

ING. W rytmie życia



Agenda

1. ING DZISIAJ
2. ING. W RYTMIE ŻYCIA
3. PODSUMOWANIE I CELE FINANSOWE
4. ZAŁĄCZNIK



ING dzisiaj



ING BANK ŚLĄSKI JEST CZĘŚCIĄ MIĘDZYNARODOWEJ GRUPY ING NV, OBECNEJ NA 34 RYNKACH I POSIADAJĄCEJ PONAD 40 MLN KLIENTÓW

be**first**

GRUPA ING NV



34

RYNKI



1 bln
EUR

WARTOŚĆ
AKTYWÓW



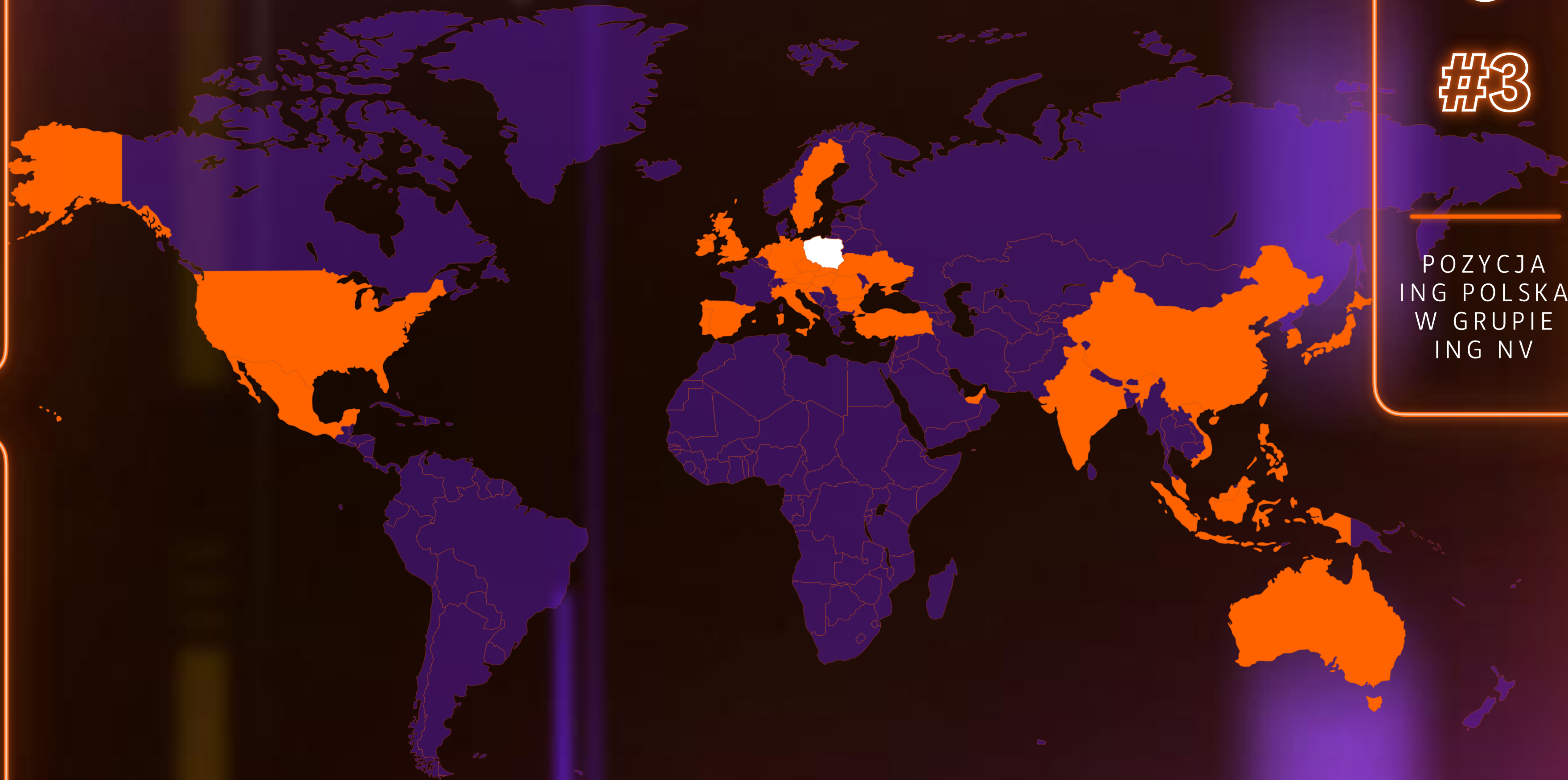
≥60
tys.

PRACOWNIKÓW



40
mln

KLIENTÓW



ING BANK
ŚLĄSKI



#3

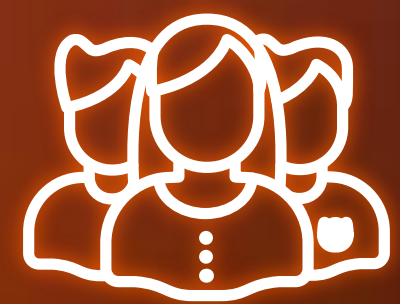
POZYCJA
ING POLSKA
W GRUPIE
ING NV



OBSŁUGUJEMY 4,7 MLN KLIENTÓW DETALICZNYCH ORAZ 589 TYS.
KLIENTÓW KORPORACYJNYCH, W TYM 65 ZE 100 NAJWIĘKSZYCH FIRM
W POLSCE

be**first**

KLIENTCI DETALICZNI



4,7 mln



KLIENTCI KORPORACYJNI



589 tys.



ZAJMUJEMY TRZECIE MIEJSCE W POLSCE POD WZGLĘDEM WOLUMENU DEPOZYTÓW I KREDYTÓW WG STANU NA KONIEC III KW. 2025 ROKU

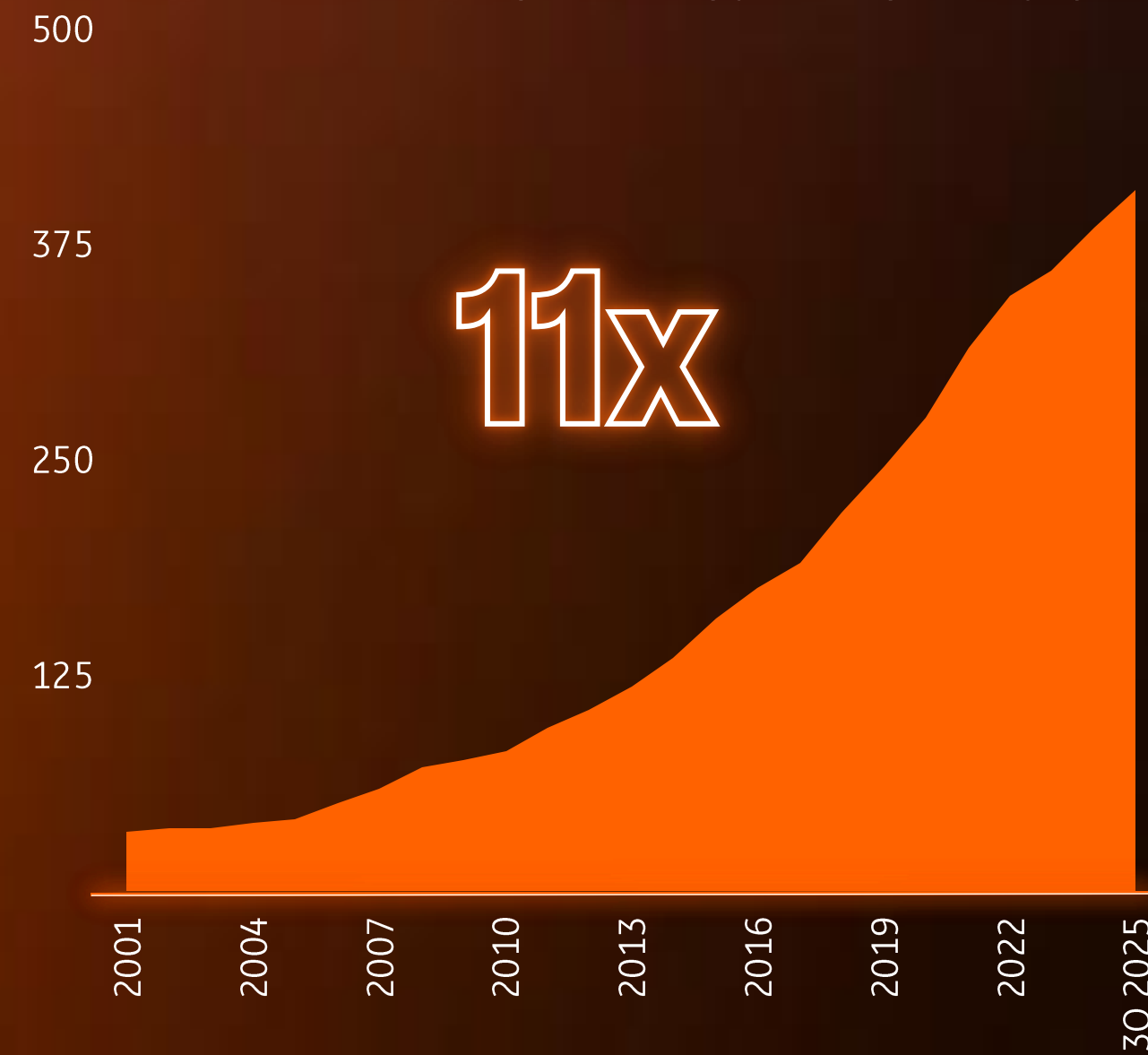
be**first**

KREDYTY I DEPOZYTY

#3

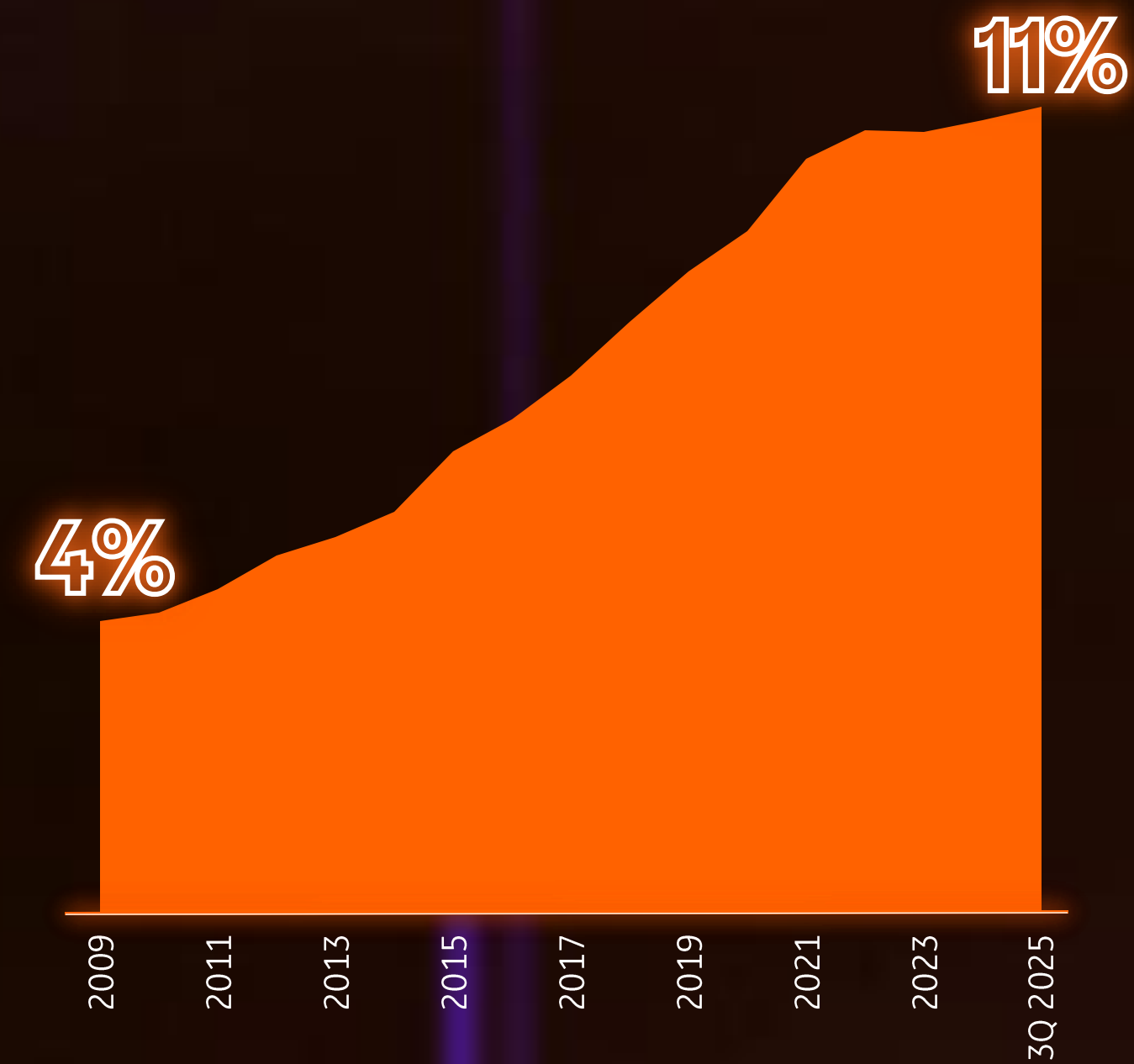
407 mld PLN

STAN NA 30 WRZEŚNIA 2025



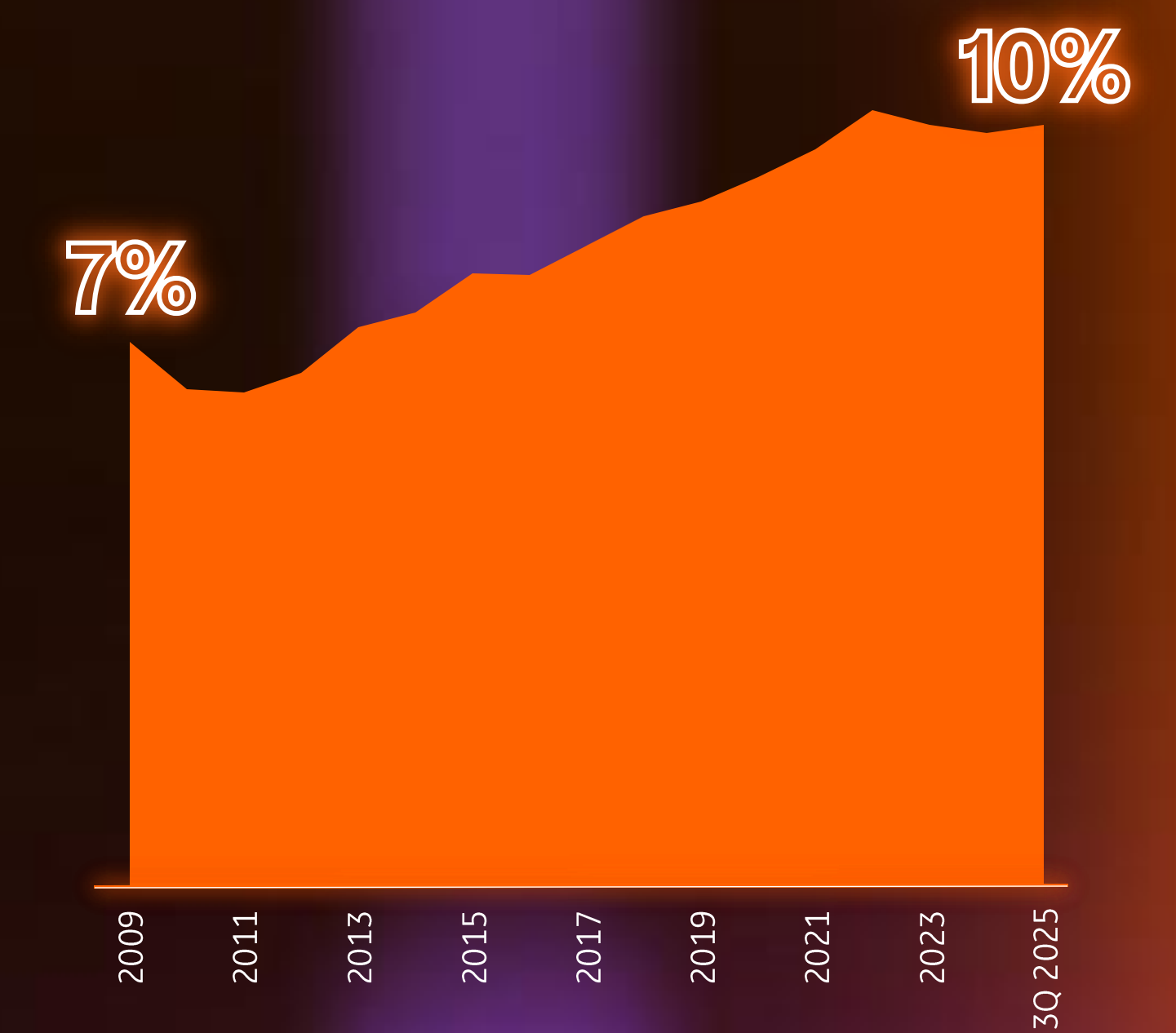
UDZIAŁ RYNKOWY W KREDYTACH

#3

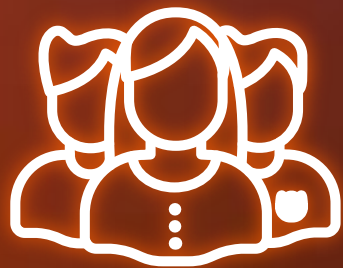


UDZIAŁ RYNKOWY W DEPOZYTACH

#3



KONSEKWENTNIE ZWIĘKSZAMY SWOJE ZAANGAŻOWANIE ZARÓWNO
W SEGMENTCIE DETALICZNYM, JAK I W SEGMENTCIE KORPORACYJNYM

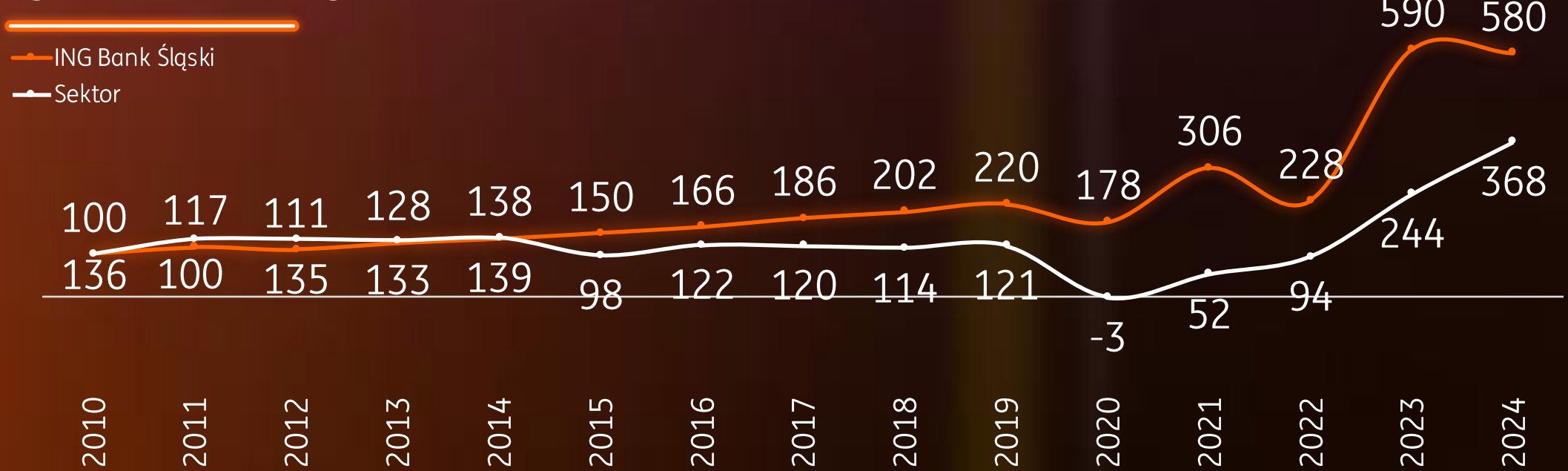


UTRZYMUJEMY WIODĄCĄ RENTOWNOŚĆ W SEKTORZE ORAZ DOSTARCZAMY WYJĄTKOWĄ WARTOŚĆ NASZYM AKCJONARIUSZOM



UDAŁO NAM SIĘ UTRZYMAĆ WYŻSZĄ RENTOWNOŚĆ NIŻ CAŁY SEKTOR BANKOWY...

Zysk netto sektora bankowego i ING BSK,
Zysk netto (według MSSF) w 2010 = 100



... DOSTARCZAĆ WYSOKĄ WARTOŚĆ AKCJONARIUSZOM...

