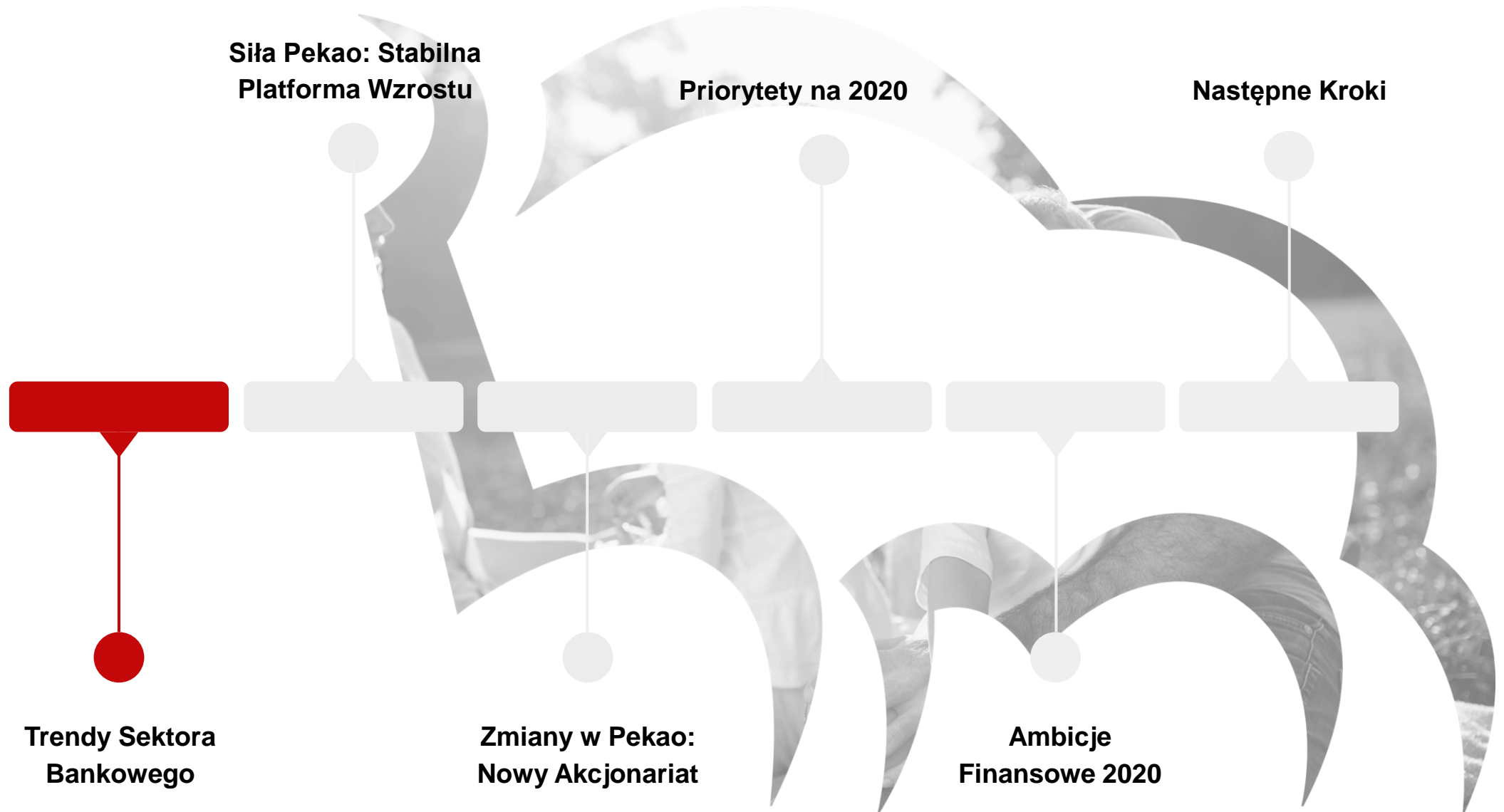


Warszawa, 08.11.2017

Siła Polskiego Żubra

Kierunki Strategiczne Banku Pekao SA
na lata 2018-2020



Rynek bankowy kształtowany jest obecnie przez **nowe trendy**

	Kiedyś	Obecnie
 Rewolucja w sposobach bankowania	<ul style="list-style-type: none"> Głównie oddziały Kanały zdalne jako wsparcie 	<ul style="list-style-type: none"> Omnichannel Wiodąca rola kanałów zdalnych
 Zmieniające się otoczenie konkurencyjne	<ul style="list-style-type: none"> Inne banki Tradycyjne przewagi: skala, cena, oddziały 	<ul style="list-style-type: none"> Banki i gracze spoza sektora Digital, innowacje, elastyczność
 Stale pojawiające się nowe, rewolucyjne technologie	<ul style="list-style-type: none"> Tradycyjne technologie i systemy 	<ul style="list-style-type: none"> Big Data, AI Robotic Process Automation Blockchain
 Regulacje wpływające na model biznesowy	<ul style="list-style-type: none"> Regulacje finansowe (Bazylea, podatek bankowy) 	<ul style="list-style-type: none"> Regulacje biznesowe / operacyjne (MiFiD II, PSD II)
 Korzystne otoczenie makroekonomiczne	<ul style="list-style-type: none"> Wolny wzrost pokryzysowy 	<ul style="list-style-type: none"> Ożywienie gospodarcze

Niezbędne dostosowanie się do zmieniających się oczekiwań klientów, otoczenia konkurencyjnego, regulacyjnego i gospodarczego oraz szans i wyzwań związanych z technologią

Wyjątkowo **dobra sytuacja** makroekonomiczna

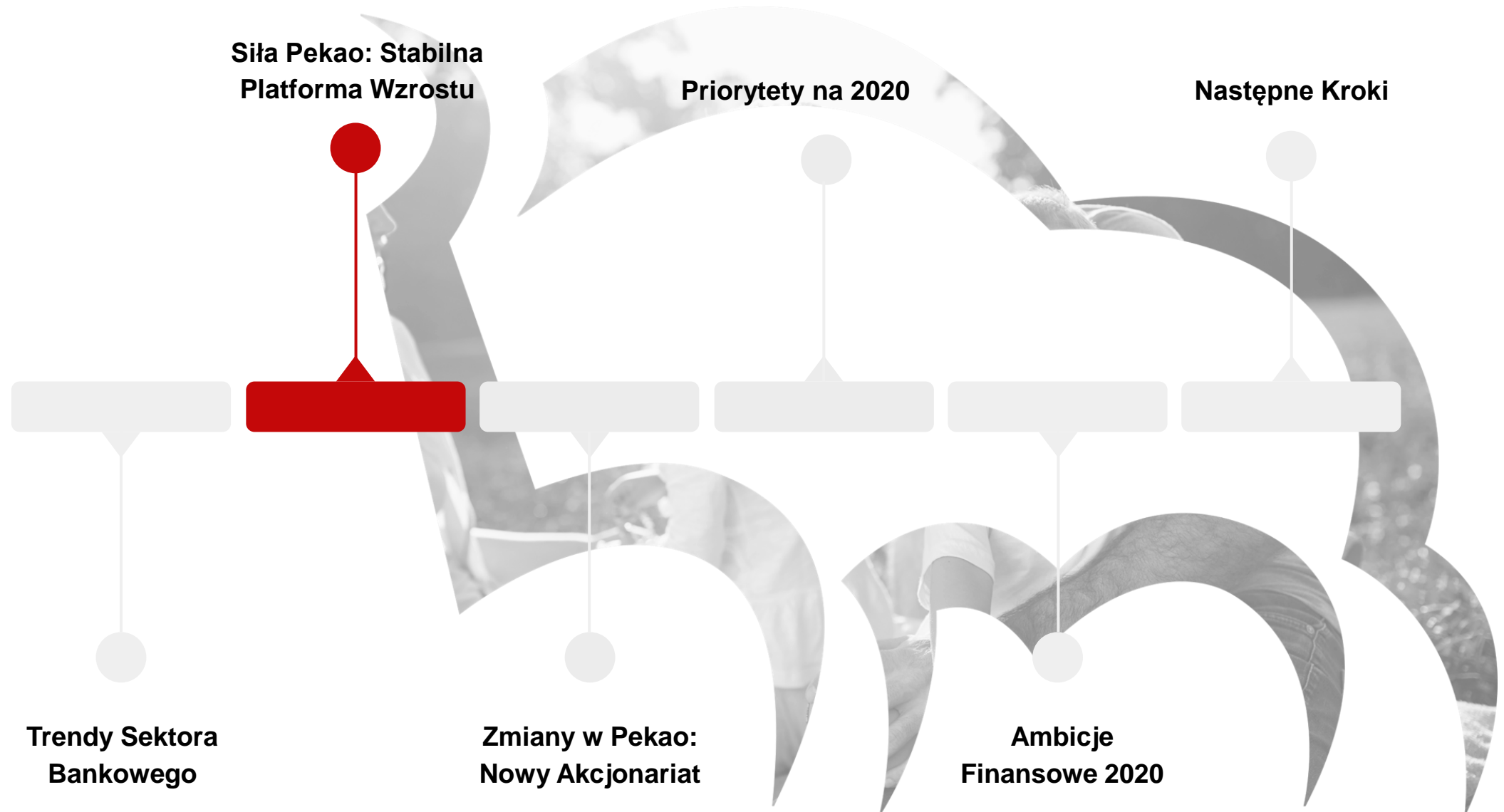
Światowa gospodarka wreszcie złapała wiatr w żagle

		2008-2010	2011-2015	2016-2017
Gospodarka	Wzrost PKB ¹	-0,1%	1,7%	2,0%
	Inwestycje ¹	-4,1%	2,5%	2,6%
Nastroje	CEO Confidence	4,0	5,9	6,5
	PMI Index	49,4	51,3	51,9
Rynki Kapitałowe	MSCI World	1 146	1 488	1 772
	VIX	29,3	17,4	13,8
	Wolumen M&A (\$ bln) ²	2,0	3,0	4,4
	Global IG Bond Yields	102,3	110,7	113,5

Rekordowo dobra sytuacja w Polsce

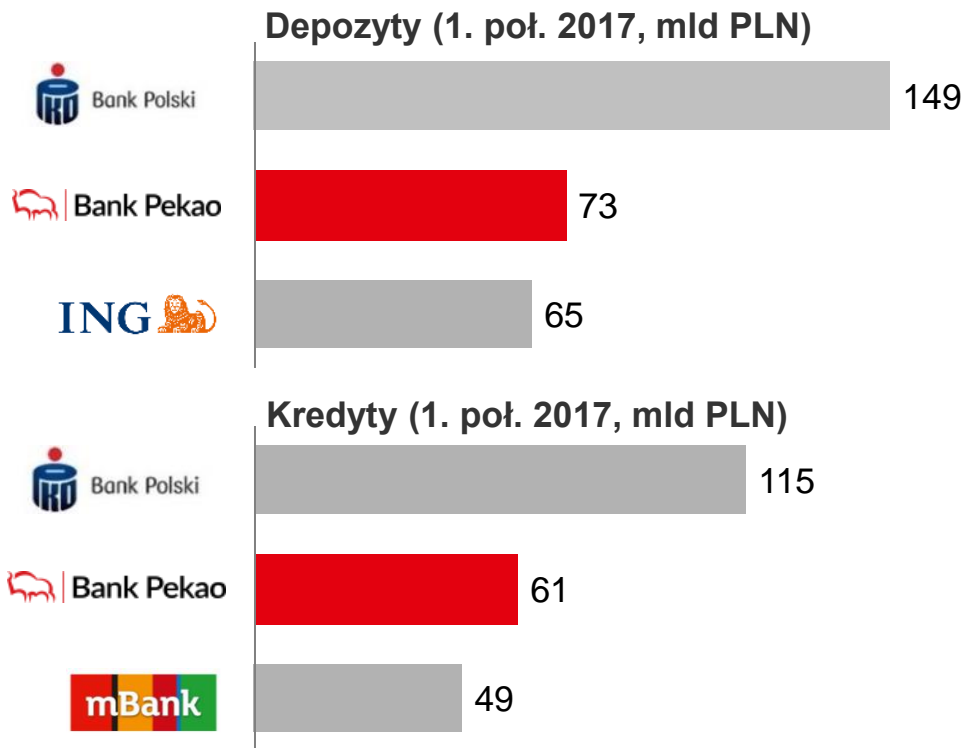
	Najwyższe w historii przychody i zyski firm	Przychody 2,5bln zł (+67% '16 vs '06)	Zyski 110mld zł (+57% '16 vs '06)
	Najniższa w historii stopa bezrobocia	4,7% (BAEL 3Q '17)	
	Najwyższe w historii obroty handlu zagranicznego	Eksport 436mld zł (+104% H1 '17 vs H1 '07)	
	Najlepsze w historii nastroje gospodarstw domowych	Dodatni BWUK³ pierwszy raz w historii	
	Największe wsparcie dla polskiej gospodarki	~350mld zł funduszy UE dla Polski na lata '14-'20	

