

The mBank logo is positioned in the lower-left area of the image. It consists of a horizontal bar divided into four colored segments: red, orange, red, and green. The text 'mBank' is written in white, lowercase letters across the center of this bar.

mBank

2024

# Wprowadzenie do Grupy mBanku

Najbardziej udany wzrost organiczny w Polsce

# Grupa mBanku w pigułce: podstawowe informacje i dane

## Ogólne informacje

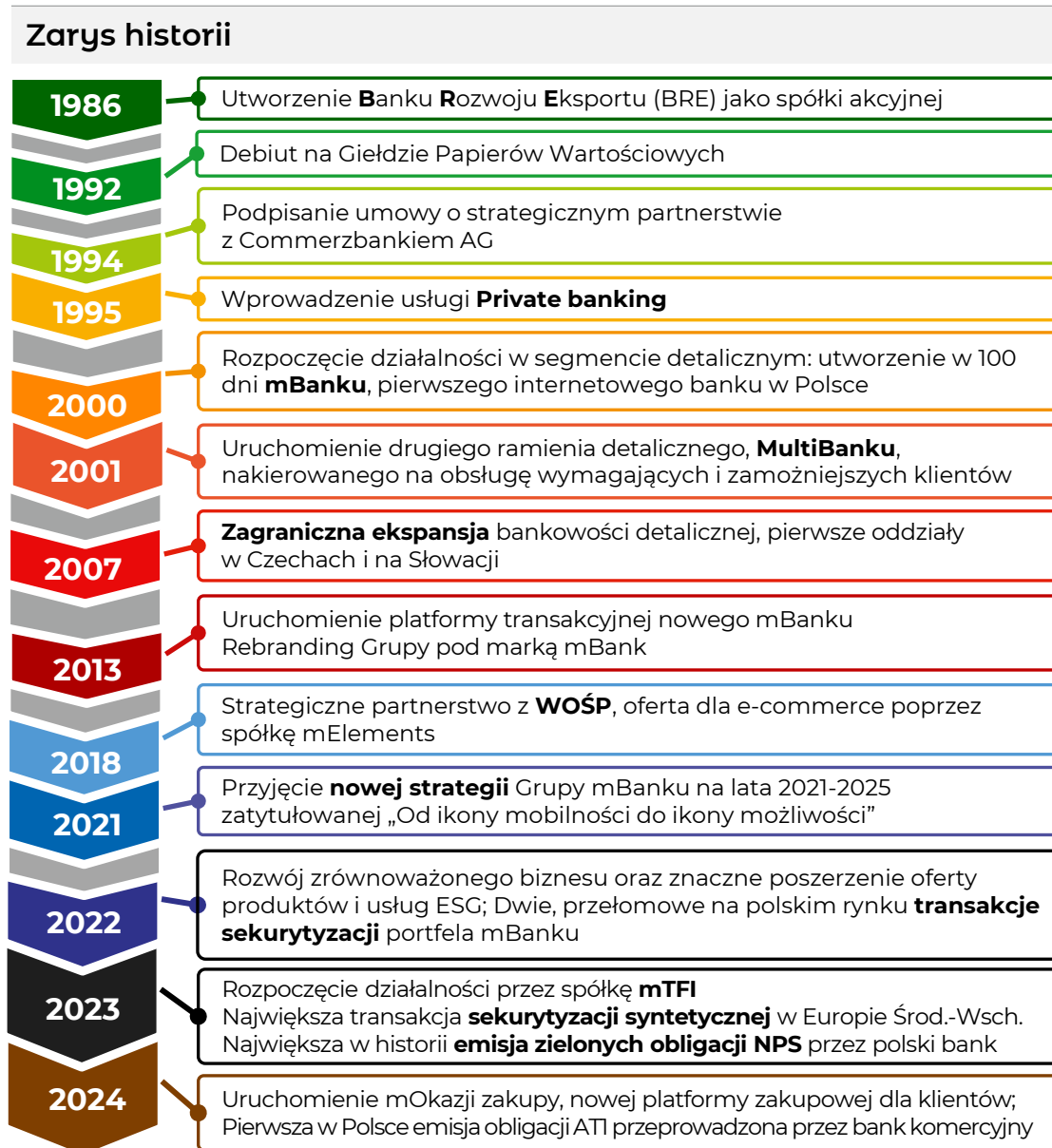
- 5. **uniwersalna grupa bankowa** w Polsce pod względem aktywów oraz kredytów i depozytów (31.12.2024)
- Oferuje **usługi bankowości detalicznej i dla segmentu MŚP, bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej**, oraz **inne produkty i usługi finansowe** takie jak leasing, faktoring, działalność maklerska, wealth management, fundusze inwestycyjne, ubezpieczenia, bramka płatności i corporate finance
- Posiada naturalną zdolność do **organicznego wzrostu**, co obrazuje **udział w polskim rynku na poziomie 7,9% w obszarze kredytów** dla sektora niefinansowego oraz **8,9% pod względem depozytów** wniesionych przez klientów (31.12.2024).
- Obsługuje ponad **5,7 miliona klientów detalicznych** w Polsce, w Czechach i na Słowacji i **36,1 tys. klientów korporacyjnych** (31.12.2024)
- **Zaawansowana platforma bankowości cyfrowej** oraz pozycja lidera w zakresie wdrażania bankowości mobilnej; **3,8 miliona aktywnych użytkowników aplikacji mobilnej mBanku** (31.12.2024)
- **Notowany na Giełdzie Papierów Wartościowych** w Warszawie od 1992 r. z kapitalizacją ok. 5,44 mld euro (31.12.2024); spółka indeksu WIG-20

## Kluczowe dane finansowe

mln zł	2021	2022	2023	2024
Aktywa ogółem	198 373	209 892	226 981	245 957
Kredyty netto	117 677	120 183	113 521	121 419
Depozyty	157 072	174 131	185 467	200 809
Kapitały	13 718	12 715	13 737	17 767
Dochody ogółem	6 111	7 857	10 802	12 007
<b>Zysk/strata netto</b>	<b>-1 179</b>	<b>-703</b>	<b>24</b>	<b>2 243</b>
Marża odsetkowa netto	2,2%	3,7%	4,2%	4,3%
Koszty/Dochody	40,2%	42,2%	28,5%	28,2%
Koszty ryzyka	0,8%	0,7%	0,9%	0,5%
ROE Grupy mBanku	-7,2%	-5,3%	0,2%	14,8%
ROE dział. podstaw.	12,0%	22,1%	36,5%	39,7%
Współczynnik Tier I	14,2%	13,8%	14,7%	14,5%
Współczynnik TCR	16,6%	16,4%	17,0%	15,9%
Wskaźnik NPL	3,9%	4,0%	4,2%	4,1%
Wskaźnik pokrycia	53,1%	52,3%	54,7%	51,1%
Współczynnik L/D	74,9%	69,0%	61,2%	60,5%

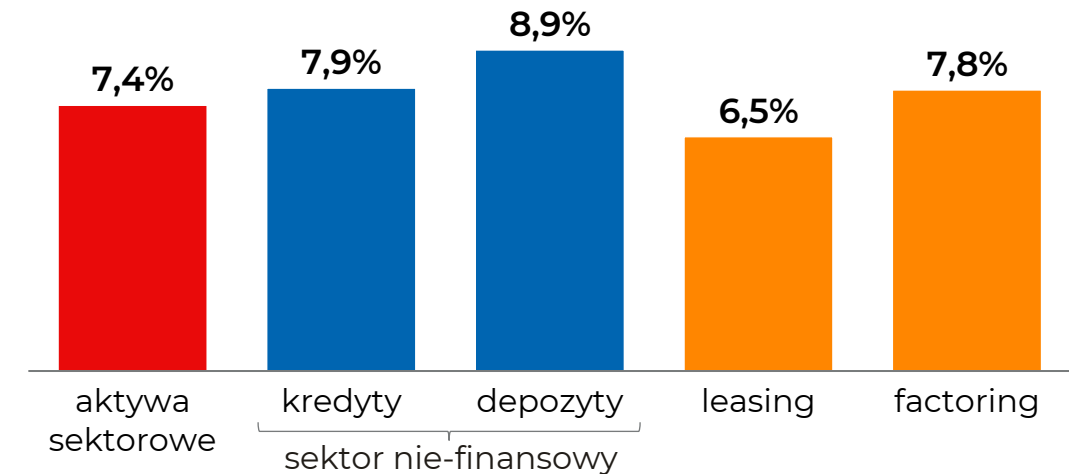
Źródło: Skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy mBanku, dane wewnętrzne mBanku, obliczenia na podstawie danych NBP.