Zmiana ceny akcji ING Polska w porównaniu z indeksami WIG i WIG-Banki,
Cena akcji na dzień 31 grudnia 2010 = 100



... ORAZ KONSEKWENTNIE UTRZYMYWAĆ WYSOKI MNOŻNIK WYCENY

Wskaźnik cena do wartości księgowej

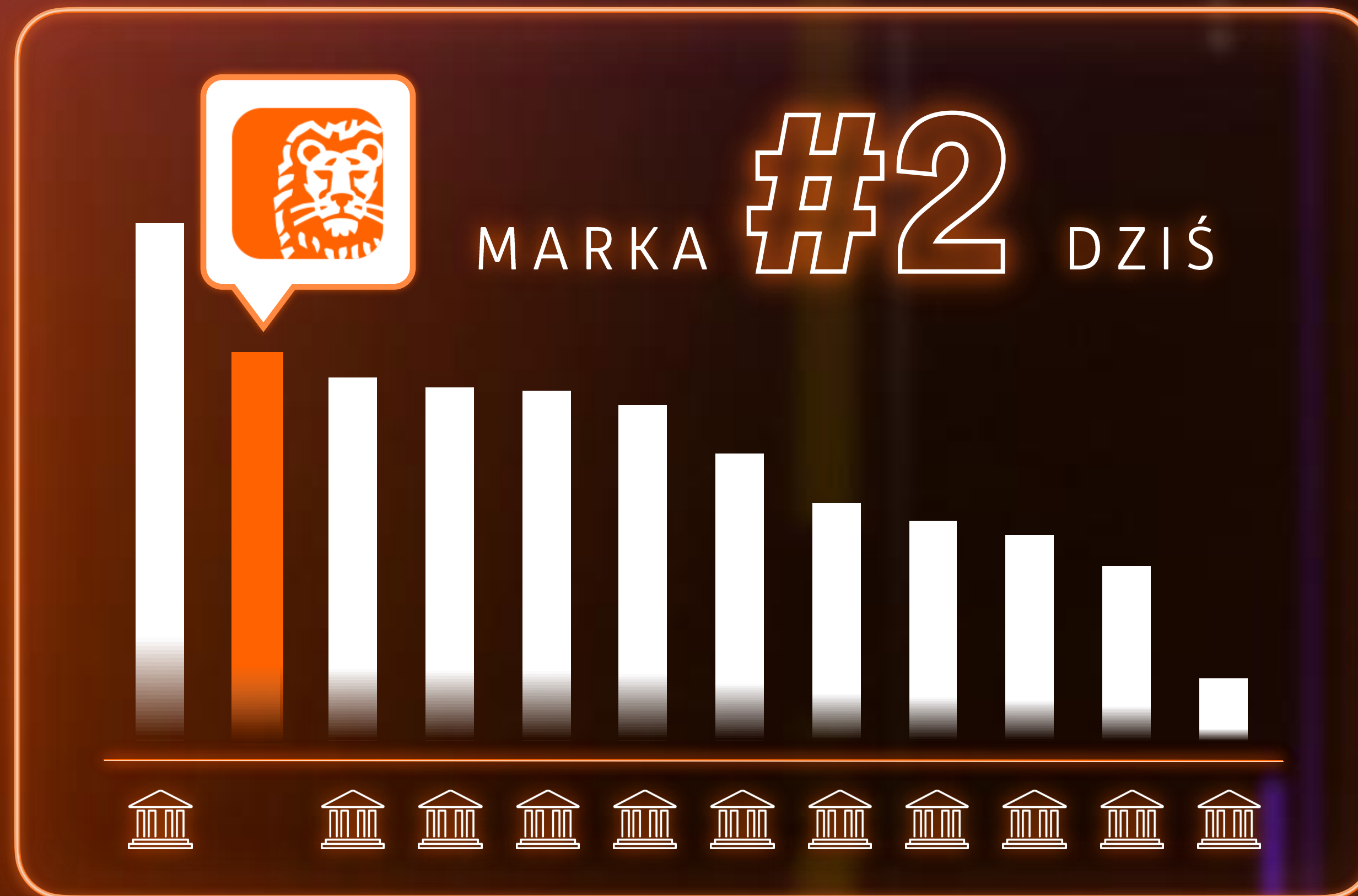
Bank	P/BV, 2026	Kategoria
ING Bank Śląski	1,9	Polskie banki
mBank	1,9	Polskie banki
Bank Millennium	1,8	Polskie banki
PKO BP	1,6	Polskie banki
Erste Bank	1,5	Europejskie banki
Santander Bank Polska	1,5	Polskie banki
Bank Pekao	1,4	Polskie banki
Citi Handlowy	1,4	Polskie banki
OTP Bank	1,3	Europejskie banki
Alior Bank	1,0	Polskie banki
Raiffeisen Bank International	0,5	Europejskie banki



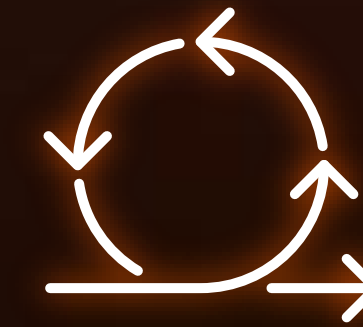
NASZA MARKA JEST DRUGĄ NAJSILNIEJSZĄ MARKĄ NA RYNKU BANKOWYM W POLSCE

be**first**

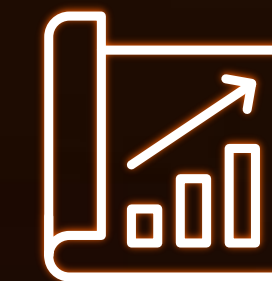
SIŁA MARKI (DEMAND POWER)



SILNE ATRYBUTY MARKI ING



STAŁE WPROWADZA
NOWE ROZWIĄZANIA



DLA LUDZI ZARADNYCH
I PRZEDSIĘBIORCZYCH



GODNY ZAUFANIA



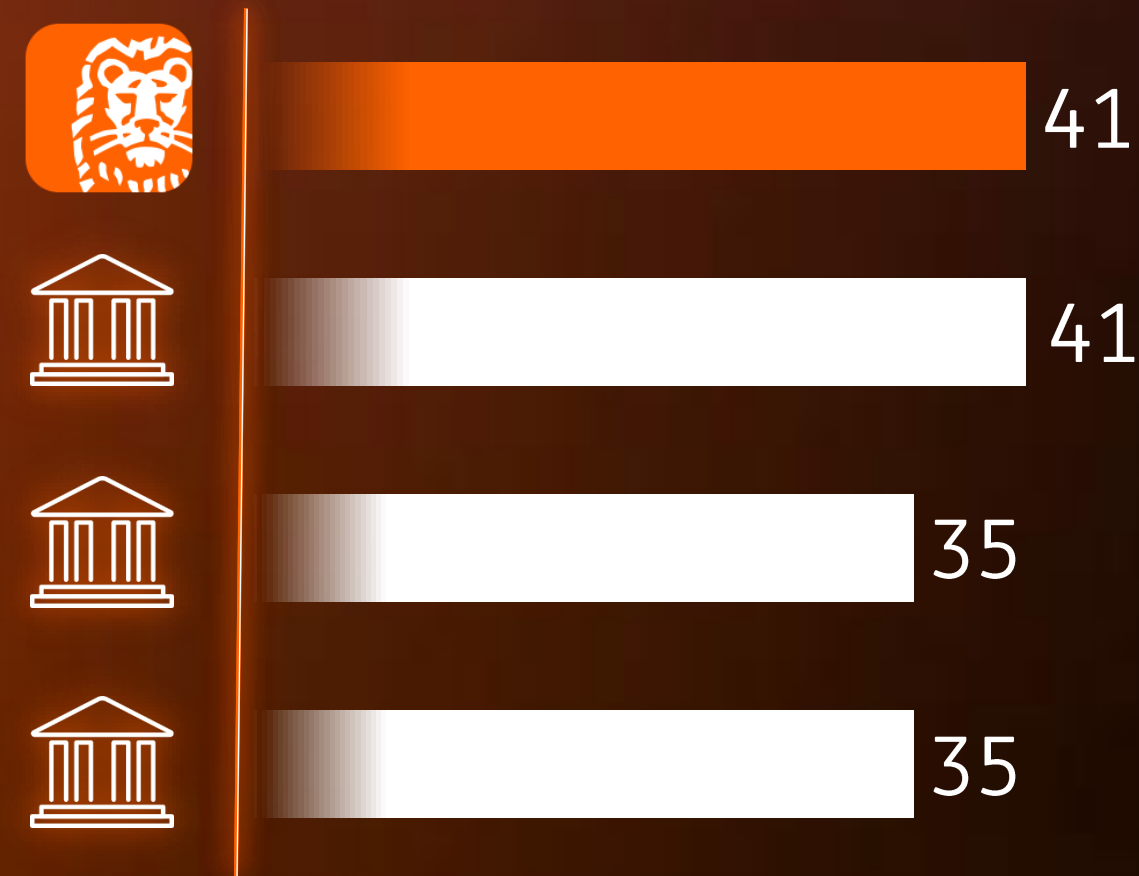
WSPIERA W PODEJMOWANIU
LEPSZYCH DECYZJI FINANSOWYCH



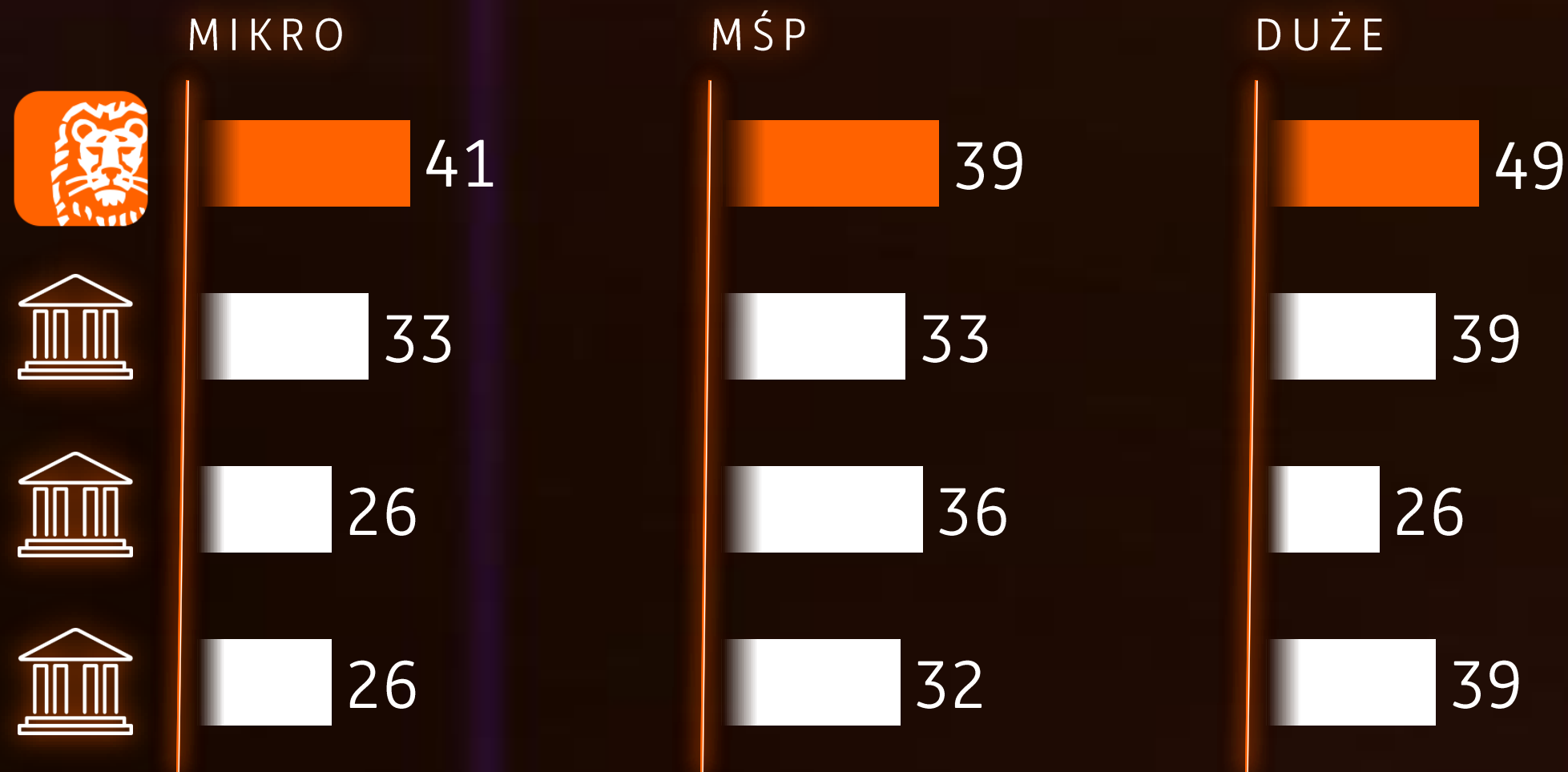
ZAJMUJEMY POZYCJĘ LIDERA W BADANIACH SATYSFAKCJI KLIENTÓW DETALICZNYCH I KORPORACYJNYCH WŚRÓD BANKÓW W POLSCE



NPS KLIENCI DETALICZNI



NPS KLIENCI BIZNESOWI



KLIENCI STRATEGICZNI

77%

SATYSFAKCJA
KLIENTÓW



JESTEŚMY PIONIERAMI W TWORZENIU NOWYCH PRODUKTÓW I ROZWIĄZAŃ,
WYZNACZAJĄC NOWE STANDARDY NA RYNKU BANKOWYM

be**first**



**NAUCZYLIŚMY POLAKÓW
REGULARNEGO OSZCZĘDZANIA
I JESTEŚMY NA DOBREJ DRODZE,
ABY NAUCZYĆ REGULARNEGO
INWESTOWANIA:**

- PIERWSZE W SWOIM RODZAJU OTWARTE KONTO OSZCZĘDNOŚCIOWE
- FUNKCJA SMART SAVER
- DYSPOZYCJA REGULARNEGO INWESTOWANIA



**BYLIŚMY PIERWSZYM BANKIEM
W POLSCE, KTÓRY ZAOFEROWAŁ
W PEŁNI FUNKCJONALNĄ
APLIKACJĘ MOBILNĄ:**

- PEŁNA GAMA PRODUKTÓW I USŁUG DOSTĘPNA W APLIKACJI
- NAJWYŻSZA OCENA W APPSTORE / GOOGLE PLAY ORAZ CSAT¹ W BRANŻY



**JAKO PIERWSI WPROWADZALIŚMY
ROZWIĄZANIA PŁATNOŚCIOWE
DLA BIZNESÓW I E-COMMERCE**

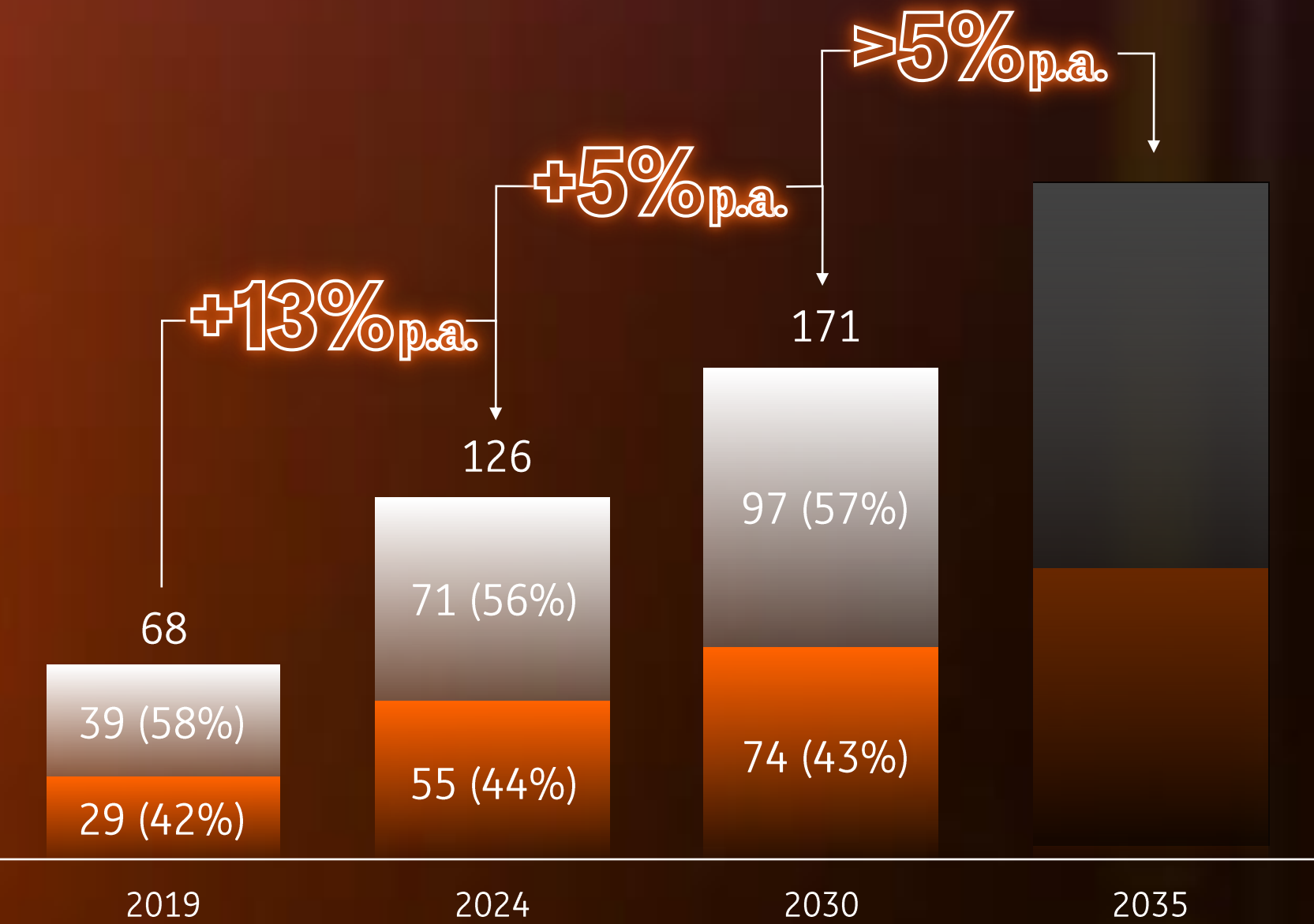
- INNOWACYJNA BRAMKA PŁATNICZA I-MOJE DOSTARCZANA KLIENTOM W RAMACH SZERSZEJ RELACJI
- TERMINAL PŁATNICZY SOFT POS NA TELEFONIE, BEZ DODATKOWEGO URZĄDZENIA



NOWĄ STRATEGIĘ TWORZYMY W OTOCZENIU WZROSTOWYM, PRZY CZYM SPODZIEWAMY SIĘ SPOWOLNIENIA TEMPŁA WZROSTU RYNKU

Przychody sektora bankowego według segmentów klientów,
mld PLN, %

■ Przedsiębiorstwa
■ Klienci detaliczni



CAGR		
2019-24	2024-30	2030-35
13%	5%	>5%
14%	5%	>5%

KLUCZOWE ŹRÓDŁA WZROSTU



KREDYTY HIPOTECZNE, NAPĘDZANE SPADAJĄCYM KOSZTEM KREDYTU



KREDYTY INWESTYCYJNE DLA FIRM, NAPĘDZANE SPADAJĄCYMI STOPAMI PROCENTOWYMI, PLANOWANYMI INWESTYCJAMI INFRASTRUKTURALNYMI ORAZ POTRZEBĄ TRANSFORMACJI ENERGETYCZNEJ



LEASING, NAPĘDZANY STABILNYM WZROSTEM GOSPODARCZYM ORAZ ROSNĄCĄ PREFERENCJĄ WYNAJMU ZAMIAST POSIADANIA AKTYWÓW



PRODUKTY INWESTYCYJNE I EMERYTALNE, WYNIKAJĄCE ZE WZROSTU ZAMOŻNOŚCI ORAZ POTRZEBY DOBROWOLNEGO OSZCZĘDZANIA NA EMERYTURĘ



ING. W rytmie życia

- A. DEMOGRAFIA
- B. POKOLENIA I STYL ŻYCIA
- C. GOSPODARKA
- D. TECHNOLOGIA

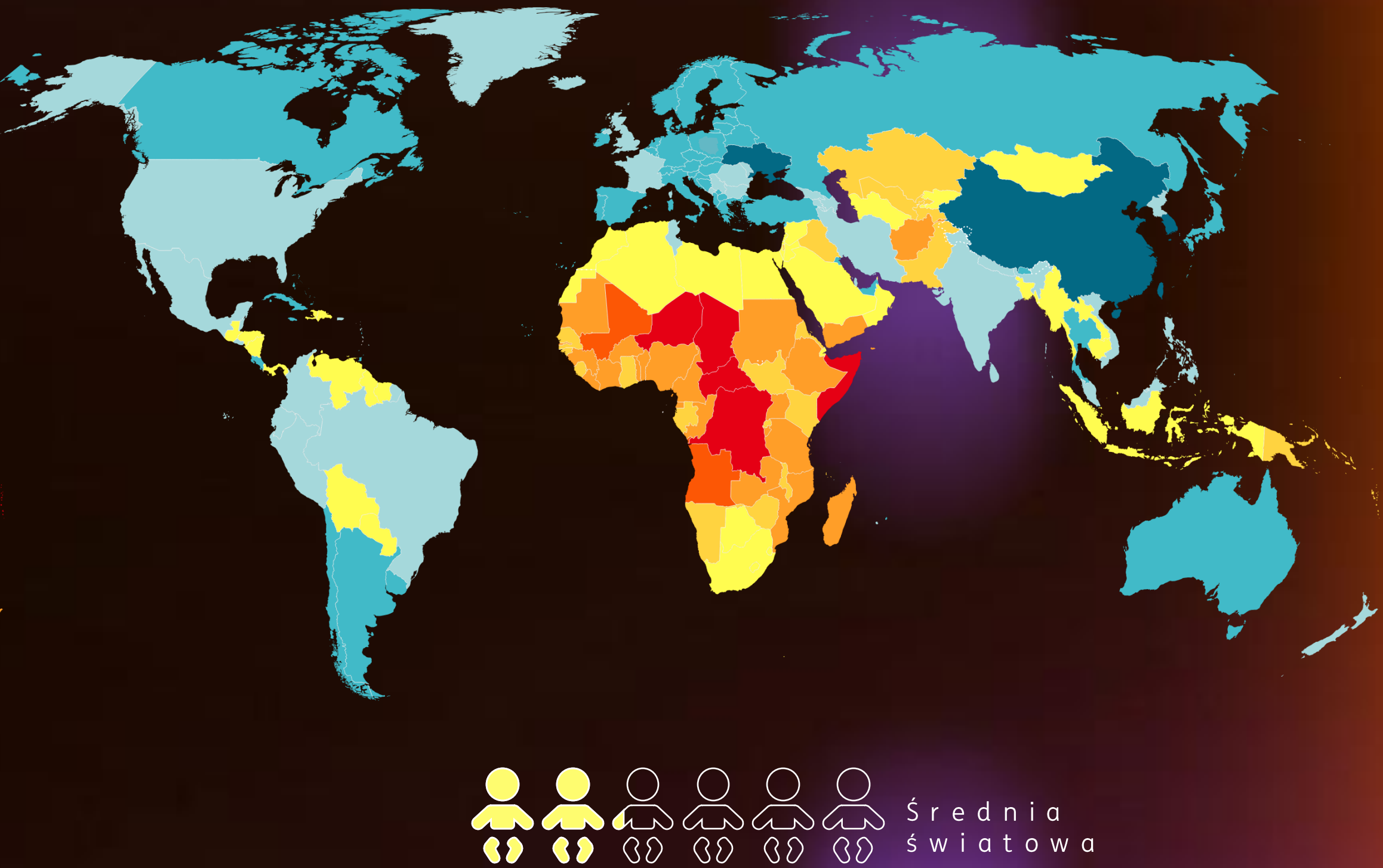
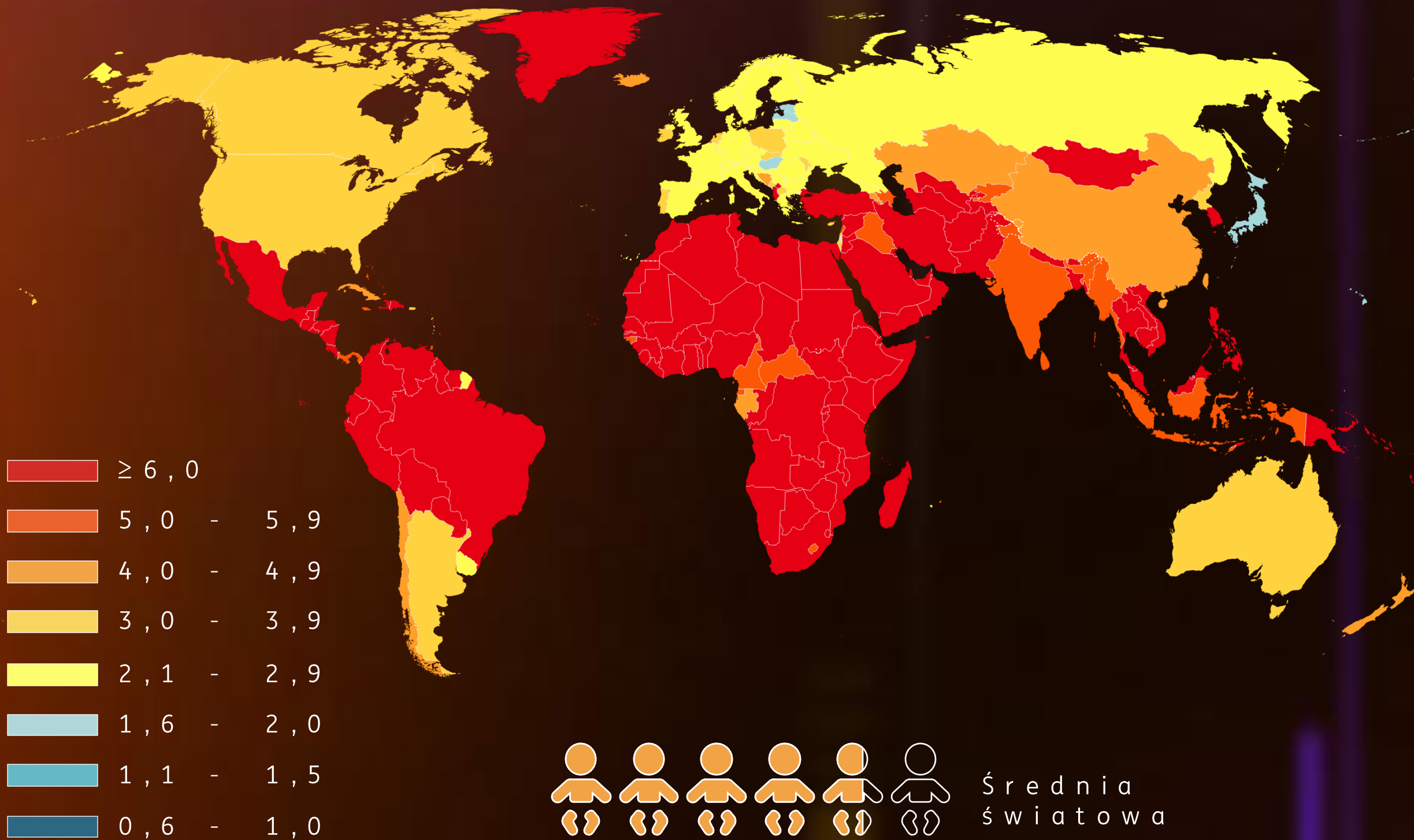