Bardzo dobre otoczenie makro dla strategii nastawionej na inteligentny wzrost

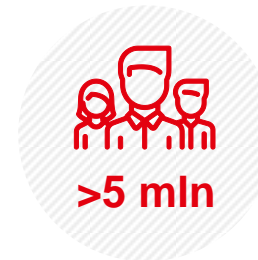


Silna pozycja wyjściowa nowej strategii: lider w **segmencie detalicznym**

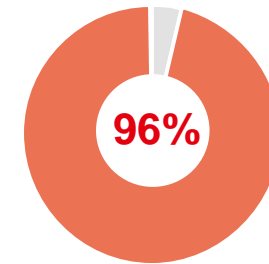
Bardzo silna pozycja rynkowa...



...wszyscy nas znają



Baza klientów



Bardzo wysoka świadomość marki

PeoPay



Udowodniona zdolność do innowacji
Pierwsza aplikacja w Polsce z autoryzacją biometryczną przelewów

Złoty Bankier dla wielowalutowej karty debetowej Banku Pekao

Pekao SA liderem w Private Banking



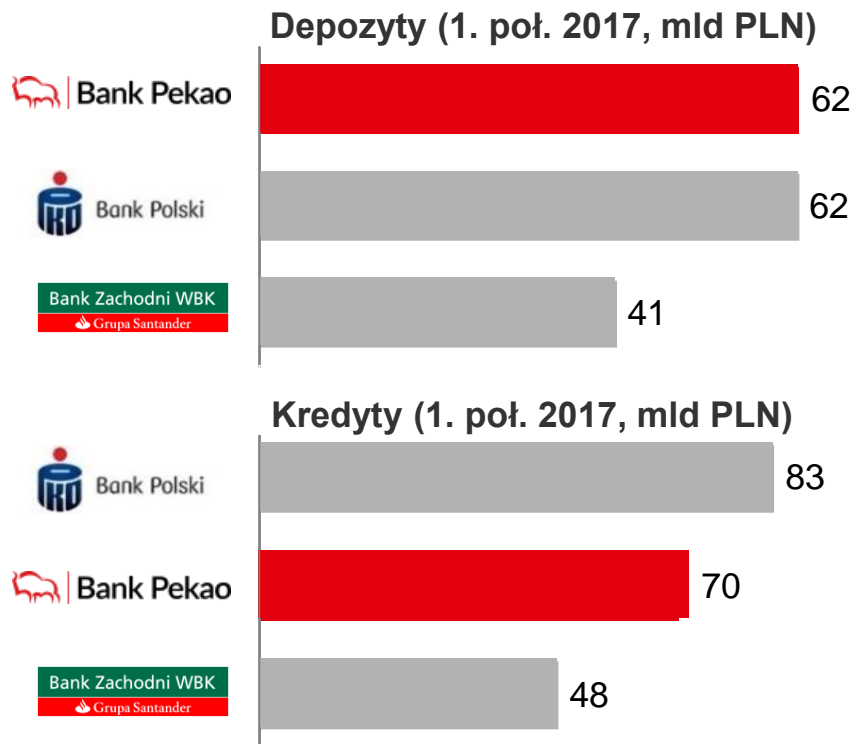
Puls Biznesu

Bankier.pl



Silna pozycja wyjściowa nowej strategii: Pekao championem w **bankowości biznesowej**

Lider rynku...



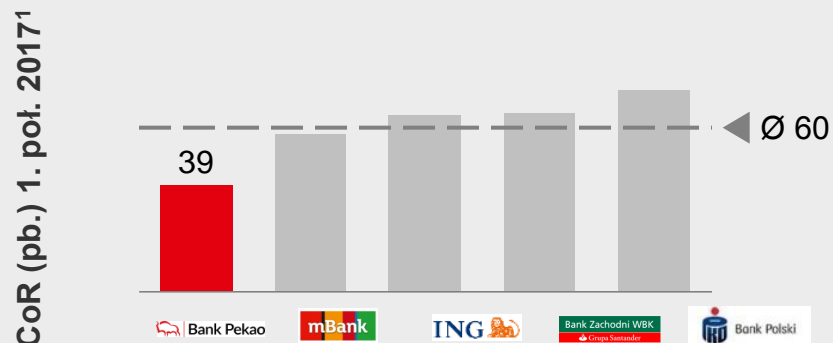
...ekspert rozwiązań dla korporacji

Klientem Pekao jest **co druga** duża polska firma

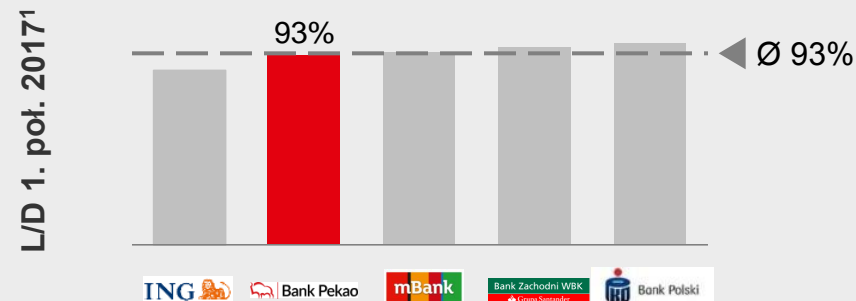
<p>GLOBAL BANKING & Finance review</p> <p>Best Corporate Bank in Poland (2017)</p> <p>Pekao najlepszym bankiem korporacyjnym w Polsce</p>	<p>EUROMONEY TRADE FINANCE SURVEY 2017</p> <p>Best Trade Finance Provider (2017)</p> <p>Pekao liderem w dostarczaniu usług finansowania handlu w Polsce</p>	<p>CEE MERGERS AND ACQUISITIONS (M&A) AWARDS</p> <p>Bank of the year (2017)</p> <p>Pekao najlepszym bankiem finansującym fuzje i przejęcia</p>	<p>Global Finance</p> <p>Best Investment Bank in Poland (2017)</p> <p>Pekao najlepszym bankiem inwestycyjnym w Polsce</p>
--	--	---	--

Pekao ma najsilniejszą platformę do **dalszego wzrostu**

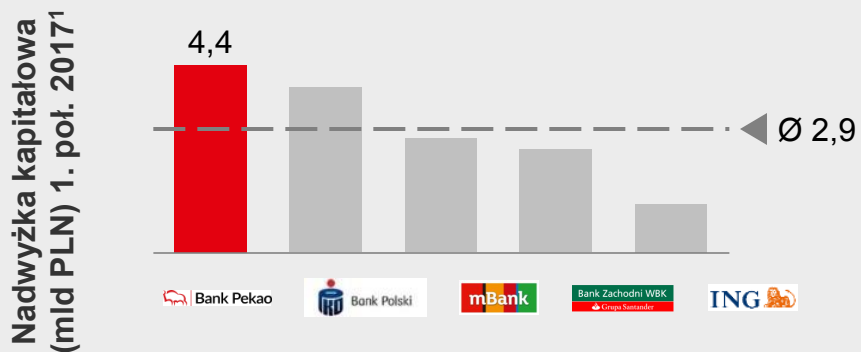
Ekspert zarządzania ryzykiem kredytowym



Dobra pozycja płynnościowa

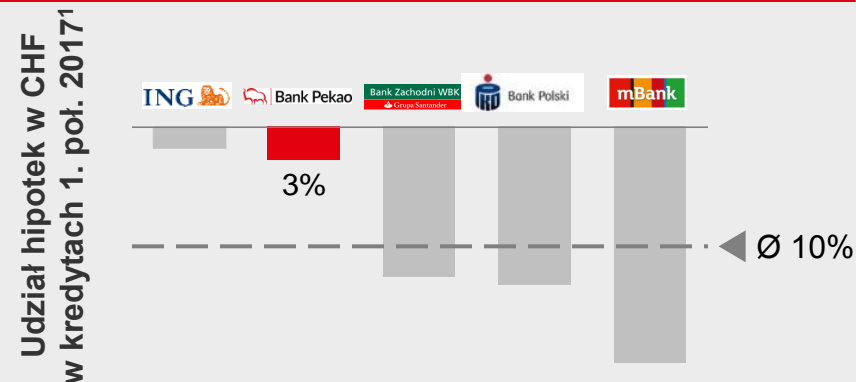


Najwyższy bufor kapitałowy



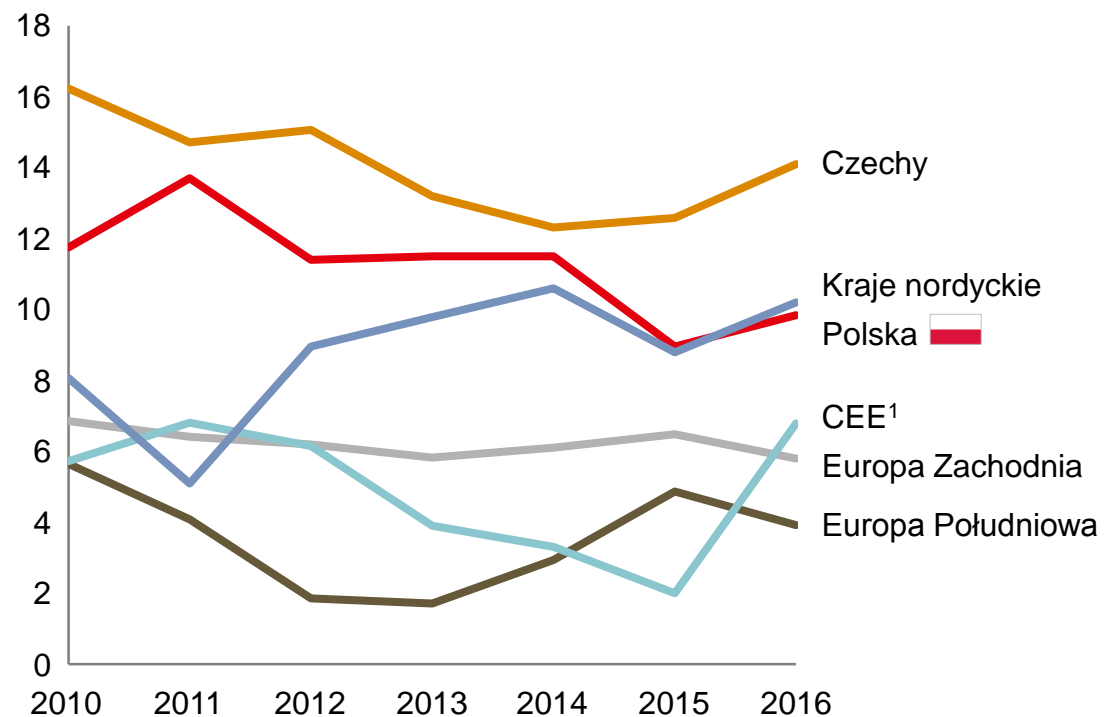
Siła Polskiego Żubra

Zdrowy bilans



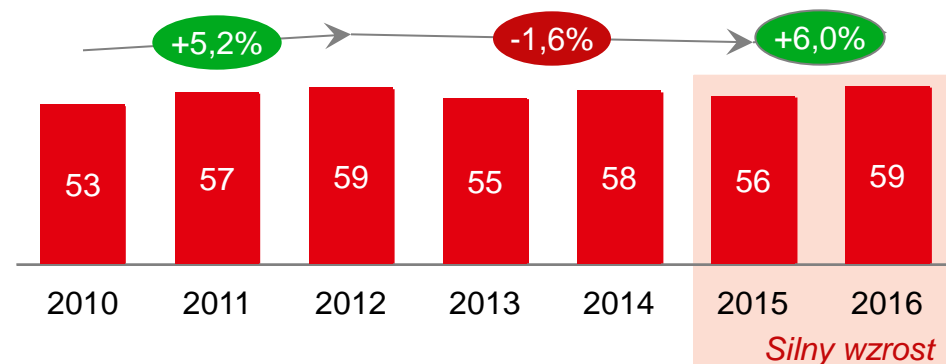
Polska jest jednym z najbardziej **atrakcyjnych rynków** dla globalnych inwestorów

