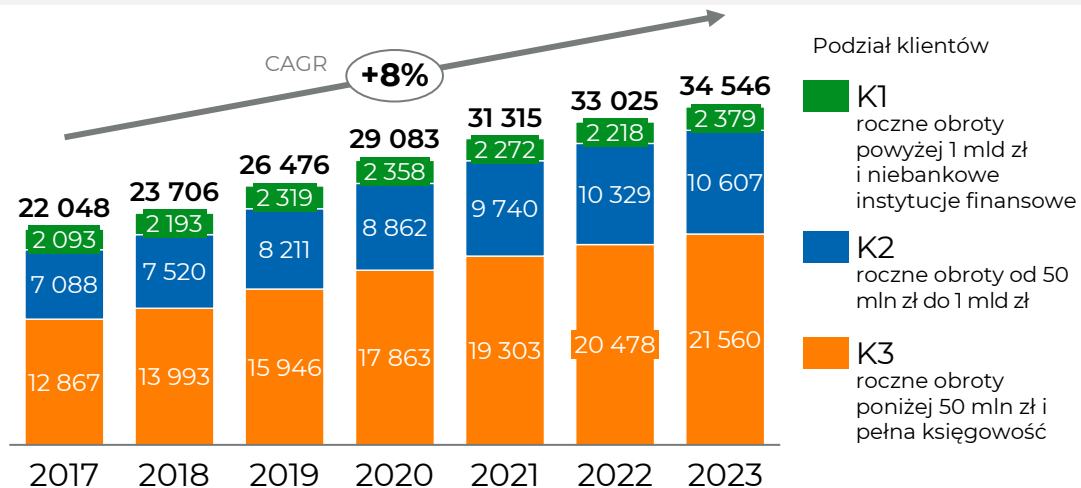
- Obecny profil demograficzny klientów mBanku jest konsekwencją naszego cyfrowego modelu operacyjnego, propozycji wartości i pozycjonowania marki od początku działalności detalicznej.
- Struktura wiekowa bazy sprzyja wzrostowi wolumenów biznesowych, a w efekcie przychodów.
- mBank doświadczy istotnego zwiększenia średniej dochodowości na klienta, gdyż obecny średni wiek klienta (37 lat) jest wyraźnie poniżej wieku, w którym poziom dochodowości osiąga swoje maksimum (55 lat). Efekt demograficzny w naturalny sposób przyczyni się do multiplikacji wartości mBanku w kolejnych latach.

Źródło: Dane wewnętrzne mBanku.

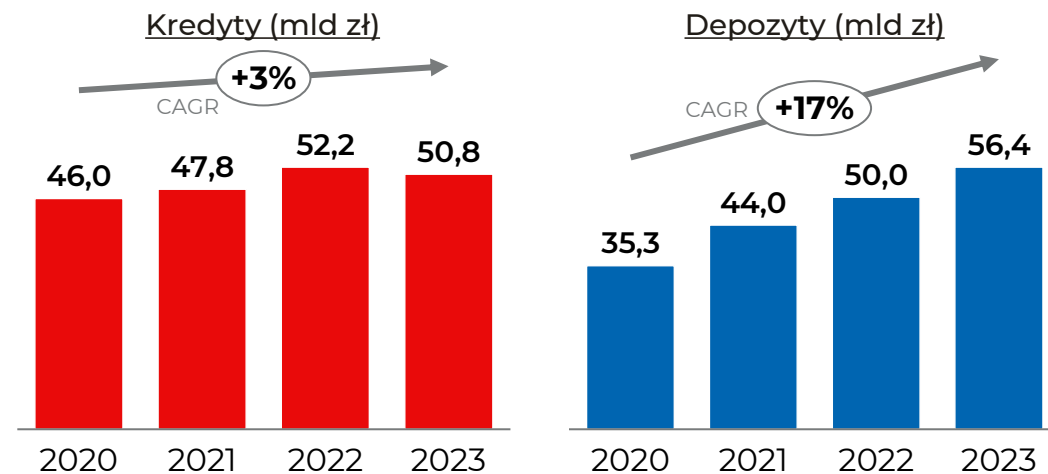
Wprowadzenie do Grupy mBanku

Ugruntowana pozycja i kompetencje w bankowości korporacyjnej

Liczba klientów korporacyjnych



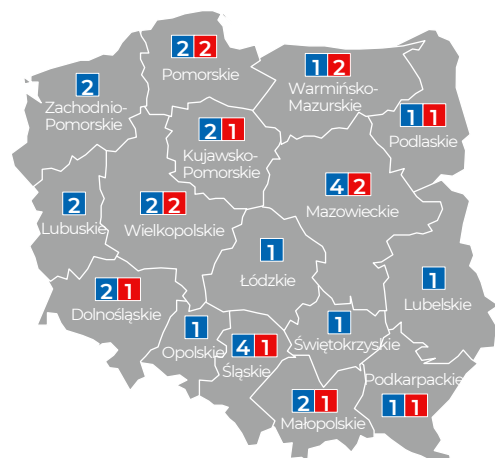
Dane biznesowe segmentu Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej



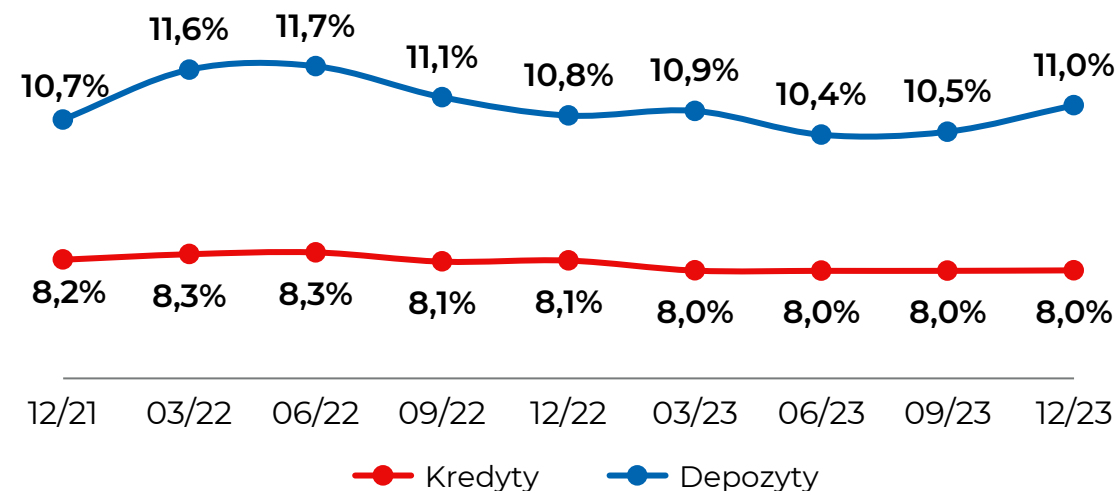
Sieć obsługi korporacyjnej na dzień 31.12.2023