SPADAJĄCY NA CAŁYM ŚWIECIE WSPÓŁCZYNNIK DZIETNOŚCI ZNACZĄCO WPŁYNIE NA STRUKTURĘ DEMOGRAFICZNĄ SPOŁECZEŃSTW W PRZYSZŁOŚCI

WSPÓŁCZYNNIK DZIETNOŚCI

1960

2025



OD 1960 ROKU GLOBALNY WSPÓŁCZYNNIK DZIETNOŚCI SPADŁ Z BLISKO 5 DO OKOŁO 2,2 DZIECKA NA KOBIETĘ, A W WIĘKSZOŚCI KRAJÓW ROZWINIĘTYCH UTRZYMUJE SIĘ ZNACZNIE PONIŻEJ POZIOMU ZASTĘPOWALNOŚCI POKOLEŃ (OK. 2,1). OBECNIE JEDYNIE PAŃSTWA AFRYKI, CZĘŚĆ KRAJÓW AZJI ORAZ POJEDYNCZE PAŃSTWA AMERYKI ŚRODKOWEJ I POŁUDNIOWEJ OSIĄGAJĄ WSPÓŁCZYNNIKI GWARANTUJĄCE WZROST POPULACJI. W SAMEJ NIGERII RODZI SIĘ WIĘCEJ DZIECI NIŻ W CAŁEJ EUROPIE. TAK GŁĘBOKA DYSPROPORCJA W DZIETNOŚCI PRZEŁOŻY SIĘ W PRZYSZŁOŚCI NA DYNAMICZNY WZROST UDZIAŁU AFRYKI W POPULACJI ŚWIATA I JEDNOCZESNY SPADEK UDZIAŁU EUROPY. KONSEKWENCJĄ BĘDZIE PRZESUNIĘCIE GLOBALNYCH CENTRÓW DEMOGRAFICZNYCH I GOSPODARCZYCH, ROSNĄCA PRESJA MIGRACYJNA ORAZ ZMIANA UKŁADU SIŁ EKONOMICZNYCH I POLITYCZNYCH.

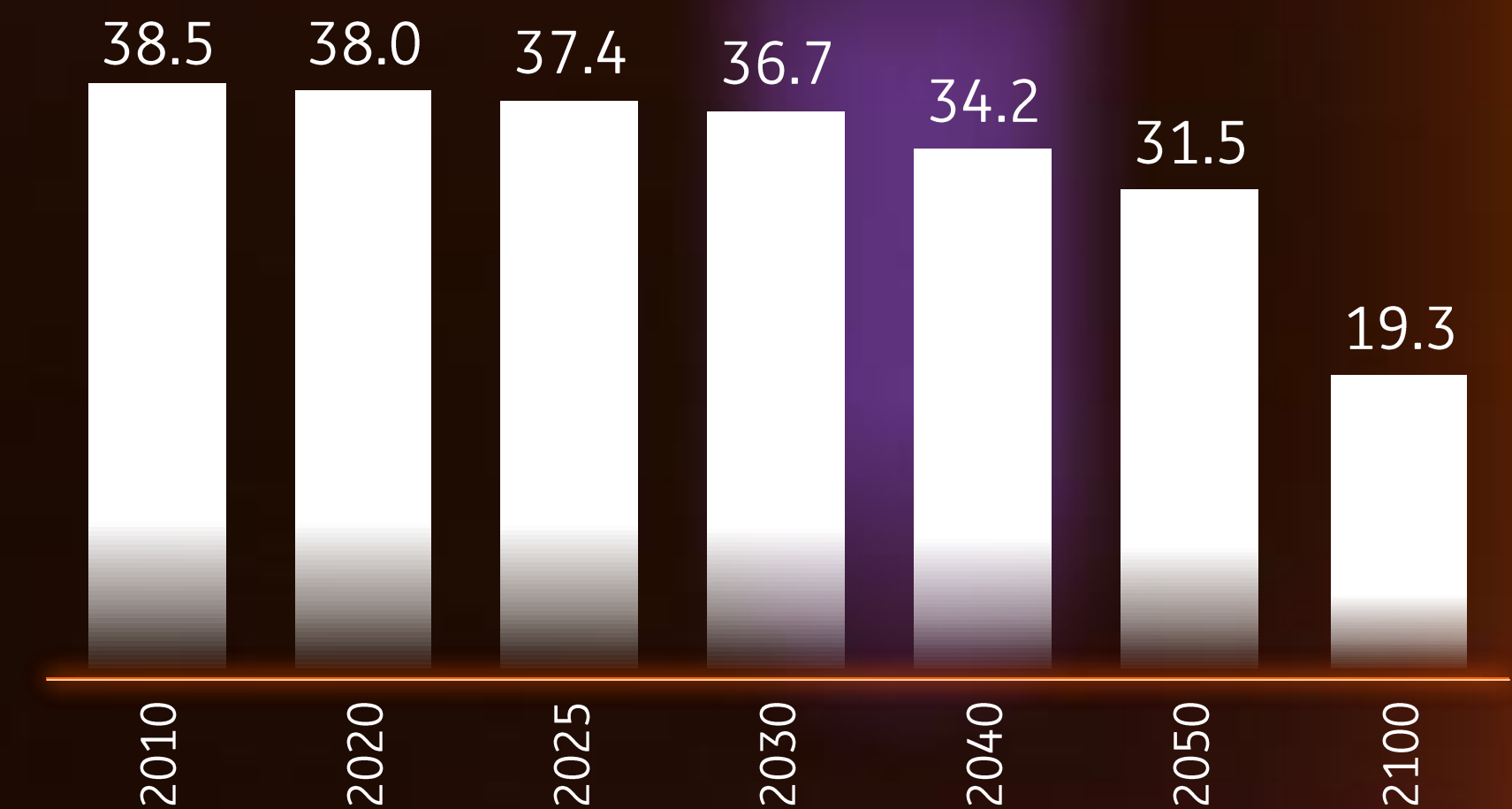


POLSKA MA JEDEN Z NAJNIŻSZYCH WSPÓŁCZYNNIKÓW DZIETNOŚCI NA ŚWIECIE, CO DOPROWADZI DO BEZPRECEDENSOWEGO SPADKU POPULACJI...

WSPÓŁCZYNNIK DZIETNOŚCI DLA POLSKI W 2024 R.



POPULACJA POLSKI –
DANE HISTORYCZNE I PROGNOZA

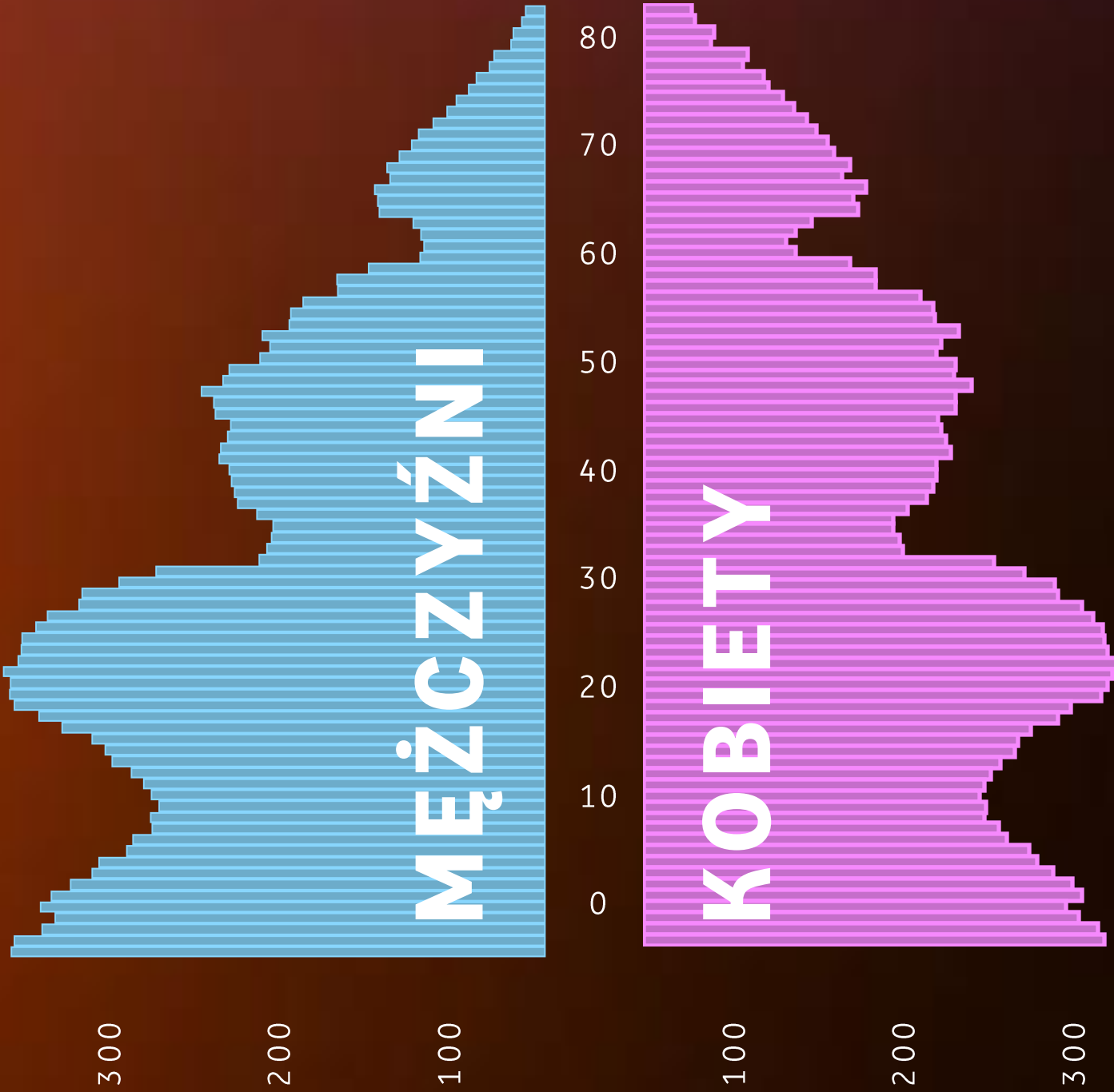


WSPÓŁCZYNNIK DZIETNOŚCI W POLSCE NA POZIOMIE 1,1 JEST JEDNYM Z NAJNIŻSZYCH NA ŚWIECIE I ZNACZĄCO PONIŻEJ PROGU ZASTĘPOWALNOŚCI POKOLEŃ. KONSEKWENCJĄ BĘDZIE SYSTEMATYCZNY SPADEK LICZBY MIESZKAŃCÓW, STARZENIE SIĘ SPOŁECZEŃSTWA ORAZ ROSNĄCA PRESJA NA SYSTEM EMERYTALNY I RYNEK PRACY. PROGNOZY WSKAZUJĄ, ŻE DO 2050 ROKU POPULACJA POLSKI ZMNIEJSZY SIĘ O KILKA MILIONÓW, A DO KOŃCA STULECIA MOŻE SPAŚĆ PONIŻEJ 20 MLN OSÓB.

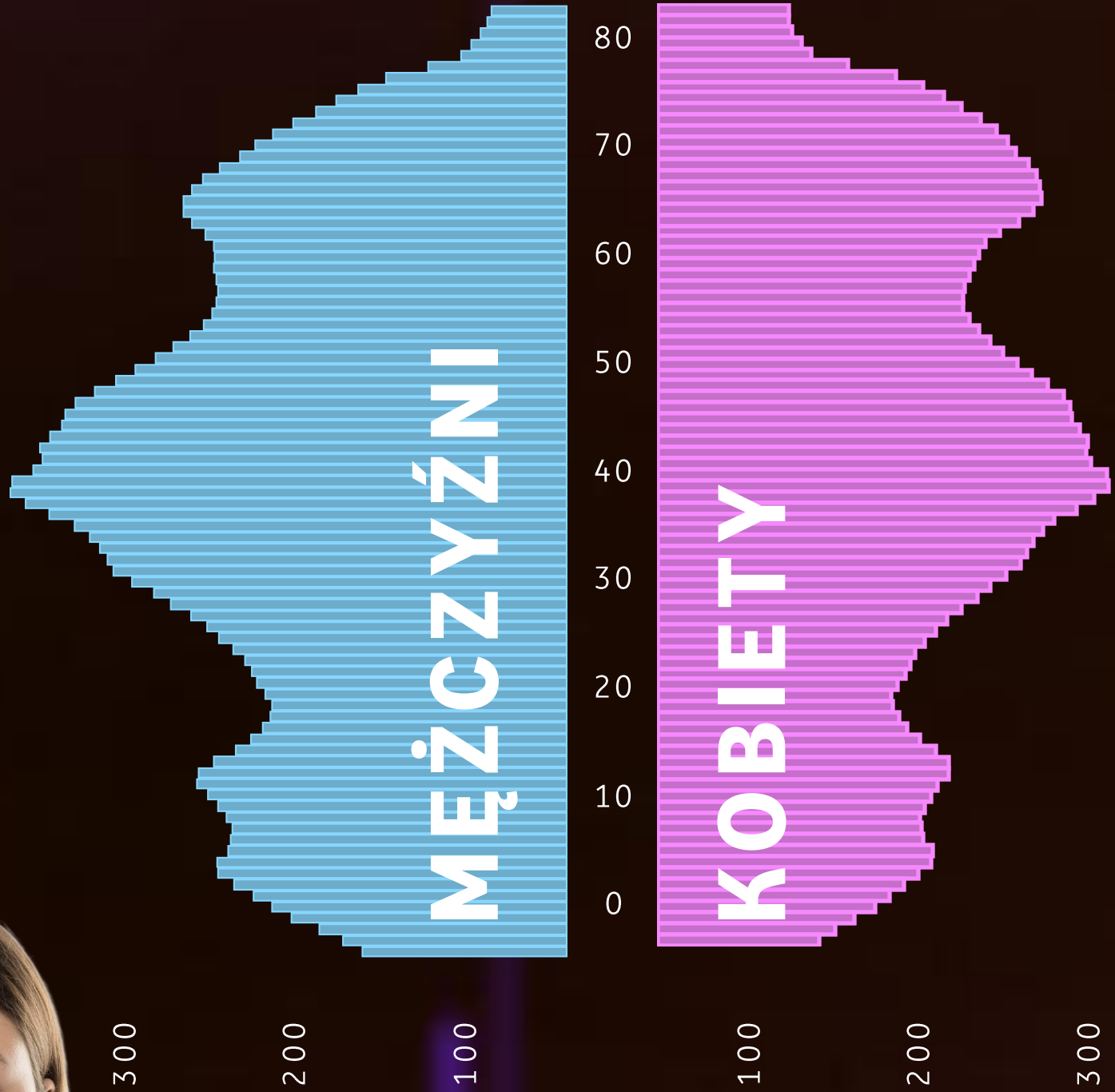


...KTÓREMU TOWARZYSZYĆ BĘDZIE ZNACZĄCA ZMIANA STRUKTURY WIEKOWEJ POPULACJI

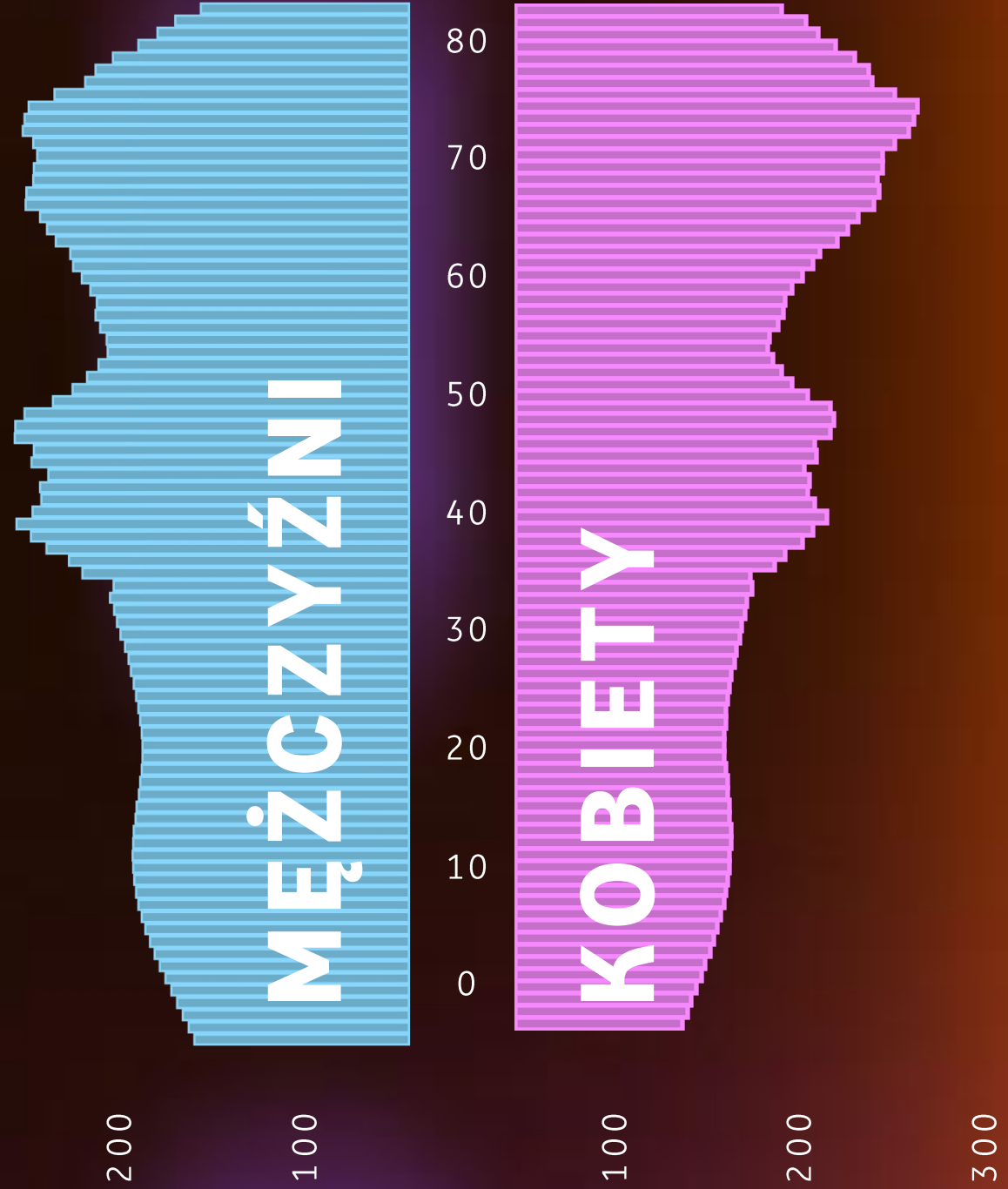
1980



2025



2060



SYTUACJA DEMOGRAFICZNA NASZEGO KRAJU DOPROWADZI DO ZNACZĄCEGO UBYTKU SIŁY ROBOCZEJ W GOSPODARCE

be**first**

ZMIANA ZASOBÓW SIŁY ROBOCZEJ W POLSCE

2025 - 2035

-2,1 mln



ZGODNIE Z PROGNOZAMI, W REZULTACIE ZACHODZĄCYCH PROCESÓW DEMOGRAFICZNYCH, POLSKI RYNEK PRACY ZMNIEJSZY SIĘ DO 2035 R. O 2,1 MLN PRACOWNIKÓW, CO STANOWI 12,6% OBECNEGO STANU ZATRUDNIENIA. POTENCJALNE DZIAŁANIA ZARADCZE, TAKIE JAK AKTYWIZACJA ZAWODOWA OSÓB OBECNIE NIEAKTYWNYCH ZAWODOWO, WDRAŻANIE NOWYCH TECHNOLOGII I WZROST WYDAJNOŚCI PRACY, A TAKŻE WSPIERANIE MIGRACJI, O ILE ZOSTANĄ WDROŻONE, NAJPRAWDOPODOBNIIEJ POMOGĄ OGRANICZYĆ NEGATYWNE EFEKTY DEMOGRAFICZNE, ALE NIE ZATRZYMAJĄ TRENDU SPADKU POTENCJAŁU ROZWOJOWEGO POLSKI.