Polski sektor bankowy jest jednym z europejskich liderów rentowności

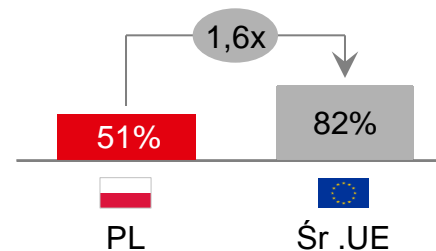


Oczekiwany dalszy dynamiczny wzrost sektora

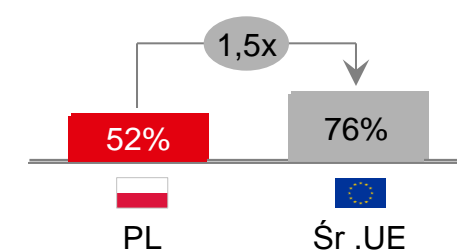
Wynik działalności bankowej (mld PLN)



Kredyty jako % PKB



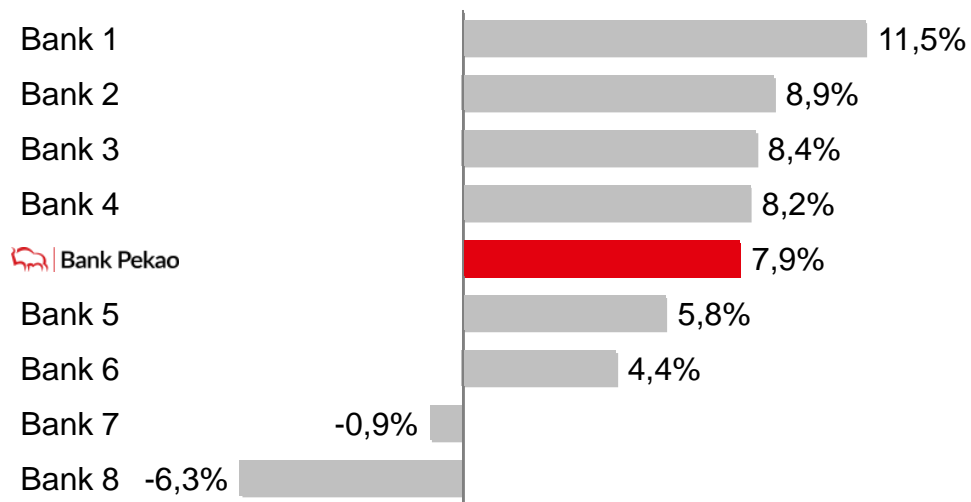
Depozyty jako % PKB



Zamierzamy w pełni wykorzystać potencjał poprawy rentowności i efektywności

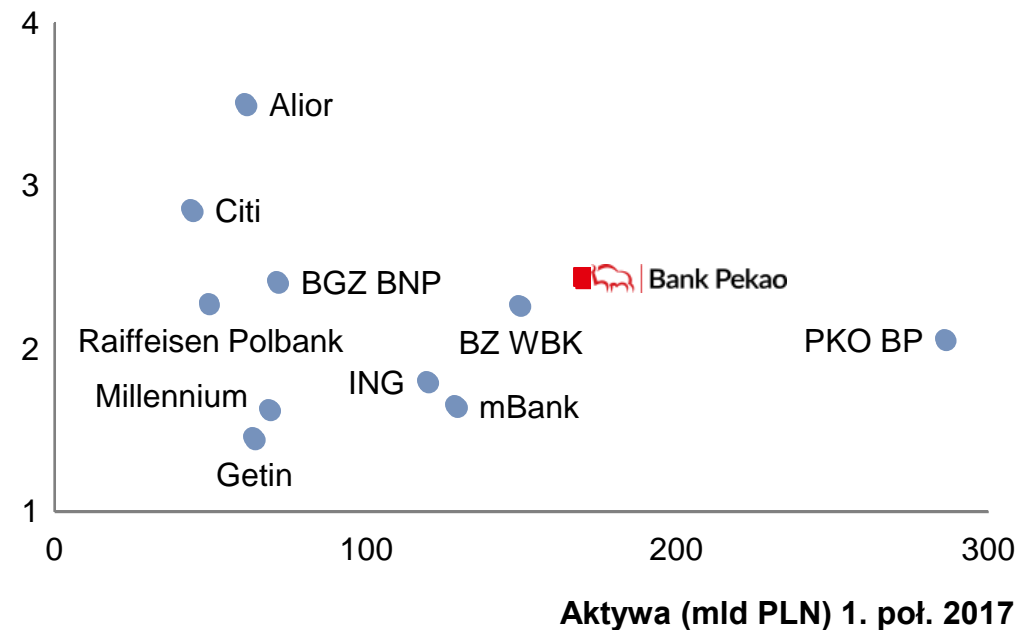
Pekao ma pole do poprawy rentowności na tle innych banków w Polsce