# Od banku wyspecjalizowanego do dużego banku uniwersalnego

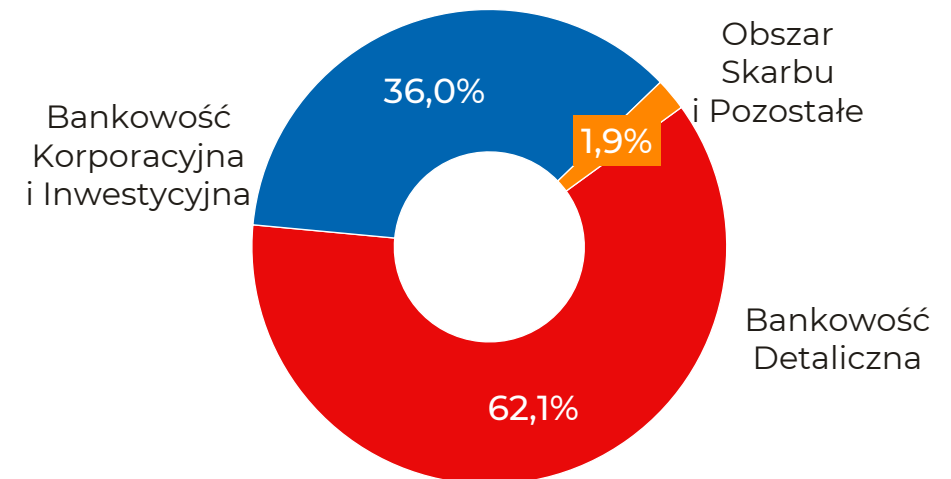


Wprowadzenie do Grupy mBanku

## Udziały rynkowe Grupy mBanku wg stanu na 31.12.2024



## Struktura dochodów Grupy mBanku za 2024 rok

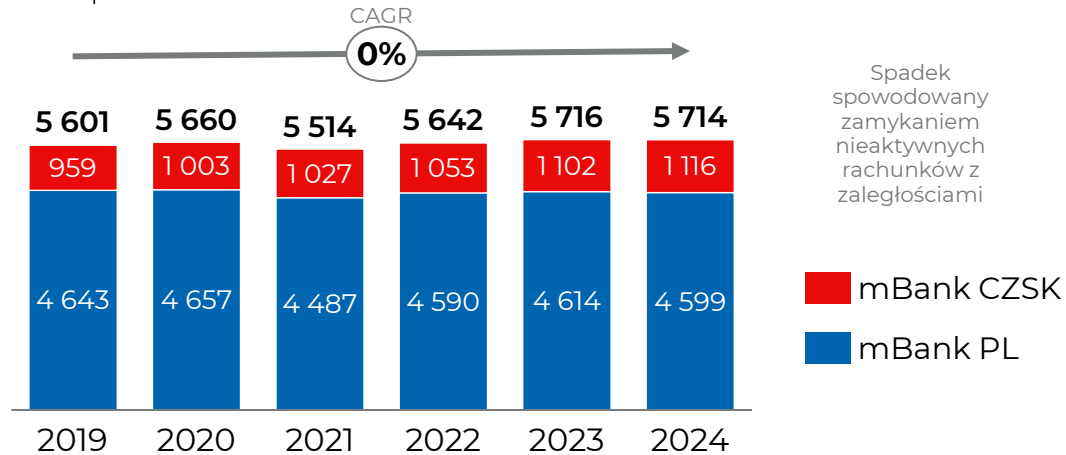


Dochody ogółem: 12 007 mln zł w 2024 roku

# Największa rozwijana organicznie polska bankowość detaliczna

## Liczba klientów detalicznych (tys.)

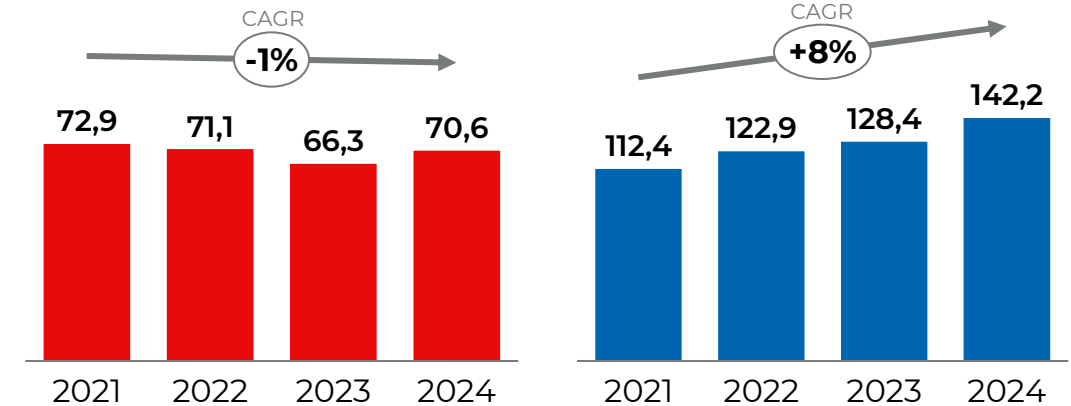
bez Kompakt Finance



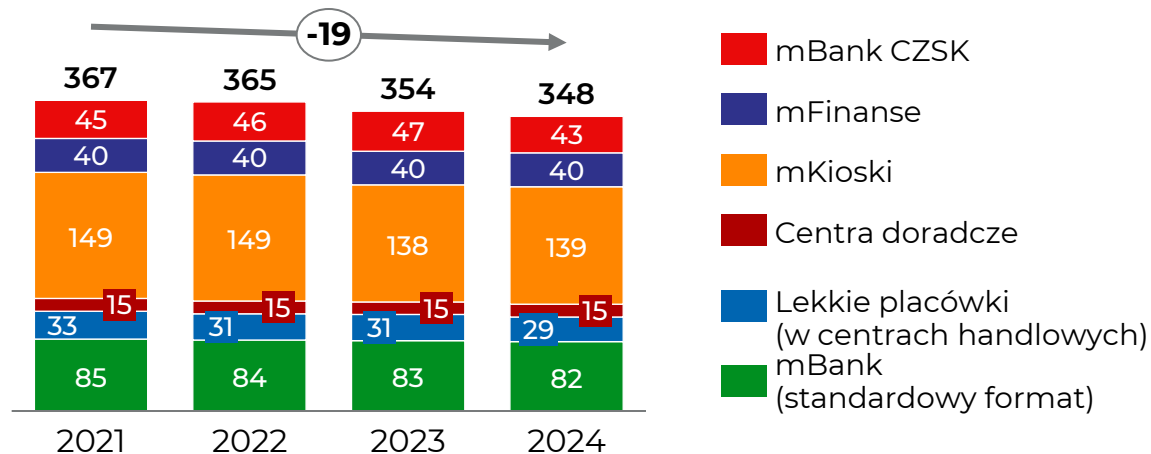
## Business volumes of Retail Banking segment

Kredyty (mld zł)

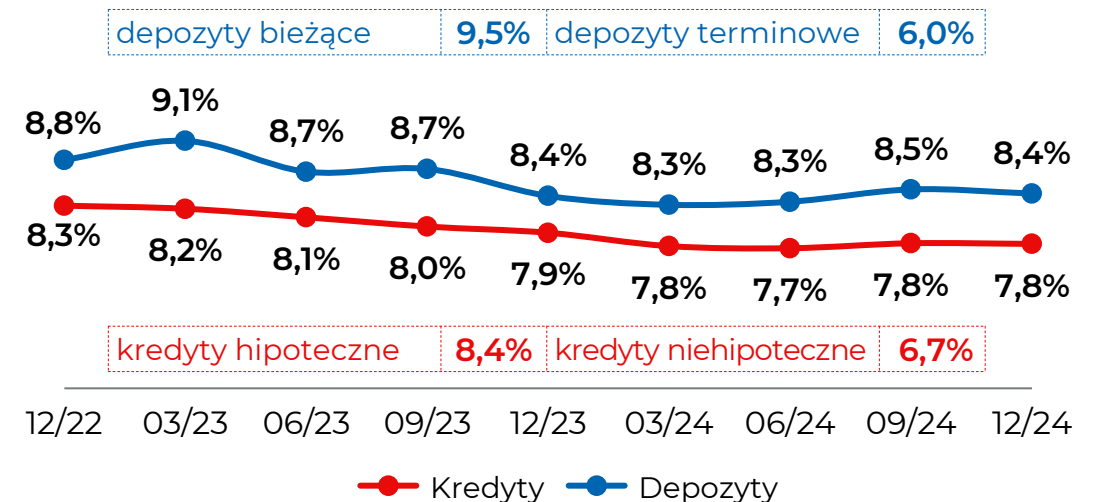
Depozyty (mld zł)



## Liczba punktów obsługi detalicznej



## Udziały rynkowe – Gospodarstwa domowe



Źródło: Skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy mBanku, dane wewnętrzne mBanku, obliczenia na podstawie danych NBP.

# Wiodąca oferta bankowości mobilnej dla osób fizycznych

## Dobrze zaprojektowane funkcjonalności dla wygody klienta

- 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
- bezystykowe 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
- w pełni funkcjonalny marketplace (mOkazje zakupy) we współpracy z popularną platformą zakupową Morele, wraz z opcjami finansowania jednym kliknięciem

## Pulpit i podstawowe funkcje aplikacji mobilnej

jeszcze łatwiej zarządzaj swoimi finansami

tempo wydatków

Google Pay  
Apple Pay

ostatnie transakcje

przelewy

no własne

blik

przydatne skróty

4,6  
GET IT ON  
Google Play

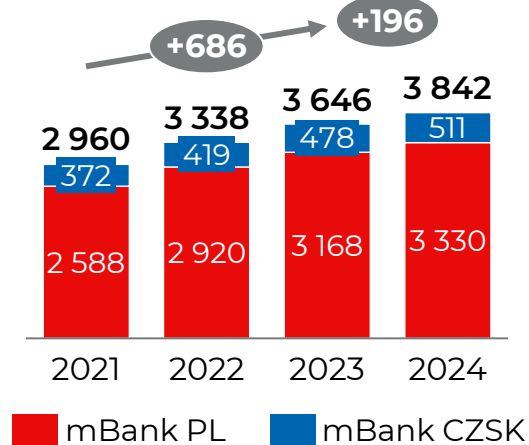
4,8  
Download on the  
App Store

4,2  
EXPLORE IT ON  
AppGallery

# mBank liderem w adopcji bankowości mobilnej przez klientów

## Liczba aktywnych użytkowników aplikacji mobilnej mBanku<sup>1</sup>

w tys.



#1

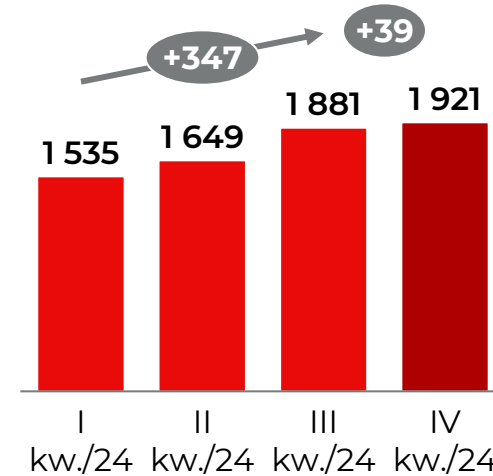
według udziału użytkowników mobilnych w bazie klientów detalicznych

#2

według liczby użytkowników aplikacji mobilnej wśród polskich banków

## Liczba unikalnych użytkowników funkcjonalności PFM mBanku

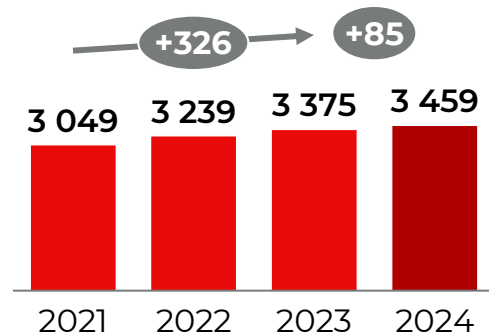
w tys., w Polsce



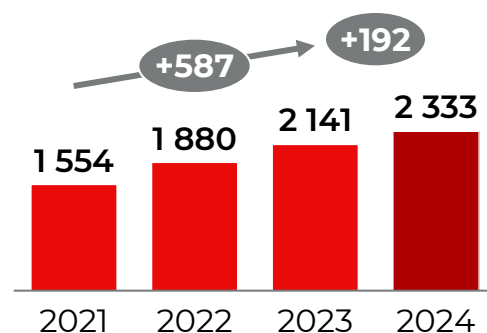
## Liczba aktywnych użytkowników usług mBanku w Polsce

w tys.

miesięczni aktywni użytkownicy (MAU)<sup>2</sup>



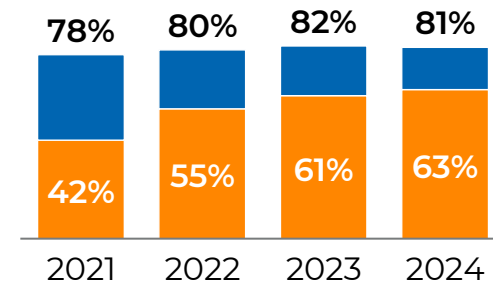
aktywni użytkownicy BLIK (klienci indywidualni)<sup>3</sup>



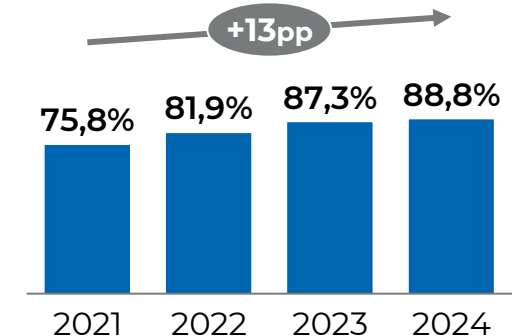
## Rosnące znaczenie kanału cyfrowego w codziennej bankowości

udział kanału cyfrowego w sprzedaży kredytów niehipotecyjnych (liczba)

w tym: aplikacja mobilna



udział procesów detalicznych zainicjowanych przez klientów w kanałach cyfrowych



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

<sup>2</sup> '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

<sup>3</sup> '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



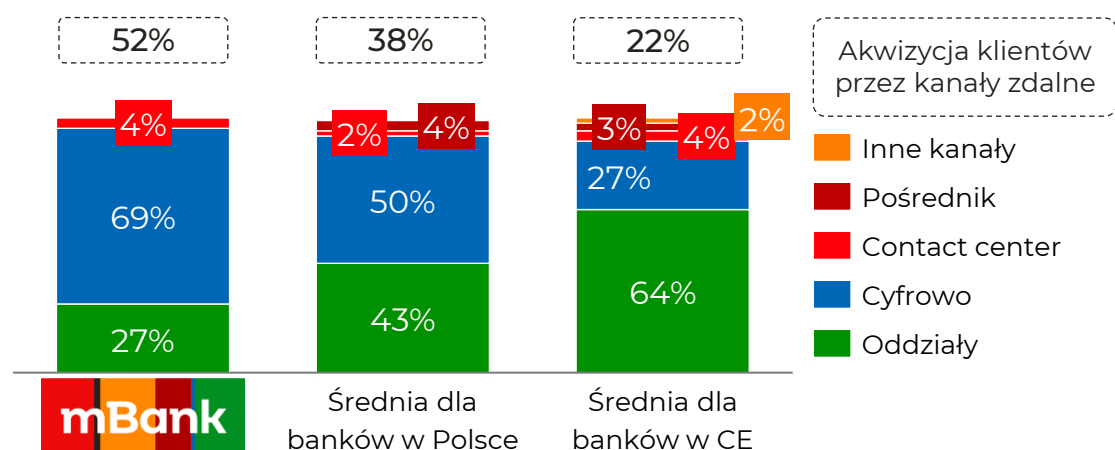
udział mBanku w rynku według liczby transakcji bezgotówkowych kartami za 9 miesięcy 2024 roku