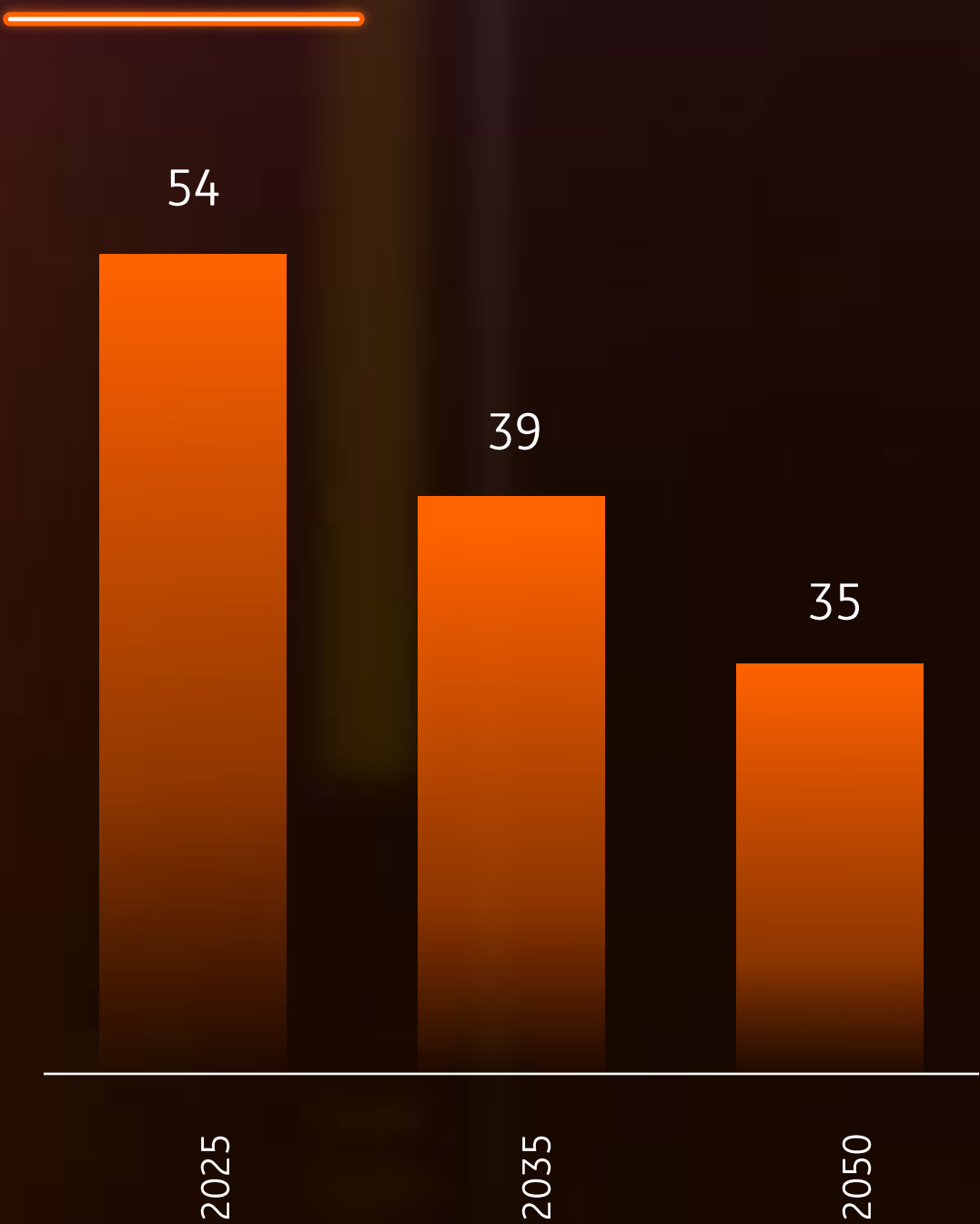


WIDMO NIEWYSTARCZAJĄCYCH EMERYTUR Z ZUS OTWIERA DROGĘ DLA DOBROWOLNYCH PRODUKTÓW EMERYTALNYCH



OBOWIĄZKOWY SYSTEM EMERYTALNY PRZESTAJE SPEŁNIAĆ SWOJĄ FUNKCJĘ...

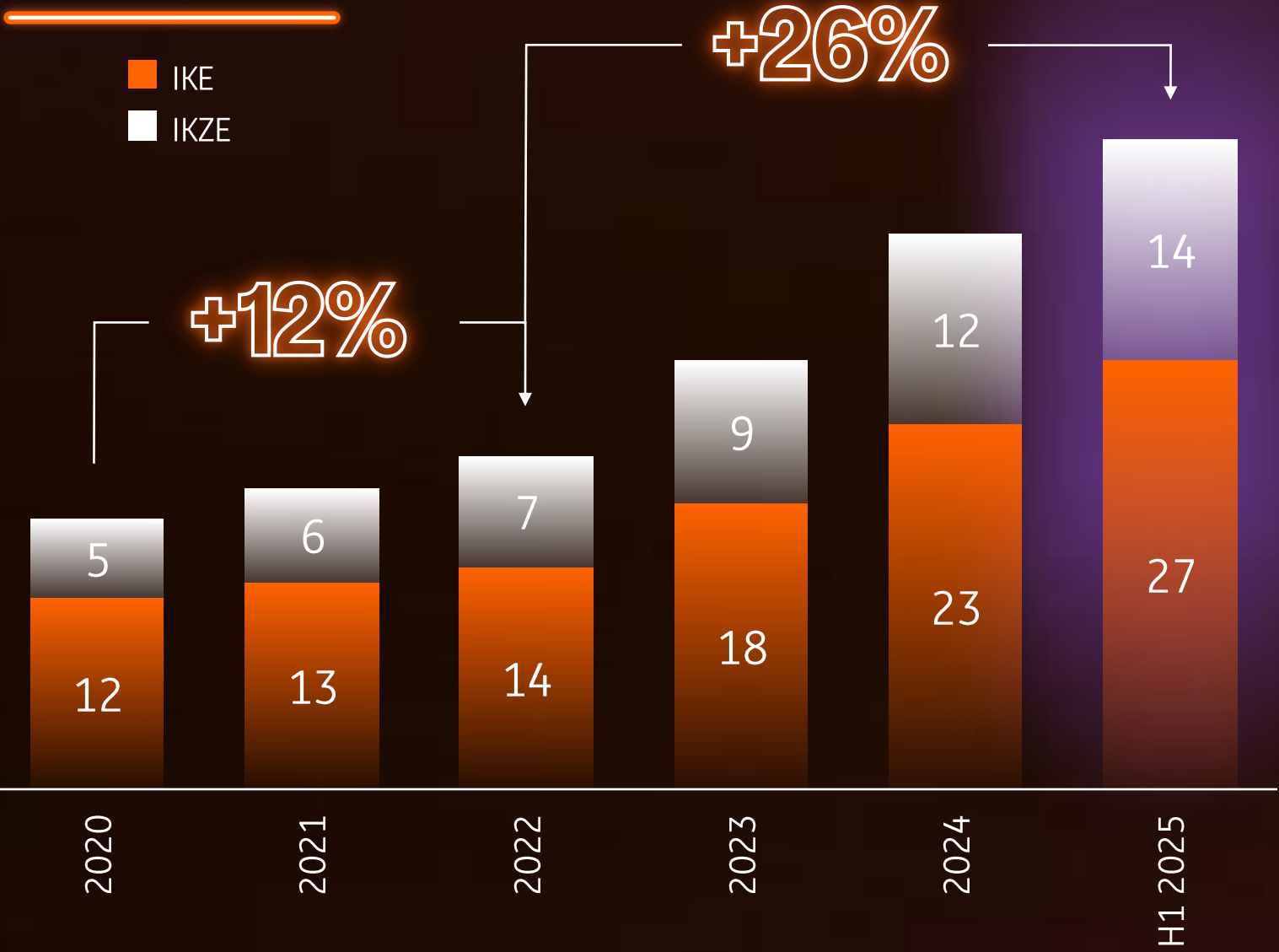
Oczekiwana stopa zastąpienia,
%



OCZEKUJE SIĘ, ŻE **STOPA ZASTĄPIENIA** W POLSCE W NADCHODZĄCYCH DEKADACH **ZNACZĄCO SPADNIE**, CO ZWIĘKSZY POTRZEBĘ KORZYSTANIA Z **DODATKOWYCH PRODUKTÓW EMERYTALNYCH**.

...SKŁANIAJĄC POLAKÓW DO DOBROWOLNEGO OSZCZĘDZANIA NA EMERYTURĘ

Wartość środków zgromadzonych na kontach IKE i IKZE,
mld PLN



1149	1254	1276	1375	1558	1663	Liczba aktywnych rachunków (IKE+IKZE), tys.
------	------	------	------	------	------	---

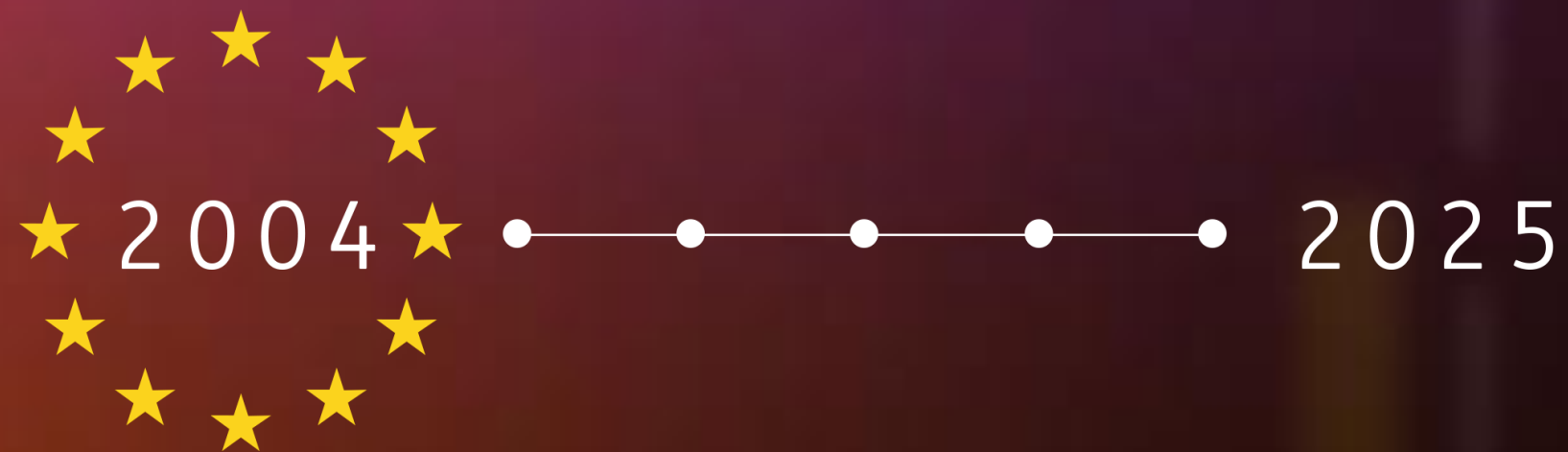
POPULARNOŚĆ DOBROWOLNYCH PRODUKTÓW EMERYTALNYCH, TAKICH JAK IKE I IKZE, **ROŚNIE W POLSCE**.

W CIĄGU OSTATNICH PIĘCIU LAT **WARTOŚĆ ŚRODKÓW ZGROMADZONYCH** NA TYCH KONTACH **WZROSŁA O 150%**, CO ODZWIERCIEDLA SILNY ZWROT W KIERUNKU **DŁUGOTERMINOWEGO PLANOWANIA FINANSOWEGO**.



JEDNOCZEŚNIE ROSNĄCA ZAMOŻNOŚĆ BĘDZIE ISTOTNYM CZYNNIKIEM NAPĘDZAJĄCYM POPYT NA PRODUKTY INWESTYCYJNE

be**first**



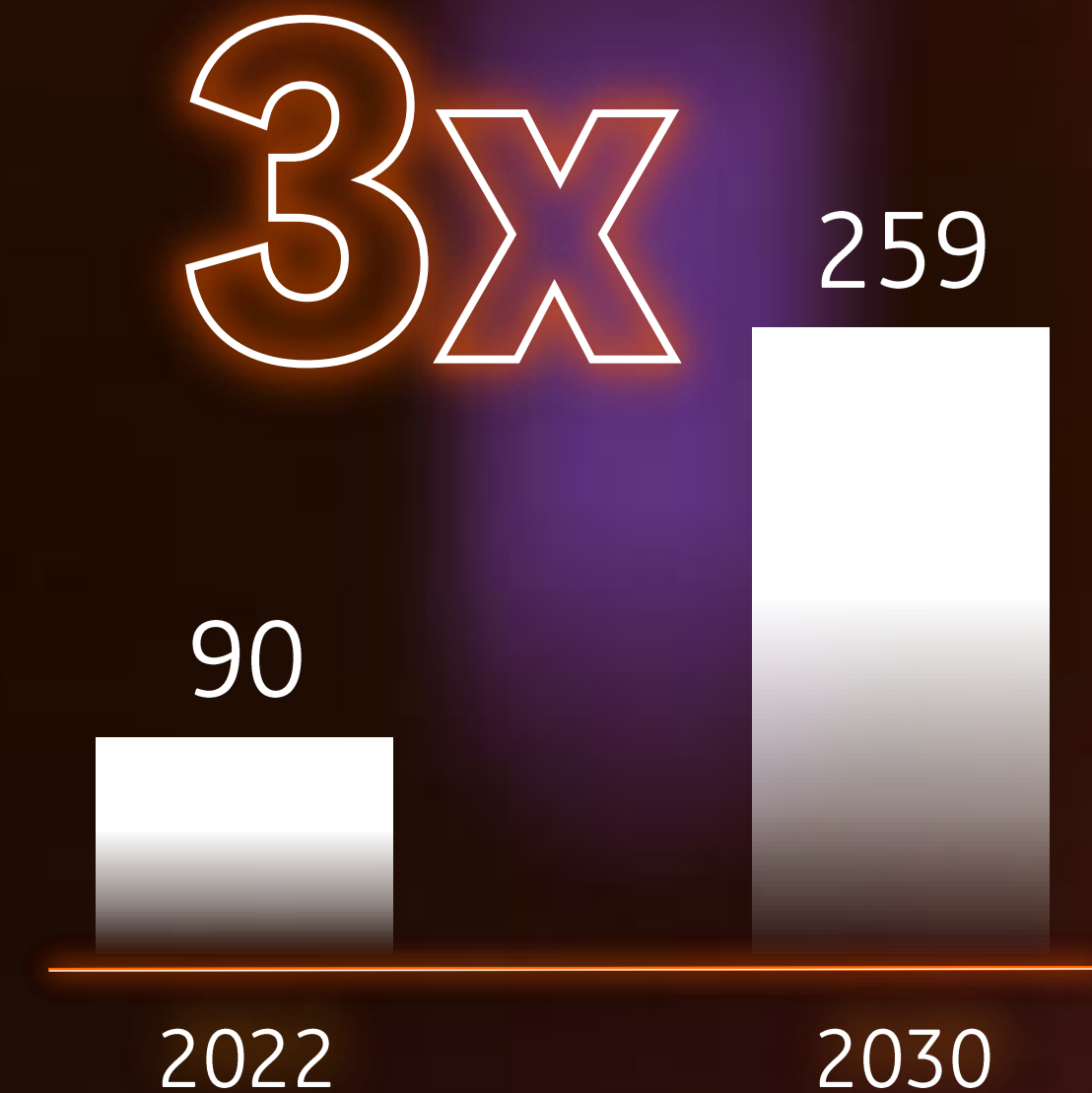
167%

WZROSTU SIŁY NABYWCZEJ

OD MOMENTU PRZYSTĄPIENIA POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ SIŁA NABYWCZA POLAKÓW WZROSŁA O 167%. TEN DYNAMICZNY WZROST DOCHODÓW I POZIOMU ŻYCIA PRZEKŁADA SIĘ NA **ROSNĄCE ZAPOTRZEBOWANIE NA PRODUKTY I USŁUGI BANKOWE**. KLIENCI CORAZ CZĘŚCIEJ POSZUKUJĄ NIE TYLKO PODSTAWOWYCH ROZWIĄZAŃ FINANSOWYCH, ALE RÓWNIEŻ PRODUKTÓW TOWARZYSZĄCYCH – TAKICH JAK **KONTA OSZCZĘDNOŚCIOWE**, CZY **ROZWIĄZANIA INWESTYCYJNE**.

LICZBA ZAMOŻNYCH POLAKÓW WZRASTA

MILIONERZY
DOLAROWI
W POLSCE



ROSNĄCA LICZBA ZAMOŻNYCH POLAKÓW STWARZA NOWE MOŻLIWOŚCI DLA SEKTORA BANKOWEGO. W MIARĘ JAK ROŚNIE GRUPA KLIENTÓW DYSPONUJĄCYCH ZNACZNYMI AKTYWAMI, ROŚNIE RÓWNIEŻ ZAPOTRZEBOWANIE NA KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIA FINANSOWE, KTÓRE WYKRACZAJĄ POZA STANDARDOWĄ OFERTĘ MASOWĄ, TAKIE JAK SPERSONALIZOWANE PRODUKTY **PRIVATE BANKING**, **DORADZTWO INWESTYCYJNE** ORAZ PROFESJONALNE **ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM**.



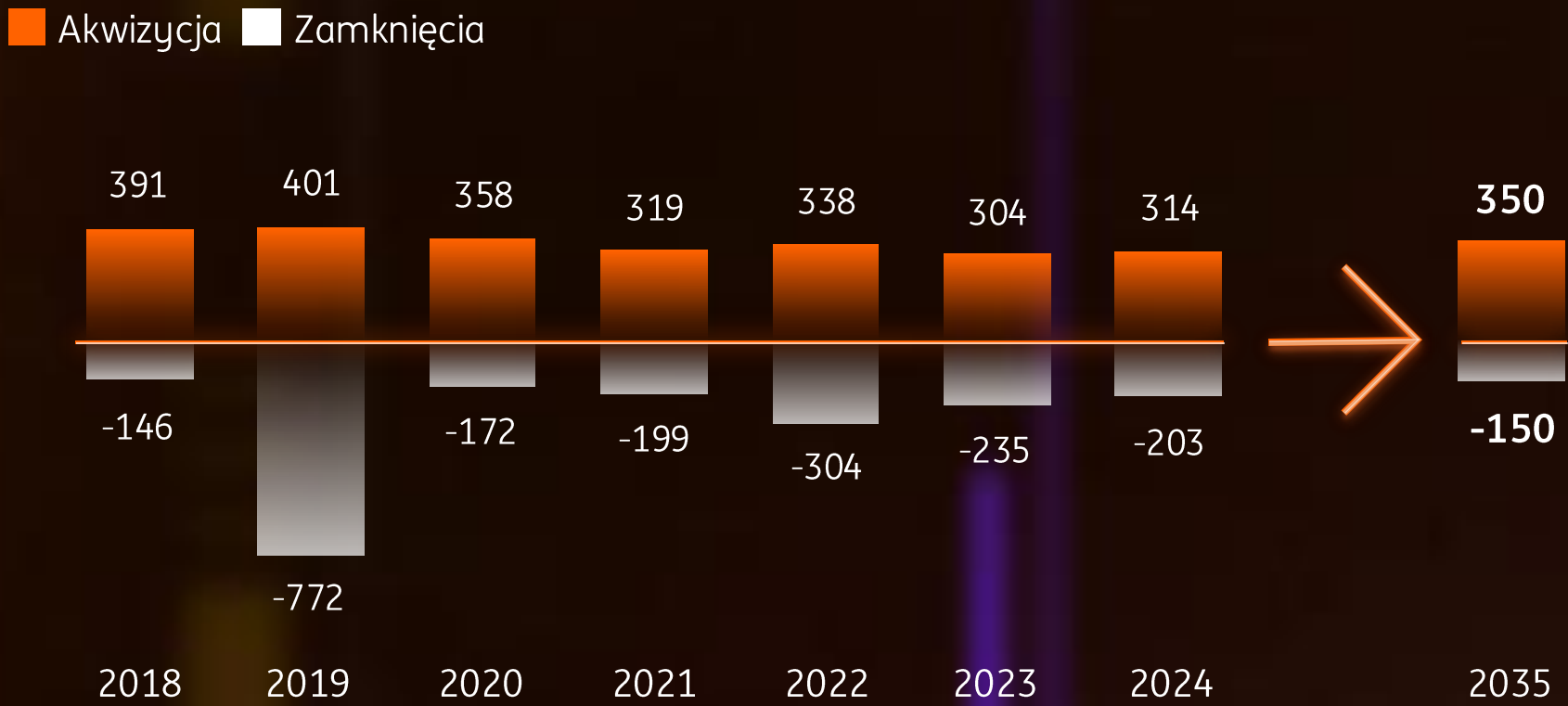
PLANUJEMY ZWIĘKSZAĆ LICZBĘ KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH DZIĘKI OFERCIE DOPASOWANEJ DO RYTMU ŻYCIA

AMBICJA

BAZA KLIENTÓW DETALICZNYCH WZROŚNIE O PONAD
2 MLN...



...DZIĘKI DOSKONAŁEMU ZARZĄDZANIU AKWIZYCJĄ
I ODEJŚCIAMI KLIENTÓW



**PRZYSPIESZENIE
WZROSTU BAZY
KLIENTÓW**

NASZE PRIORYTETY



ODPOWIEDZIALNE
WPROWADZANIE DZIECI
I NASTOLATKÓW W ŚWIAT
FINANSÓW DZIĘKI ZAUFANIU
RODZICÓW I DEDYKOWANEJ
APLIKACJI



NOWA ŚCIEŻKA AKTYWIZACJI
I UTRZYMANIA KLIENTÓW
W BANKU



ZACHWYCAJĄCA APLIKACJA
MOBILNA WSPIERAJĄCA
KONWERSJĘ NA GŁÓWNĄ
RELACJĘ BANKOWĄ





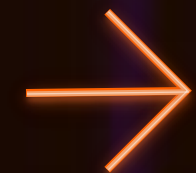
**UPOWSZECZNIE
INWESTOWANIA
PRZEZ PRODUKTY
EMERYTALNE**

AMBICJA

UDZIAŁ RYNKOWY W PRODUKTACH
EMERYTALNYCH I INWESTYCYJNYCH:

6%

2024



12%+

2035

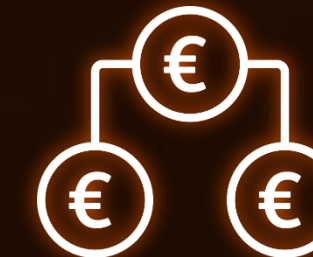
1 mln

KLIENTÓW
OSZCZĘDZAJĄCYCH
NA EMERYTURĘ Z ING

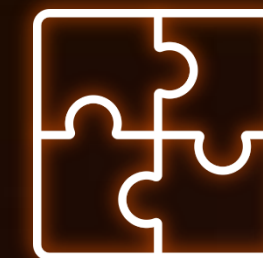
NASZE PRIORYTETY



**ZINTEGROWANA PLATFORMA
INWESTYCYJNA**



**KOMPLETNA OFERTA
EMERYTALNA,
UWZGLĘDNIAJĄCA KONTA
MAKLERSKIE
IKE I IKZE**



**SZEROKA OFERTA
PRODUKTOWA – WSZYSTKIE
GŁÓWNE INSTRUMENTY GIEŁDY
I FUNDUSZY POLSKICH
I ZAGRANICZNYCH, ORAZ
UNIKALNE FUNDUSZE
GRUPY ING NV**



**RELACYJNY MODEL SPRZEDAŻY
I OBSŁUGI ŁĄCZĄCY EMPATIE
Z TECHNOLOGIĄ
(NP. REALIZACJA
REKOMENDACJI
NA KLIK)**



BĘDZIEMY BANKIEM PIERWSZEGO WYBORU DLA KLIENTÓW ZAMOŻNYCH I DZIĘKI NOWEJ OFERCIE PRIVATE BANKING

be**first**



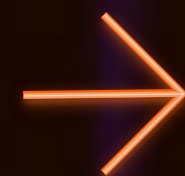
**BANK
PIERWSZEGO
WYBORU DLA
KLIENTÓW
ZAMOŻNYCH**

AMBICJA

LICZBA KLIENTÓW PRIVATE BANKING,
TYS.

15

2024



50+

2035

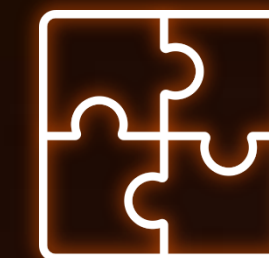
NASZE PRIORYTETY



**RELACYJNY MODEL
OBSŁUGI:** DORADCA
WSPIERANY NOWOCZESNĄ
TECHNOLOGIĄ I MODULARNĄ
APLIKACJĄ MOJE ING



**OBSŁUGA FUNDACJI
RODZINNYCH I USŁUGI
PLANOWANIA SUKCESJI**



**PEŁNA OFERTA – NAJLEPSZA
BANKOWOŚĆ CODZIENNA,
FUNDUSZE KRAJOWE
I ZAGRANICZNE, GIEŁDY
KRAJOWE I ZAGRANICZNE**



**NOWOCZESNE MIEJSCA
SPOTKAŃ DLA KLIENTÓW
PRIVATE BANKING**



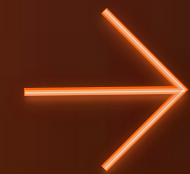
PLANUJEMY ZNACZĄCO ZWIĘKSZYĆ LICZBĘ KLIENTÓW KORPORACYJNYCH DZIĘKI INNOWACYJNEMU PODEJŚCIU DO AKWIZYCJI

be**first**

AMBICJA

LICZBA KLIENTÓW KORPORACYJNYCH,
TYS.