ROE 1. poł. 2017

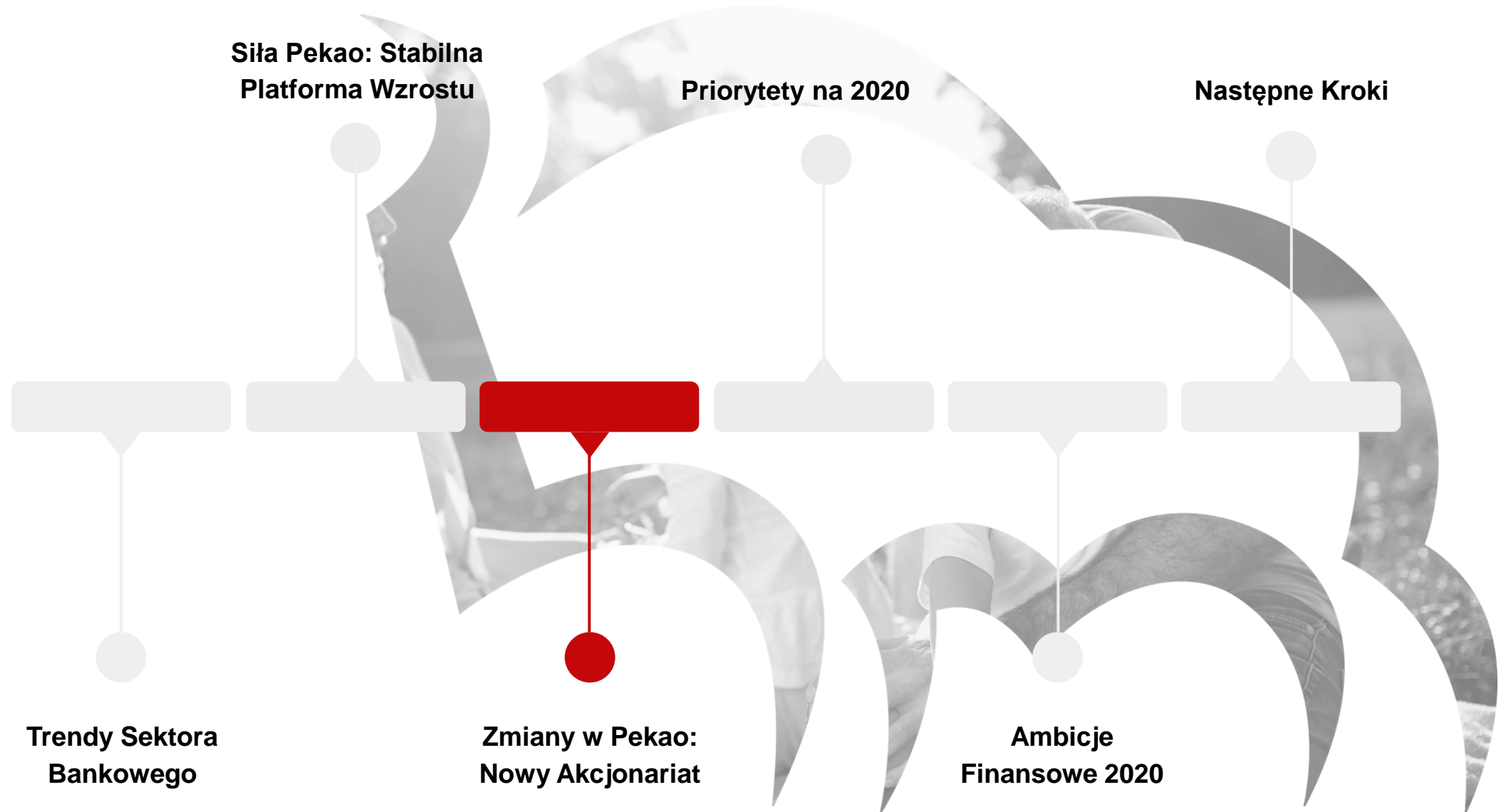


W pełni wykorzystamy potencjał efektywności, jaki daje nam nasza skala

Koszty/aktywa (%) 1. poł. 2017¹



Chcemy być liderem rentowności i efektywności w Polsce



**Trendy Sektora
Bankowego**

**Siła Pekao: Stabilna
Platforma Wzrostu**

Priorytety na 2020

Następne Kroki

**Zmiany w Pekao:
Nowy Akcjonariat**

**Ambicje
Finansowe 2020**

Pekao zyskało silnych partnerów do wzrostu

Kluczowi partnerzy

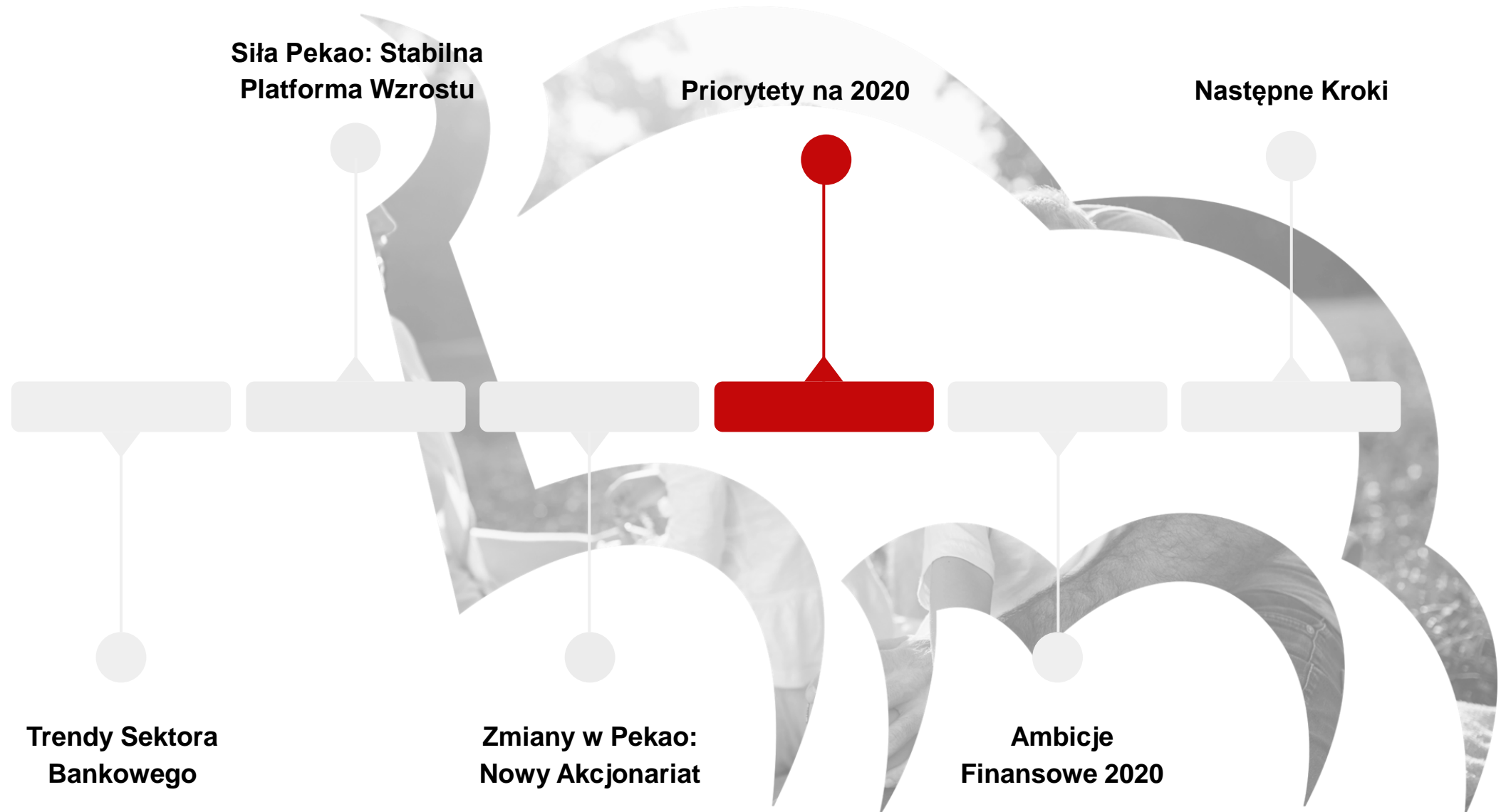


Pekao jest częścią grupy PZU – największej grupy finansowej CEE



Strategicznym akcjonariuszem Pekao jest Polski Fundusz Rozwoju



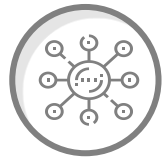


Wizja 2020: Pekao liderem rentowności skupionym na relacyjności i efektywności dzięki skali działania

Nasza wizja Pekao 2020...



Bank zwiększający **wartość** dla akcjonariuszy poprzez **wejście na ścieżkę inteligentnego wzrostu** w najbardziej **rentownych** segmentach, przy zachowaniu dyscypliny w zarządzaniu **ryzykiem**



Bank **uniwersalny** – obsługujący w **zintegrowany sposób** wszystkie segmenty klientów – budujący swą wartość poprzez **relacyjność**



Bank **efektywny i nowoczesny** z punktu widzenia klientów i procesów wewnętrznych

...przekłada się na jasno określone priorytety biznesowe



Lider inteligentnego wzrostu



Ekspert efektywności i jakości



Ekspert zintegrowanego zarządzania ryzykiem



Pracodawca dla najlepszych

Priorytety biznesowe do roku 2020



Klienci indywidualni: Pekao bankiem **głównych relacji** poprzez wyróżniającą jakość oraz docenianie Klientów

Klienci Indywidualni

Wizja i kluczowe elementy

Mikro

1 Będziemy rosnącym **bankiem głównych relacji...**

- Koncentracja na akwizycji i nowa, uproszczona oferta
- Wykorzystanie potencjału ~15 mln klientów grupy PZU
- Wyróżniająca jakość i wygoda w codziennym bankowaniu (m.in. PeoPay)

MŚP

2 ...doskonale **rozumiejącym potrzeby klientów**

- Pełne wykorzystanie potencjału cross-sellowego bazy dzięki zaawansowanej analityce CRM oraz segmentacji behawioralnej
- Pozycja lidera produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych

Korpo

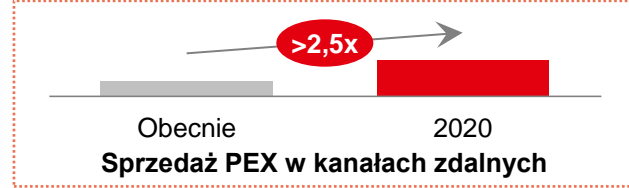
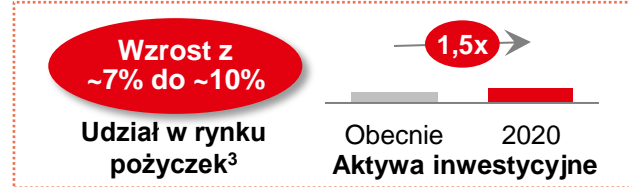
3 W dalszym ciągu będziemy **rozwijać kanały zdalne...**

- Wdrożenie sprzedaży ROR e-2-e online
- Wykorzystanie silników analityki real-time
- Platforma inwestycyjna on-line
- Zapewnienie pełnej multikanalowości rozwiązań

4 ... oraz zwiększymy **efektywność sieci sprzedaży**

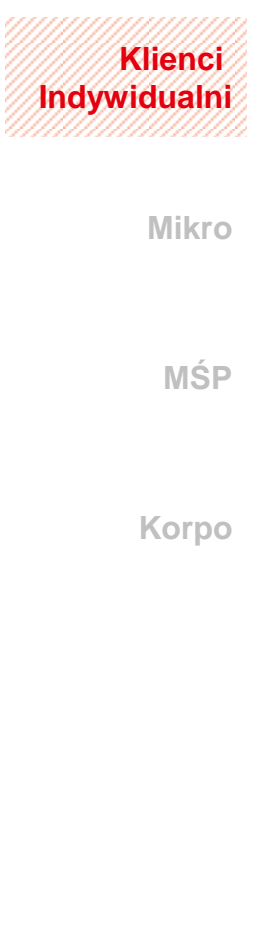
- Sieć ważnym kanałem sprzedaży i doradztwa – wdrożenie programu poprawy efektywności
- Przeprojektowanie najważniejszych Customer Journeys dla produktów odpowiadające za ~80% sprzedaży

Ambicje¹



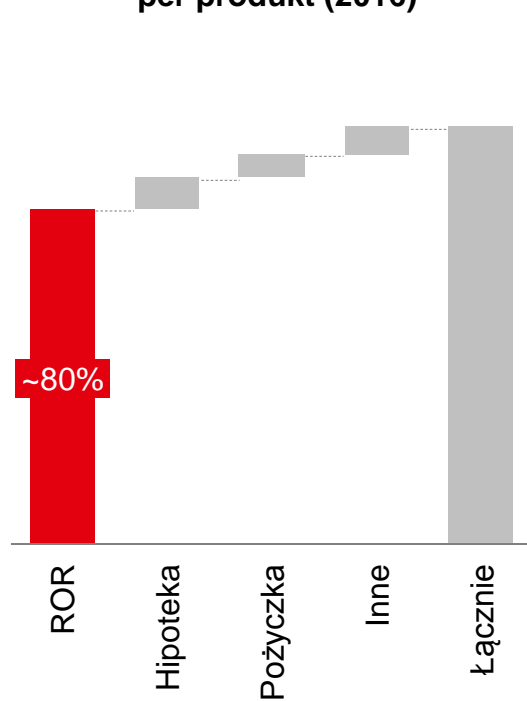
1. Przy założeniu samodzielnej działalności Pekao 2. Przyrost brutto 3. Mierzony dochodowością
Źródło: analizy własne

Akwizycja (ROR): Nowa oferta i poprawa Customer Experience podstawą dla przyszłego wzrostu



ROR głównym hookiem akwizycji

Struktura akwizycji klientów per produkt (2016)



Rewolucja w ofercie, Customer Journey i sposobie komunikowania...



Nowa oferta i marketing

- Nowy **Pakiet Korzyści** w ramach daily banking za związanie się z Pekao
- Udoskonalony **model obsługi i oferta dla Klientów Zamożnych**
- Nowa **Oferta dla Rodzin z Dziećmi**
- Umocnienie wiodącej pozycji w segmencie **Studentów**



Efektywne targetowanie

- Nacisk na **akwizycję klientów młodych i określonych segmentów behawioralnych**
- Wykorzystanie potencjału **synergii z PZU**

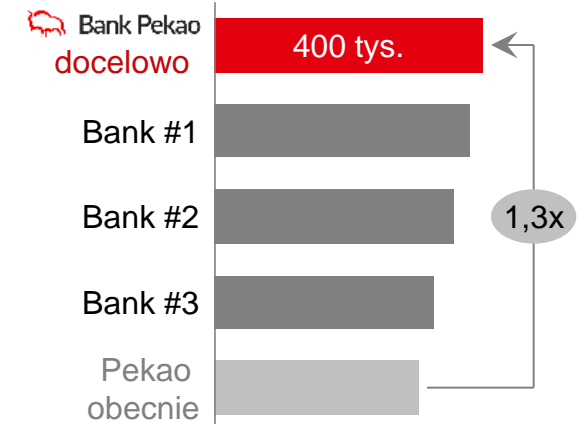


Proces zdalnego otwarcia

- Większość dystrybucji poprzez **sieć oddziałów**, ale wykorzystamy **też potencjał kanałów cyfrowych**
- W 2020 roku 25-30% ROR zakładanych w pełni zdalnie

...aby zostać liderem akwizycji

Sprzedż rachunków (rocznie)



Poprawimy Customer Experience, aby móc rosnąć jeszcze szybciej

Pożyczki (PEX): Zamierzamy w pełni wykorzystać potencjał istniejącej bazy Klientów

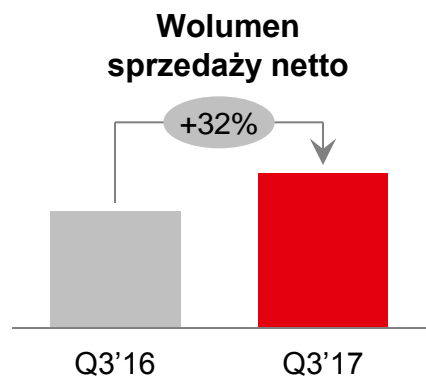
Klienci Indywidualni

Mikro

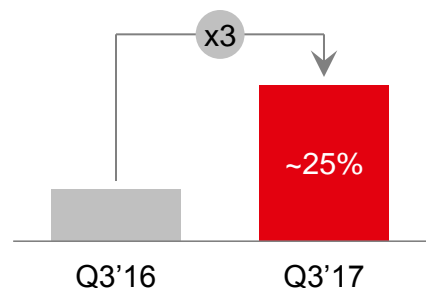
MŚP

Korpo

Już teraz osiągamy coraz lepsze wyniki PEX...