**12,3%**

udział mBanku w rynku według wartości transakcji bezgotówkowych kartami za 9 miesięcy 2024 roku

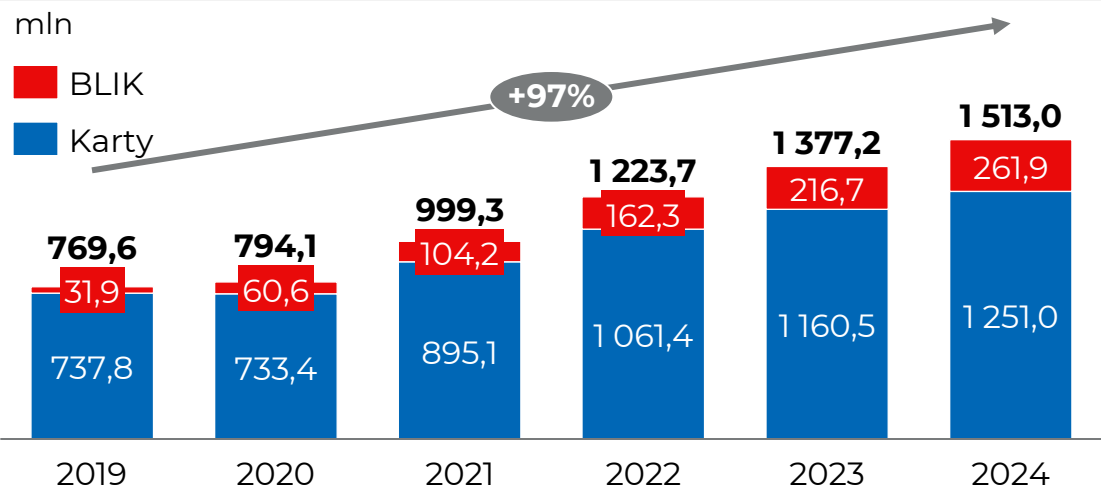
**12,7%**

## Ważna rola kanału cyfrowego w sprzedaży produktów mBanku

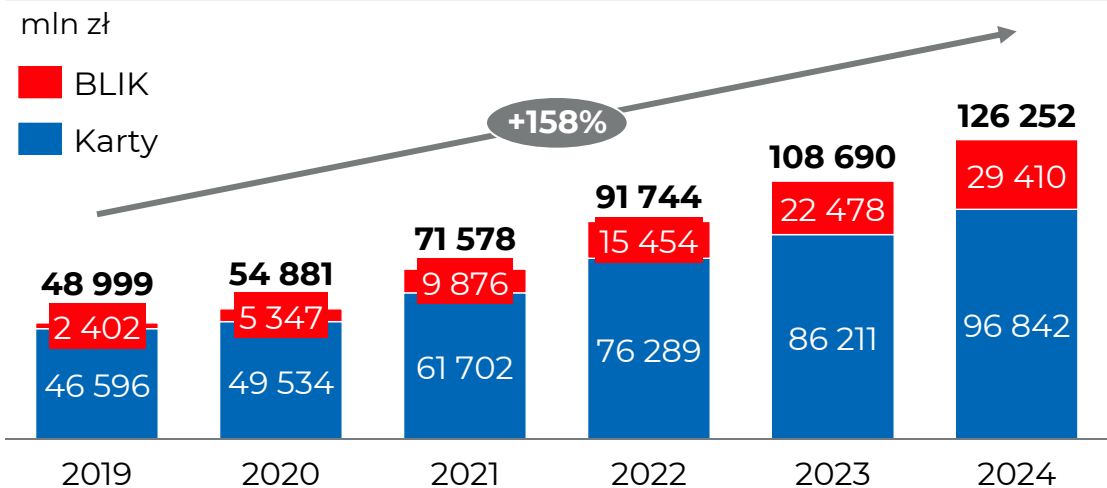


Uwaga: Akwizycja klientów rozumiana jest jako liczba otwartych rachunków bieżących.  
Źródło: Dane wewnętrzne mBanku i porównanie na podstawie zewnętrznego badania benchmarkingowego, 2021.

## Liczba płatności bezgotówkowych kartami mBanku i BLIKiem

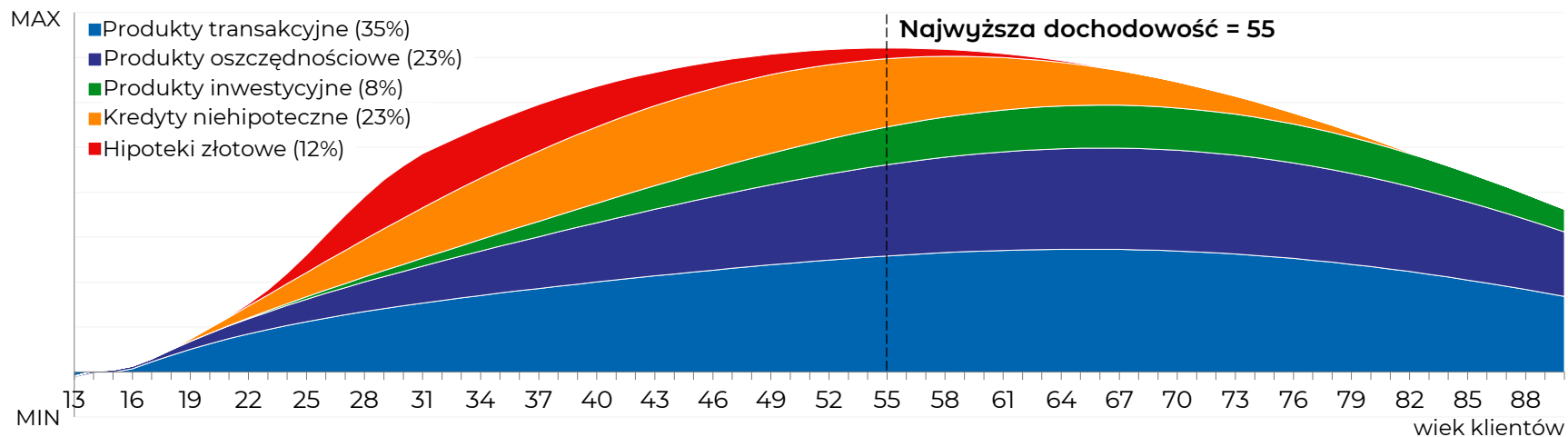


## Wartość płatności bezgotówkowych kartami mBanku i BLIKiem

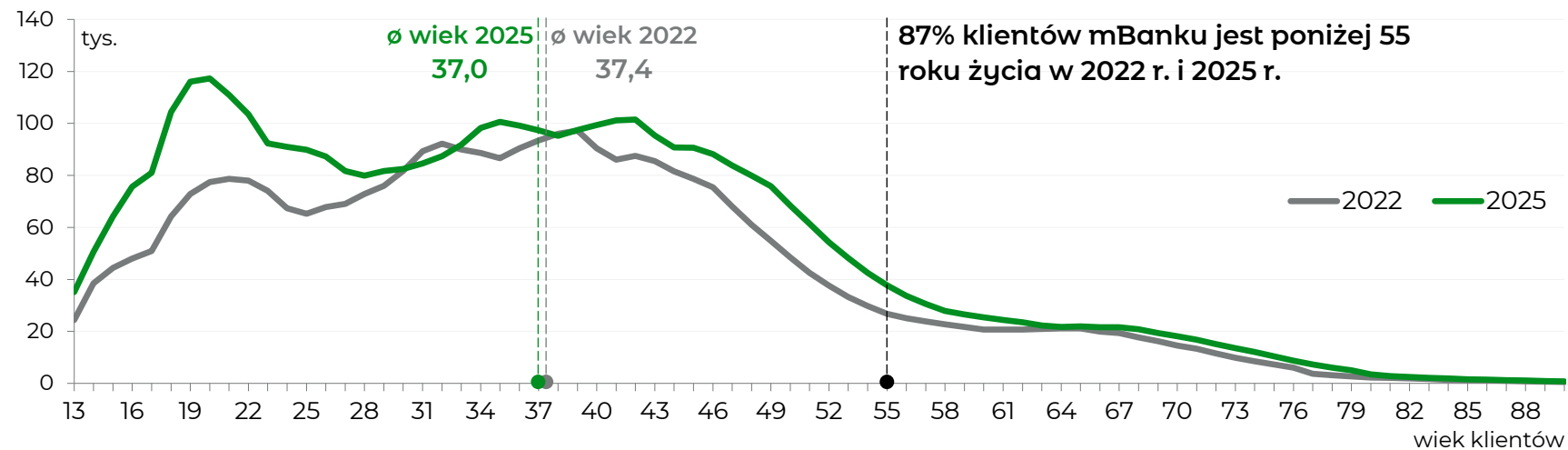


# Korzystny profil demograficzny klientów detalicznych mBanku

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.

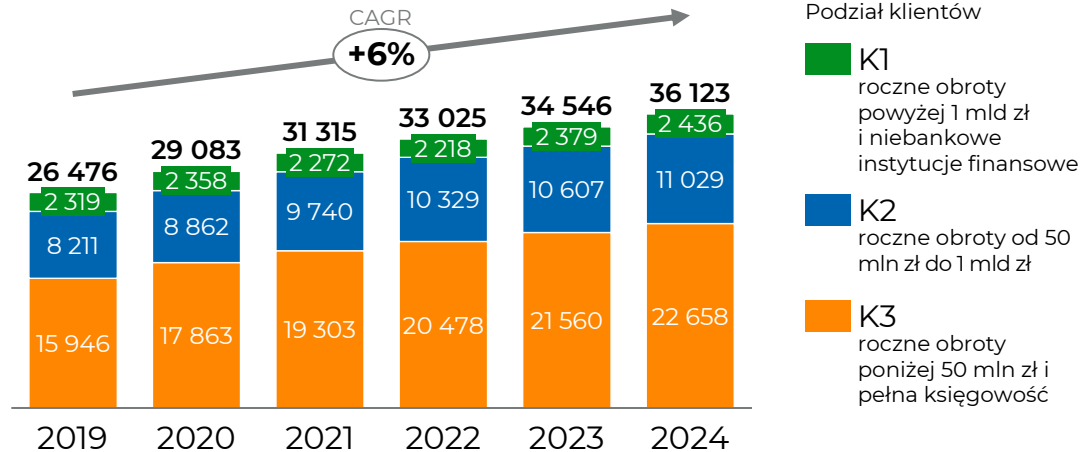
Źródło: Dane wewnętrzne mBanku.