573



800+

2024

2035

>50

NPS KLIENTÓW
BIZNESOWYCH

2x

UDZIAŁ **NOWYCH** KLIENTÓW
W PRZYCHODACH SEGMENTU
KLIENTÓW STRATEGICZNYCH

NASZE PRIORYTETY



SPERSONALIZOWANE
ŚCIEŻKI POZYSKANIA
I AKTYWIZACJI
KLIENTÓW



DYSTRYBUCJA
PRZEZ
PARTNERSTWA



PROGRAM
POLECENÍ

FirmoVe
Powered by

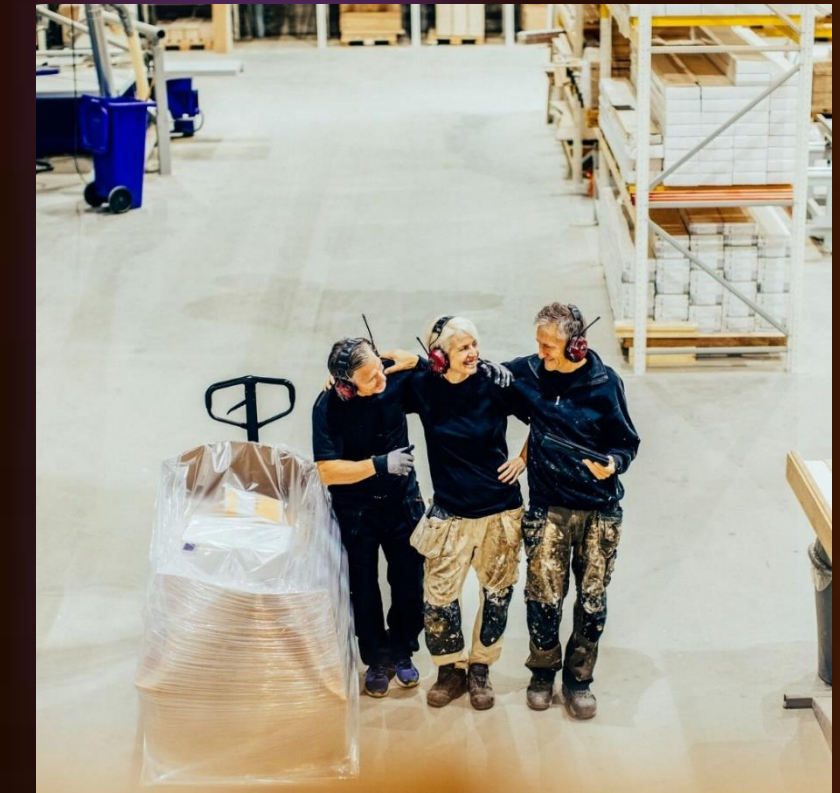
UNIKALNE
TREŚCI
I USŁUGI
WARTOŚCI
DODANEJ



NOWE KANAŁY
POZYSKANIA
KLIENTÓW



WSPÓŁPRACA
Z INFLUENCERAMI



**WZROST BAZY
KLIENTÓW
KORPORACYJNYCH**

BĘDIEMY PARTNEREM
PIERWSZEGO WYBORU
W ZAKŁADANIU
I SKALOWANIU BIZNESU



ING. W rytmie życia

- A. DEMOGRAFIA
- B. POKOLENIA I STYL ŻYCIA
- C. GOSPODARKA
- D. TECHNOLOGIA



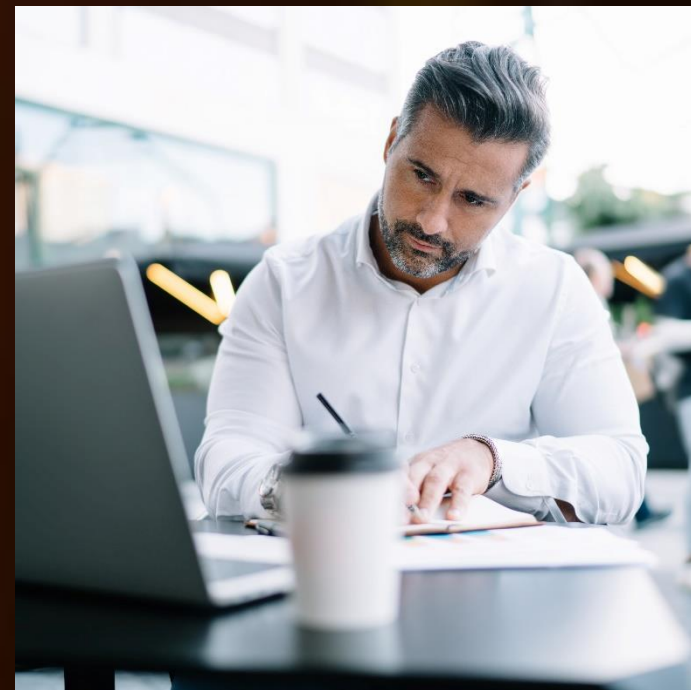
WYMIANA POKOLENIOWA STWARZA NOWE POTRZEBY KLIENTÓW WYZWANIA SPOŁECZNE I NA RYNKU PRACY

be**first**



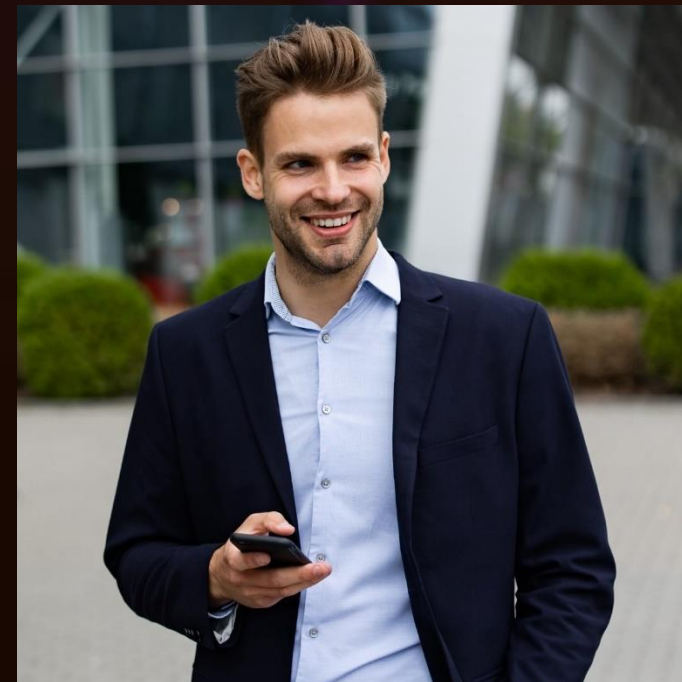
BABY BOOMERS

CENIĄ STABILNOŚĆ
KONSERWATYWNİ
ZAANGAŻOWANI



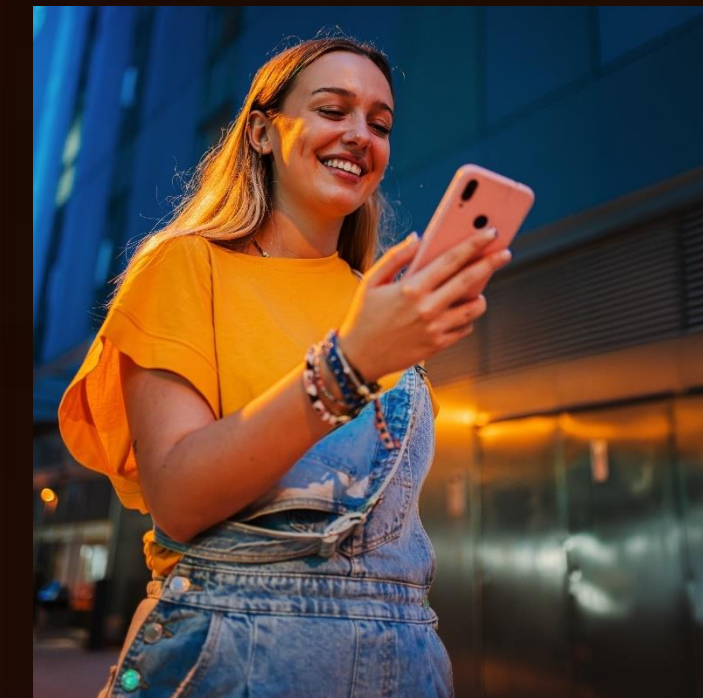
GEN X

LOJALNI
PRACOWICI
POLEGAJĄCY NA SOBIE



GEN Y

AMBITNI
KREATYWNİ
WYMAGAJĄCY



GEN Z

ODPOWIEDZIALNI SPOŁECZNIE
SZUKAJĄCY STABILNOŚCI
TECHNOLOGICZNI



GEN ALPHA

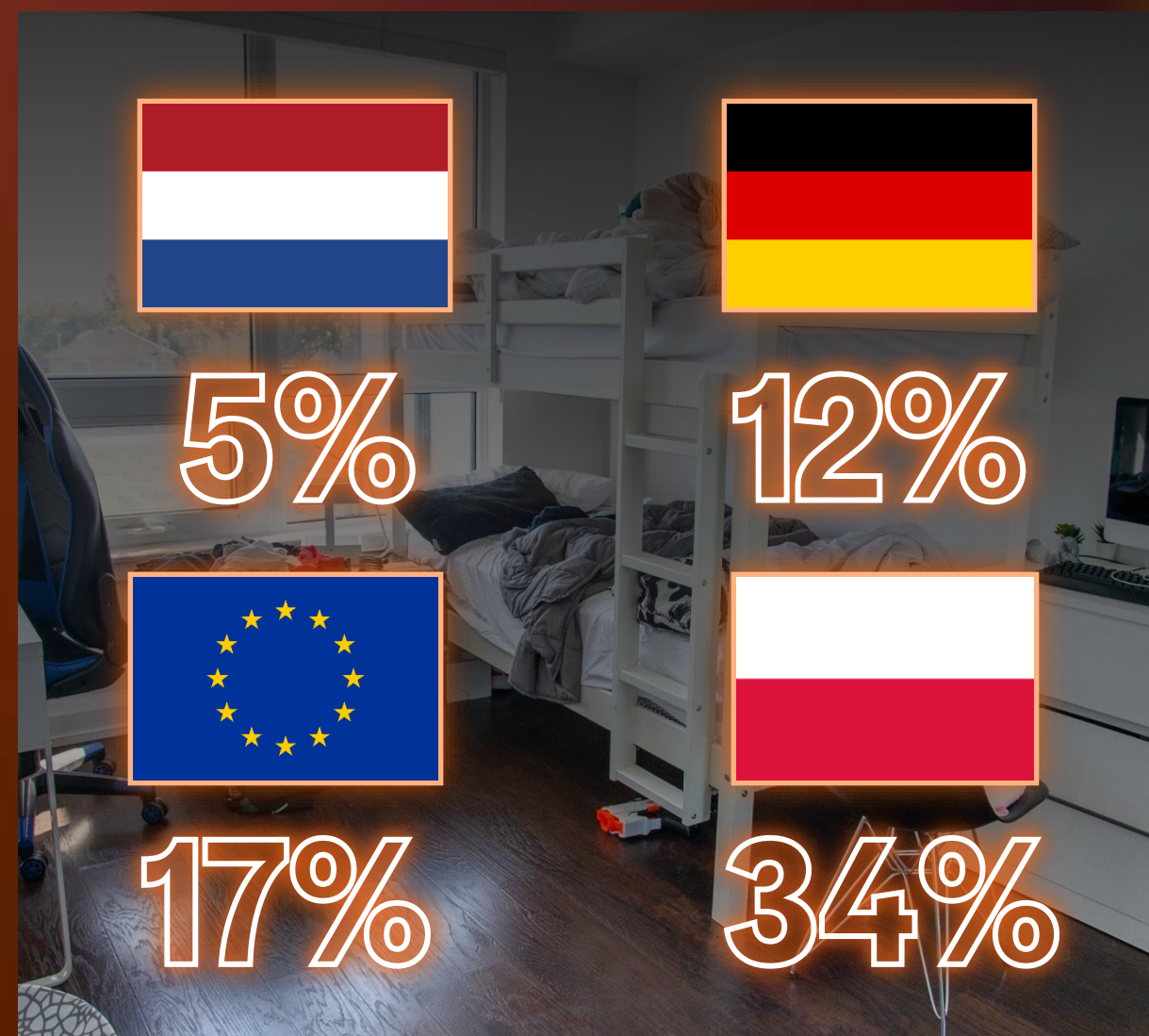
CYFROWI
WRAŻLIWI
NIECIERPLIWI



NIEROZWIĄZANE PROBLEMY MIESZKANIOWE ORAZ ZMIANY STYLU ŻYCIA GENEROWAĆ BĘDĄ WYSOKIE ZAPOTRZEBOWANIE NA PRODUKTY HIPOTECZNE

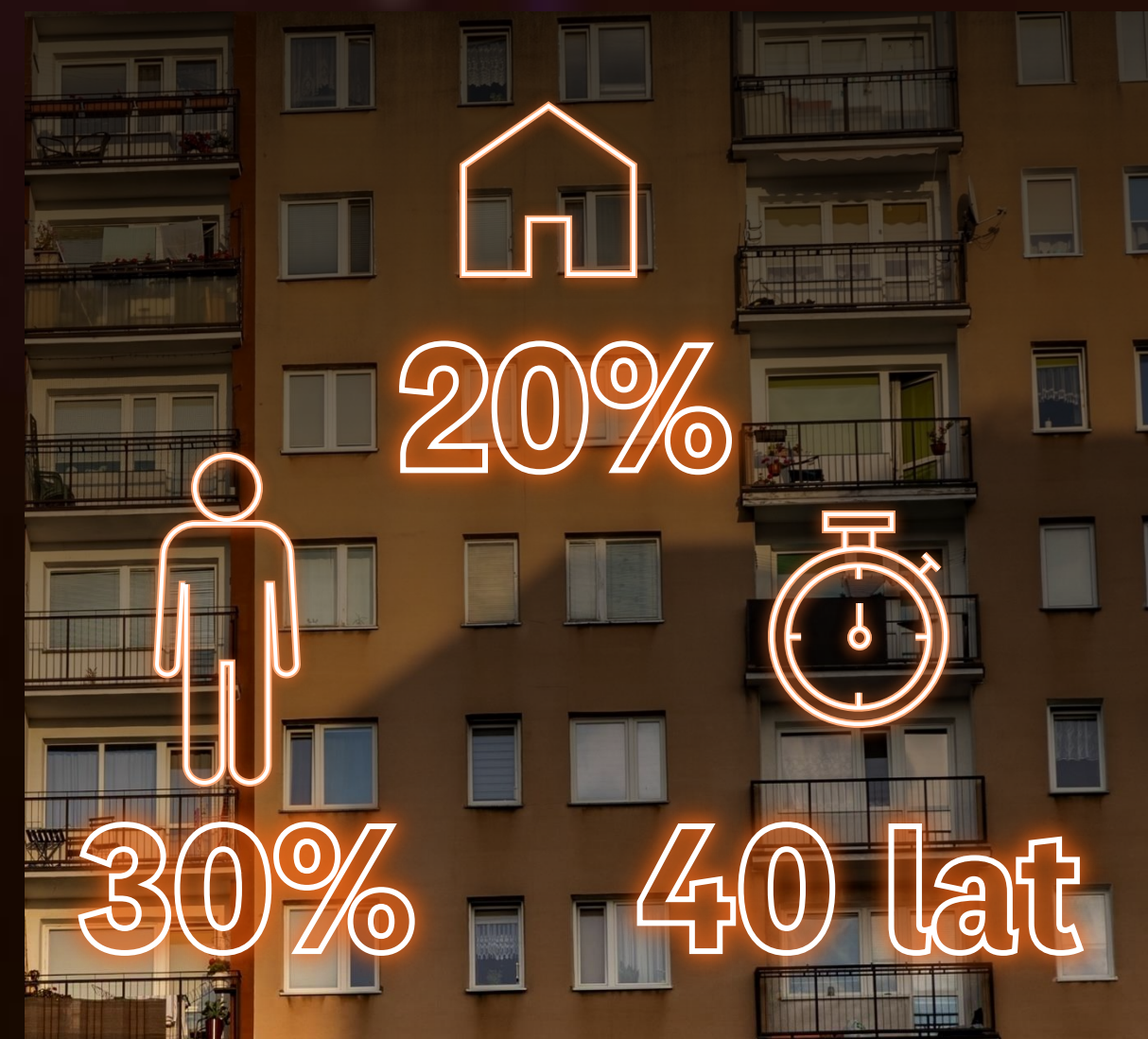
be**first**

POLSKIE MIESZKANIA WŚRÓD NAJBARDZIEJ PRZELUDNIONYCH W EUROPIE



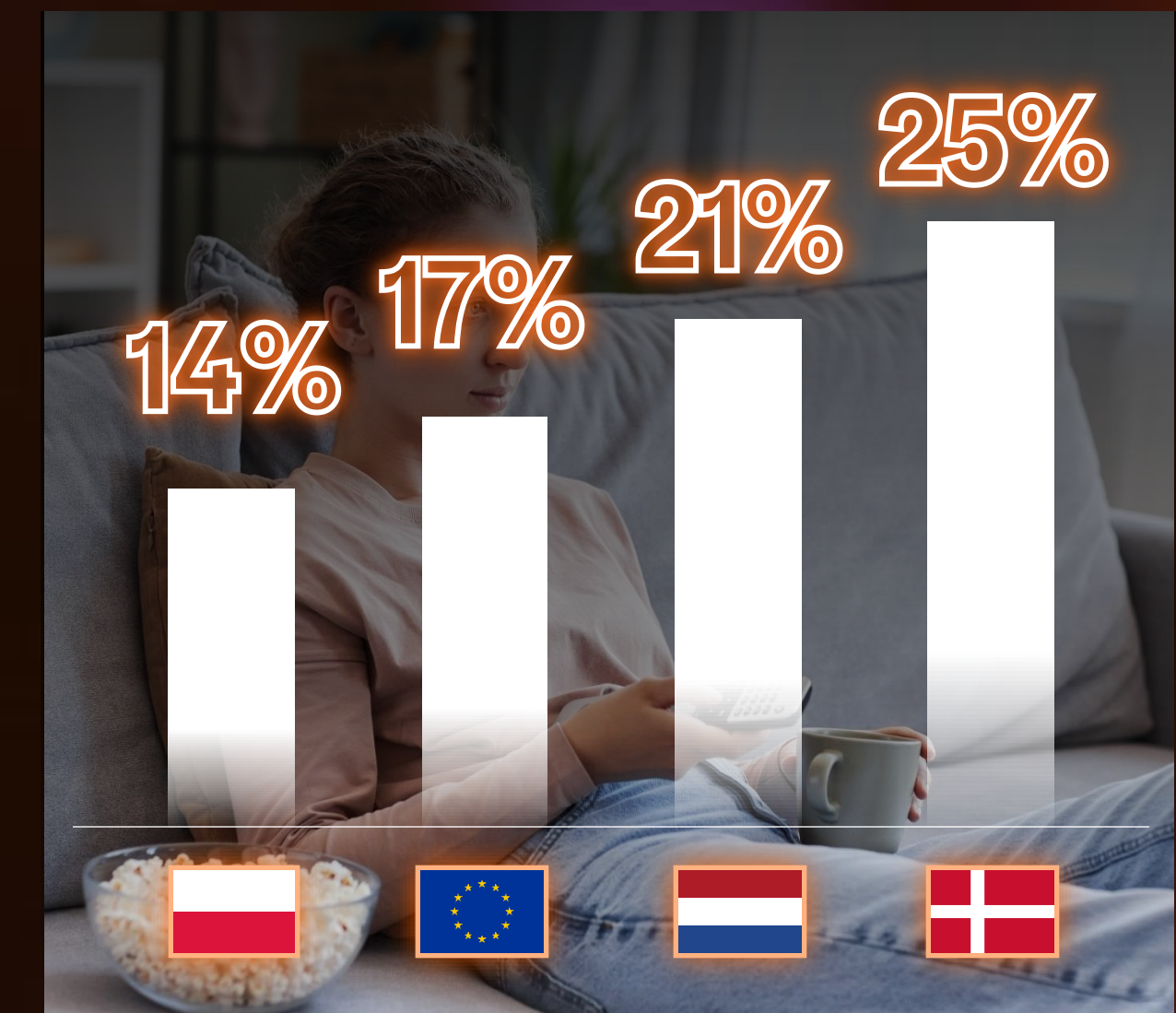
POLSKA MA JEDEN Z NAJWYŻSZYCH WSKAŹNIKÓW PRZELUDNIENIA W UE – PONAD 1/3 POLAKÓW MIESZKA W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH, KTÓRE NIE ZAPEWNIĄ WYSTARCZAJĄCEJ PRZESTRZENI ŻYCIOWEJ

PONAD 30% POLAKÓW MIESZKA W BLOKACH Z WIELKIEJ PŁYTY



MIESZKANIA W BUDYNKACH Z WIELKIEJ PŁYTY STANOWIĄ 20% MIESZKAŃ W POLSCE, A MIESZKA W NICH 30% POPULACJI. PROJEKTOWANE NA 40-70 LAT UŻYTKOWANIA BUDYNKI, WŁAŚNIE DOBIEGAJĄ KOŃCA ORYGINALNEJ EKSPLOATACJI.