29 Oddziały mBanku, w tym:
13 centrów doradczych

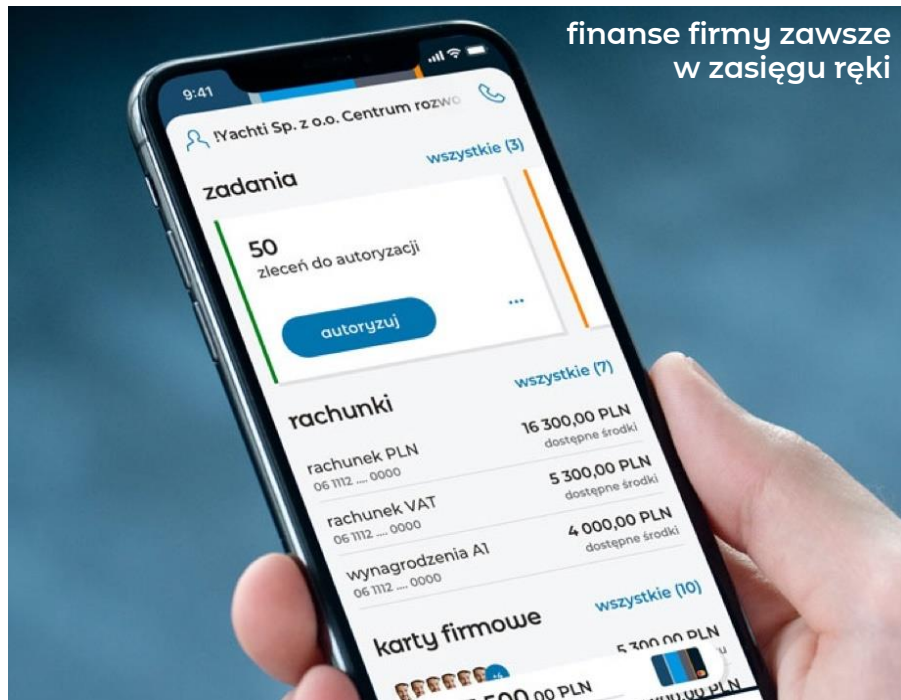
14 Biur mBanku



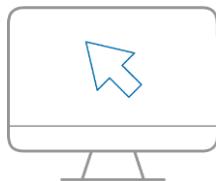
Udziały rynkowe - Przedsiębiorstwa



Najlepsze usługi bankowości cyfrowej dla korporacji



CompanyMobile
CompanyNet



95,7% klientów korporacyjnych ma przynajmniej jednego użytkownika logującego się do aplikacji mobilnej mBanku w miesiącu (w IV kw./23)



Najwyższej klasy oferta bankowości cyfrowej dla firm

w pełni cyfrowy proces zakładania rachunku, bez konieczności osobistego kontaktu i wydruków



zaawansowany, pozwalający na wysoki stopień personalizacji system transakcyjny mBank CompanyNet



zdalny dostęp i stała kontrola finansów firmy dzięki ulepszonej aplikacji mBank CompanyMobile



Centrum Administratora do samodzielnego zarządzania uprawnieniami użytkowników



elektroniczne przesyłanie dokumentów, podpisywanie umów



platforma mAuto.pl z ofertą nowych i używanych samochodów, finansowanych leasingiem lub na wynajem



Kompletne rozwiązania dla segmentu e-commerce

Unikalna bramka płatnicza mBanku

paynow

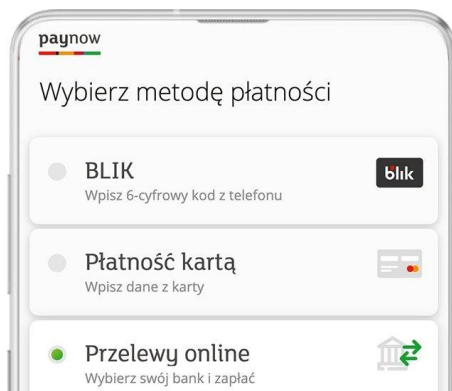
Procesowanie płatności online (BLIK, pay-by-link, karta) i podstawowa oferta mBanku dla sprzedawców segmentu e-commerce (MŚP i korporacji)



1. polski integrator płatności w chmurze

opracowana dla zapewnienia kupującym i sprzedającym wspaniałych wrażeń z cyfrowych zakupów

- szybka i łatwa integracja ze sklepem internetowym sprzedawcy
- wysoka wydajność bramki, szczególnie przy szczytach wolumenów płatności (do 200 transakcji na sekundę)
- wygodne zarządzanie poprzez serwis transakcyjny mBanku lub panel dostosowany do urządzeń mobilnych
- rozszerzenie o nowe usługi, np. Mass Collect dla korporacji, linki do płatności



Wolumen przeprosesowanych płatności stale rośnie: 664 mln zł w IV kw./23, +85% r/r



Kompleksowa propozycja wartości dla sprzedających w sieci



Umacniamy pozycję mBanku jako...

...wiodącego partnera dla e-commerce

3 edycje specjalnej kampanii i konkursu „Cyfrowe rewolucje” wspierające mikrofirmy i MŚP w rozwoju biznesu w e-commerce

- narzędzia do uruchomienia i prowadzenia e-sklepu we współpracy ze Sky-Shop (w tym opcja darmowego testowania sklepu online przez 14 dni)
- bezpłatna infolinia ze wsparciem księgowym dla e-commerce
- specjalne webinary, artykuły i blog dla firm rozpoczynających sprzedaż i już działających w Internecie
- mOrganizer do obsługi faktur



profesjonalne usługi księgowe dla biznesu

Na koniec IV kw./23, mBank obsługiwał 558,8 tys. mikrofirm w Polsce, +2,1 tys. r/r.



ESG jest silnie osadzone w strategii Grupy mBanku (1/2)

Filar środowisko

Zredukować emisję gazów cieplarnianych naszego portfela kredytowego, z wykorzystaniem SBTi jako najważniejszego narzędzia do osiągnięcia zerowych emisji netto

- ▶ przekształcić nasz portfel kredytowy, aby osiągnąć zerowe emisje netto do 2050 r.

Być partnerem dla naszych klientów przez oferowanie produktów i usług stymulujących ich zrównoważone i zielone działania

- ▶ dostarczyć **10 mld zł zielonego finansowania** (na odnawialne źródła energii, dekarbonizację, gospodarkę obiegu zamkniętego, elektromobilność, etc.) do końca 2025 r., w tym 5 mld zł od mBanku i 5 mld zł z innych źródeł, jak konsorcja i emisje zielonych obligacji dla klientów
- ▶ zwiększyć roczną **sprzedaż hipotek** na nieruchomości zgodne ze standardem NZEB-10% (Nearly Zero Energy Building) do **14%** w 2024 r. i **18%** w 2025 r. kredytów hipotecznych ogółem udzielanych przez mBank (wg wolumenu)
- ▶ oferować **przynajmniej 50% rozwiązań inwestycyjnych** zarządzanych w ramach Grupy mBanku promujących aspekty środowiskowe lub społeczne (produkty typu „light green” zgodnie z art. 8 SFDR) do 2025 r.
- ▶ wyemitować **zielone obligacje** o wartości **5 mld zł** do końca 2025 r.

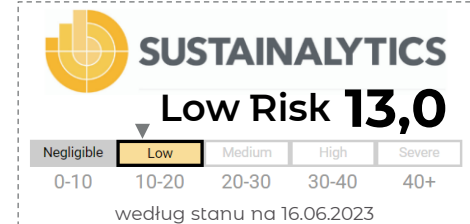
Ograniczyć własne emisje gazów cieplarnianych poprzez dekarbonizację naszej działalności

- ▶ osiągnąć zerowe emisje netto w **działalności własnej** do 2040 r.

Zobowiązanie SBTi

mBank dołączył do **Science Based Targets initiative (SBTi)** w 2022 r. Zgodnie ze zobowiązaniem, planujemy przedstawić nasze cele dekarbonizacyjne do walidacji do 30.09.2024.

Ratingi ESG¹



Bloomberg GEI
Gender-Equality Index

WIG-ESG indeks
na GPW w Polsce

¹ zapoznaj się z notą prawną na [stronie www](#)

ESG jest silnie osadzone w strategii Grupy mBanku (2/2)

Filar społeczna odpowiedzialność

Tworzyć atrakcyjne środowisko pracy, które zapewnia różnorodność, równość i inkluzywność

- ▶ zapewnić **równowagę płci** w programie sukcesji (z **minimum 45%** reprezentacją danej płci) oraz niwelować **lukę płacową** (utrzymując ją poniżej 5%)



Zapewnić zrównoważoną reprezentację płci w Grupie mBanku

- ▶ zwiększyć **reprezentację kobiet** w organach kierowniczych głównych spółek zależnych mBanku (mLeasing, mFaktoring, mBank Hipoteczny, mTFI, mFinanse) **do 40%** do końca 2026 r.