Wprowadzenie do Grupy mBanku

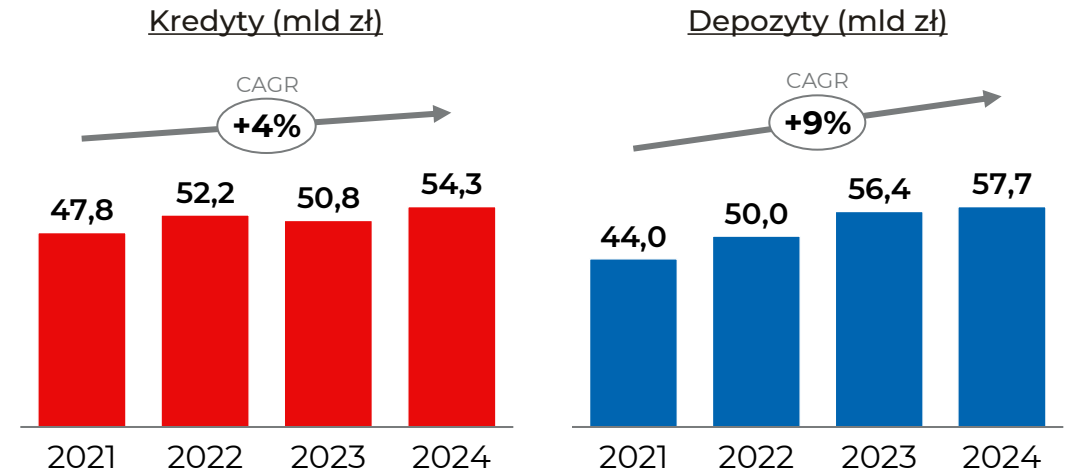


# Ugruntowana pozycja i kompetencje w bankowości korporacyjnej

## Liczba klientów korporacyjnych



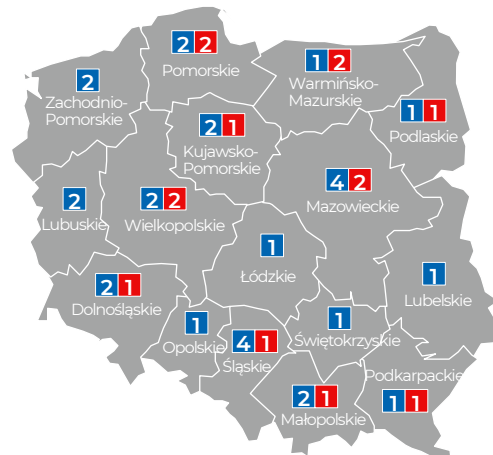
## Dane biznesowe segmentu Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej



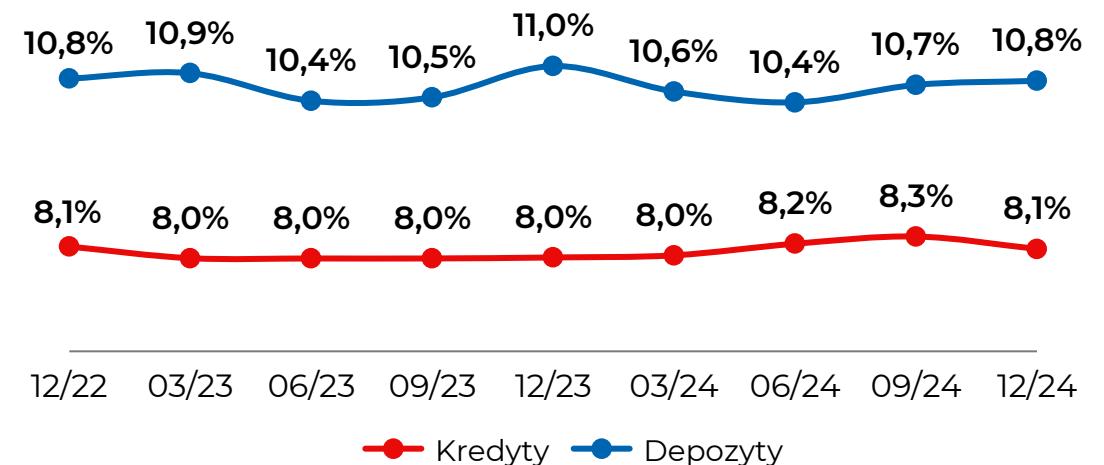
## Sieć obsługi korporacyjnej na dzień 31.12.2024

**29** Oddziały mBanku, w tym: 13 centrów doradczych

**14** Biur mBanku



## Udziały rynkowe - Przedsiębiorstwa



Źródło: Skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy mBanku, dane wewnętrzne mBanku, obliczenia na podstawie danych NBP.

# Najlepsze usługi bankowości cyfrowej dla korporacji

## 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



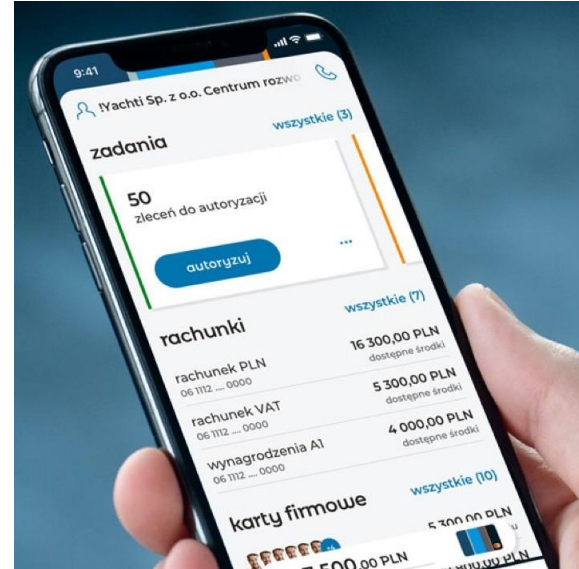
elektroniczne przesyłanie wniosków, dokumentów, podpisywanie umów



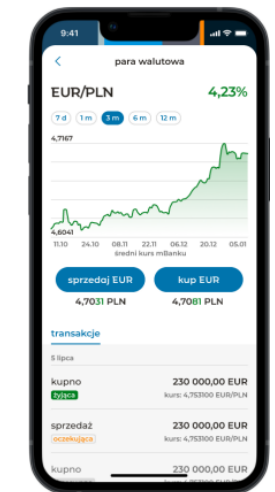
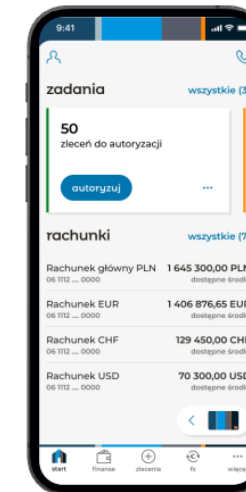
platforma **mAuto.pl** z ofertą nowych i używanych samochodów, finansowanych leasingiem lub na wynajem

**mAuto**

## Pulpit i podstawowe funkcje aplikacji mobilnej



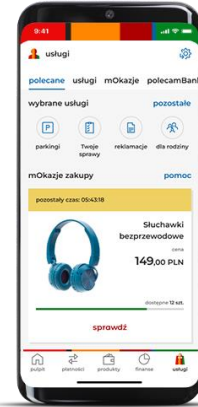
- opcja aktywacja aplikacji przy użyciu kodu QR
- logowanie do aplikacji za pomocą kodu PIN, odcisku palca lub skanu twarzy
- funkcjonalności ułatwiające codzienne zarządzanie finansami firmy
- zaawansowany moduł do transakcji walutowych
- specjalna ikona do bezpośredniego połączenia z centrum obsługi klienta



# Unikalna propozycja wartości dla uczestników rynku e-commerce

## mOkazje zakupy – rozwój marketplace’u w aplikacji mobilnej mBanku

- mBank nawiązał pierwszą tego rodzaju współpracę z Morele.net, jednym z największych marketplace’ów w Polsce
- W II kw./24 uruchomiono pilotaż nowej usługi, dzięki której 50 tys. klientów mBanku mogło zamawiać produkty z „oferty dnia” bezpośrednio w aplikacji mobilnej mBanku
- W sierpniu 2024 r. dostępna oferta została rozszerzona do ponad 100 pozycji na liście, a grono klientów z opcją korzystania z mOkazje zakupy powiększyło się do 500 tys.



## mBank ma kluczowe atuty, aby budować pozycję na rynku e-commerce

2,7 mln aktywnych kupujących w e-commerce wśród klientów detalicznych mBanku, którzy robią ~25% wszystkich zakupów online w Polsce (według GMV)

~50 tys. internetowych sprzedawców wśród klientów korporacyjnych i MŚP mBanku, co stanowi prawie 1/3 wszystkich sprzedawców internetowych w Polsce

~2 mln użytkowników codziennie korzystających z aplikacji mobilnej mBanku, zapewniając wystarczający ruch (porównywalny z AliExpress)

2,7 mln zgód klientów na profilowaną ofertę e-commerce umożliwiającą dostarczanie rekomendacji produktów na podstawie danych bankowych

1,7 mln klientów z przyznanym limitem kredytowym w ramach BNPL (kup teraz, zapłać później) i pożyczkami pozwalającymi szybko i wygodnie finansować zakupy

doskonały proces płatności i sprzedaży wykorzystujący know-how mBanku, zaawansowane rozwiązania i doświadczenie w sprzedaży przez kanał mobilny

## Ekspansja Paynow w płatnościach online

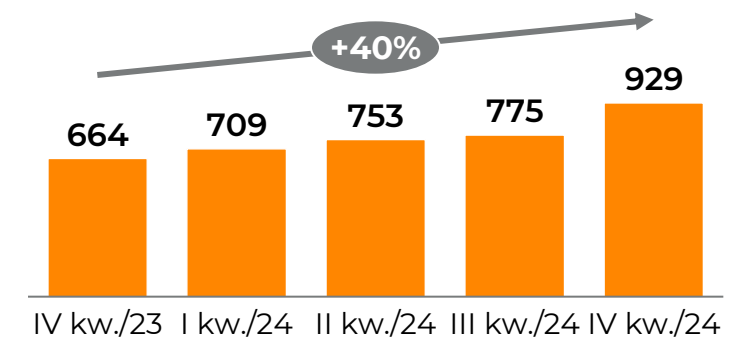
**doskonałe możliwości procesowania płatności:** najszybsze równoczesne przetwarzanie dużej liczby transakcji (np. bilety na wydarzenia)

**funkcje dla wzbogacenia wartości:** wygodne płatności jednym kliknięciem, mechanizmy wspierające konwersję koszyka zakupowego, zautomatyzowanie marketingu

**skalowalność i efektywność kosztowa:** architektura chmurowa, na której opiera się Paynow, pozwala na efektywną i łatwą ekspansję biznesową

**paynow**

wolumen przeprocesowanych płatności (mln zł)



# 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.

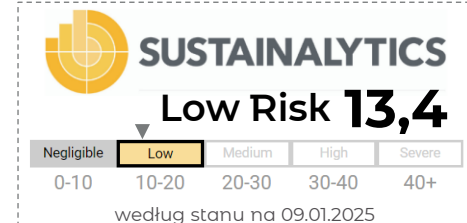
Ograniczyć własne emisje gazów cieplarnianych poprzez dekarbonizację naszej działalności

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

## Zobowiązanie SBTi

mBank dołączył do **Science Based Targets initiative (SBTi)** w 2022 roku. Zgodnie z zobowiązaniem, przedstawiliśmy nasze cele dekarbonizacyjne do walidacji we wrześniu 2024 roku.

## Ratingi ESG<sup>1</sup>



<sup>1</sup> 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



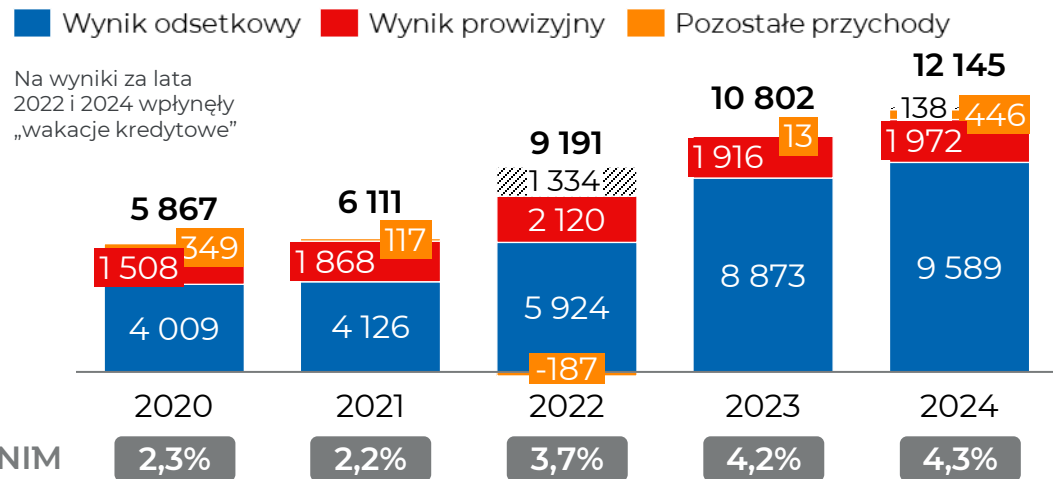
Promować transparentność i standardy ESG wśród naszych partnerów biznesowych