DODATKOWY POPYT ZWIĄZANY Z CORAZ MNIEJSZYMI GOSPODARSTWAMI DOMOWYMI

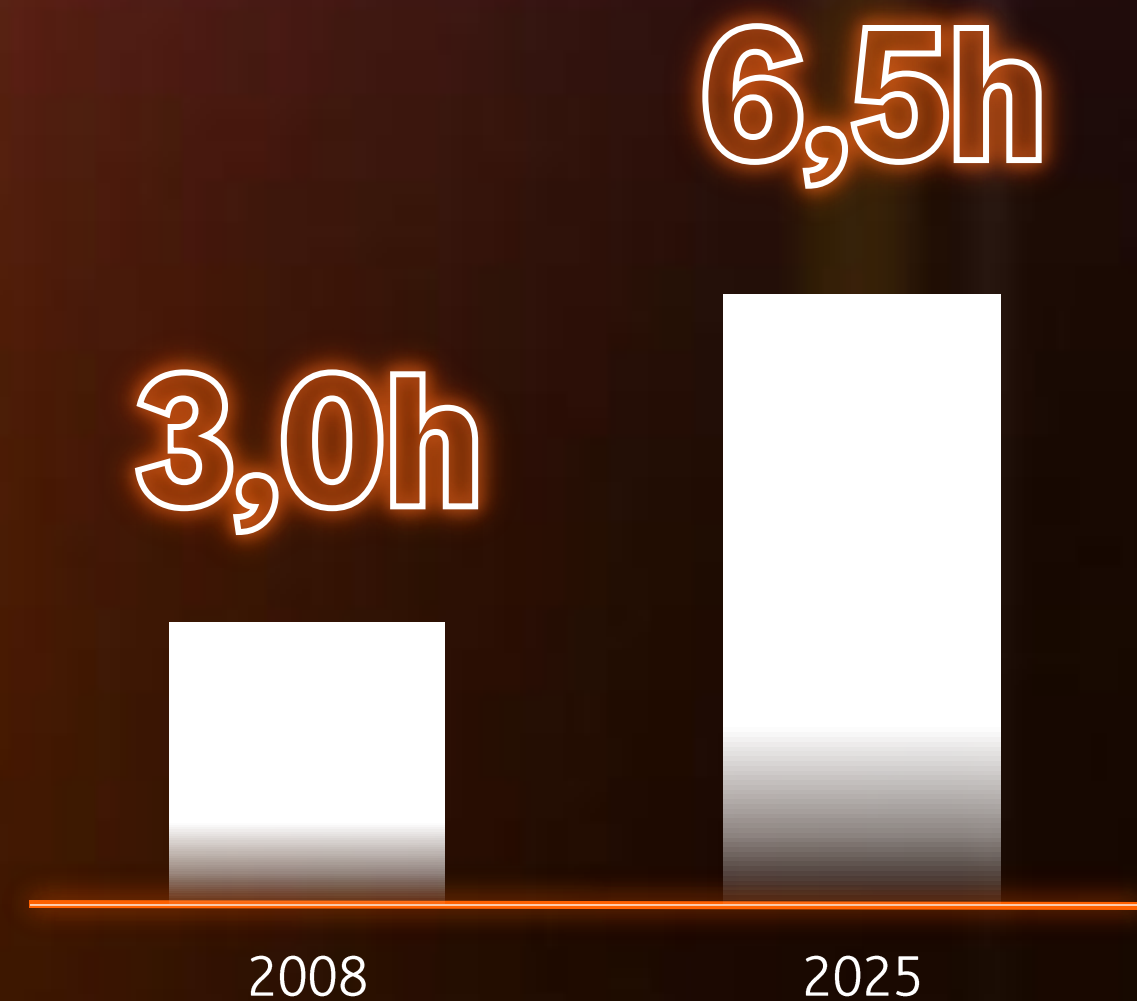


ZMIANY STYLU ŻYCIA POWODUJĄ, ŻE ROŚNIE LICZBA JEDNOOSOBOWYCH GOSPODARSTW DOMOWYCH – W POLSCE OK. 14% POLAKÓW MIESZKA SAMOTNIE I SPODZIEWANY JEST WZROST TEGO ODSETKA W PRZYSZŁOŚCI.



URZĄDZENIA MOBILNE STAJĄ SIĘ NATURALNYM I NAJPOPULARNIEJSZYM SPOSOBEM KORZYSTANIA Z INTERNETU, W TYM Z USŁUG BANKOWYCH

CZAS SPĘDZANY DZIENNIE PRZED EKRANAMI



≥80%

DZIECI DOSTAJE
SWÓJ SMARTFON
PRZED UKOŃCZENIEM
10 LAT



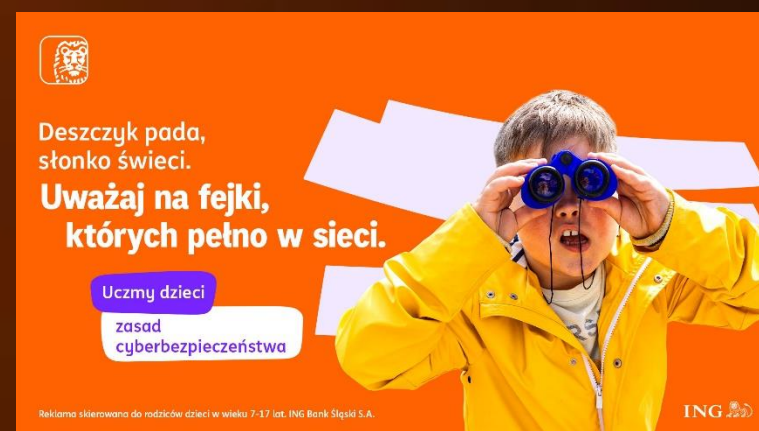
≥25 mln

OSÓB W POLSCE BANKUJE
MOBILNIE, WIĘCEJ NIŻ KORZYSTA
Z BANKOWOŚCI INTERNETOWEJ
W WERSJI DESKTOPOWEJ

BĘDZIEMY KONTYNUOWAĆ ROZWÓJ MARKI W PRIORYTETOWYCH KIERUNKACH WSPIERAJĄCYCH BIZNES

be**first**

ZAUFANIE RODZICÓW



NEXT GEN



DOBRE NAWYKI FINANSOWE

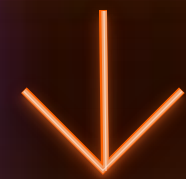


OSZCZĘDZANIE NA PRZYSZŁOŚĆ



#2

DEMAND
POWER



#1

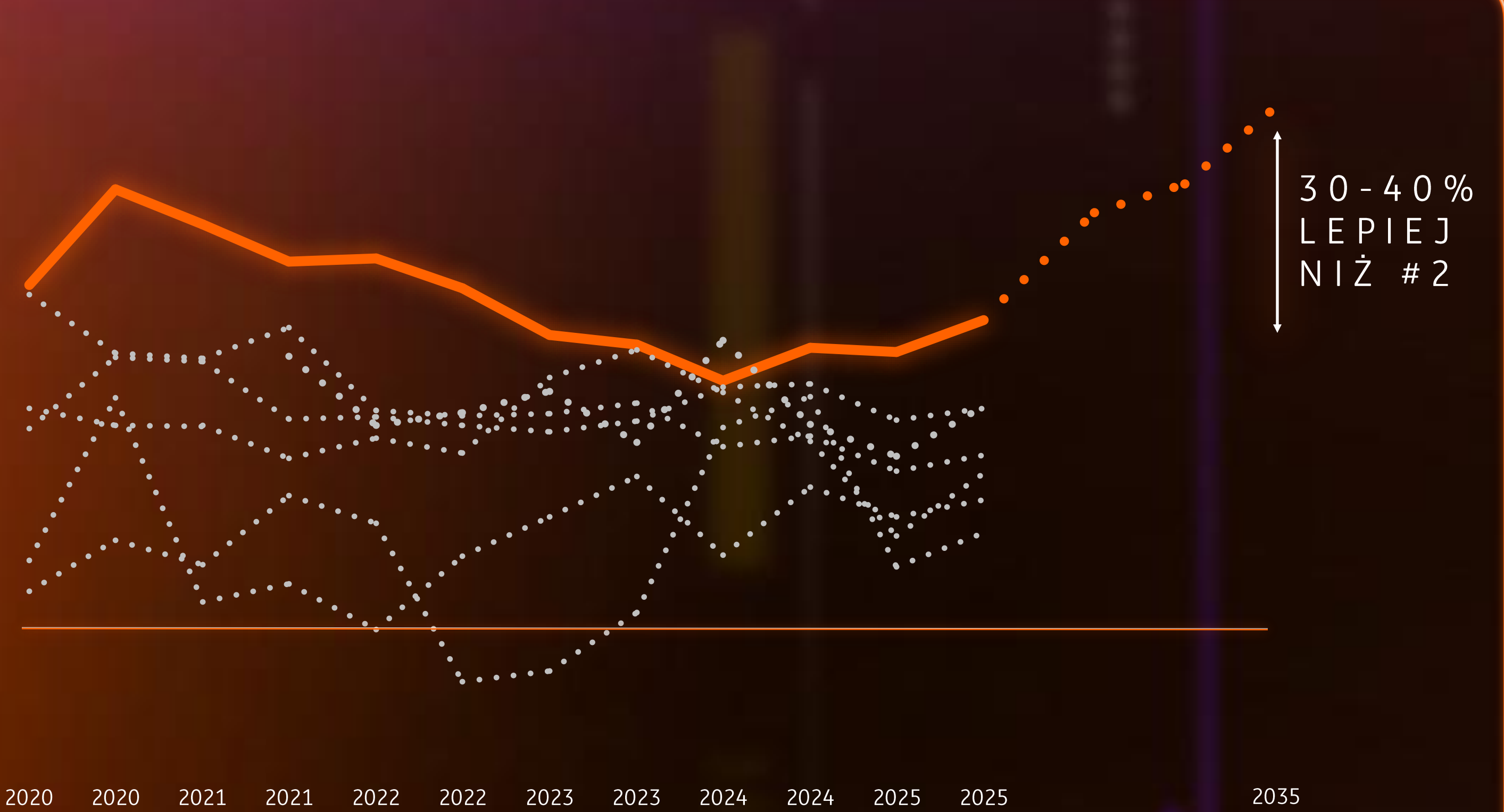
FUTURE
POWER



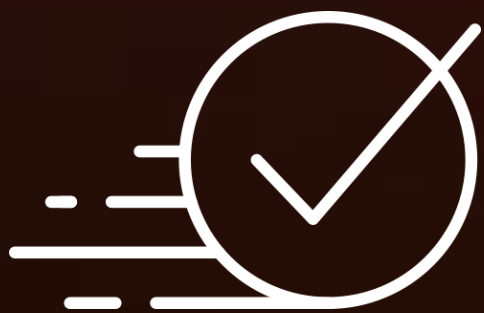
UMOCNIMY POZYCJĘ LIDERA NPS W POLSKIEJ BANKOWOŚCI



NPS - ING VS INNE BANKI



#1 NPS
W POLSCE



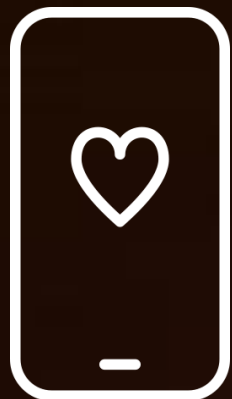
#frictionless

ZWIĘKSZENIE
AKWIZYCJI NOWYCH
KLIENTÓW



#synergia

HUMAN TOUCH
I EKSPERCKOŚCI
Z TECHNOLOGIĄ



#aplikacja

W STRONĘ
INTERFEJSU
KONWERSACYJNEGO



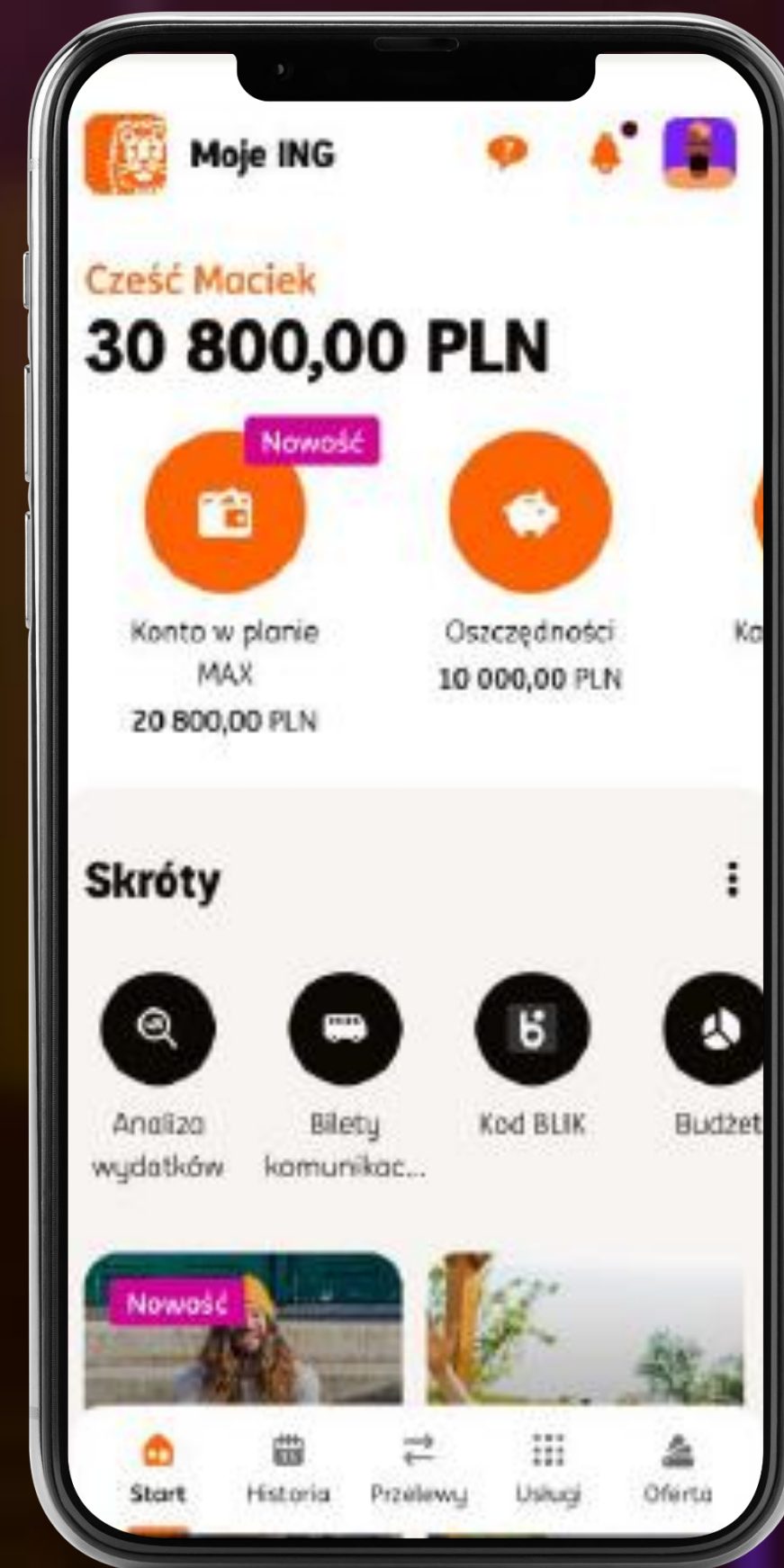
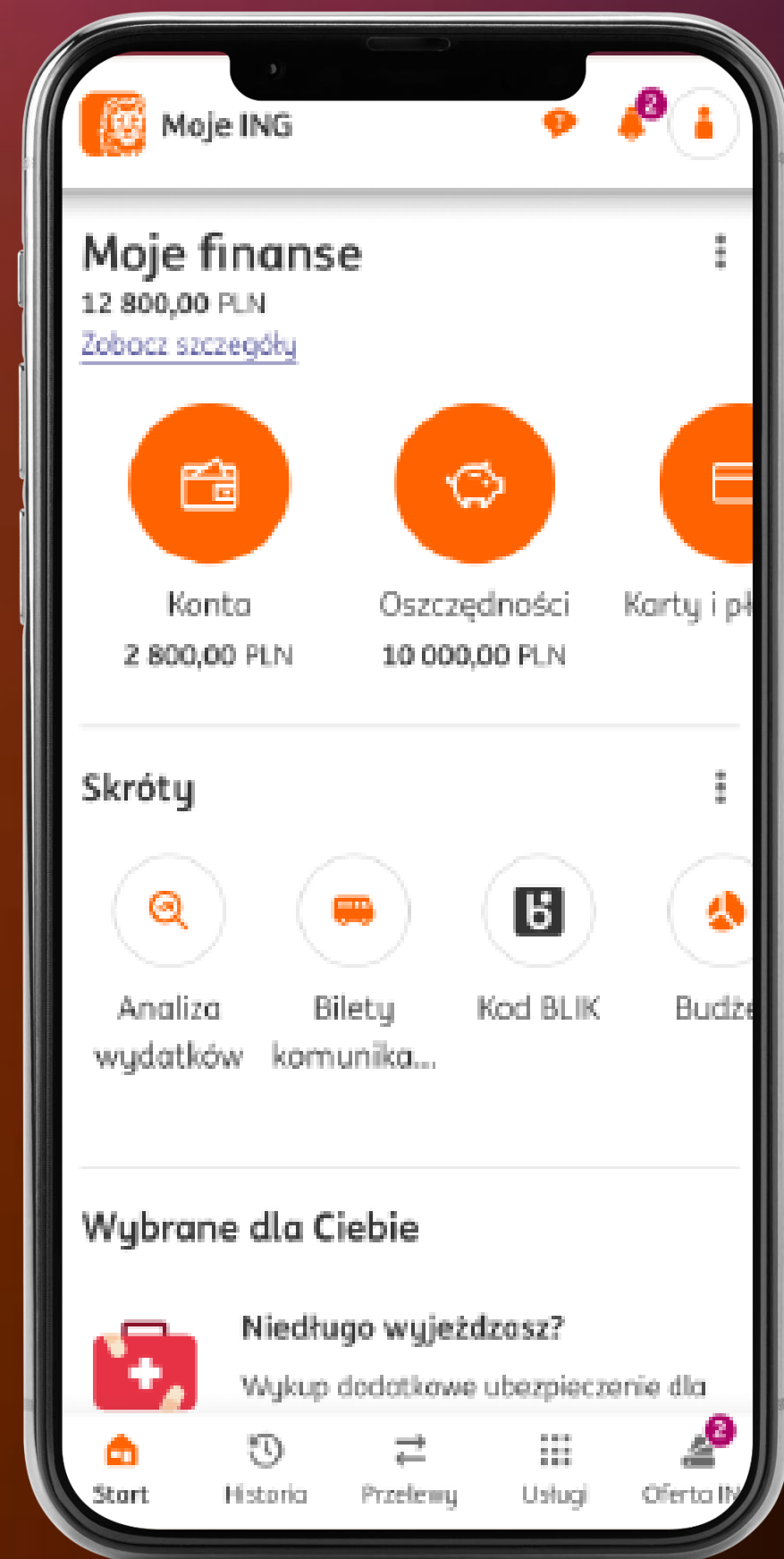
#nieustanny fokus

NA KLIENTA
W PROJEKTOWANIU
ROZWIĄZAŃ



NASZA APLIKACJA ZYSKA INTERFEJS GŁOSOWY I ZAAWANSOWANE OPCJE PERSONALIZACJI

be**first**



#personalizacja

ALPHA, GENZ, RODZICE,
SENIORZY, AFFLUENT

#frictionless

PROSTE, INTUICYJNE
I BEZPROBLEMOWE
PODRÓŻE KLIENTÓW

#aplikacja

W STRONĘ INTERFEJSU
KONWERSACYJNEGO

GOOGLE PLAY

4,8



APP STORE

4,9



WZMOCNIMY NASZĄ SILNĄ POZYCJĘ W HIPOTEKACH DZIĘKI INNOWACJOM PROCESOWYM

be**first**



**W STRONĘ
CYFROWEGO
KREDYTU
HIPOTECZNEGO**

AMBICJA

SALDO KREDYTÓW HIPOTECZNYCH, MLD
PLN

61
2024 → **~2,5x**
2035

1 dzień

CZAS WYDANIA DECYZJI
DLA 95% WNIOSKÓW
HIPOTECZNYCH

95%

PROCESÓW
REALIZOWANYCH
W PEŁNI AUTOMATYCZNIE

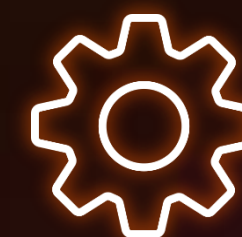
NASZE PRIORYTETY



NOWY, CYFROWY
WNIOSEK I PROCES
UDZIELANIA KREDYTÓW
HIPOTECZNYCH



ZAUTOMATYZOWANY
PROCES DECYZJI
I URUCHOMIENIA



EFEKTYWNOŚĆ
OPERACYJNA





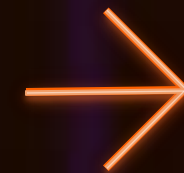
**NOWE OTWARCIE
W KREDYTACH
KONSUMPCYJNYCH**

AMBICJA

UDZIAŁ RYNKOWY
W KREDYTACH KONSUMPCYJNYCH

5%

2024



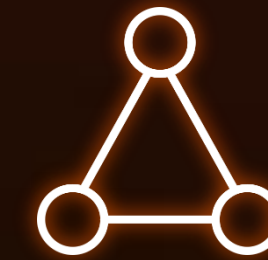
8%+

2035

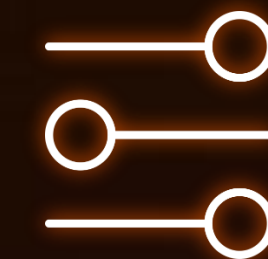
≥99%

W PEŁNI AUTOMATYCZNYCH
PROCESÓW, OD APLIKACJI,
PRZEZ DECYZJĘ,
PO WYPŁATĘ

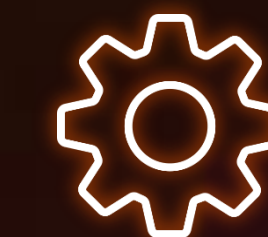
NASZE PRIORYTETY



PEŁNA OFERTA KREDYTOWA
POKRYWAJĄCA PRODUKTY
ORAZ CELE FINANSOWANIA



MODELE RYZYKA NEXT-GEN
WYKORZYSTUJĄCE DANE
BEHAWIORALNE



CYFROWE I W PEŁNI
AUTOMATYCZNE PROCESY



W ODPOWIEDZI NA POTRZEBY NASZYCH KLIENTÓW, ZAOFERUJEMY
NOWOCZESNE ROZWIĄZANIA W INTUICYJNY I WYGODNY SPOSÓB

be**first**



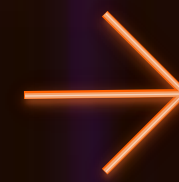
**WYGODNA,
PERSONALNA
I POMOCNA
BANKOWOŚĆ**

AMBICJA

SALDO DEPOZYTÓW KLIENTÓW
DETALICZNYCH,
MLD PLN

126

2024



≥2x

2035

#1

NPS WŚRÓD
KONKURENCYJNYCH
BANKÓW ORAZ
NEO-BANKÓW

≥95%

KLUCZOWYCH PROCESÓW
REALIZOWANYCH
AUTOMATYCZNIE, 24/7

NASZE PRIORYTETY



WYGODNE PLANY
SUBSKRYPCYJNE DLA
KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH
I FIRMOWYCH



UNIKALNE USŁUGI WARTOŚCI
DODANEJ WDRAŻANE
Z PARTNERAMI



PROSTE I CYFROWE INTERAKCJE
WSPOMAGANE AI I GEN AI



RYZYO: STRAŻNIK ZGODNOŚCI



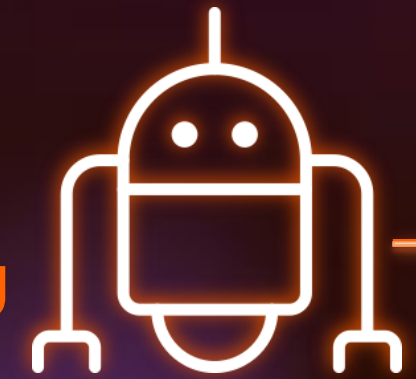
- JASNE, PROSTE I EFEKTYWNE RAMY ZARZĄDZANIA RYZYKA
- TRWAŁA PŁYNNOŚĆ I WYPŁACALNOŚĆ BANKU
- UWAŻNOŚĆ NA OBSZAR RYZYKA NIEFINANSOWEGO
- SPRAWNY I SKUTECZNY SYSTEM KONTROLI WEWNĘTRZNEJ

RYZYO DLA BANKU



- DOPASOWANA STRATEGIA DLA METODY AIRB
- MODELE REGULACYJNE OPTYMALIZUJĄCE POZYCJĘ KAPITAŁOWĄ BANKU
- ZAAWANSOWANE MODELE DLA DECYZJI KREDYTOWYCH