Udział kanałów zdalnych w sprzedaży¹



...mamy plan jak efektywnie rosnąć dalej...

Zaawansowana analityka

- Zwiększenie zakresu ofert pre-approval
- Efektywne identyfikowanie potrzeb klientów m.in. dzięki **nowym źródłom danych**
- Wykorzystanie **ofert kontekstowych**

Zwiększymy wsparcie marketingowe

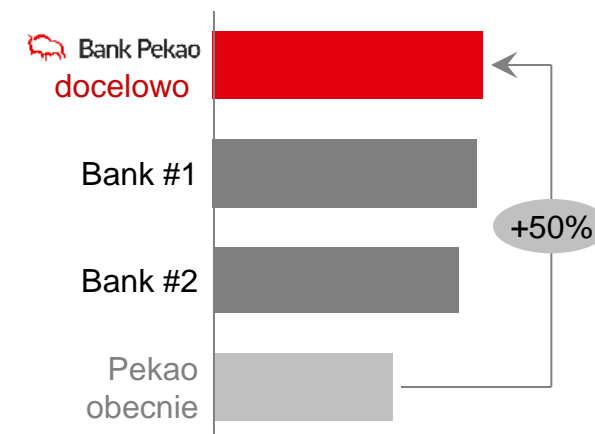
- Mocniejsza koncentracja na **kanałach cyfrowych**
- Skuteczniejsze **komunikowanie atrakcyjności oferty** Pekao

Zoptymalizujemy produkty i Customer Journey

- *Każdy klient Pekao z wypłatą pożyczki w 10 min.*
- Optymalizacja parametrów **produktu oraz procesu**
- Udoskonalenie **oferty ubezpieczeniowej** (współpraca z PZU)

...i w pełni wykorzystywać potencjał cross-sell

Wolumen portfela pożyczek / liczba Klientów



Efektywność najważniejszego kanału – sieci sprzedaży – kluczowa dla wzrostu w PEX

1. Sprzedaż mierzona sztukami
Źródło: analiza własna

Digital: Rola głównego kanału obsługi i dystrybucji

Klienci
Indywidualni

Mikro

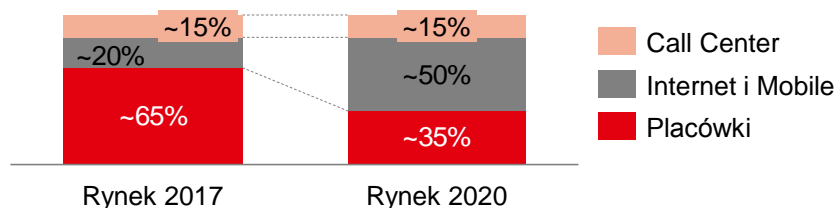
MŚP

Korpo

PeoPay wyznacza nowy standard dla bankowości mobilnej...

Jesteśmy przygotowani, by odpowiedzieć na zmiany w zachowaniach i oczekiwaniach klientów

Struktura sprzedaży na przykładzie pożyczki gotówkowej



Nasza aplikacja mobilna została bardzo pozytywnie przyjęta



Bank Pekao



Teraz **PeoPay** ma być pełnowymiarowym **bankiem w smartfonie**.

Wyborcza.biz, 11.10.2017

Najłatwiejszą drogę do kredytu mają posiadacze konta osobistego z dostępem do bankowości mobilnej w **Pekao SA**

Rzeczpospolita, 26.10.2017

...w planach mamy dalszy rozwój kanałów zdalnych



Bankowość internetowa

- Nowa wersja bankowości internetowej **Pekao24**
- Ergonomiczna i dostosowana do potrzeb klientów platforma inwestycyjna **robo-advisory**
- Wdrożenie **Data Management Platform** do analizy potrzeb klientów
- **Wykorzystanie zewnętrznych danych** (3rd party data) do segmentacji i scoringu behawioralnego, w tym poprzez API (PSD II)



Bankowość mobilna

- Otwieranie rachunków **w pełni zdalnie** np. w oparciu o eID
- Nowe możliwości **zarządzania kartami płatniczymi**
- **Analityka real-time** umożliwiająca komunikację w kluczowych dla klienta momentach

Ujednicimy doświadczenie klienta we wszystkich kanałach – Omnichannel

Pekao blisko mikro przedsiębiorczości dzięki dostępności i atrakcyjnej ofercie



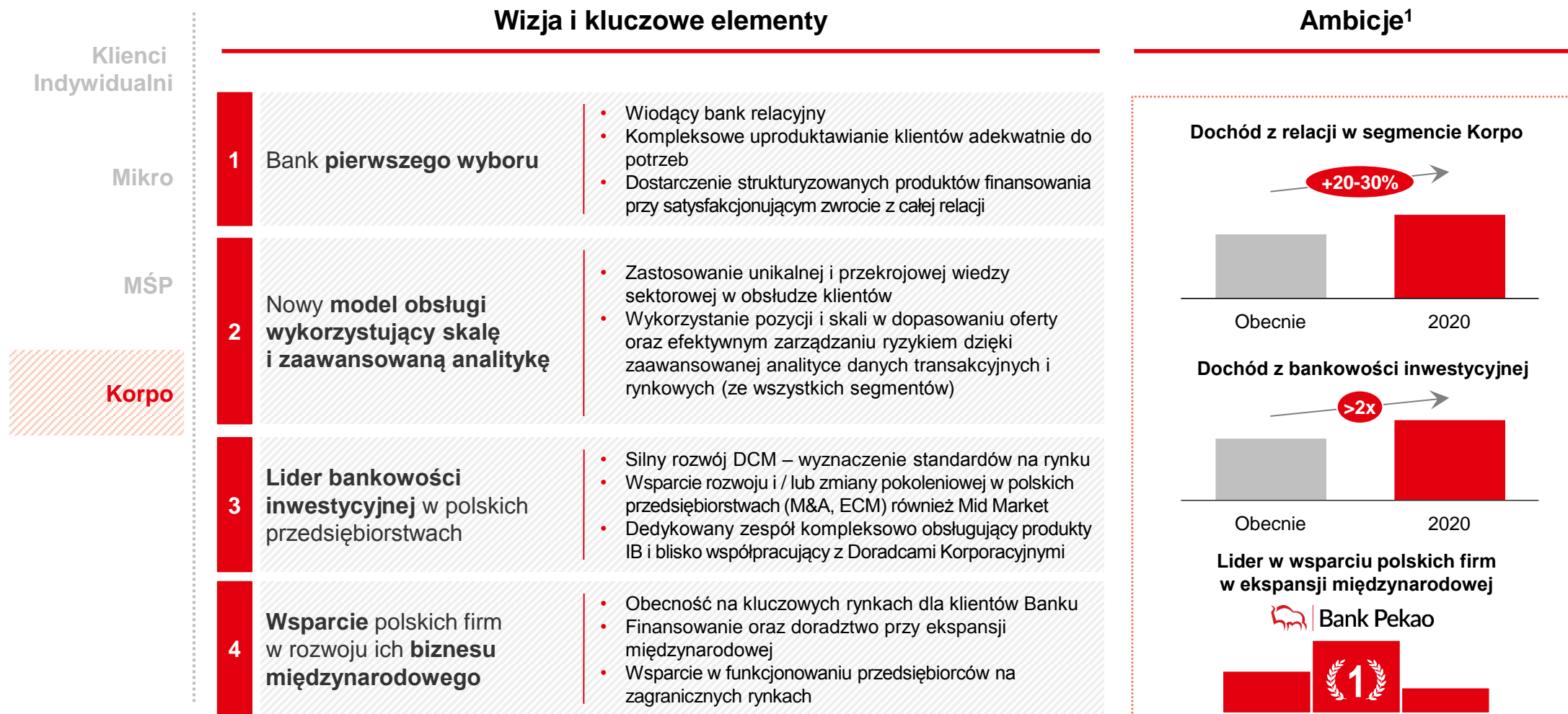
1. Przy założeniu samodzielnej działalności Pekao 2. Klienci z aktywną bankowością online

Dynamiczny wzrost w MŚP dzięki **szerokiemu zasięgowi, nowemu modelowi akwizycji, wysokiej jakości i prostym procesom**



1. Przy założeniu samodzielnej działalności Pekao

Umocnienie pozycji lidera w bankowości korporacyjnej poprzez rozwój relacji ze swoimi klientami i unikalny know-how



Inteligentny wzrost: **kierunki** dla kluczowych segmentów

Wiemy, gdzie koncentrować się na wzroście, a gdzie na poprawie dochodowości

Różne dźwignie wzrostu w zależności od segmentu i produktu¹

	Akwizycja	Poprawa dochodowości
Detal	przyrost ROR x2 szybszy	+50% penetracja PEX +100% penetracja bancassurance
Mikro	przyrost klientów x3 szybszy	
MŚP	przyrost klientów x2 szybszy	+35% dochód na klienta dzięki cross-sell
Korporacje		+30-40% dochód na klienta dzięki cross-sell

Naszym celem jest dochodowy wzrost

- **Silniejsza koncentracja na rentowności relacji** – silny wzrost wolumenów kredytowych tylko w **dochodowych segmentach / produktach**, w których dodatkowo Pekao ma nie w pełni wykorzystany potencjał
- **Akwizycja** nowych klientów w **perspektywicznych segmentach**, gdzie Pekao ma relatywnie niższy udział
- Koncentracja na **maksymalizacji wartości** w segmentach, w których pozycja Pekao jest już wysoka

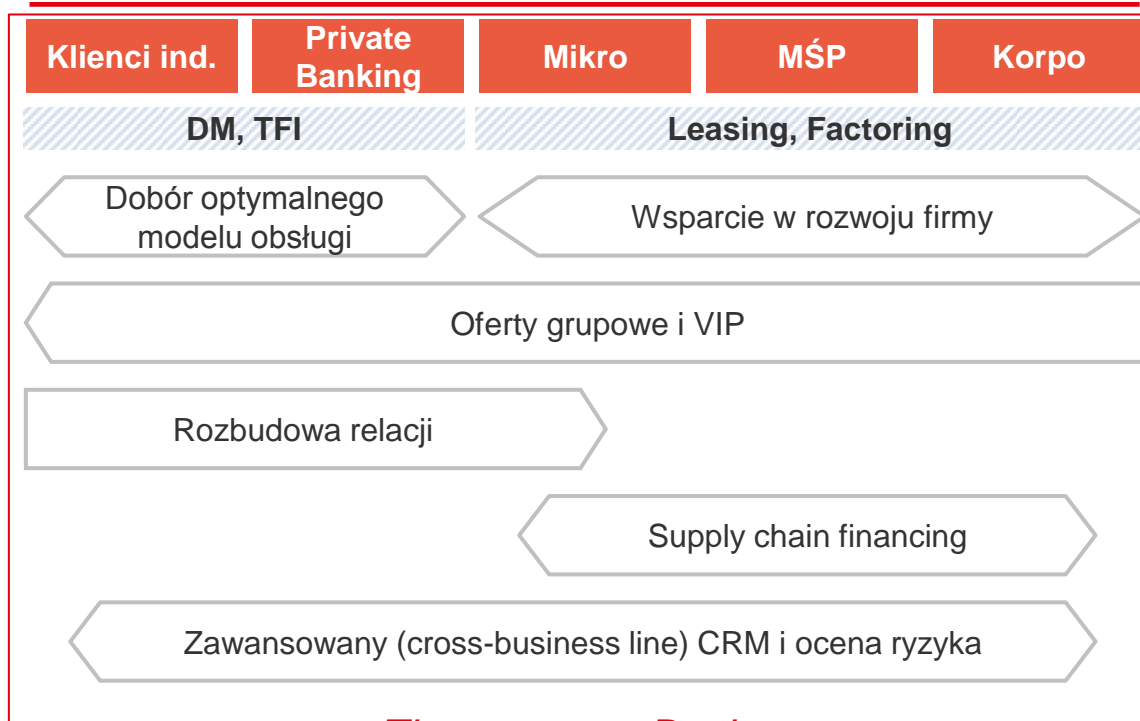
Już teraz odnosimy sukcesy

- ✓ **Detal:** +33% sprzedaży netto PEX w Q3 rdr
- ✓ **MŚP:** +10% wolumen kredytów w Q3 rdr
- ✓ **Korpo:** Uczestnictwo w największym LBO ostatnich lat