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

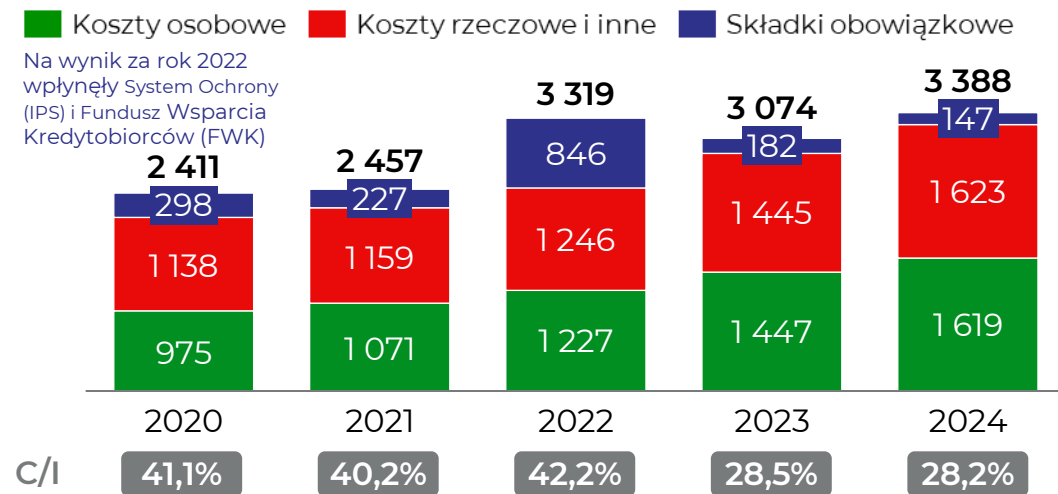


# Efektywna platforma bankowa podstawą solidnych wyników

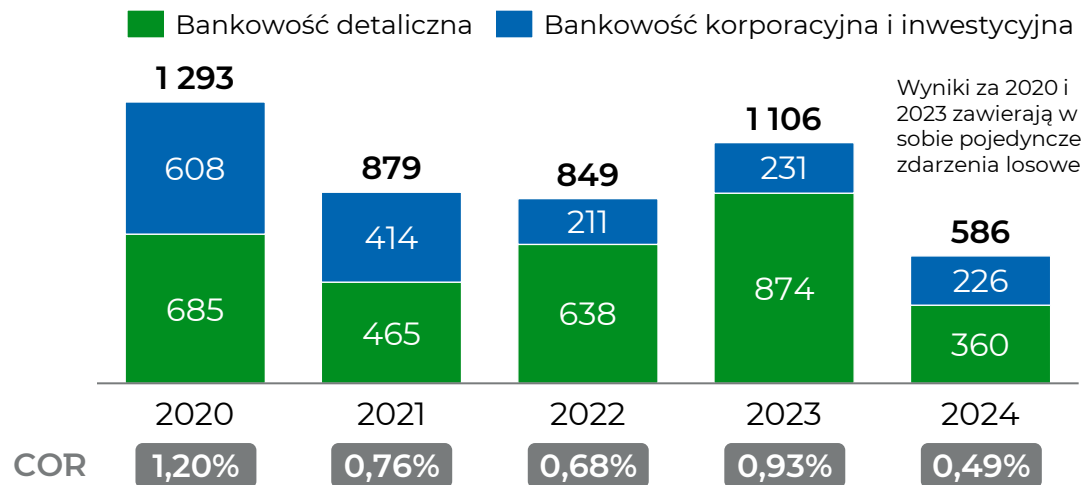
## Dochody ogółem (mln zł) i marża (NIM)



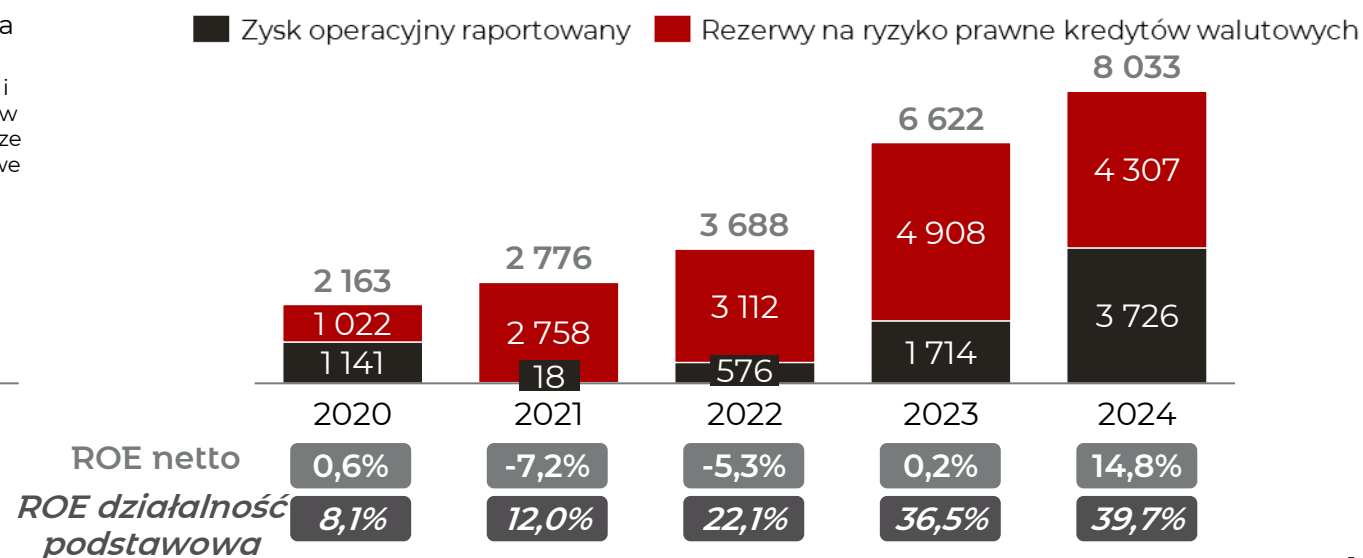
## Koszty ogółem (mln zł) i wskaźnik kosztów do dochodów (C/I)



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

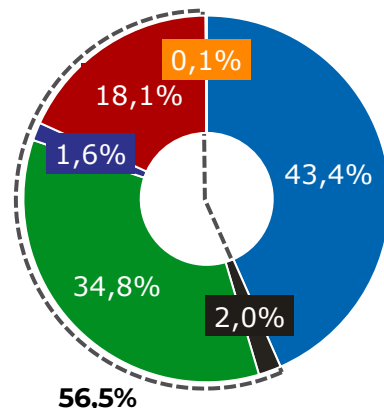
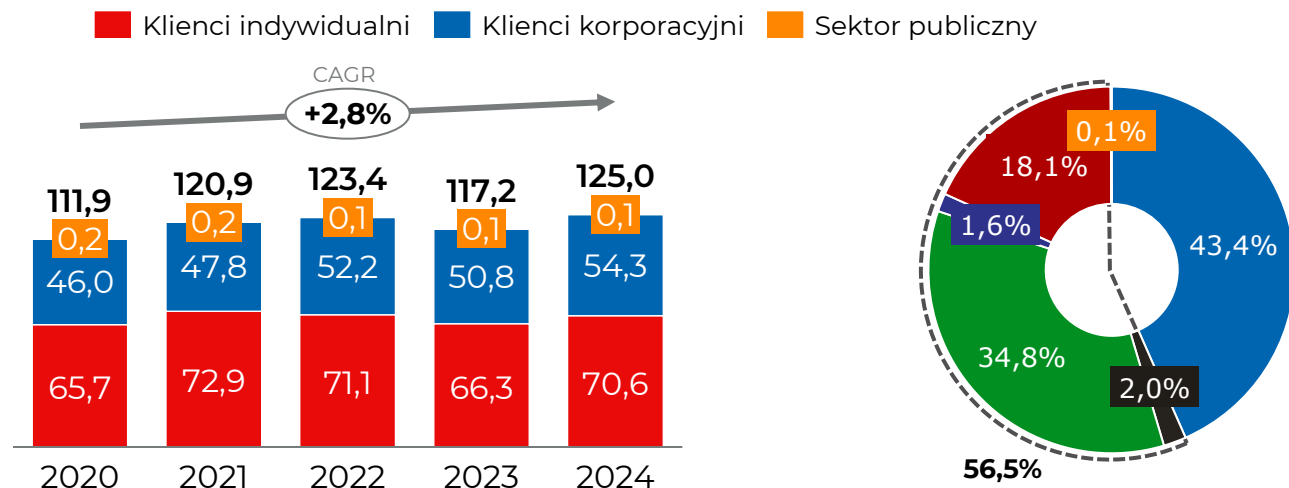


## Zysk operacyjny (mln zł) i zwrot na kapitale (ROE)



# Zrównoważony wzrost wolumenów

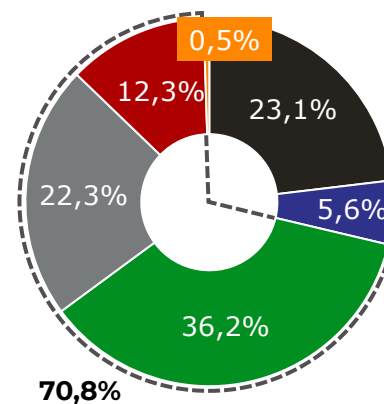
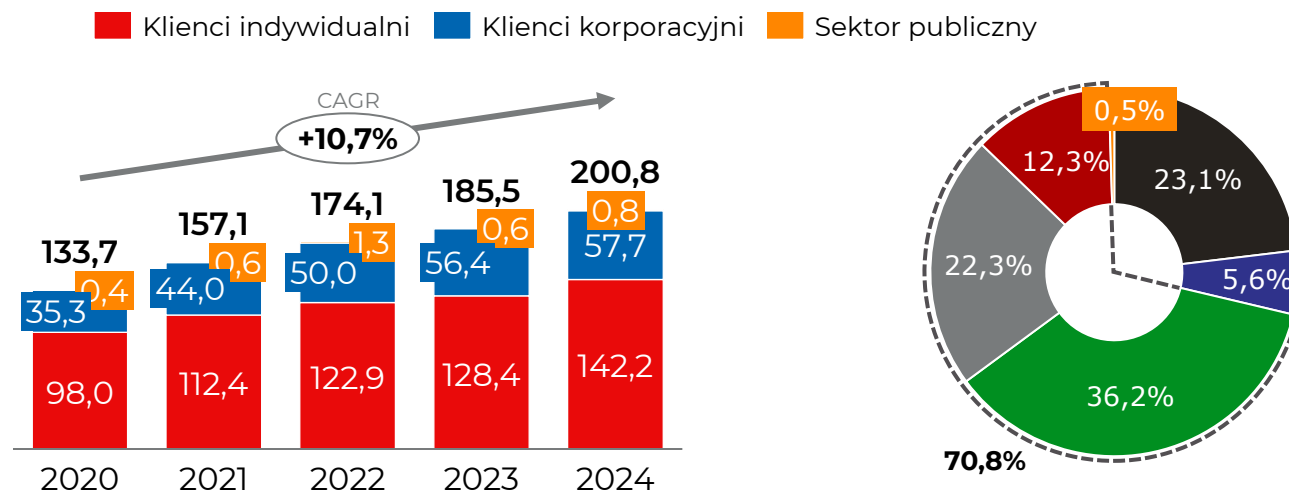
## Struktura kredytów brutto Grupy mBanku (mld zł)



	mld zł
Kredyty korporacyjne	54,3
Hipoteki walutowe osób fizycznych	2,5
Hipoteki w wal. lokalnej osób fizycznych <sup>1</sup>	43,5
Kredyty hipoteczne mikrofirm	1,9
Niehipoteczne kredyty detaliczne	22,7
Klienci sektora budżetowego	0,1
<b>SUMA</b>	<b>125,0</b>

<sup>1</sup> Obejmuje kredyty hipoteczne udzielone w walucie lokalnej w Polsce, Czechach i na Słowacji