RYZYO DLA BIZNESU



- EFEKTYWNE, CYFROWE I PŁYNNE PROCESY WE WSZYSTKICH LINIACH OBRONY
- NOWOCZESNE SYSTEMY BAZUJĄCE NA DANYCH NAJLEPSZEJ JAKOŚCI
- KOMPETENCJE PRZYSZŁOŚCI I ROZWÓJ FUNKCJI RYZYKA



ING. W rytmie życia

- A. DEMOGRAFIA
- B. POKOLENIA I STYL ŻYCIA
- C. GOSPODARKA
- D. TECHNOLOGIA

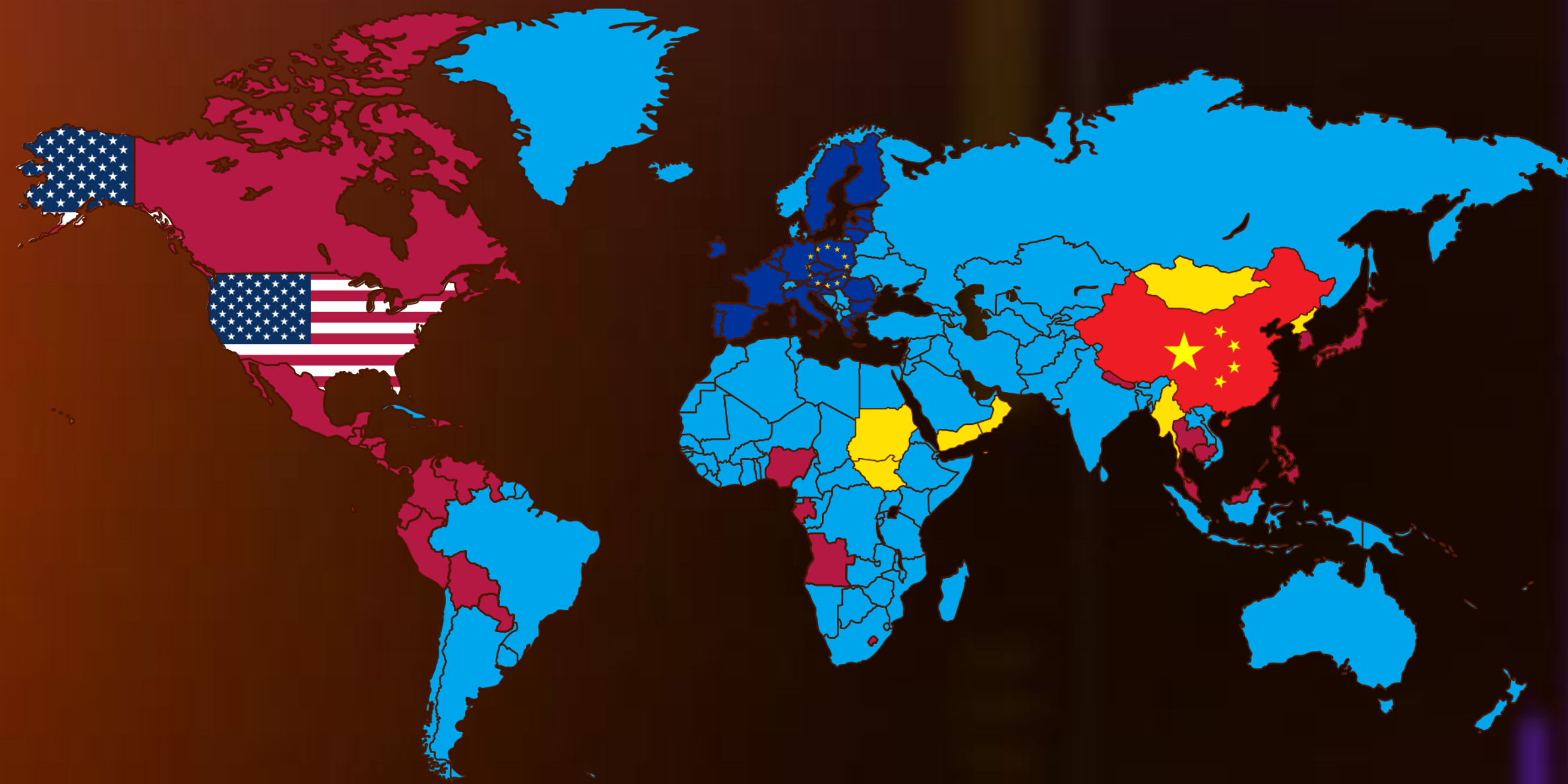


EUROPA TRACI KONKURENCYJNOŚĆ W ŚWIATOWEJ WYMIANIE HANDLOWEJ, GŁÓWNIEM NA RZECZ CHIN

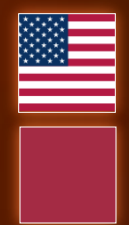
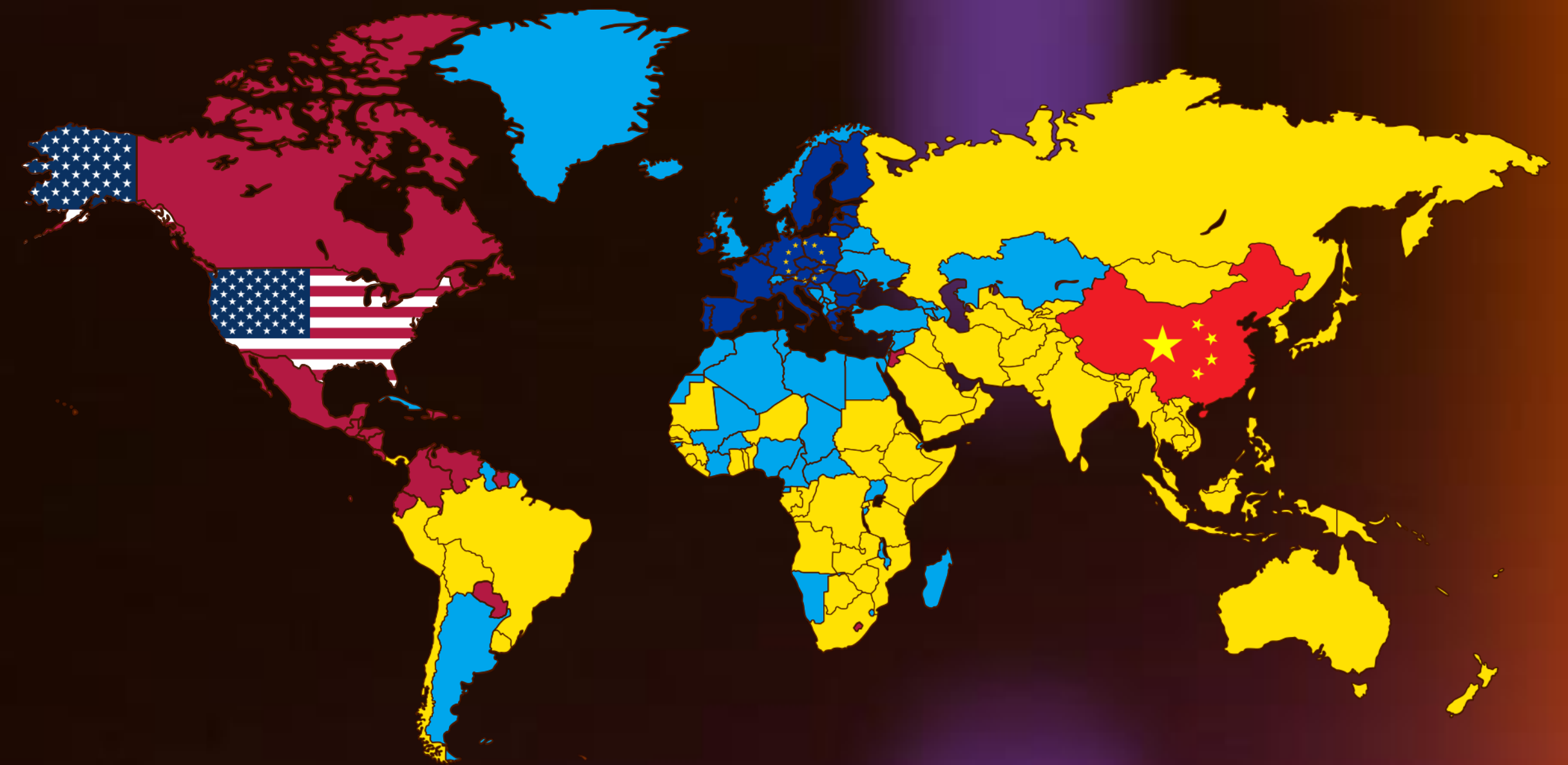
be**first**

NAJWIĘKSZY PARTNER HANDLOWY DANEGO KRAJU
SPOŚRÓD UE, USA I CHIN

2000



2025



USA



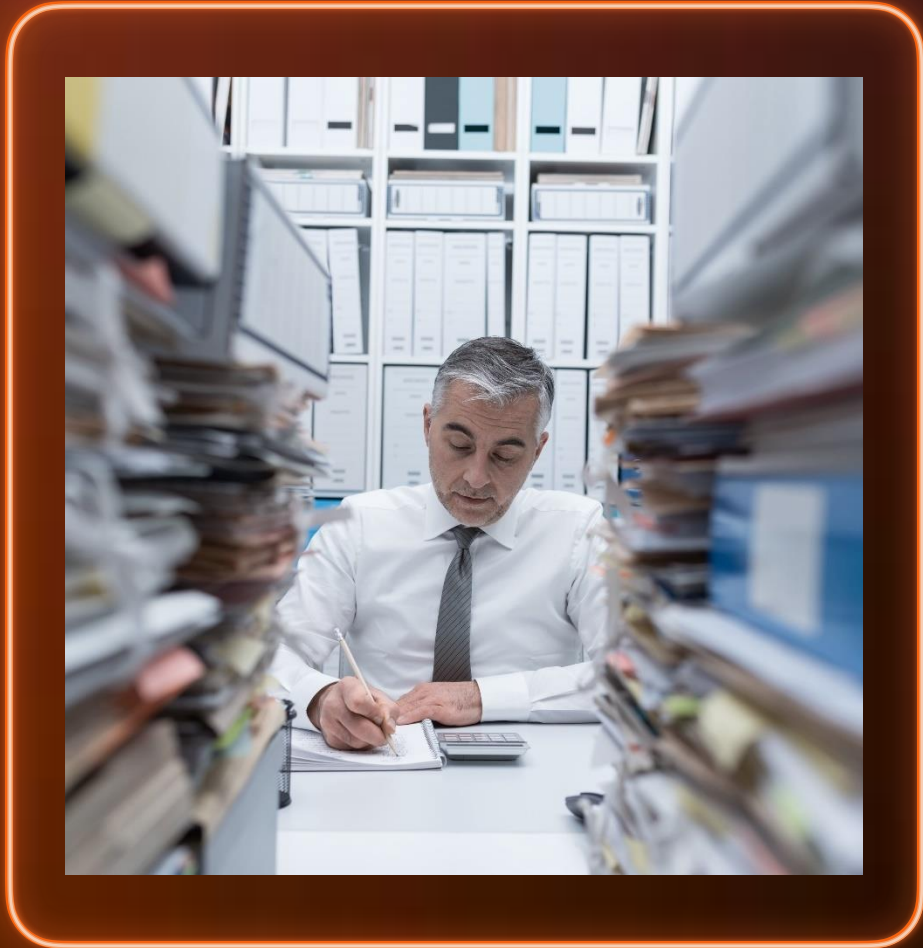
UE



CHINY



NADMIAR REGULACJI W UNII EUROPEJSKIEJ JEST CORAZ WIĘKSZYM OBCIĄŻENIEM DLA KONKURENCYJNOŚCI I WZROSTU GOSPODARCZEGO



LICZBA NOWYCH
REGULACJI
WPROWADZONYCH
W LATACH
2019-2024



13 000



5 500

LICZBA SUBSTANCJI
CHEMICZNYCH
ZAKAZANYCH
DO STOSOWANIA
W KOSMETYKACH



2 537



11

POZYCJA POLSKI
W RANKINGU
KONKURENCYJNOŚCI
GOSPODAREK



2015

2025



38



52



ZNACZĄCE INWESTYCJE PUBLICZNE W POLSCE OBEJMAJĄ TRANSFORMACJĘ ENERGETYCZNĄ, OBRONNOŚĆ I ROZBUDOWĘ INFRASTRUKTURY

WIELKOŚĆ PLANOWANYCH WYDATKÓW PUBLICZNYCH

ENERGETYKA

2026-2033
1,1 bln zł



OBRONNOŚĆ

2025-2035
1,9 bln zł



PROGRAM CPK

2024-2032
132 mld zł



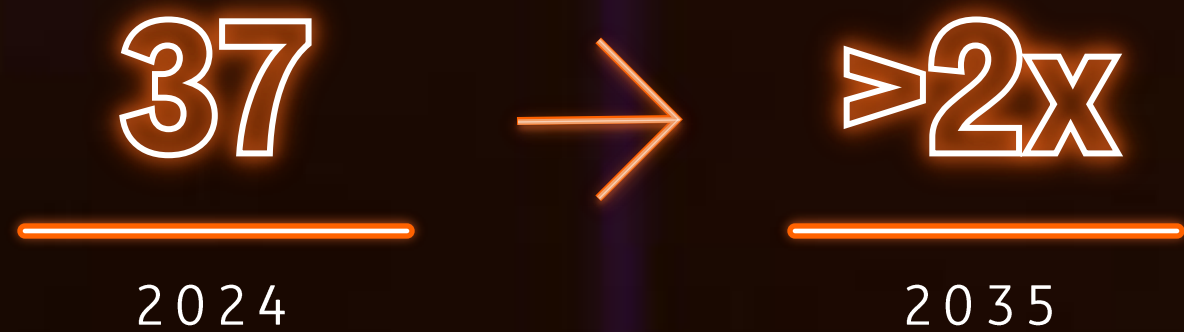
BĘDZIEMY KLUCZOWYM PARTNEREM W TRANSFORMACJI GOSPODARCZEJ
ORAZ W ROZWOJU I EKSPANSJI MIĘDZYNARODOWEJ **NAJWIĘKSZYCH**
FIRM W POLSCE



**PARTNER
PIERWSZEGO WYBORU
W TRANSFORMACJI
GOSPODARCZEJ**

AMBICJA

SALDO KREDYTÓW WHOLESale BANKING,
MLD PLN



UDZIAŁ NOWYCH KLIENTÓW
W PRZYCHODACH SEGMENTU
WHOLESale BANKING

x2

NASZE PRIORYTETY



ROZWÓJ MIĘDZYNARODOWEJ
SIECI EKSPERTÓW I PODEJŚCIA,
W POŁĄCZENIU Z LOKALNYM
KNOW-HOW



WIEDZA I DOŚWIADCZENIE
W PRIORYTETOWYCH
SEKTORACH (INFRASTRUKTURA,
OBRONNOŚĆ, TRANSFORMACJA
ENERGETYCZNA)



BĘDZIEMY DALEJ ROZWIJAĆ ZAAWANSOWANE PROCESY FINANSOWANIA FIRM W POLSCE ORAZ WZMACNIAĆ LEASING JAKO FORMĘ FINANSOWANIA POTRZEB INWESTYCYJNYCH NASZYCH KLIENTÓW

be**first**



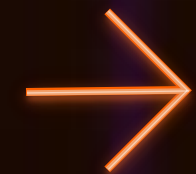
**WYGODNE
FINANSOWANIE
DLA REALIZACJI
CELÓW BIZNESOWYCH
KLIENTÓW**

AMBICJA

SALDO KREDYTÓW BUSINESS BANKING,
MLD PLN

59

2024



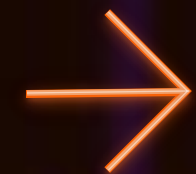
≥2x

2035

UDZIAŁ RYNKOWY W LEASINGU JDG

1%

2024



5%

2035

NASZE PRIORYTETY



KONTYNUACJA INNOWACJI
PROCESOWYCH
W KREDYTOWANIU ŚREDNICH
I DUŻYCH FIRM
– W TYM PROCESY
(PÓŁ)AUTOMATYCZNE



WZMOCNIENIE LEASINGU
NOWYM PROCESEM,
PARTNERSTWAMI I PLANAMI
SUBSKRYPCYJNYMI



TRANSFORMACJA ENERGETYCZNA

5,0

2024-2030

FINANSOWANIE
PROJEKTÓW
ENERGII
ODNAWIALNEJ,
MLD PLN

>50%

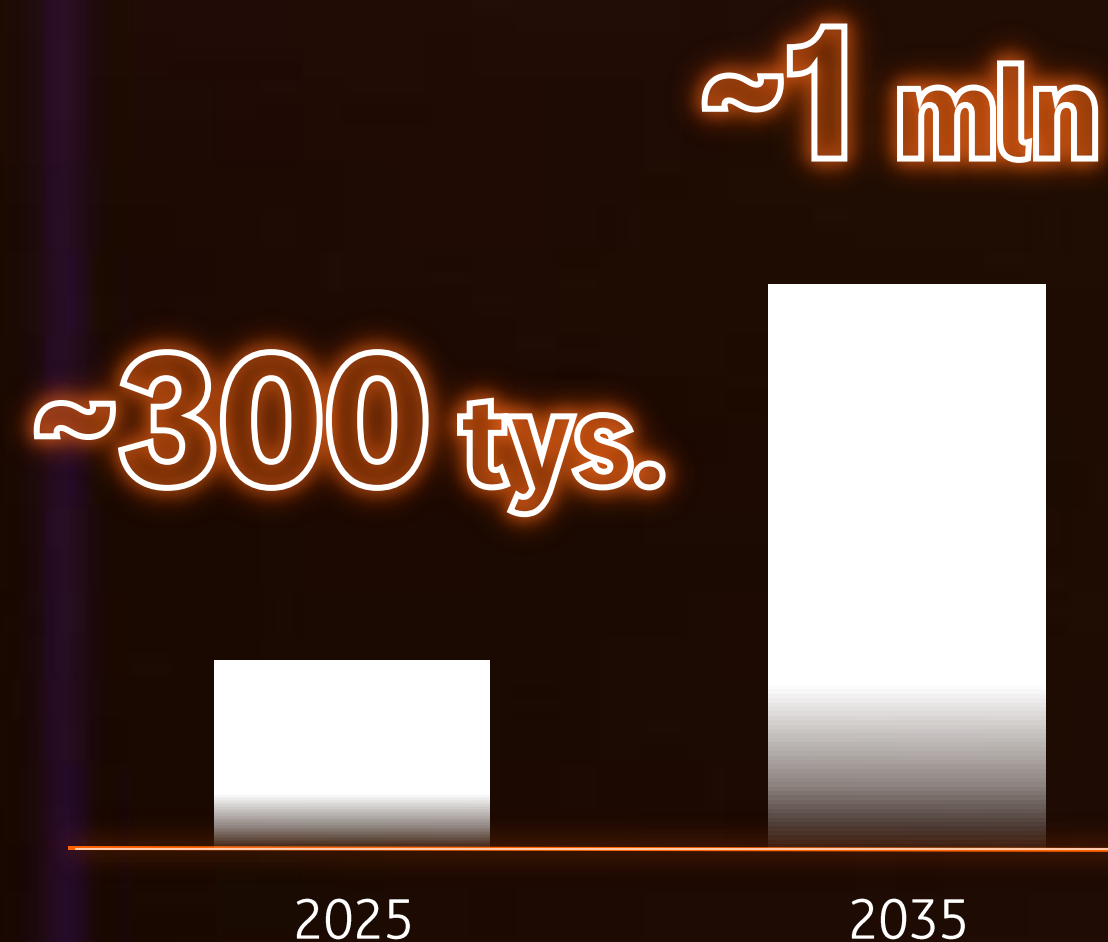
KREDYTÓW
HIPOTECZNYCH
DLA BUDYNKÓW
EFEKTYWNYCH
ENERGETYCZNIE

<5%

MAKSYMALNY
UDZIAŁ WĘGLA
W DZIAŁALNOŚCI
NASZYCH KLIENTÓW
PO 2025

ODPOWIEDZIALNOŚĆ SPOŁECZNA

LICZBA KLIENTÓW OSZCZĘDZAJĄCYCH
NA EMERYTURĘ Z ING



2 mln zł

ROCZNIE
W PROGRAMIE
GRANTOWYM ING

ŁAD KORPORACYJNY

100%

MENEDŻERÓW
Z CELAMI ESG
DO 2027

>80%

PRACOWNIKÓW
Z CELAMI ESG
DO 2027

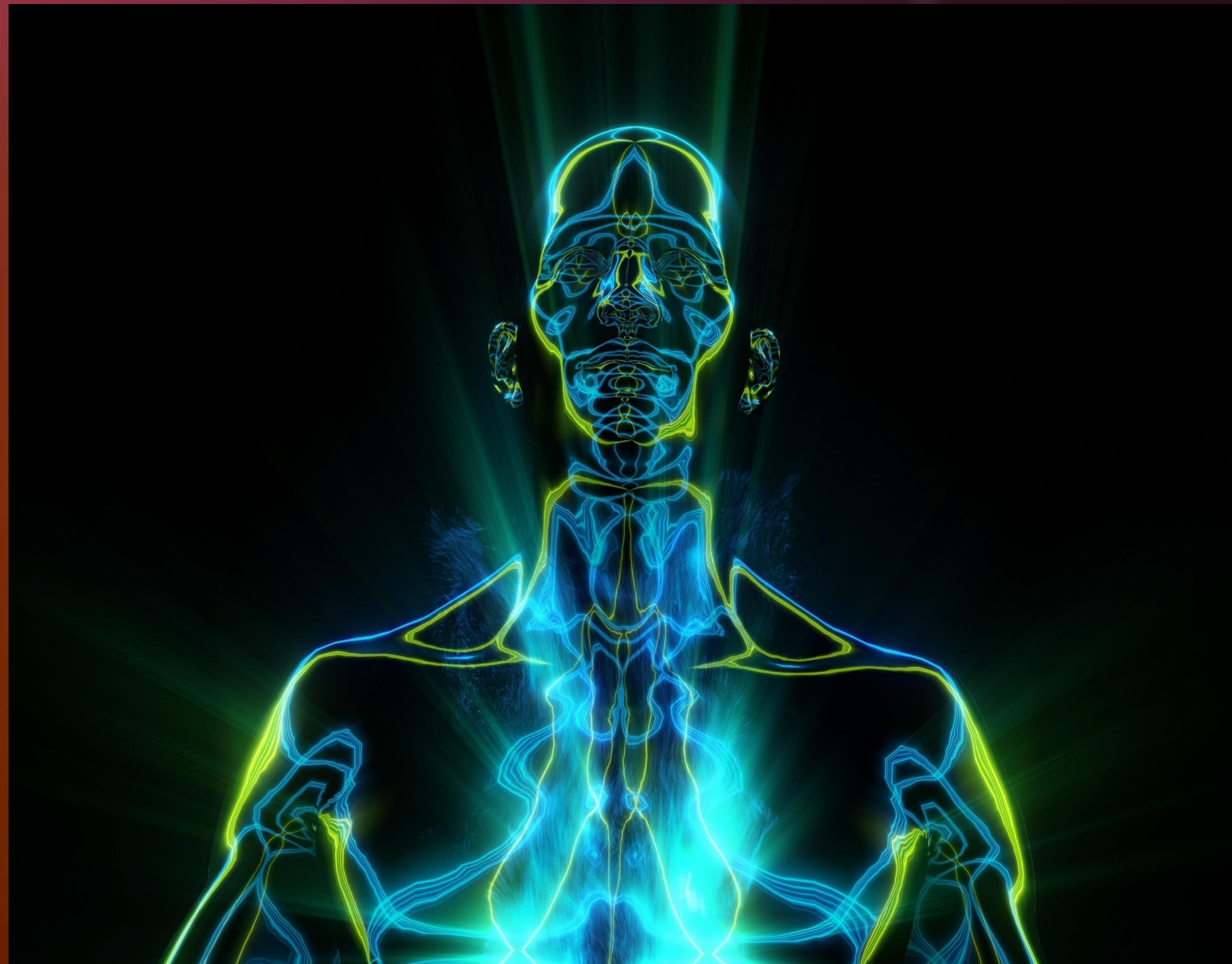


ING. W rytmie życia

- A. DEMOGRAFIA
- B. POKOLENIA I STYL ŻYCIA
- C. GOSPODARKA
- D. TECHNOLOGIA



SZTUCZNA INTELIGENCJA WYZNACZA NOWE KIERUNKI ROZWOJU I PRZYSPIESZA TEMPO ROZWOJU TECHNICZNEGO



CZAS POTRZEBNY NA OSIĄGNIĘCIE 100 MLN UŻYTKOWNIKÓW



- **SZYBKA ADOPCJA CHATGPT** POKAZUJE WYSOKĄ GOTOWOŚĆ DO UŻYWANIA TECHNOLOGII W CODZIENNYM ŻYCIU PRYWATNYM I ZAWODOWYM
- POLACY SZYBKO PRZEKONUJĄ SIĘ DO NOWYCH TECHNOLOGII – JUŻ **69% BADANYCH POLAKÓW** DEKLARUJE REGULARNE KORZYSTANIE Z ROZWIĄZAŃ AI

AUTOMATYZACJA I AI SPRAWI, ŻE ZNIKNIĘ WIELE TRADYCYJNYCH ZAWODÓW, JEDNAK STWORZY RÓWNIEŻ NOWE

TRADYCYJNE ZAWODY ZAGROŻONE WYGINIĘCIEM



TŁUMACZ



KASJER



ANALITYK
FINANSOWY



GRAFIK



KSIĘGOWY



TELEMARKETER



TAKSÓWKARZ



PRAWNIK



KELNER

ZAWODY PRZYSZŁOŚCI?