1. Przewidywane efekty w roku 2020 w porównaniu do roku 2016, przy założeniu samodzielnej działalności Pekao

Chcemy w pełni wykorzystać potencjał **zintegrowanego banku uniwersalnego** oraz **synergii z PZU i PFR**

Synergie pomiędzy segmentami klientów



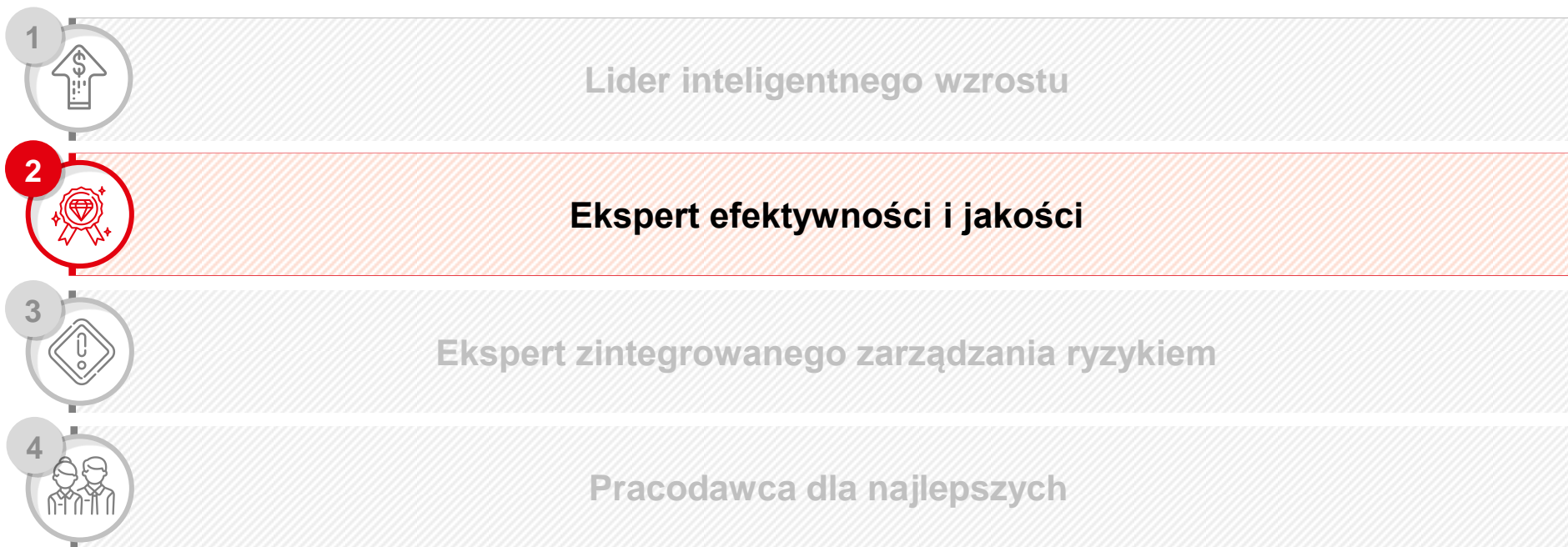
Zintegrowany Bank

Synergie z PZU i PFR



Będziemy również poszukiwać możliwości współpracy / mecenatu / partnerstw z innymi podmiotami, w tym z FinTechs

Priorytety biznesowe do roku 2020



Optymalizacja i digitalizacja procesów oraz sieci sprzedaży uczyni z Pekao lidera efektywności i jakości obsługi

Efektywność komercyjna

Wysoka efektywność i zorientowanie na tworzenie wartości w **tradycyjnych kanałach sprzedaży...**

...dalszy rozwój i promocja **kanałów zdalnych**

Zoptymalizowane, paperless procesy front-office

Efektywność sprzedażowa i zorientowanie na cele

Nowy model i format oddziału

Wyróżniające się kanały zdalne

Efektywność kosztowa

Scentralizowane back-office zorientowane na efektywność...

...niższa pracochłonność dzięki **robotyzacji i digitalizacji procesów**

Centralizacja i specjalizacja back-office

Uproszczenie, automatyzacja i onarzędziowanie operacji

Paperless

Monitoring efektywności

Jakość obsługi

Wyróżniające się na rynku doświadczenie klienta w kluczowych dla powodzenia strategii produktach...

...co najmniej **rynkowy poziom** w pozostałych liniach

Wyróżniające się Customer Journeys

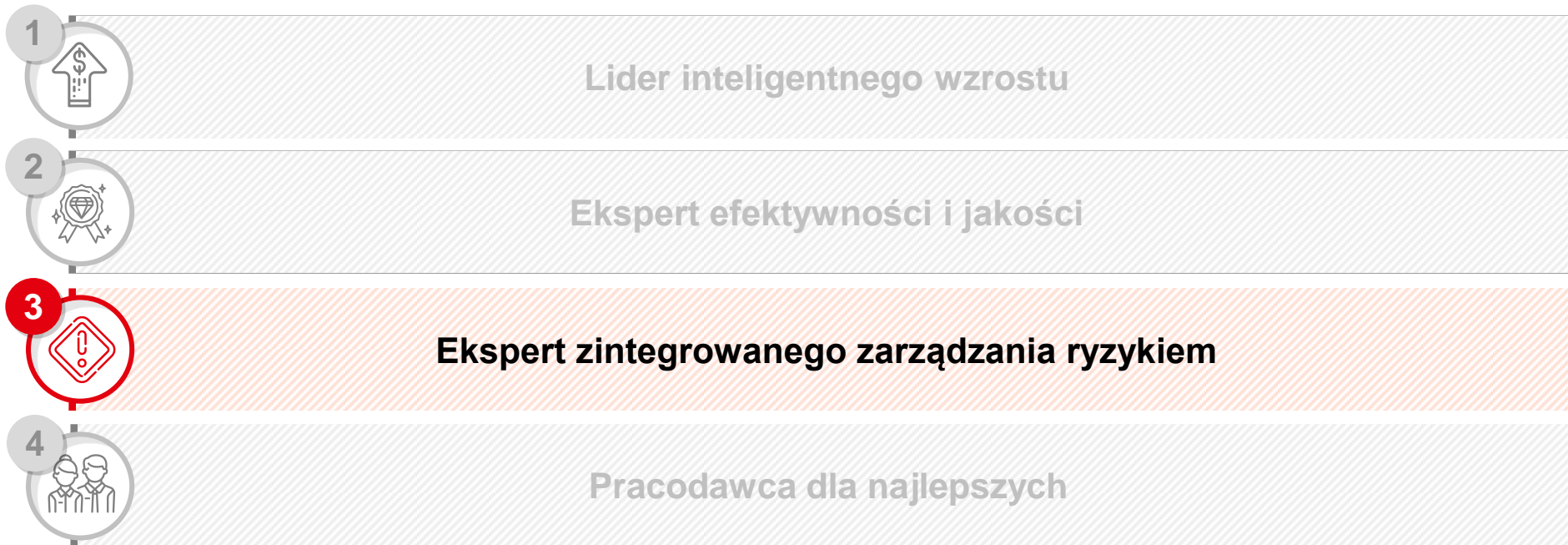
Wysokie standardy obsługi

Monitoring Customer Experience

Program systematycznej poprawy Customer Experience

W latach 2018-2020 zakładamy zwiększone nakłady na transformację cyfrową; planujemy wyższy niż dotychczas udział wydatków na Rozwój vs. Utrzymanie