Wywierać pozytywny wpływ społeczny wspierając zdrowie finansowe i edukację naszych klientów

- ▶ kontynuować **edukację finansową** i promować **odpowiedzialne zarządzanie finansami osobistymi** wśród klientów przez zwiększanie liczby użytkowników odpowiednich funkcjonalności w serwisach mobilnych i internetowych

Filar ład korporacyjny

Wzmocnić nasz ład korporacyjny przez uwzględnienie aspektów ESG

- ▶ mieć wszystkich menadżerów TOP 100 (mBank i główne spółki) z wyznaczonymi **celami ESG** z **wagą 10%** w ich OKR (Objective and Key Results)



Włączać ryzyka środowiskowe, społeczne i ładu korporacyjnego do systemu zarządzania ryzykiem mBanku

- ▶ wdrożyć ESG w **dokumentacji kredytowej** oraz **procesu wewnętrznej oceny adekwatności kapitałowej (ICAAP)** i przeprowadzać **ocenę istotności** ryzyka ESG każdego roku



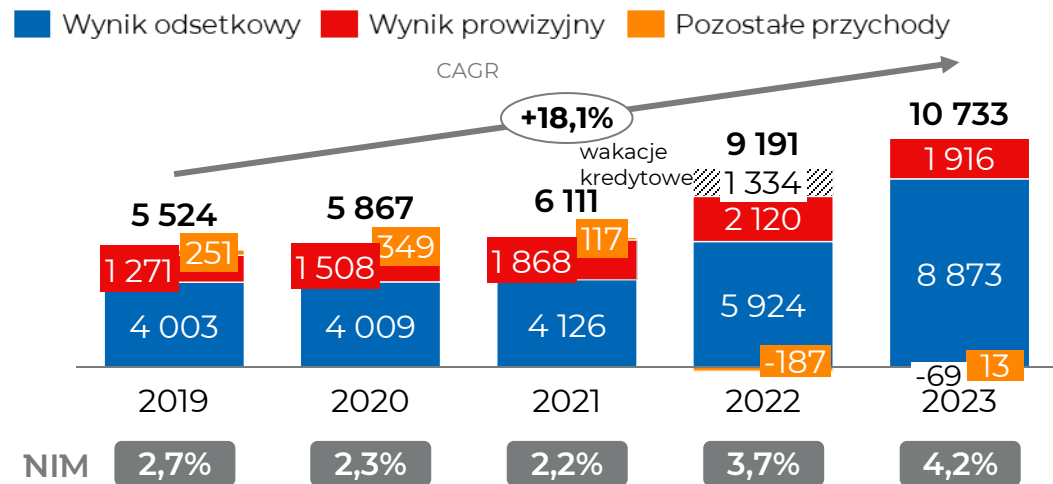
Promować transparentność i standardy ESG wśród naszych partnerów biznesowych

- ▶ mieć **70%** kwalifikujących się **partnerów i dostawców** (w ramach scentralizowanego procesu zakupowego) **działających zgodnie z 10 Zasadami UN Global Compact** do 2025 r.

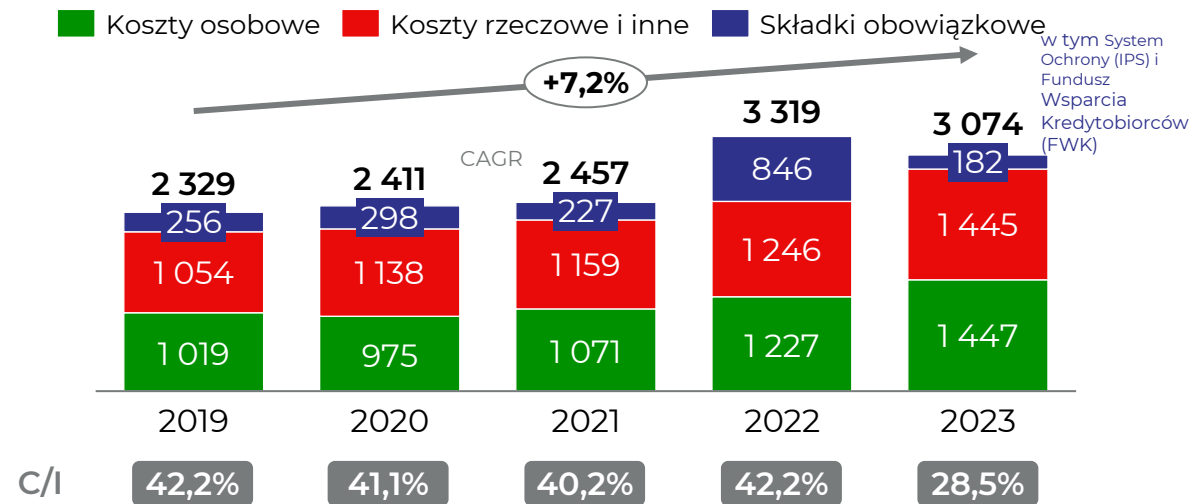


Efektywna platforma bankowa podstawą solidnych wyników

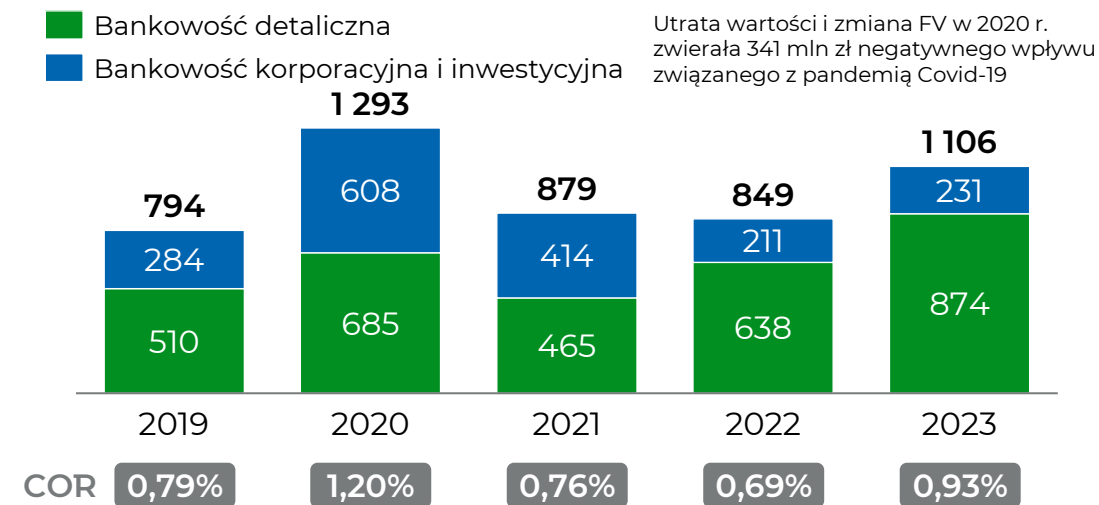
Dochody ogółem (mln zł) i marża (NIM)



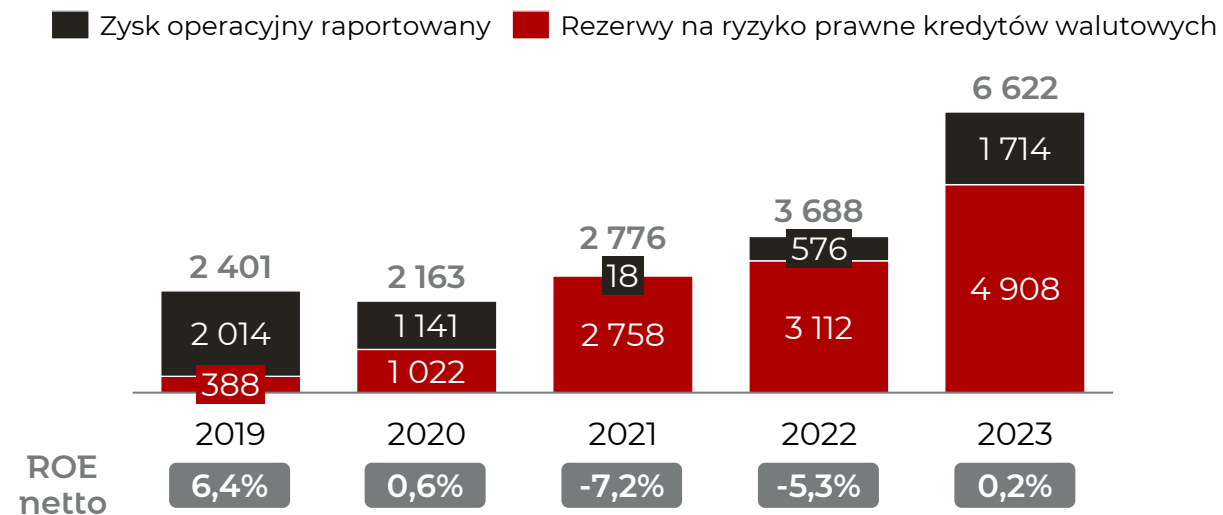
Koszty ogółem (mln zł) i wskaźnik kosztów do dochodów (C/I)