TRENER
MODELI AI



INŻYNIER
PROMPTU



ETYK AI



AMBASADOR AI



ARTYSTA AI



...

CORAZ WIĘKSZE MOŻLIWOŚCI OBLICZENIOWE SPRAWIAJĄ RÓWNIEŻ, ŻE CYBERATAKI STAJĄ SIĘ CORAZ BARDZIEJ ZAAWANSOWANE



20-50

CYBERATAKÓW DZIENNIE NA
POLSKĄ INFRASTRUKTURĘ KRYTYCZNĄ

Atak hakerski na polskie biuro podróży. Wyciekły dane klientów

Minister cyfryzacji, wicepremier Krzysztof Gawkowski poinformował, że atak na brytyjskiego producenta samochodów Jaguar Land Rover to najbardziej kosztowny incydent cybernetyczny w historii Wielkiej Brytanii. Przerwy produkcji trwał sześć tygodni, a logowania części klientów korzystających z usług biura podróży „Apple Effect”, dotknął ponad 5000 firm z łańcucha dostaw. Specjaliści z NASK pozostają w stałym kontakcie z itaką. Informacja potwierdziła firma.

Tomasz Wojtas 18:40, 01.12.2025

Cyberatak na szpital MSWiA w Krakowie. Możliwe, że doszło do wycieku danych

9 marca 2025, 18:07

Atak hakerski na SuperGrosz. Wyciekły dane tysięcy klientów, w tym numery PESEL

Firma pożyczkowa SuperGrosz padła ofiarą cyberataku. W wyniku włamania do systemu wyciekły dane osobowe części użytkowników, w tym m.in. numery PESEL oraz adresy zamieszkania. Firma poinformowała, że poszkodowanych może być nawet około 10 tysięcy osób, choć faktyczna skala incydentu może okazać się większa.

Opracowanie: Szymon Majewski 3 lipca 2025, 19:05

Drugi dzień paraliżu lotnisk w Europie po cyberataku

W sobotę rano na lotnisku Heathrow można było zobaczyć długie kolejki.

Rosyjscy hakerzy atakują polskie elektrownie i wodociągi. Infrastruktura pod presją

Opracowanie: Eryk Kielak 3 listopada 2025, 14:46

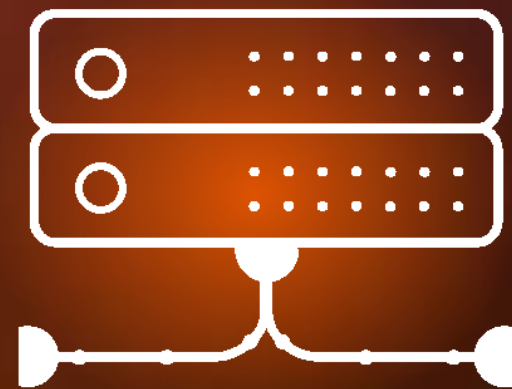
BLIK nie działa. Operator potwierdza. "Atak typu DDoS". Drugi w kilka dni

Z płatnościami BLIK może być problem. Coraz więcej użytkowników nie może skorzystać z tej formy płatności. Możliwe zakłócenia potwierdziła też spółka Polski Standard Płatności.



ABY ODPOWIADAĆ NA OBECNE TRENDY TECHNOLOGICZNE KONTYNUUJEMY EFEKTYWNAŁ KOSZTOWO **MODERNIZACJĘ NASZEJ TECHNOLOGII** I **WDROŻENIA ROZWIĄZAŃ SZTUCZNEJ INTELIGENCJI**

KLUCZOWE SYSTEMY



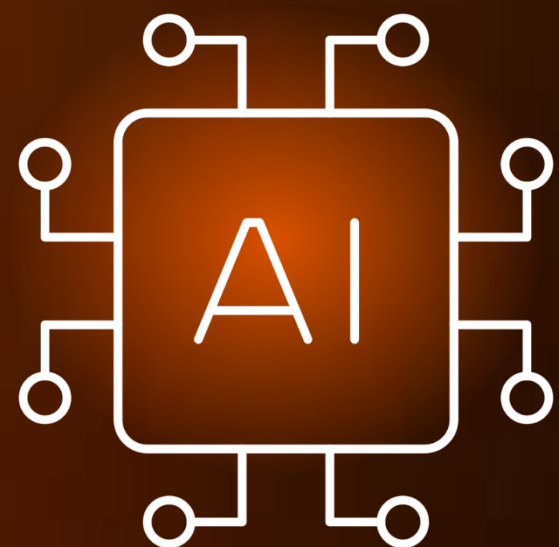
- ZAKOŃCZYMY ROZPOCZĘTY PROCES TRANSFORMACJI SYSTEMU CENTRALNEGO
- ZASTĘPUJEMY SYSTEM MONOLITYCZNY WIELOMA NOWOCZESNYMI PLATFORMAMI I TECHNOLOGIAMI

MIGRACJA DO CHMURY



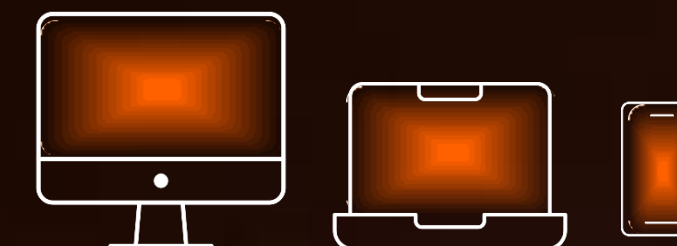
- **ZMIGRUJEMY DO CHMURY** WSZYSTKIE ZAPLANOWANE SYSTEMY I APLIKACJE DZIAŁAJĄCE ON-PREMISES
- **ZWIĘKSZYMY ELASTYCZNOŚĆ** ARCHITEKTURY IT I **DYNAMICZNIE DOSTOSUJEMY KOSZTY** DO POTRZEB BIZNESOWYCH, SKALOWANIA CZY ZACHOWANIA DOSTĘPNOŚCI

NOWOCZESNE PLATFORMY DANYCH I AI



- UNOWOCZEŚNIMY PLATFORMY DANYCH W CELU ZWIĘKSZENIA MOŻLIWOŚCI I WYKORZYSTYWANIA AI WE WSZYSTKICH OBSZARACH DZIAŁALNOŚCI BANKU
- ZWIĘKSZAMY ADOPCJĘ ROZWIĄZAŃ AI I GEN AI
- UDOSTĘPNIMY PRACOWNIKOM **NOWOCZESNE ŚRODOWISKO PRACY** WYKORZYSTUJĄCE ROZWIĄZANIA I PLATFORMY AI

BEZPIECZEŃSTWO I DOSTĘPNOŚĆ



- UTRZYMAMY POZYCJĘ **LIDERA DOSTĘPNOŚCI USŁUG**
- NIEUSTANNIE WPROWADZAMY **INNOWACJE W OBSZARZE CYBERSECURITY** I PRZECIWDZIAŁANIA OSZUSTWOM (NP. PIERWSI NA RYNKU WDROŻYLIŚMY KLUCZE U2F)

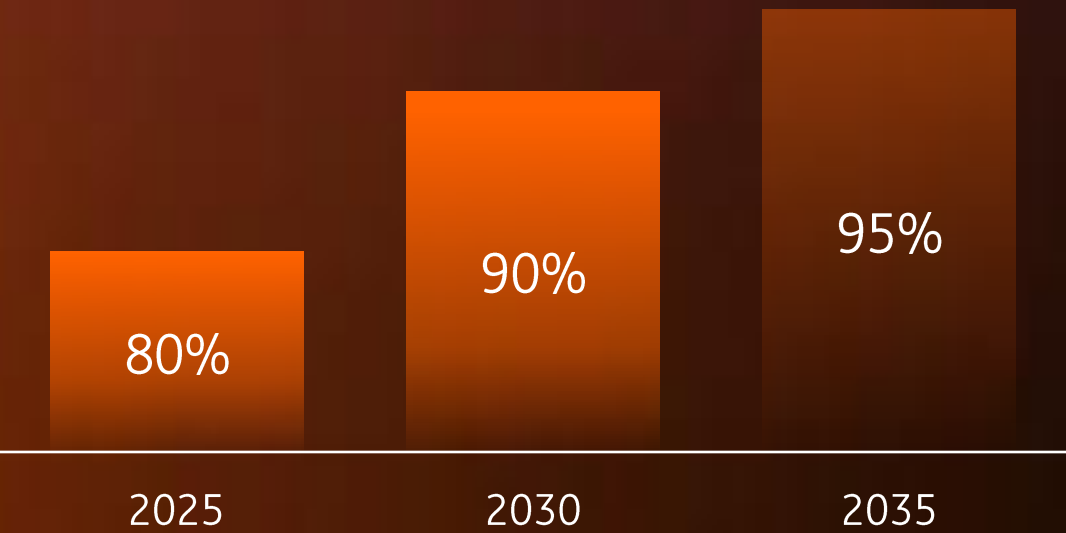


ROZWIJAMY SKALOWALNE OPERACJE ZAPEWNIAJĄC PRZYJAZNE ORAZ BEZPIECZNE ROZWIĄZANIA DLA KLIENTÓW I ORGANIZACJI



DOŚWIADCZENIA KLIENTA

SAMOObsługa i AUTOMATYZACJA STP



JAKOŚĆ i TERMINOWOŚĆ

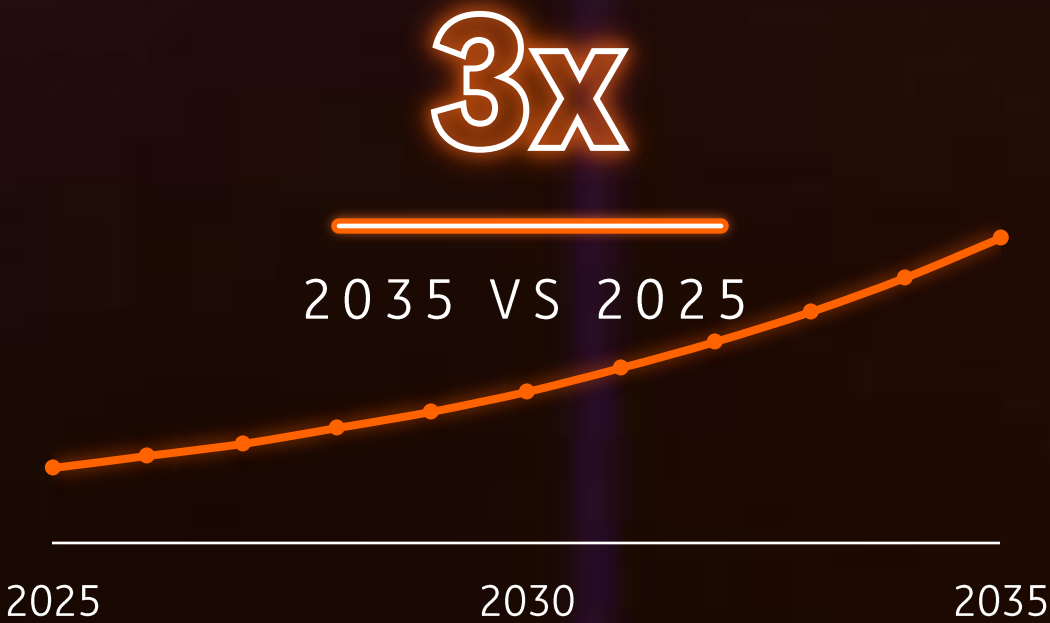
≥99%

2035

DLA KLUCZOWYCH
PROCESÓW
OPERACYJNYCH

TECHNOLOGIA i INNOWACJE

PRODUKTYWNOŚĆ OPERACYJNA



AGENCI AI i GEN AI



AGENCI
& SYSTEMY MULTIAGENTOWE



JEDNA PLATFORMA
DLA PRACOWNIKA



ERGONOMICZNE INTERFEJSY
GRAFICZNE i KONWERSACYJNE

BEZPIECZEŃSTWO i ZGODNOŚĆ Z REGULACJAMI

WYKRYWALNOŚĆ OSZUSTW W E-BANKING

≥99%

2035

OPERACJONALIZACJA WYMOGÓW AML



ODNOWIENIA CDD
OPARTE O ZDARZENIA



SKALOWALNOŚĆ i ODPORNOŚĆ
NA ZMIANY WOLUMENÓW



DECYZJE OPARTE O DANE



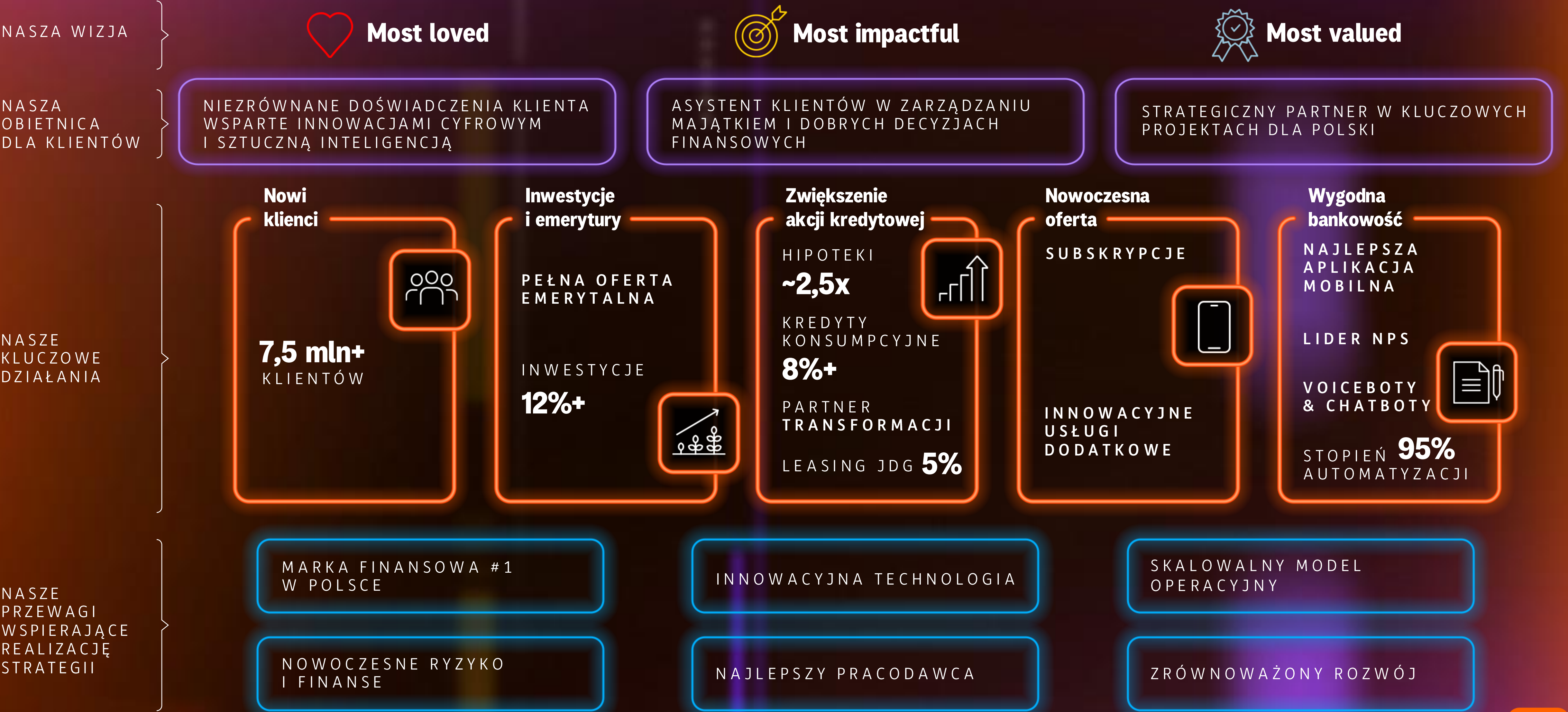
Agenda

1. ING DZISIAJ
2. ING. W RYTMIE ŻYCIA
3. PODSUMOWANIE I CELE FINANSOWE
4. ZAŁĄCZNIK



ING. W RYTMIE ŻYCIA

STRATEGIA ING BANKU ŚLĄSKIEGO W PERSPEKTYWIE 2035 ROKU



PLANUJEMY WZROST LICZBY KLIENTÓW I DYNAMICZNY WZROST WOLUMENÓW W KLUCZOWYCH PRODUKTACH



NASZE DŁUGOTERMINOWE STRATEGICZNE AMBICJE FINANSOWE

be**first**

~19%

ZWROT Z KAPITAŁU
WŁASNEGO (ROE),
SKORYGOWANY
O MCFH

≤0,6%

KOSZTY RYZYKA (COR)
W TRAKCIE CYKLU
EKONOMICZNEGO
OSTATNICH 10 LAT

#1

WSKAŹNIK NPS
DLA KLIENTÓW
DETALICZNYCH
I BIZNESOWYCH

~37%

WSKAŹNIK KOSZT
DO DOCHODU (C/I),
KOSZTY Z WYŁĄCZENIEM
PODATKU BANKOWEGO

do 75%

WSKAŹNIK DYWIDENDY,
UWARUNKOWANY
REKOMENDACJAMI
REGULATORA
I POTENCJAŁEM
WZROSTOWYM BANKU



Agenda

1. ING DZISIAJ
2. ING. W RYTMIE ŻYCIA
3. PODSUMOWANIE I CELE FINANSOWE
4. ZAŁĄCZNIK



	2024	2025	2026P	2027P	2028P	2029P	2030P	2031-35P
Wzrost realnego PKB, %	3,0	3,5	3,4	3,0	3,0	2,7	2,5	2,3
Zmiana konsumpcji, %	2,9	3,9	3,0	3,2	3,0	2,8	2,6	2,2
Zmiana inwestycji, %	-0,9	3,2	8,0	3,7	3,5	4,2	4,4	4,1
Stopa bezrobocia na koniec okresu, %	5,1	5,9	6,0	5,8	5,6	5,5	5,4	5,0
Średnia inflacja (CPI), %	3,7	3,7	2,6	2,3	2,3	2,4	2,5	2,5
Wzrost płac, %	11,0	8,0	6,5	5,5	6,0	5,6	5,5	5,2
Stopa referencyjna NBP na koniec okresu, %	5,75	4,00	3,50	3,50	3,50	3,50	3,25	3,25



NIEKTÓRE OŚWIADCZENIA ZAWARTE W NINIEJSZEJ PREZENTACJI NIE STANOWIĄ DANYCH HISTORYCZNYCH, W SZCZEGÓLNOŚCI NIEKTÓRE OŚWIADCZENIA MAJĄ CHARAKTER PRZEWIDYWAŃ I PROGNOZ NA PRZYSZŁOŚĆ OPRACOWANYCH W OPARCIU O AKTUALNE POGLĄDY I ZAŁOŻENIA ZARZĄDU BANKU I UWZGLĘDNIAJĄ ZNANE I NIEZNANE RODZAJE RYZYKA ORAZ PEWIEN POZIOM NIEPEWNOŚCI.

RZECZYWISTE WYNIKI, OSIĄGNIĘCIA I WYDARZENIA MOGĄ SIĘ ISTOTNIE RÓŻNIĆ OD DANYCH BEZPOŚREDNIO ZAWARTYCH LUB DOROZUMIANYCH W NINIEJSZYCH OŚWIADCZENIACH ZE WZGLĘDU NA TAKIE ELEMENTY, JAK:

- (1) ZMIANY OGÓLNYCH WARUNKÓW GOSPODARCZYCH,
- (2) ZMIANY WYNIKÓW RYNKÓW FINANSOWYCH,
- (3) POD WZGLĘDEM DOSTĘPNOŚCI ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA, TAKICH JAK FINANSOWANIE MIĘDZYBANKOWE, I KOSZTÓW Z NIMI POWIĄZANYCH, TAKIMI JAK FINANSOWANIE MIĘDZYBANKOWE, ORAZ ZMIANY W ZAKRESIE OGÓLNYCH WYNIKÓW RYNKÓW KREDYTOWYCH, W TYM ZMIANY DOT. WIARYGODNOŚCI KREDYTOWEJ KREDYTOBIORCY I KONTRAHENTA,

- (4) ZMIANY POZIOMU STÓP PROCENTOWYCH,
- (5) ZMIANY KURSÓW WALUTOWYCH,
- (6) ZMIANY OGÓLNYCH CZYNNIKÓW KONKURENCYJNYCH,
- (7) ZMIANY W USTAWACH I PRZEPISACH,
- (8) ZMIANY W POLITYCE RZĄDU I/ LUB ORGANÓW REGULACYJNYCH ORAZ
- (9) WNIOSKI DOTYCZĄCE ZAŁOŻEŃ I METODOLOGII RACHUNKOWOŚCI PRZEJĘCIA.

ING BANK ŚLĄSKI NIE PRZYJMUJE NA SIEBIE OBOWIĄZKU AKTUALIZACJI I OGŁASZANIA JAKICHKOLWIEK INFORMACJI O CHARAKTERZE PRZEWIDYWAŃ NA PRZYSZŁOŚĆ, W WYNIKU OTRZYMANYCH NOWYCH INFORMACJI LUB Z INNEGO POWODU.



ING. W rytmie życia