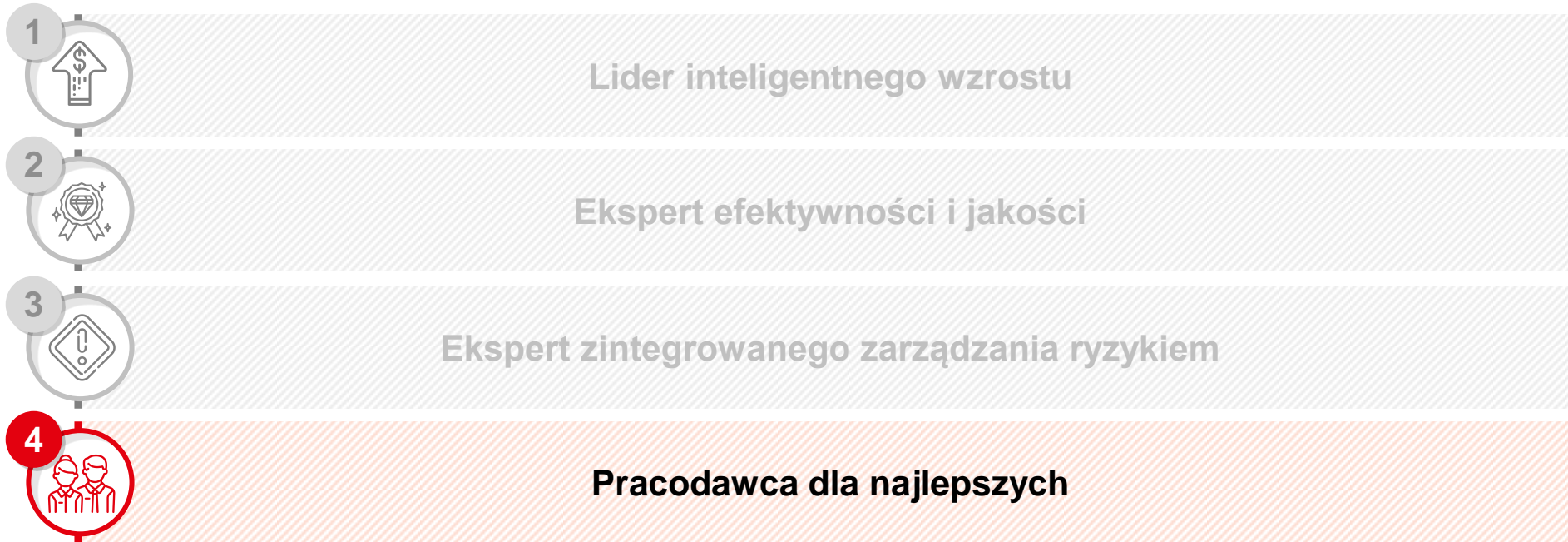
Priorytety biznesowe do roku 2020



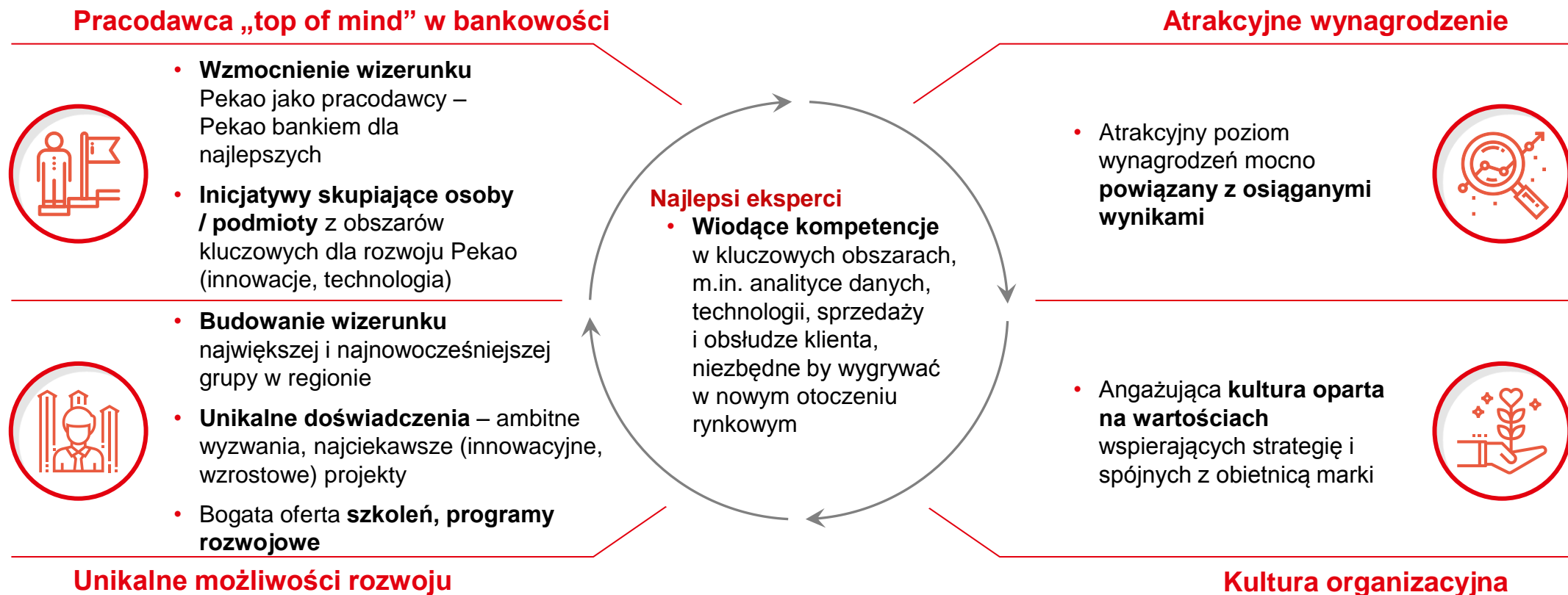
Zarządzanie ryzykiem jest kluczowe dla transformacji biznesowej i bezpiecznego wzrostu



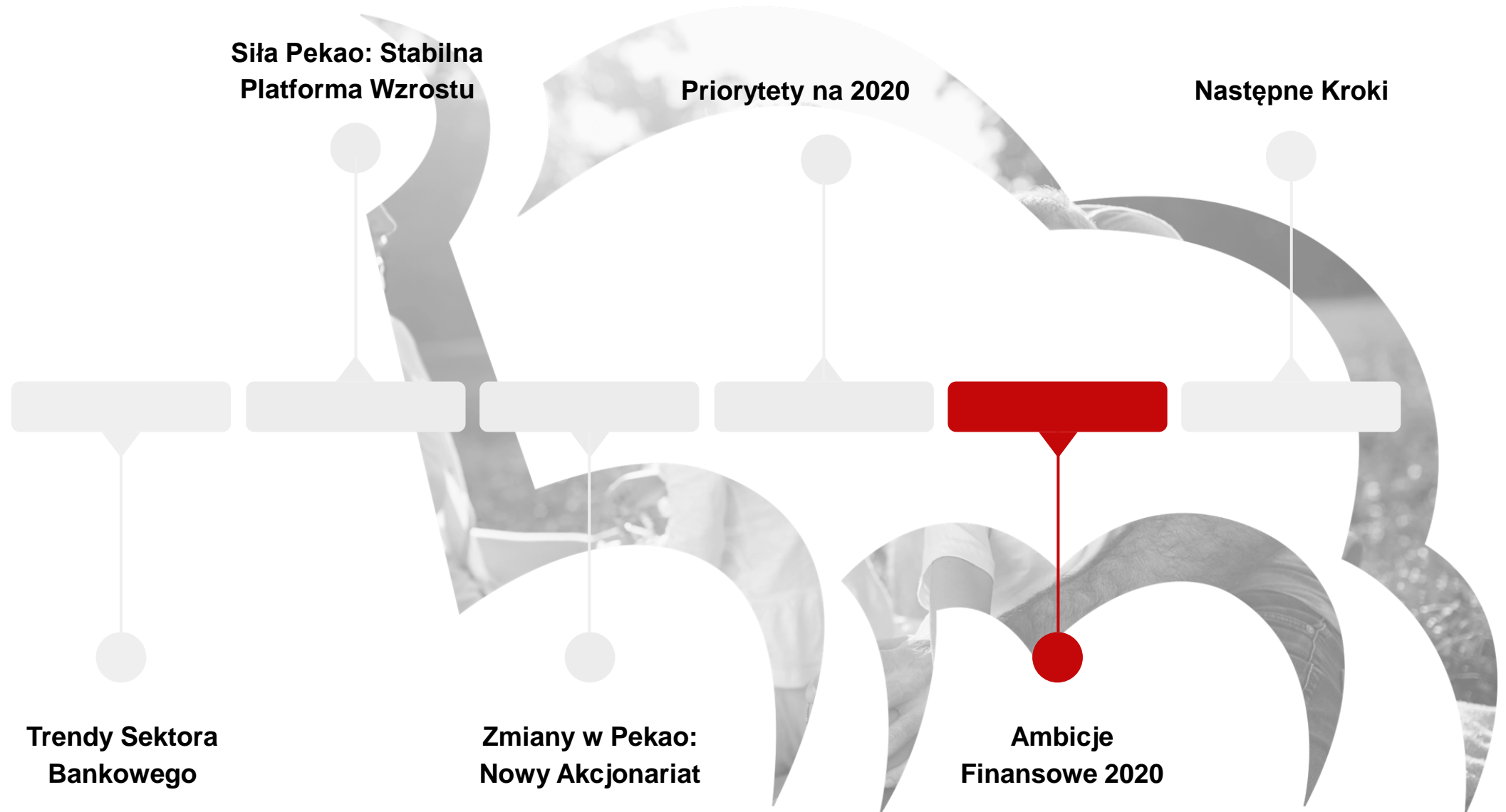
Priorytety biznesowe do roku 2020



Postawimy na **najlepsze kompetencje** i efektywność współpracy



Kluczowa rola obszaru HR w zaangażowaniu pracowników w realizację strategii



Wdrożenie strategii pozwoli osiągnąć **ambitne aspiracje finansowe**

Ambicje finansowe strategii: rok 2020¹



Jedno z najwyższych **ROE** w polskim sektorze bankowym: **14%**²

- Budowa wartości dla akcjonariuszy



C/I na poziomie liderów efektywności: **<40%**

- Zwiększenie efektywności kosztowej



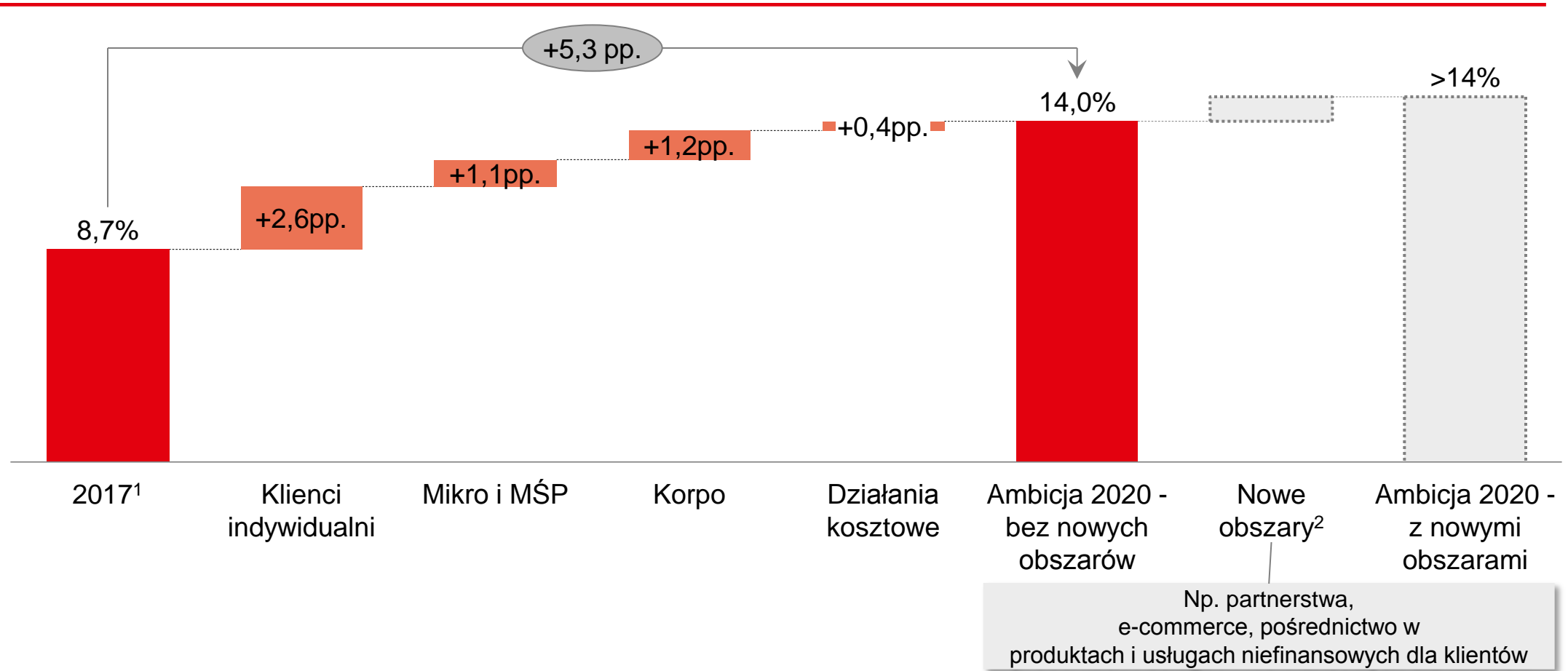
Lider **wzrostu zysków** wśród dużych banków: **> 3 mld PLN zysku netto**

- Dochodowy wzrost

**Wizja Pekao w modelu działalności samodzielnej –
wzrost nieorganiczny może pozwolić osiągnąć jeszcze lepsze wyniki**

Inteligentny wzrost i poprawa efektywności pozwolą osiągnąć **jedno z najwyższych ROE** w polskim sektorze bankowym

Ambicje finansowe strategii: ROE

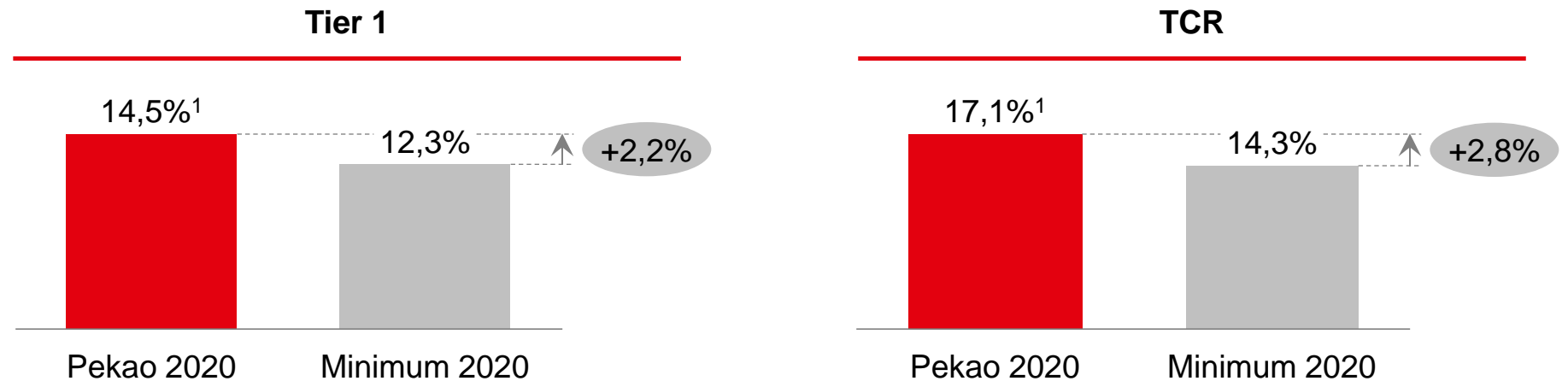


1. Na bazie wyników z 9 miesięcy 2. Nowe obszary działania (np. partnerstwa, e-commerce, pośrednictwo w produktach i usługach niefinansowych dla klientów indywidualnych i mikro), których oczekiwane efekty finansowe nie zostały ujęte w planie finansowym strategii
 Źródło: model finansowy Pekao