Odpisy netto na kredyty (mln zł) i koszty ryzyka (COR)



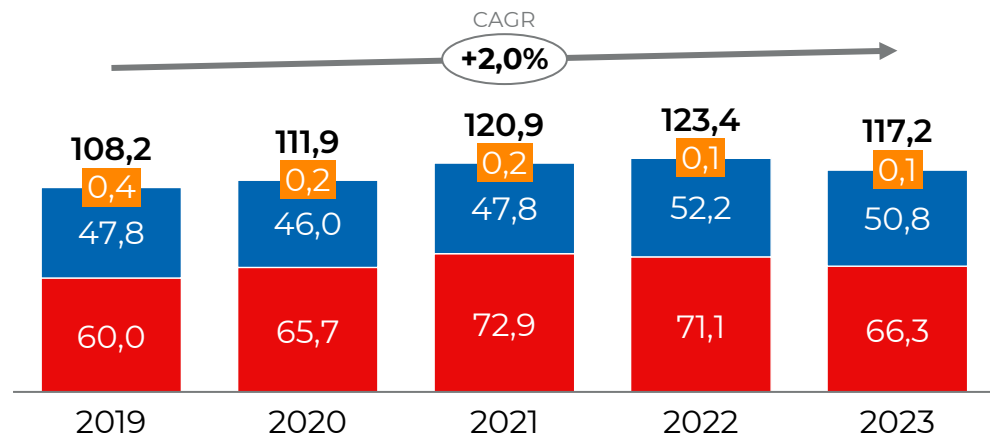
Zysk operacyjny (mln zł) i zwrot na kapitale (ROE)



Zrównoważony wzrost wolumenów, silna pozycja kapitałowa

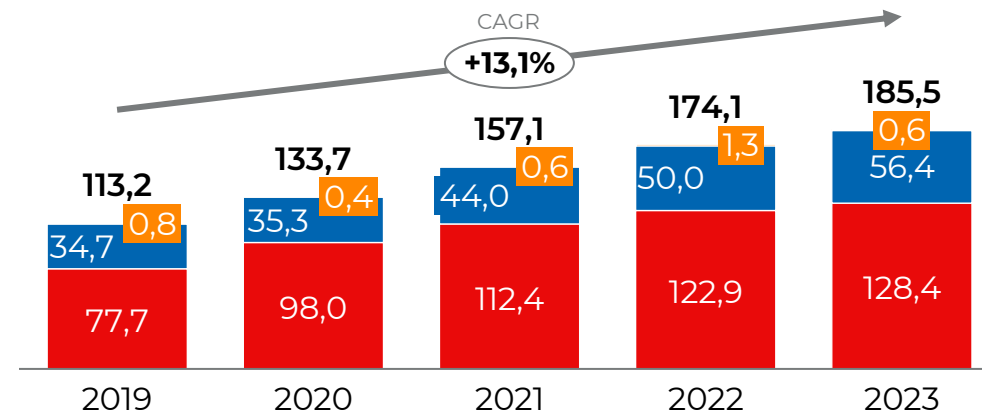
Kredyty brutto (mld zł)

■ Klienci indywidualni ■ Klienci korporacyjni ■ Sektor publiczny



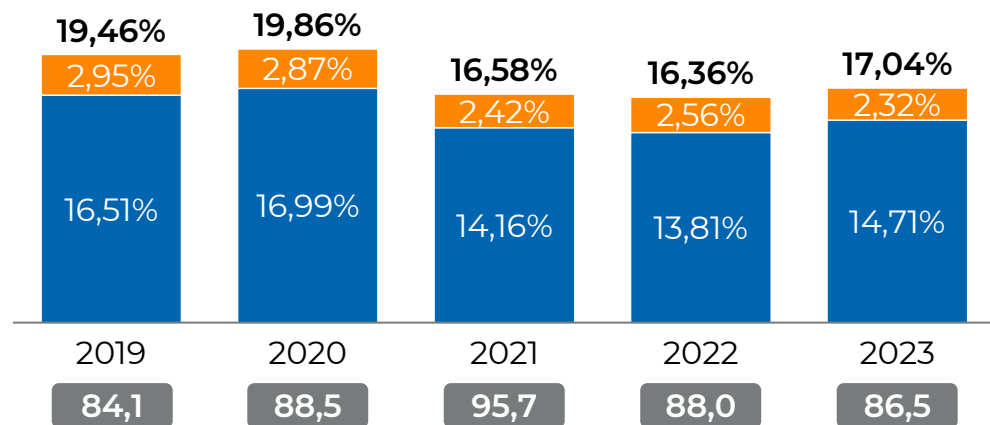
Depozyty (mld zł)

■ Klienci indywidualni ■ Klienci korporacyjni ■ Sektor publiczny



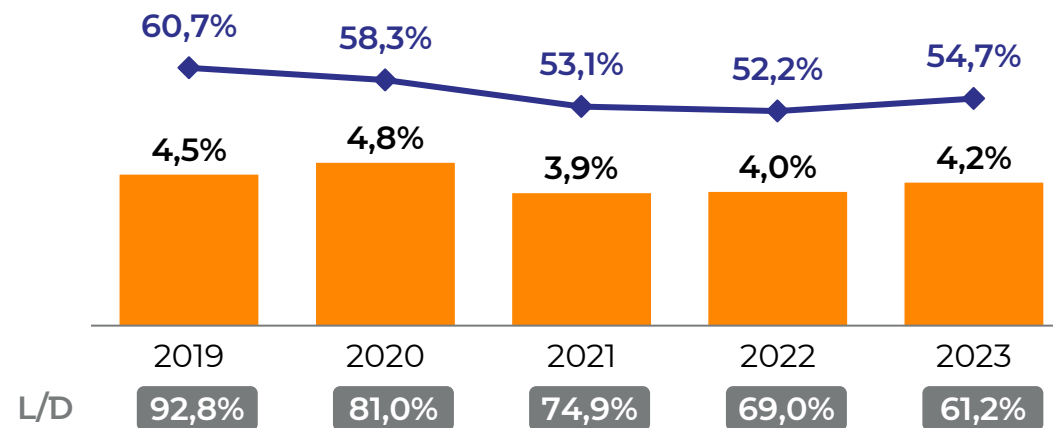
Wskaźniki kapitałowe Grupy mBanku i TREA (mld zł)

■ Współczynnik kapitałowy Tier 1 ■ Tier 2



Jakość aktywów i wskaźnik kredyty/depozyty (L/D)

■ Wskaźnik NPL ◆ Wskaźnik pokrycia (koszyk 3 i POCl)



Doskonałe wyniki działalności podstawowej widoczne w 2023 r.