## Struktura depozytów Grupy mBanku (mld zł)

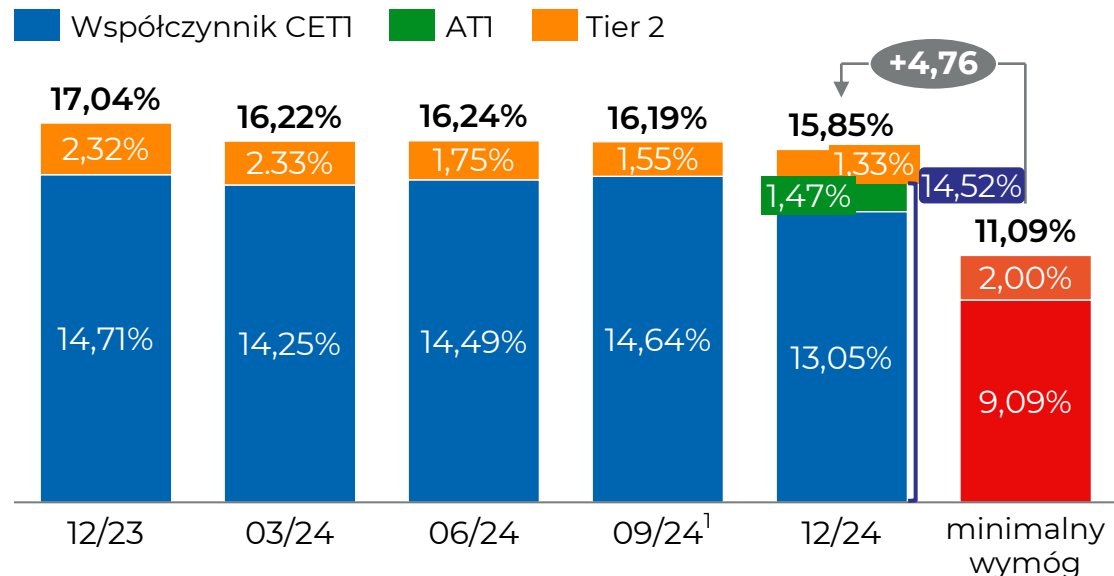


	mld zł
Klienci korporacyjni: rachunki bieżące <sup>2</sup>	46,4
Klienci korporacyjni: depozyty terminowe	11,3
Klienci indywidualni: rachunki bieżące	72,7
Klienci indywidualni: rachunki oszczędności	44,8
Klienci indywidualni: depozyty terminowe	24,8
Klienci sektora budżetowego	0,8
<b>SUMA</b>	<b>200,8</b>

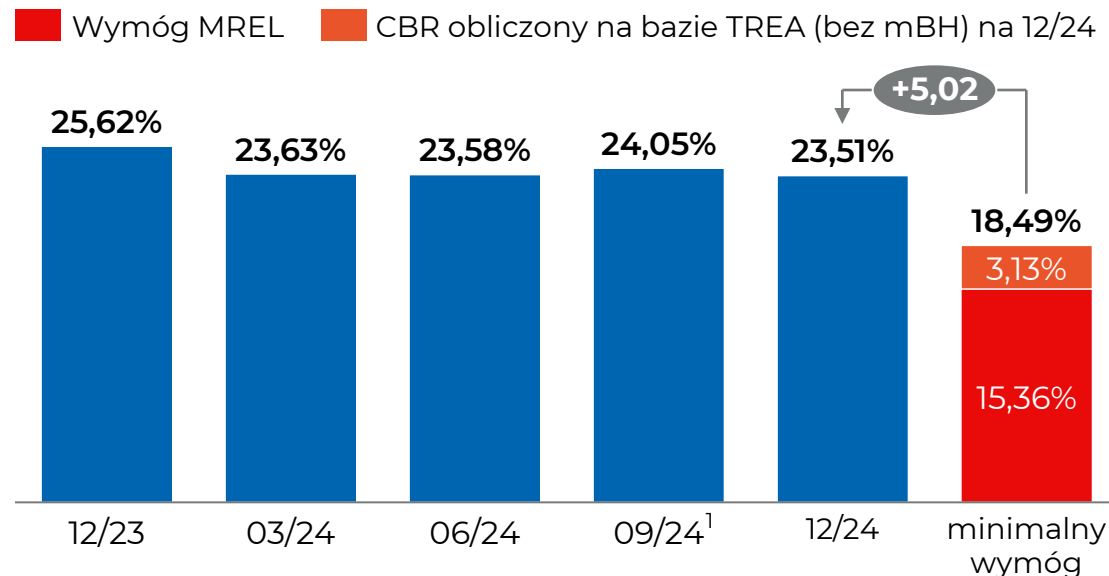
<sup>2</sup> Zawiera transakcje repo

# Bezpieczna pozycja kapitałowa i znaczące nadwyżki nad wymogami

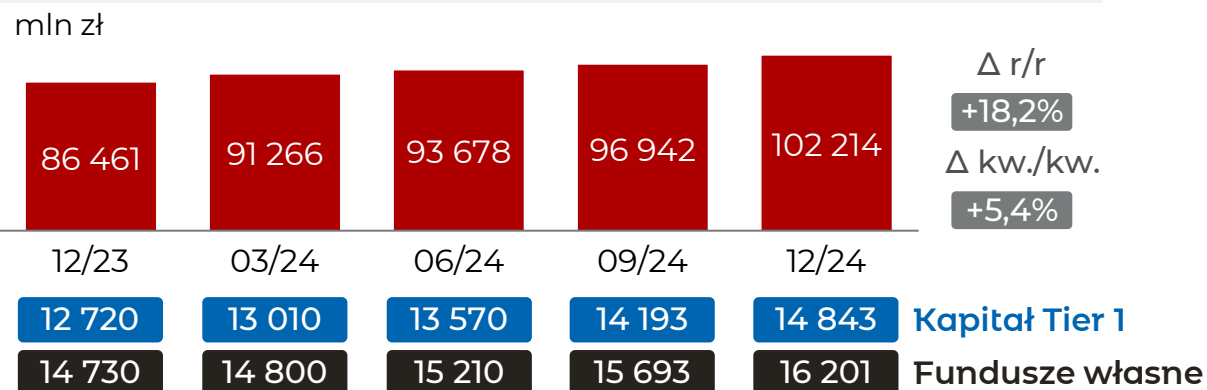
## Rozwój współczynników kapitałowych Grupy mBanku



## Rozwój wskaźnika MREL<sub>TEM</sub> Grupy mBanku



## Rozwój łącznej kwoty ekspozycji na ryzyko Grupy mBanku



## Kluczowe czynniki mające wpływ na pozycję kapitałową

Dalsze **wzmocnienie pozycji kapitałowej** o +1,9 p.p. osiągnięte dzięki dwóm transakcjom:

- czwartej **sekurytyzacji syntetycznej**, zrealizowanej na portfelu złotych kredytów korporacyjnych (+0,4 p.p)
- inauguracyjnej **emisji obligacji AT1** o wartości 1,5 mld zł (+1,5 p.p.)

Widoczny wzrost TREA w IV kw./24 spowodowany przez **ekspansję biznesową** i wpływ **zmian modelowych** po decyzji bankowych regulatorów.

<sup>1</sup> Wskaźniki MREL przeliczone z uwzględnieniem retrospektywnego zaliczenia zysku netto za III kw./24 w funduszach własnych (po zgodzie KNF)



# Doskonałe wyniki działalności podstawowej

Podsumowanie wyników finansowych głównej działalności i portfela non-core za 2024

mln zł	Główny biznes	Non-core <sup>1</sup>	Grupa mBank
Wynik odsetkowy	9 562,1	26,9	9 589,0
Wynik prowizyjny, handlowy i pozostałe	2 483,4	-65,5	2 417,9
Dochody ogółem	12 045,5	-38,6	12 006,9
Koszty ogółem	-3 362,4	-25,9	-3 388,3
Odpisy netto i zmiana wartości kredytów <sup>2</sup>	-638,6	53,1	-585,5
Koszty ryzyka prawnego kredytów walutow.	0,0	-4 307,0	-4 307,0
<b>Wynik operacyjny</b>	<b>8 044,5</b>	<b>-4 318,4</b>	<b>3 726,1</b>
Podatek od pozycji bilansowych Grupy	-739,8	-12,6	-752,4
Zysk brutto	7 304,7	-4 330,9	2 973,7
<b>Zysk netto</b>	<b>5 637,9</b>	<b>-3 394,7</b>	<b>2 243,2</b>
Aktywa ogółem	243 849	2 108	245 957
Marża odsetkowa netto	4,39%		4,35%
Wskaźnik koszty/dochody	27,9%		28,2%
Koszty ryzyka	0,54%		0,49%
Zwrot na kapitale (ROE)	39,7%		14,8%

<sup>1</sup> Odpowiada segmentowi „Walutowych Kredytów Hipotecznych” w sprawozdaniu finansowym

<sup>2</sup> 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 657 mln zł na 31.12.2024.**

Jest wyliczany uwzględniając:

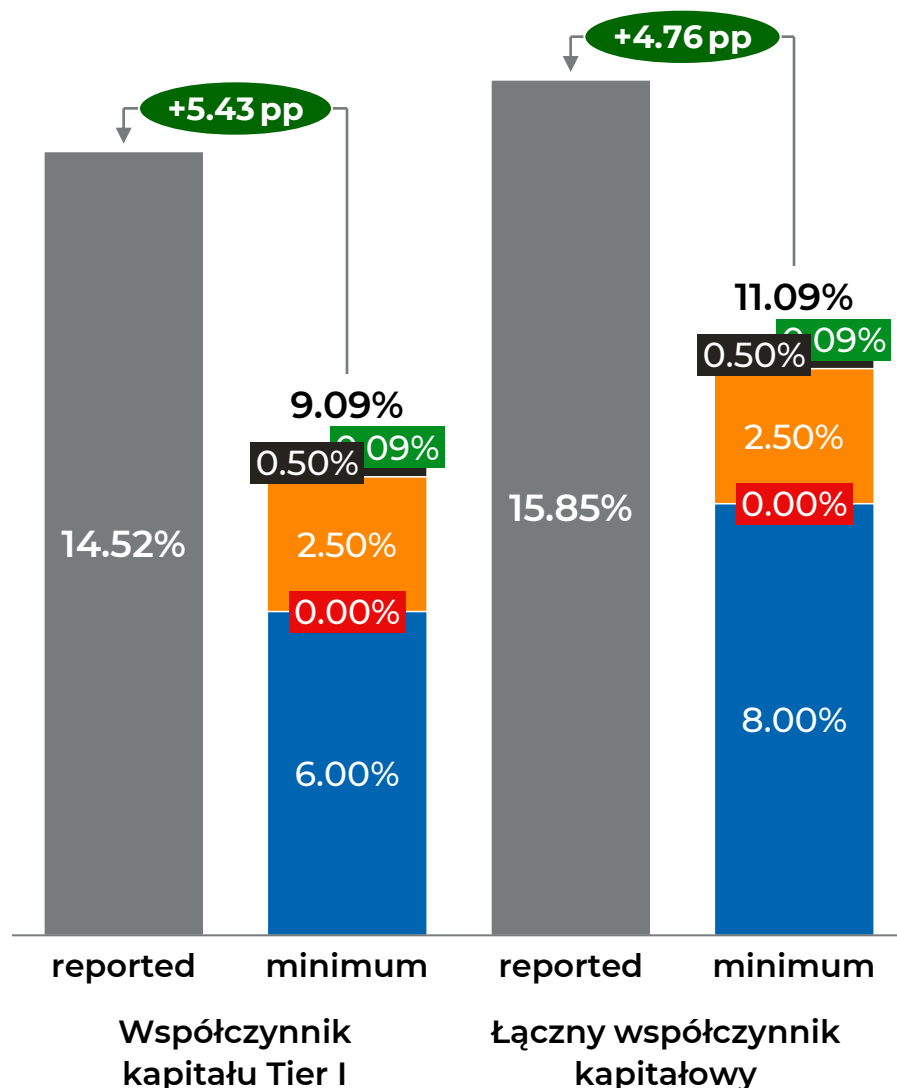
- łączną kwotę ekspozycji na ryzyko segmentu i min. wymagany współczynnik kapitału Tier I
- kapitał ekonomiczny na ryzyko operacyjne

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 i płynność powyżej wymogów regulacyjnych

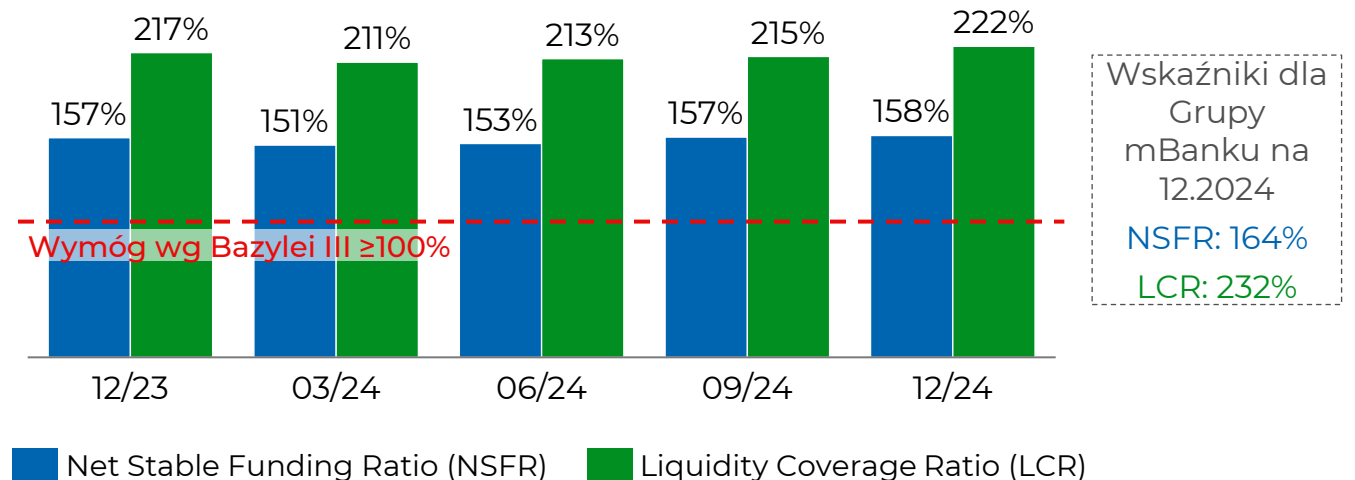
## Wymagania nadzorcze w zakresie współczynników kapitałowych dla Grupy mBanku

stan na 31.12.2024



- 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.