Pozycja kapitałowa Pekao pozwala na realizację planowanego wzrostu i utrzymanie polityki dywidendowej

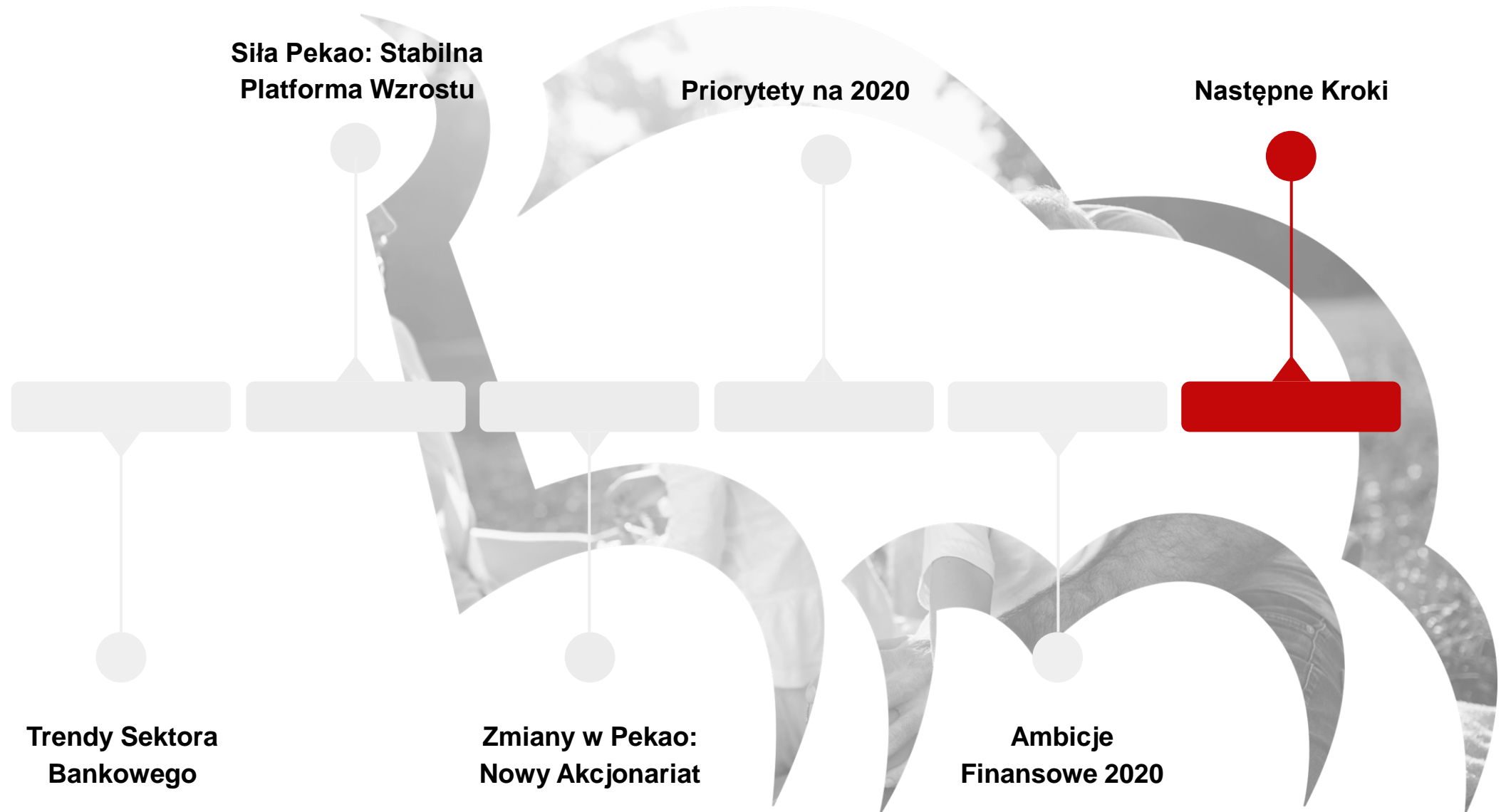
Polityka kapitałowa

- Optymalizacja struktury kapitału
- Długookresowo **Tier 1 > 14,5%**, **TCR > 17%** (spełniające kryterium KNF do wypłaty wysokiej dywidendy)



Polityka dywidendy

- Obecna **pozycja kapitałowa pozwala na dynamiczny wzrost** skali biznesu
- Zakładana wypłata **~100% z zysku netto za lata 2017 i 2018²**
- Aktywność banku w obszarze M&A może wymagać zmiany polityki dywidendowej



Trendy Sektora
Bankowego

Siła Pekao: Stabilna
Platforma Wzrostu

Zmiany w Pekao:
Nowy Akcjonariat

Priorytety na 2020

Ambicje
Finansowe 2020

Następne Kroki

Mamy **strategiczny plan działań** na najbliższe 3 lata

Mamy jasne cele i priorytety

1



Lider inteligentnego wzrostu

2



Ekspert efektywności i jakości

3



Ekspert zintegrowanego zarządzania ryzykiem

4



Pracodawca dla najlepszych



Opcje rozwoju nieorganicznego

Mamy jasne plany, jak je zrealizować



Opracowane inicjatywy wdrożeniowe



Roadmapy oraz skaskadowane plany dla segmentów oraz funkcji wsparcia



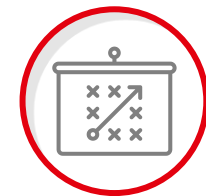
Szczegółowy model finansowy



Cele będą uwzględnione w MBO kadry

Następnym krokiem wdrożenie

Operacjonalizacja inicjatyw wdrożeniowych



Nowy Zarząd Pekao gwarantem realizacji strategii



Michał Krupiński

Prezes Zarządu



Roksana Ciurysek-Gedir

Wiceprezes Zarządu

nadz. Pion Bankowości Prywatnej¹



Andrzej Kopyrski

Wiceprezes Zarządu

*nadz. Pion B. Korporacyjnej,
Rynków i B. Inwestycyjnej*



Tomasz Kubiak

Wiceprezes Zarządu

nadz. Pion Finansowy



Michał Lehmann

Wiceprezes Zarządu

nadz. Obszar Operacji i Usług



Marek Lusztyń

Wiceprezes Zarządu

nadz. Pion Zarządzania Ryzykami



Tomasz Styczyński

Wiceprezes Zarządu

*nadz. Pion Małych i Średnich
Przedsiębiorstw*



Marek Tomczuk

Wiceprezes Zarządu

*nadz. Pion Bankowości
Detalicznej*

1. Roksana Ciurysek-Gedir została powołana na wiceprezesa Zarządu z dniem 1 stycznia 2018 r. i nie brała udziału w opracowaniu nowej strategii

Załącznik: założenia makroekonomiczne

	2017	2018	2019	2020
PKB (realna zmiana r/r %)	4,3	3,8	3,3	3,2
Inwestycje (zmiana r/r %)	4,4	8,5	7,0	5,0
Inflacja (CPI) r/r, koniec okresu	1,8	2,4	2,5	2,5
Średnie wynagrodzenie ¹ (zmiana % r/r)	5,5	7,2	6,5	6,0
Stopa referencyjna (%), koniec okresu	1,50	1,75	2,50	2,75
WIBOR 3M, koniec okresu ²	1,75	2,00	2,80	2,95
Saldo sektora finansów publ. (% PKB)	2,5	2,8	2,5	2,0
Kredyty (zmiana % r/r)	5,0	6,1	5,2	4,6
Depozyty (zmiana % r/r)	5,0	6,4	6,2	5,8

Zastrzeżenie

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez Bank Polska Kasa Opieki Spółka Akcyjna („Bank”) i przeznaczona jest dla klientów, akcjonariuszy Banku oraz analityków finansowych. Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży, zaproszenia do złożenia oferty nabycia lub objęcia papierów wartościowych lub instrumentów finansowych, lub jakiegokolwiek porady lub rekomendacji w odniesieniu do tychże papierów wartościowych lub innych instrumentów finansowych.

Prezentowane dane mają jedynie charakter ogólnoinformacyjny i nie odnoszą się do oferowanych przez Bank produktów lub usług. W celu skorzystania z usług i produktów Banku, należy dokładnie zapoznać się z charakterystyką danej usługi lub produktu, jej zasadami, ryzykiem, a także konsekwencjami prawnymi i podatkowymi korzystania z danej usługi lub produktu.

Zaprezentowana w Prezentacji strategia zawiera cele, których realizacja jest ambicją Zarządu Banku i nie stanowi prognozy wyników.

Prezentacja podlega ochronie przewidzianej przepisami prawa, a w szczególności: Ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (t.j. Dz. U. z 2006 r., Nr 90, poz. 631 z późn. zm.); Ustawy z dnia 27 lipca 2001 r. o ochronie baz danych (Dz. U. Nr 128, poz. 1402 z późn. zm.); Ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t.j. Dz. U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503 z późn. zm.) oraz Ustawy z dnia 30 czerwca 2000 r. prawo własności przemysłowej (t.j. Dz. U. z 2003 r., nr 119, poz. 1117 z późn. zm.).

Prezentacja może obejmować stwierdzenia dotyczące przyszłości, perspektyw Banku, przyszłych planów oraz strategii lub planowanych zdarzeń, nie będących faktami historycznymi. W związku z tym, że te stwierdzenia zostały przyjęte na podstawie przypuszczeń, oczekiwań, projekcji oraz tymczasowych danych o przyszłych wydarzeniach, obarczone są ryzykiem oraz niepewnością. Czynniki, które mogą spowodować lub przyczynić się do powstania zmiany niniejszych oświadczeń obejmują, ale nie są ograniczone do: (i) ogólnych warunków gospodarczych, z uwzględnieniem warunków gospodarczych obszarów działalności gospodarczej oraz rynków, w których Bank oraz jego podmioty zależne prowadzą działalność, (ii) wyników rynków finansowych (iii) zmian prawa, oraz (iv) ogólnych lokalnych, regionalnych, krajowych i/lub międzynarodowych warunków konkurencji.

Co do zasady, Bank nie ma obowiązku przekazywania do publicznej wiadomości aktualizacji i zmian informacji, danych oraz oświadczeń znajdujących się w niniejszej Prezentacji na wypadek zmiany strategii albo zamiarów Banku lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub okoliczności, które będą miały wpływ na tę strategię lub zamiary Banku, chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa.

Bank, ani jakikolwiek z jego przedstawicieli nie będzie ponosił odpowiedzialności za jakąkolwiek szkodę wynikającą z jakiegokolwiek użycia niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych lub na innej podstawie pozostającej w związku z niniejszą Prezentacją.

Prezentacja nie jest przeznaczona do rozpowszechniania do, lub na terytorium państw, w których publiczne rozpowszechnianie informacji zawartych w Prezentacji może podlegać ograniczeniom lub być zakazane przez prawo.