Podsumowanie wyników finansowych głównej działalności i portfela non-core za 2023 r.

mln zł	Główny biznes	Non-core ¹	Grupa mBank
Wynik odsetkowy	8 855,0	18,5	8 873,5
Wynik prowizyjny, handlowy i pozostałe	2 014,3	-85,5	1 928,9
Dochody ogółem	10 869,3	-67,0	10 802,3
Koszty ogółem	-3 038,9	-35,6	-3 074,4
Odpisy netto i zmiana wartości kredytów ²	-1 123,4	17,9	-1 105,5
Koszty ryzyka prawnego kredytów walutow.	0,0	-4 908,2	-4 908,2
Wynik operacyjny	6 707,0	-4 992,9	1 714,1
Podatek od pozycji bilansowych Grupy	-718,6	-25,0	-743,6
Zysk brutto	5 988,4	-5 017,9	970,6
Zysk netto	5 041,9	-5 017,9	24,1
Aktywa ogółem	223 231	3 750	226 981
Marża odsetkowa netto	4,30%		4,18%
Wskaźnik koszty/dochody	28,0%		28,5%
Koszty ryzyka	1,00%		0,93%
Zwrot na kapitale (ROE)	40,0%		0,2%

¹ Odpowiada segmentowi „Walutowych Kredytów Hipotecznych” w sprawozdaniu finansowym

² Suma pozycji 'Utrata wartości z tytułu aktywów fin. niewycenianych w wartości godziwej przez wynik' i 'Zyski lub straty z tytułu aktywów fin. nieprzeznaczonych do obrotu obowiązkowo wycenianych w wartości godziwej przez wynik' – kredyty i pożyczki

Wydzielenie portfela hipotek walutowych

- W celu prezentacji rzeczywistych i niezakłóconych wyników Grupy mBanku, niezwiązana z podstawową działalnością część *non-core*, obejmująca walutowe kredyty hipoteczne, jest pokazywana oddzielnie wobec całości biznesu.
- Aktywa non-core** zdefiniowaliśmy jako wszystkie kredyty mieszkaniowe udzielone klientom indywidualnym w Polsce, które w jakimkolwiek momencie były w innej walucie niż złoty. Oprócz tego portfela, do segmentu alokowane są również powiązane z nim rezerwy na ryzyko prawne.

Kapitał alokowany do segmentu non-core wyniósł 653 mln zł na 31.12.2023.

Jest wyliczany uwzględniając:

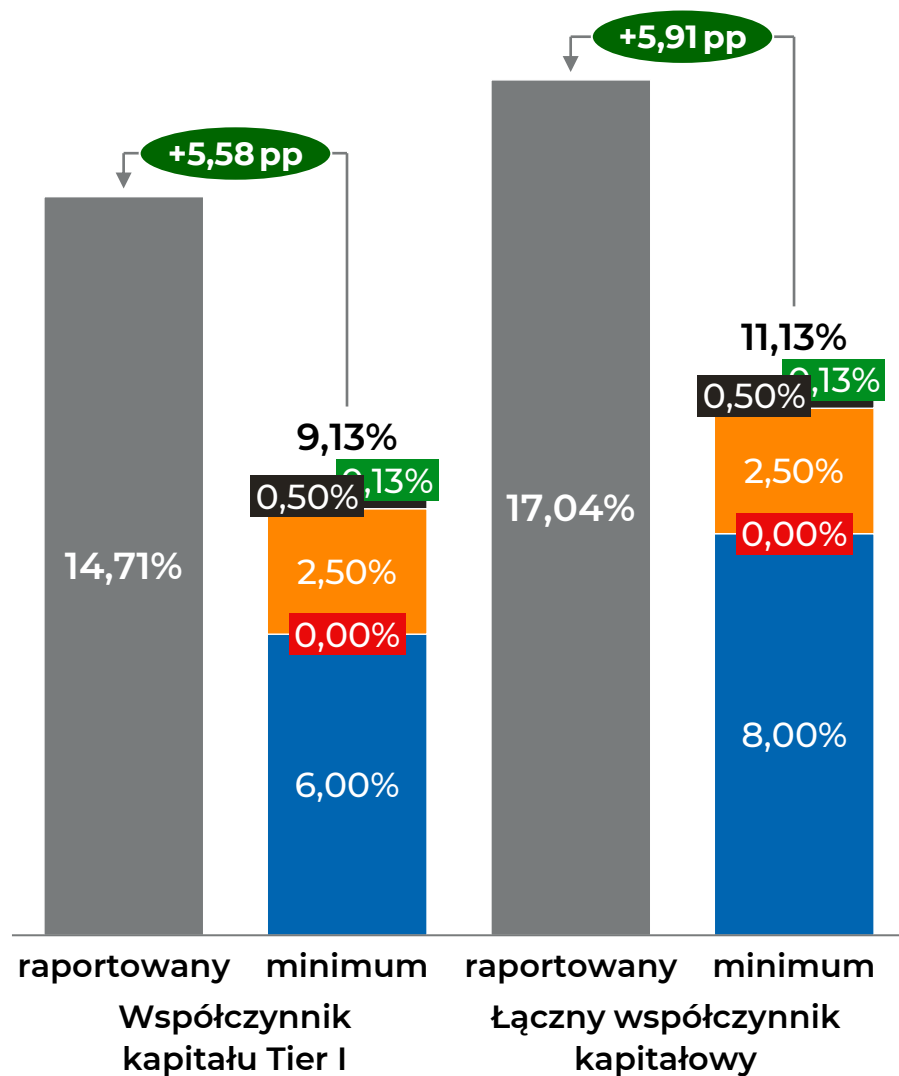
- łączną kwotę ekspozycji na ryzyko segmentu i min. wymagany współczynnik kapitału Tier I
- kapitał ekonomiczny na ryzyko operacyjne

Z perspektywy zarządczej, rozwój podstawowej działalności mBanku jest efektywnie oparty na niższym kapitale, ze względu na alokację jego części na segment „Walutowych Kredytów Hipotecznych”.

Współczynniki kapitałowe powyżej wymogów regulacyjnych

Wymagania nadzorcze w zakresie współczynników kapitałowych dla Grupy mBanku

wg stanu na 31.12.2023



- Bufor antycykliczny (CCyB)**, wyznaczany jako średnia ważona wskaźników CCyB mających zastosowanie w krajach, w których znajdują się istotne ekspozycje kredytowe.
- Bufor ryzyka systemowego (SRB)**, pierwotnie ustalony w Polsce w wysokości 3,0%, obniżony do 0% od 19.03.2020; dla mBanku dotyczy tylko ekspozycji krajowych.
- Bufor innej instytucji o znaczeniu systemowym (O-SII)**, nakładany na bank decyzją administracyjną KNF; jego poziom jest rewidowany corocznie.
- Bufor zabezpieczający (CCB)**, jednakowy dla wszystkich banków w Polsce, wprowadzony na mocy Ustawy o nadzorze makro-ostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym.
- Indywidualny dodatkowy wymóg kapitałowy w ramach Filara 2 na ryzyko związane z walutowymi kredytami hipotecznymi (FXP2)** nakładany w wyniku oceny BION przez KNF.
- Minimalny poziom wg regulacji CRR (CRR)** na podstawie właściwego Rozporządzenia UE.

W grudniu 2023 r., mBank otrzymał decyzję Komisji Nadzoru Finansowego dotyczącą stwierdzenia wygaśnięcia dodatkowego wymogu kapitałowego utrzymywanego w celu zabezpieczenia ryzyka wynikającego z walutowych kredytów hipotecznych dla gospodarstw domowych na poziomie jednostkowym i skonsolidowanym.

Ostatni poziom bufora nałożonego na Grupę mBanku decyzją z dnia 14.06.2023 wynosił 1,18 p.p. dla łącznego współczynnika kapitałowego i 0,89 p.p. dla współczynnika kapitału Tier I.

Filary strategii Grupy mBanku na lata 2021-2025

Nasze działania i inicjatywy biznesowe skupiają się na 5 obszarach

Bankowość Detaliczna będzie zorganizowana wokół segmentów demograficznych, aby rozwinąć kompletną ofertę i propozycję wartości precyzyjnie zaspokajające potrzeby pojawiające się w różnych fazach życia klienta.

Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna będzie współpracować z przedsiębiorstwami z perspektywicznych branż i szybko rosnących sektorów gospodarki (jak OZE, nowoczesne technologie, ochrona zdrowia, beneficjenci funduszy UE).