## Rozwój wskaźników płynnościowych mBanku



# Strategia Grupy mBanku na lata 2021-2025 koncentruje się na 5 filarach

## Podsumowanie kluczowych paradygmatów i inicjatyw strategicznych

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



**Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna współpracuje 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 **narzędziach zarządzania finansami osobistymi (PFM)**, kompleksowej **ofercie inwestycyjnej**, kredytach hipotecznych jako **produkcie kotwiczącym** i **ekosystemie** usług pozabankowych
- ścisłe podejście **mobile-first**; kanały kontaktu nastawione na zdalny dostęp i **cyfrową sprzedaż**

- wejście w e-commerce i **uruchomienie platformy marketplace** zintegrowanej z aplikacją mobilną mBanku
- zapewnianie klientom wysokiej jakości, **dostępności i bezpieczeństwa rozwiązań i usług** oferowanych przez mBank
- najwyższa możliwa **ochrona aplikacji mobilnej** oraz najbardziej **bezpieczny i przyjazny dla klienta proces potwierdzania tożsamości** w kanałach cyfrowych

- skupienie na **prowadzeniu rentownego i efektywnego kapitałowo biznesu**
- 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

**89%** udział procesów detalicznych zainicjowanych przez klientów w kanałach cyfrowych (2024)

**81%** udział kanału cyfrowego w sprzedaży kredytów niehipotecznych (liczba, 2024)

**94%** udział klientów korporacyjnych z użytkownikiem logującym się do aplikacji mobilnej w miesiącu (IV kw./24)

**88%** udział kont otwartych cyfrowo w nowej akwizycji przy użyciu dedykowanego procesu (IV kw./24)

# 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



# mBank przekroczył wszystkie strategiczne cele finansowe w 2024 roku

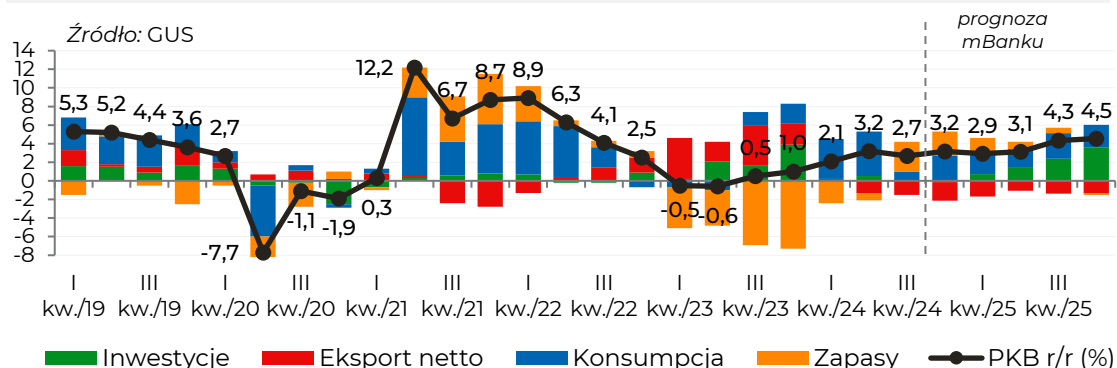
Zaktualizowane strategiczne cele finansowe Grupy mBanku na lata 2023-2025 w porównaniu do wyników za 2024

	miernik strategiczny	poziom docelowy	wykonanie w 2024 roku		
<b>Efektywność</b> [w 2025 r.]	Wskaźnik koszty/dochody	poniżej 40%	28,2%	✓	wspierany przez wysokie stopy proc. równoważące presję inflacyjną
	<b>Stabilność</b> [w średnim okresie]	Współczynnik kapitału Tier I	końcoworoczny poziom min 2,5 p.p. powyżej wymogu KNF	+5,4 p.p.	✓
	Koszty ryzyka	~0,80%	0,49%	✓	niższe dzięki poprawie sytuacji finansowej klientów i sprzedaży NPL
<b>Wzrost</b> [CAGR do 2025 r.]	Dynamika kredytów	2022-2025 średnio: ~3%	+6,6% r/r	✓	ożywienie napędzane rosnącą sprzedażą kredytów detalicznych
	Dynamika depozytów	2022-2025 średnio: ~6%	+8,3% r/r	✓	wzrost skoncentrowany na rach. bieżących przy optymalizacji cen
	Dynamika przychodów	2022-2025 średnio: 4-5% <sup>1</sup>	+11,2% r/r	✓	efektem rekordowego wyniku odsetkowego i lekko lepszych prowizji
<b>Zyskowość</b> [w 2025 r.]	Marża odsetkowa netto	powyżej 3,0%	4,3%	✓	dzięki wysokiej rentowności kredytów i aktywn. zarządzaniu depozytami
	Zwrot na kapitale	~14%	14,8%	✓	zaniżony przez koszty prawne związane z CHF, bazowe ROE: 39,7%

<sup>1</sup>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)



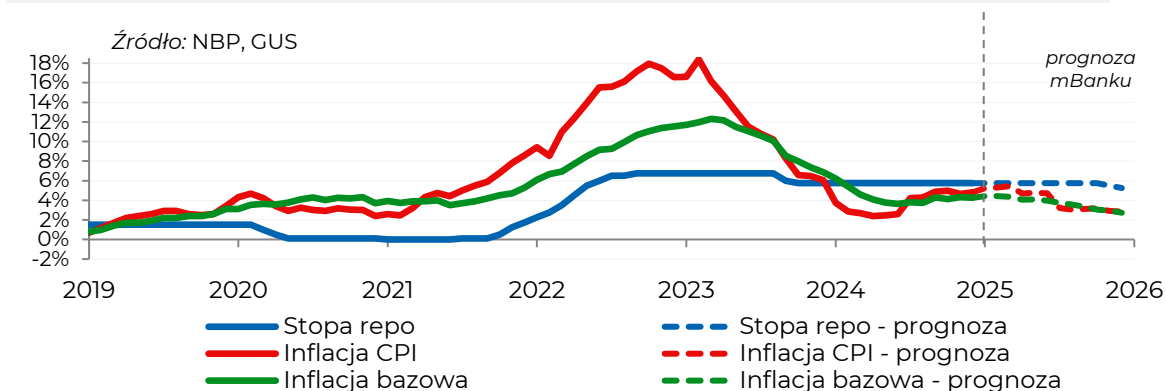
Wzrost PKB powinien przyspieszać wspierany początkowo przez konsumpcję prywatną. Inwestycje prawdopodobnie odbiją w II poł./25. za sprawą startu projektów unijnych. Prognozuje się, że wzrost PKB w 2025 roku osiągnie 3,8%.

## Kluczowe wskaźniki makroekonomiczne dla Polski

	2022	2023	2024P	2025P	2026P
Wzrost PKB (r/r)	5,3%	0,1%	2,8%	3,8%	3,6%
Popyt krajowy (r/r)	4,8%	-3,1%	3,3%	4,7%	4,0%
Konsumpcja prywatna (r/r)	5,4%	-0,3%	3,0%	2,9%	3,5%
Inwestycje (r/r)	1,7%	12,6%	2,7%	10,0%	6,5%
Inflacja (eop)	16,6%	6,2%	4,8%	2,8%	3,0%
Stopa bazowa NBP (eop)	6,75%	5,75%	5,75%	4,00%	4,00%
CHF/PLN (eop)	4,73	4,68	4,55	4,68	4,64
EUR/PLN (eop)	4,69	4,34	4,28	4,45	4,45

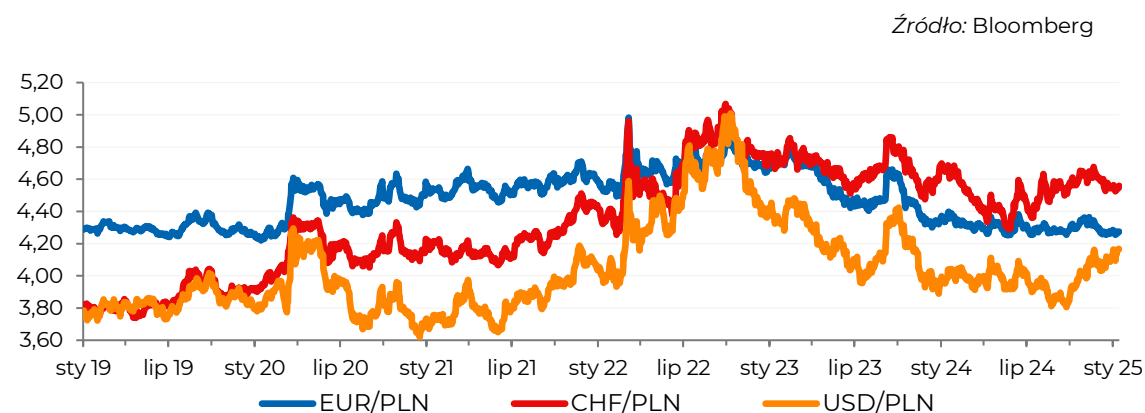
Źródło: GUS, Narodowy Bank Polski, szacunki mBanku wg stanu na 05.02.2025.

## Inflacja odbiła, ale obniży się w 2025 roku



Inflacja nieznacznie wzrośnie w I kw./25, a następnie powróci do trendu spadkowego. Inflacja bazowa również powinna podążać tą ścieżką. W konsekwencji, RPP prawdopodobnie dokona pewnych obniżek stóp procentowych.

## Złoty pozostał względnie stabilny

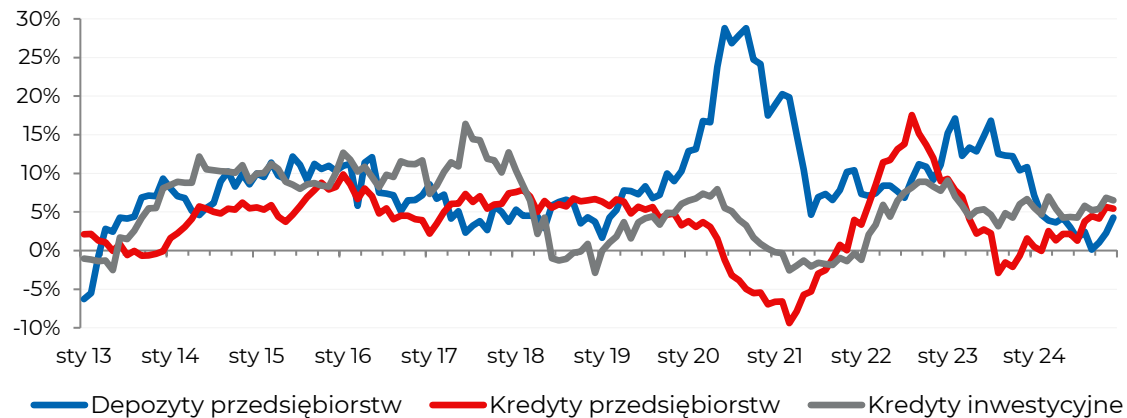


Polska waluta była ostatnio dość stabilna pomimo silniejszego dolara. Złoty jest wspierany przez wyceny rynkowe dotyczące stóp procentowych w Polsce. Może to jednak ulec zmianie w przyszłości, więc złoty może stracić na wartości.