- wzrost organiczny zasilany przez ciągłą akwizycję nowych (przede wszystkim młodych) klientów i monetyzację obecnej bazy
- skupienie na kredytach hipotecznych jako produkcie kotwiczącym, kompleksowej ofercie inwestycyjnej (przez własne TFI), narzędziach zarządzania finansami osobistymi (PFM) i ekosystemie usług pozabankowych (e-administracja, serwisy komercyjne, bancassurance)
- ścisłe podejście mobile-first; kanały kontaktu nastawione na zdalny dostęp i cyfrową sprzedaż
- rozwój Paynow jako pierwszego polskiego integratora płatności w chmurze, o doskonałej wydajności procesowania
- wejście w e-commerce, uruchomienie platformy marketplace integrującej kupujących i sprzedających w sieci
- optymalizacja ekspozycji i relacji z naciskiem na prowadzenie rentownego i efektywnego kapitałowo biznesu, który spełnia minimalny poziom AROR
- poprawa doświadczenia klienta dzięki zaawansowanej wielowymiarowej transformacji cyfrowej, obejmującej onboarding i inne procesy, a także zwiększenie penetracji bankowości mobilnej
- nowy, dobrze zaprojektowany proces kredytowy dla przedsiębiorstw, wspierający rozwój biznesu przy adekwatnym poziomie kosztów ryzyka

- zapewnianie klientom wysokiej jakości, dostępności i bezpieczeństwa rozwiązań i usług oferowanych przez mBank
- ciągły rozwój wielowarstwowego modelu obrony cyberbezpieczeństwa dla rozwiązań lokalnych, jak i chmurowych
- najwyższa możliwa ochrona aplikacji mobilnej oraz najbardziej bezpieczny i przyjazny dla klienta proces potwierdzania tożsamości w kanałach cyfrowych



- stworzenie najlepszego w swojej klasie hybrydowego środowiska pracy, z umiejętnym zarządzaniem zespołami rozproszonymi i zaawansowanymi narzędziami
- podejście oparte na mocnych stronach, które wykorzystuje indywidualne talenty i kwalifikacje pracowników
- dostosowanie polityki wynagradzania, aby była atrakcyjna z perspektywy pracownika i wspierała cele firmy

Wizja Grupy mBanku i zasady przewodnie dla całej organizacji

Przyszłość mBanku zakotwiczymy na siedmiu filarach



rozumienie potrzeb klientów na przestrzeni cyklu życia oraz adekwatne kalibrowanie produktów, aby wspierać ich w efektywny sposób



tajemnica bankowa i twarda obietnica ochrony informacji i danych osobowych klienta oraz profilu finansowego jego działalności



mobilny dostęp jako podstawowy kanał interakcji z klientem



bezpieczeństwo płatności i aktywów klienta powierzonych mBankowi



zapewnianie naszym klientom najlepszych doświadczeń w świecie e-commerce



realizacja agendy ESG, skoncentrowanej na naszej odpowiedzialności za klimat, społeczeństwo i kondycję finansową naszych klientów



pomoc klientom w utrzymaniu porządku w finansach poprzez udostępnienie zaawansowanych rozwiązań zarządzania nimi



Cele finansowe Grupy mBanku na lata 2021-2025

Działania Grupy mBanku są ukierunkowane na osiągnięcie następujących strategicznych celów finansowych

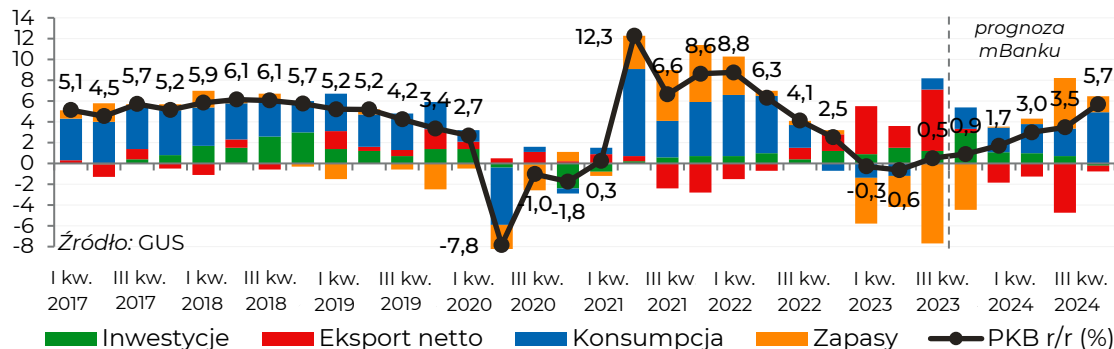
Efektywność	Wskaźnik koszty/dochody (C/I)	poniżej 40%
Stabilność	Współczynnik kapitału Tier 1	min 2,5 p.p. powyżej wymogu KNF na koniec roku
	Koszty ryzyka (COR)	~0,80%
Wzrost	Kredyty	2022-2025 średnio: ~3%
	Depozyty	2022-2025 średnio: ~6%
	Przychody ogółem	2022-2025 średnio: 4-5% ¹
Zyskowość	Marża odsetkowa netto (NIM)	powyżej 3,0%
	Zwrot na kapitale (ROE)	~14%

Transformacja Grupy mBanku od najlepszej efektywności w swojej klasie do satysfakcjonującej rentowności

¹ tempo wzrostu liczone w stosunku do poziomu przychodów skorygowanego o negatywny wpływ „wakacji kredytowych”, tj. 9 191 mln zł.

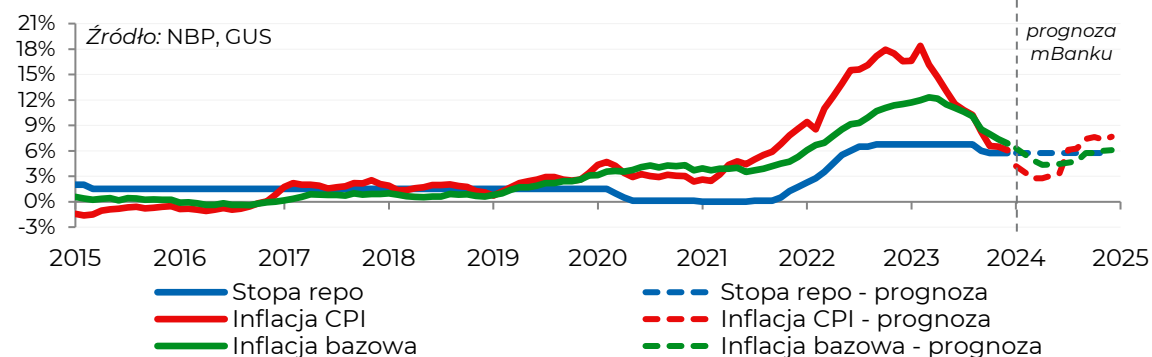
Sytuacja makroekonomiczna i outlook: PKB, inflacja, kurs walutowy

Dynamika PKB oraz prognoza dla Polski (% r/r)



Wzrost PKB osiągnął minimum i poprawi się do 3,5% w 2024 r. Głównym czynnikiem będzie konsumpcja. Inwestycje prywatne także się zwiększą, choć oparte na unijnych funduszach sektor publiczny będzie hamulcem.

U-kształtna ścieżka inflacji, bez obniżek stóp w 2024 r.



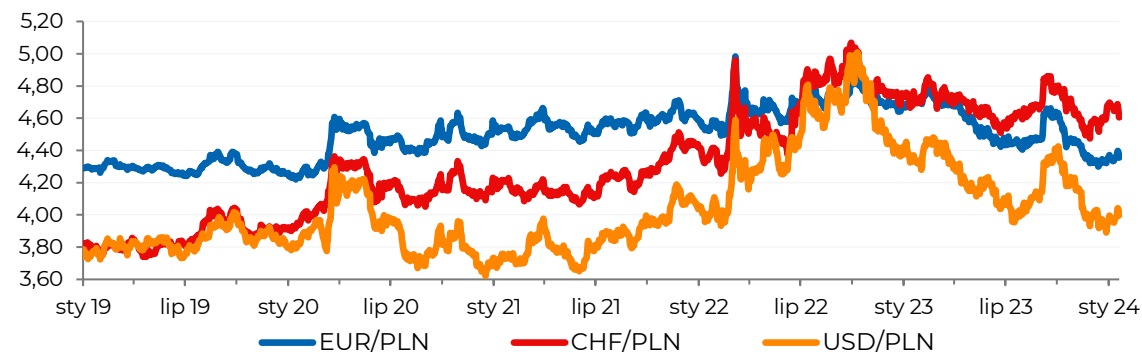
Szybciej rosnąca gospodarka wraz z U-kształtną ścieżką inflacji sugeruje ostrożność RPP w kwestii obniżek stóp procentowych. Dlatego analitycy mBanku nie oczekują zmian stóp w 2024 r.

Kluczowe wskaźniki makroekonomiczne dla Polski

	2022	2023	2024P	2025P
Wzrost PKB (r/r)	5,3%	0,2%	3,5%	4,2%
Popyt krajowy (r/r)	5,2%	-4,1%	5,5%	4,0%
Konsumpcja prywatna (r/r)	5,2%	-0,9%	4,6%	4,0%
Inwestycje (r/r)	4,9%	7,7%	4,1%	5,4%
Inflacja (eop)	16,6%	6,1%	7,9%	4,2%
Stopa bazowa NBP (eop)	6,75%	5,75%	5,75%	4,25%
CHF/PLN (eop)	4,73	4,68	4,47	4,43
EUR/PLN (eop)	4,69	4,34	4,20	4,20

Źródło: Szacunki mBanku wg stanu na 06.02.2024.

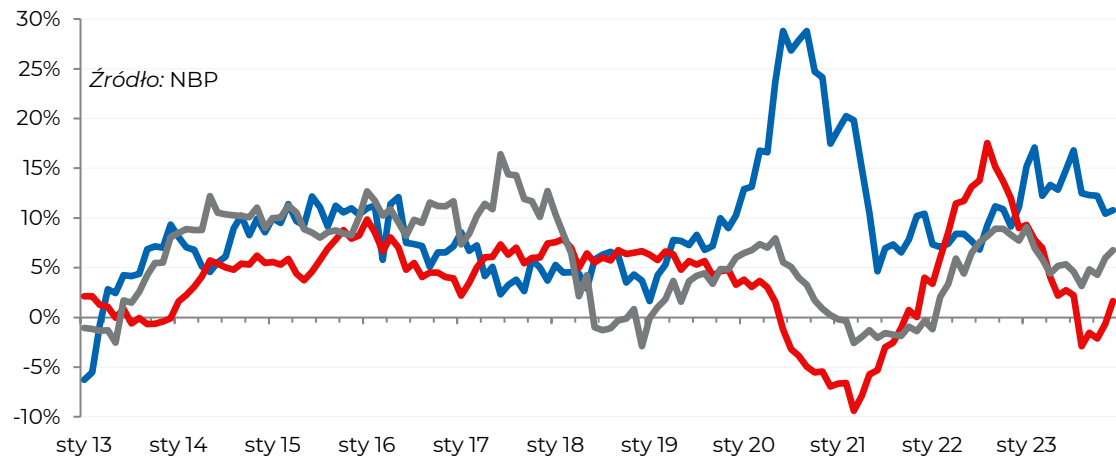
Obniżki stóp NBP i powyborcza zmienność to już przeszłość



Polska waluta zyskała w konsekwencji wyborów parlamentarnych. Bardziej restrykcyjna polityka pieniężna może pomóc złotemu w miarę odradzającego się wzrostu PKB.

Sytuacja makroekonomiczna i outlook: agregaty pieniężne

Kredyty i depozyty przedsiębiorstw (r/r, z wył. efektu FX)



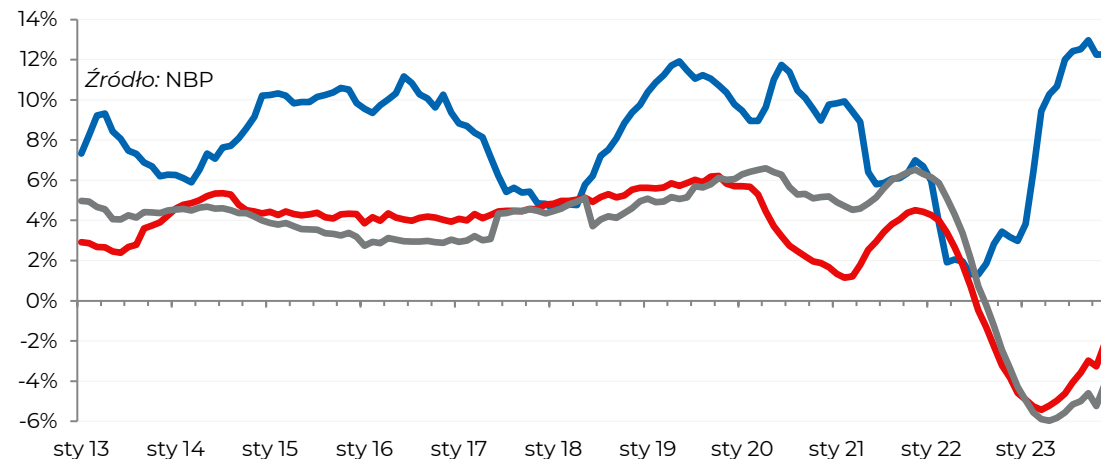
— Depozyty przedsiębiorstw — Kredyty przedsiębiorstw — Kredyty inwestycyjne

Dynamika wzrostu depozytów w sektorze przedsiębiorstw ustabilizowała się. Akcja kredytowa mogła już osiągnąć swój dołek. Oczekiwane odbicie aktywności gospodarczej (konsumpcja) może wspierać poprawę na tym polu.

Wolumeny segmentu r/r	2022	2023	2024P	2025P
Kredyty korporacyjne	9,6%	-0,7%	3,0%	8,6%
Depozyty korporacyjne	11,6%	8,8%	7,3%	6,4%

Źródło: Szacunki mBanku wg stanu na 06.02.2024.

Kredyty i depozyty gospodarstw domowych (r/r, z wył. efektu FX)



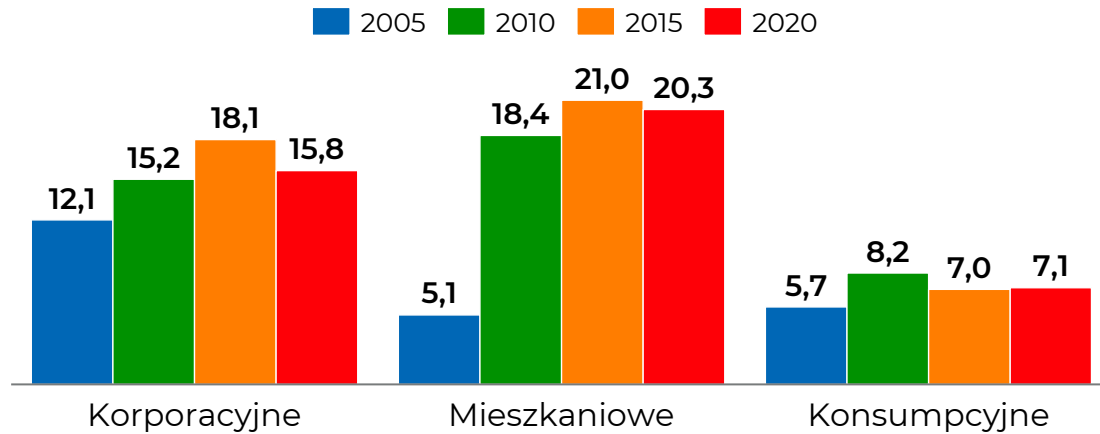
— Depozyty gosp. dom. — Kredyty gosp. dom. — Kredyty na nieruchomości

Silny rynek pracy i ekspansywna polityka fiskalna wspierają wzrost depozytów. Akcja kredytowa zaczyna odbijać. Kontynuacja takiego trendu jest możliwa w miarę coraz lepszego nastroju konsumentów.