# Sytuacja makroekonomiczna i outlook: agregaty pieniężne

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

Źródło: NBP

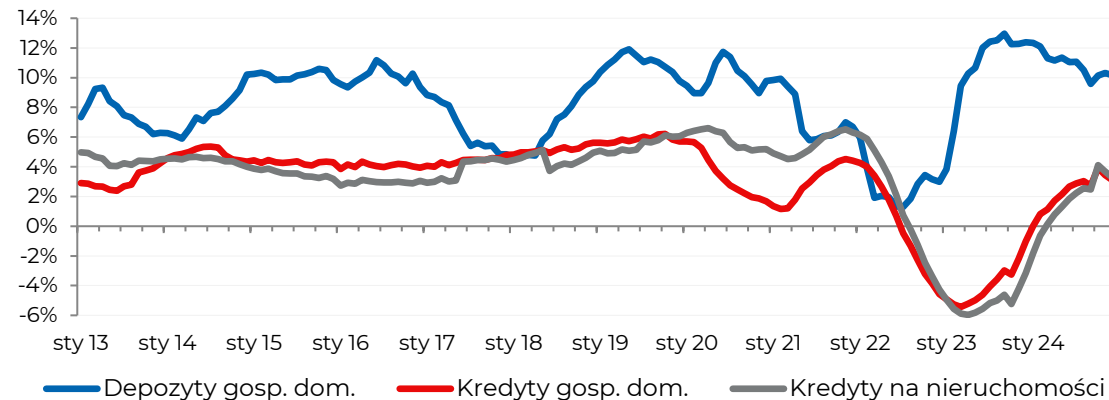


Dynamika wzrostu depozytów w sektorze przedsiębiorstw zaczęła rosnąć. Ten sam ruch można zaobserwować w przypadku wzrostu kredytów. Rodzące się ożywienie gospodarcze powinno zwiększyć popyt na kredyty w przyszłości.

Wolumeny segmentu r/r	2022	2023	2024P	2025P	2026P
Kredyty korporacyjne	9,6%	-0,7%	4,8%	2,7%	4,5%
Depozyty korporacyjne	11,6%	8,7%	2,1%	8,0%	10,1%

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

Źródło: NBP



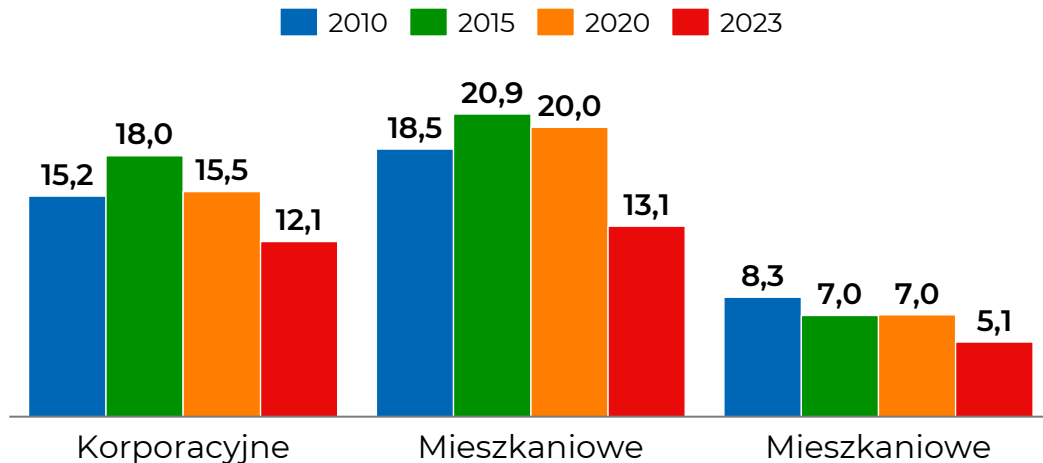
Silny rynek pracy i ekspansywna polityka fiskalna wspierają akumulację depozytów. Wzrost kredytów rośnie i oczekuje się, że będzie kontynuowany wraz z poprawą aktywności gospodarczej.

Wolumeny segmentu r/r	2022	2023	2024P	2025P	2026P
Kredyty gosp. domowych	-3,8%	-1,3%	3,4%	2,9%	3,6%
Kredyty hipoteczne	-3,2%	-3,6%	3,1%	2,1%	4,3%
Kredyty hipoteczne PLN	-1,8%	1,8%	7,4%	5,6%	7,6%
Kredyty niehipoteczne	-5,1%	3,0%	3,9%	4,2%	2,6%
Depozyty gosp. domowych	3,3%	11,3%	8,7%	8,5%	7,9%

Źródło: GUS, Narodowy Bank Polski, szacunki mBanku wg stanu na 05.02.2025.

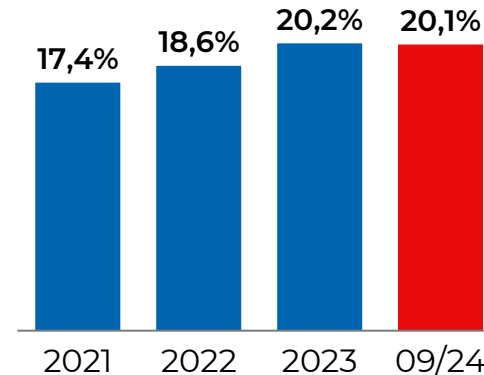
# Polski sektor bankowy jest stabilny i dobrze skapitalizowany

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

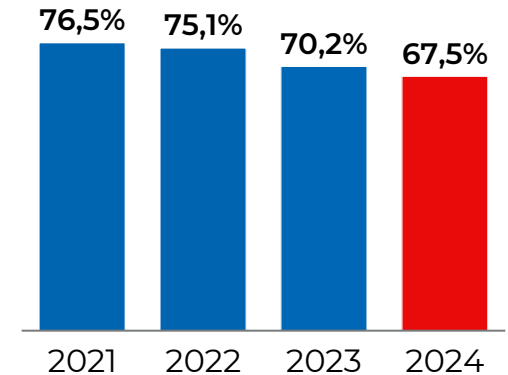


## Adekwatność kapitałowa i finansowanie: kluczowe miary

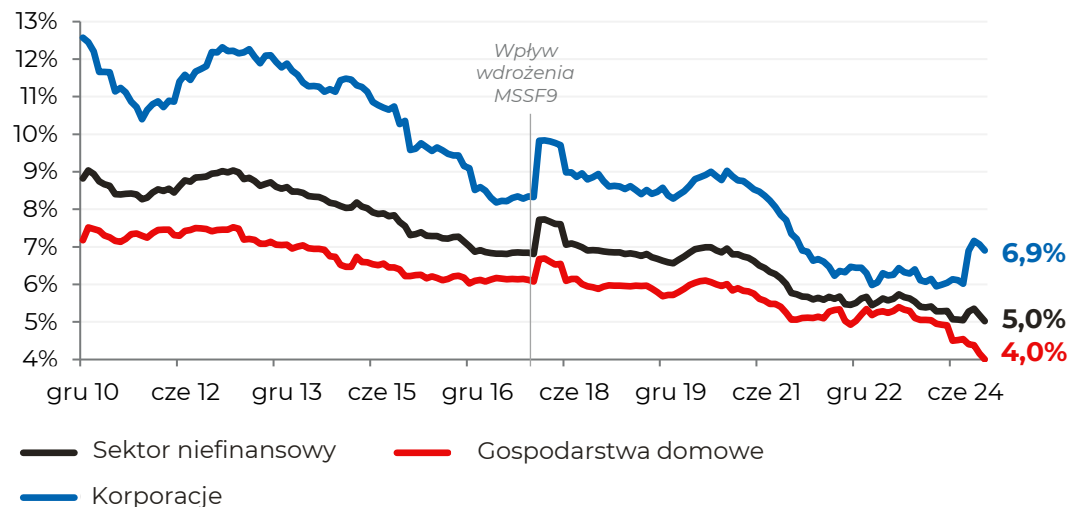
### Współczynnik kapitału Tier 1



### Wskaźnik kredyty/depozyty

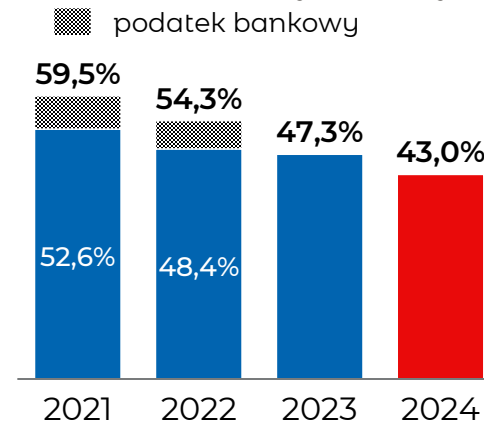


## Jakość aktywów: rozwój wskaźników NPL wg segmentów

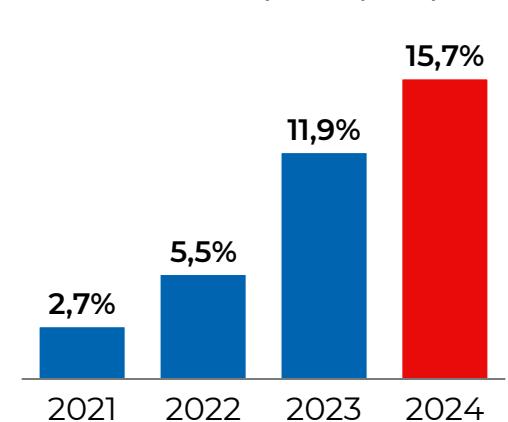


## Efektywność i rentowność: wskaźniki C/I i ROE

### Wskaźnik koszty/dochody



### Zwrot na kapitale (ROE)



Źródło: kalkulacje mBanku na podstawie danych KNF, NBP.



# Polskie banki w obliczu licznych wyzwań w otoczeniu operacyjnym

## Kluczowe czynniki wpływające na działalność i rentowność polskich banków

### ryzyko prawne i nierozwiązana kwestia kredytów hipotecznych w CHF

- Coraz większy brak pewności prawnej prowadzonej działalności, obejmujący wiele obszarów, czego dowodem jest w ostatnim czasie **podważanie produktów bankowych przez kancelarie prawne** (nowa fala **procesów sądowych dot. tzw. kredytu darmowego**, kredytów hipotecznych opartych o zmienną stopę procentową).
- W związku z **dominacją coraz bardziej negatywnej linii orzeczniczej w procesach dotyczących kredytów frankowych**, banki nadal tworzą **bardzo wysokie rezerwy, przekraczające 80 mld zł**.
- Rozwój sytuacji w zakresie spłaconego portfela oraz ewentualnego **kwestionowania zamkniętych umów w CHF** jest nadal trudny do przewidzenia.
- W Polsce nie wdrożono dotychczas **systemowego rozwiązania tej kwestii**, a **większość banków oferuje dobrowolną konwersję kredytów walutowych na złote**, aby zmniejszyć ekspozycję.

### regulacyjne i rządowe interwencje

- Wprowadzenie tzw. „**wakacji kredytowych**”, uprawniających do zawieszenia spłaty rat kredytu hipotecznego, niezależnie od sytuacji finansowej kredytobiorcy, których **łączny wpływ dla największych banków sięgnął ok. 13 mld zł w 2022 r. Rozwiązanie zostało przedłużone w 2024 r.**, ale kwalifikującą się grupę ograniczono.
- **Toczące się reformy** mające fundamentalne znaczenie dla sektora, takie jak **zastąpienie wskaźników referencyjnych i zaprzestanie publikacji wskaźnika WIBOR**.
- **Nadmierna ochrona klienta** i ścisła kontrola dostosowań cenników w obszarze bankowości detalicznej.
- Wiele **obowiązków nałożonych na banki**, w tym zwiększona odpowiedzialność za **przeciwdziałanie praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu**, cyberbezpieczeństwo, nieautoryzowane transakcje, ESG, itp.

### 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 44%**, a w 2023 33%.
- **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**.