Wolumeny segmentu r/r	2022	2023	2024P	2025P
Kredyty gosp. domowych	-3,8%	-1,3%	2,1%	4,8%
Kredyty hipoteczne	-3,2%	-3,6%	-0,4%	4,2%
Kredyty hipoteczne PLN	-1,8%	1,8%	3,0%	7,8%
Kredyty niehipoteczne	-5,1%	3,0%	6,7%	5,8%
Depozyty gosp. domowych	3,3%	11,3%	4,6%	8,4%

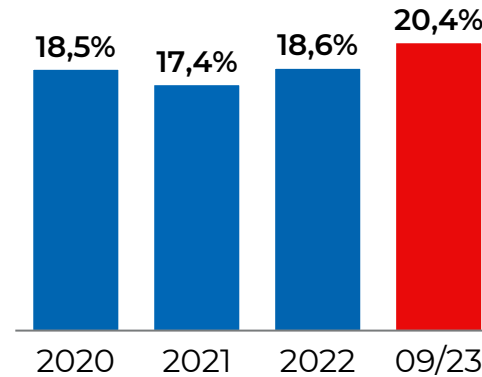
Polski sektor bankowy jest stabilny i dobrze skapitalizowany

Kluczowe kategorie kredytów w relacji do PKB (%) w Polsce

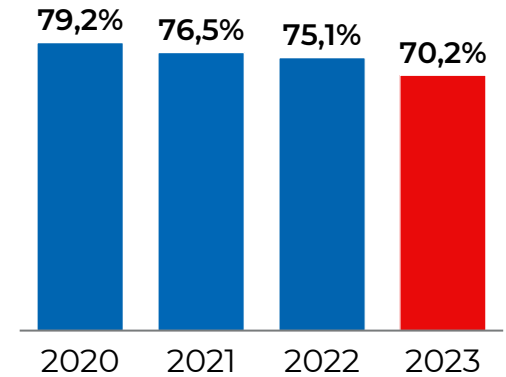


Adekwatność kapitałowa i finansowanie: kluczowe miary

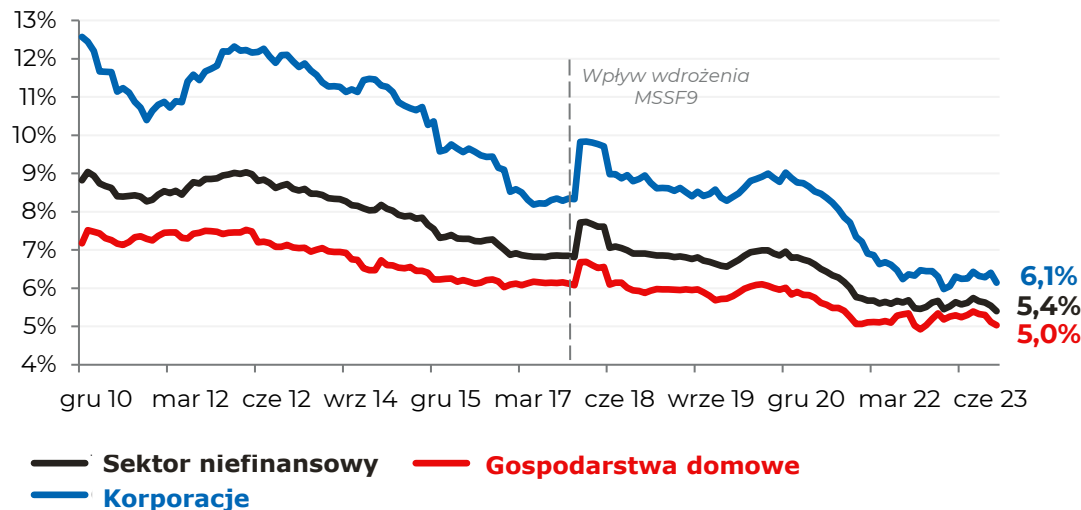
Współczynnik kapitału Tier 1



Wskaźnik kredyty/depozyty

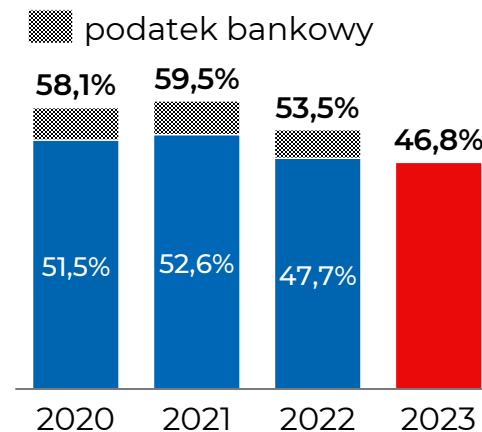


Jakość aktywów: rozwój wskaźników NPL wg segmentów

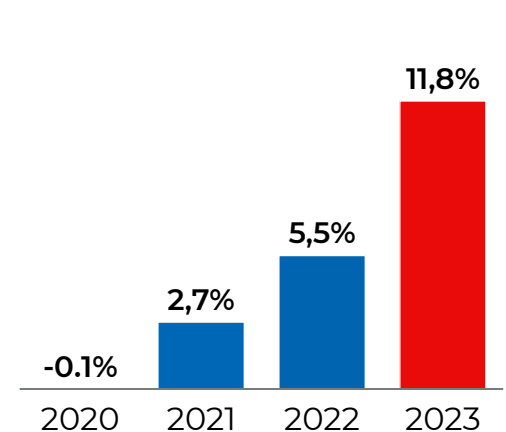


Efektywność i rentowność: wskaźniki C/I i ROE

Wskaźnik koszty/dochody



Zwrot na kapitale (ROE)



Źródło: Kalkulacje mBanku na podstawie danych KNF i NBP.

Polskie banki w obliczu licznych wyzwań w otoczeniu operacyjnym

Kluczowe czynniki wpływające na działalność i rentowność polskich banków

obciążenia fiskalno-podatkowe, składki sektorowe

- Od lutego 2016 r. **na banki** i niektóre inne instytucje finansowe został **nałożony specjalny podatek od aktywów**. Przy stawce ustalonej **w wys. 0,44% rocznie**, jest on **jednym z najwyższych w Europie**.
- Ze względu na wiele wydatków niestanowiących kosztów uzyskania przychodów (rezerwy prawne dotyczące portfela CHF, podatek bankowy, fundusz przymusowej restrukturyzacji), **efektywna stawka podatku dla banków jest znacznie wyższa** niż nominalna dla firm (w wys. 19%). **W 2022 r. sięgnęła 41%**.
- **Kontrybucja na system ochrony (IPS)**, aby wesprzeć BFG w przeprowadzeniu przymusowej restrukturyzacji Getin Noble Banku w 2022 r. Fundusz pomocowy utworzony z **wpłat 8 największych polskich banków** przełożył się na łączny koszt dla sektora w wys. **3,47 mld zł**.

regulacyjne i rządowe interwencje

- W lipcu 2022 r. weszła w życie ustawa wprowadzająca **trzy filary wsparcia dla kredytobiorców**. Obejmowały one:
 - tzw. **„wakacje kredytowe”**, uprawniające do zawieszenia spłaty 8 rat kredytu hipotecznego bez względu na sytuację finansową klienta, których **łączny wpływ dla największych banków sięgnął ok. 13 mld zł**. W 2024 roku rząd przedstawił projekt ustawy o przedłużeniu wakacji kredytowych przy zastosowaniu nowych kryteriów.
 - zwiększenie puli środków w **Funduszu Wsparcia Kredytobiorców** poprzez **dopłatę w wys. 1,4 mld zł**
 - reformę benchmarków mającą na celu **zastąpienie WIBOR** przez stawkę WIRON
- **Nadmierna ochrona klienta** i ścisła kontrola dostosowań cenników, podważające model biznesowy bankowości detalicznej.

nierozwiązana kwestia kredytów hipotecznych w CHF

- **Pierwszy wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE)** w sprawie walutowych kredytów hipotecznych (ws. Dziubak) zapadł w październiku 2019 r. Od tego czasu **liczba spraw sądowych przeciwko bankom szybko rośnie**.
- **Narastająco negatywna linia orzecznicza** obserwowana w polskich sądach skutkuje **bardzo wysokimi rezerwami prawnymi** związanymi z kredytami CHF.
- Chociaż występują rozbieżności w orzecznictwie, **wyroki są w przeważającym stopniu niekorzystne dla banków**.
- **Żadne systemowe rozwiązanie** tej kwestii nie jest obecnie w Polsce dyskutowane. Większość **banków oferuje dobrowolne przewalutowanie kredytów na złote** według propozycji przewodniczącego KNF.