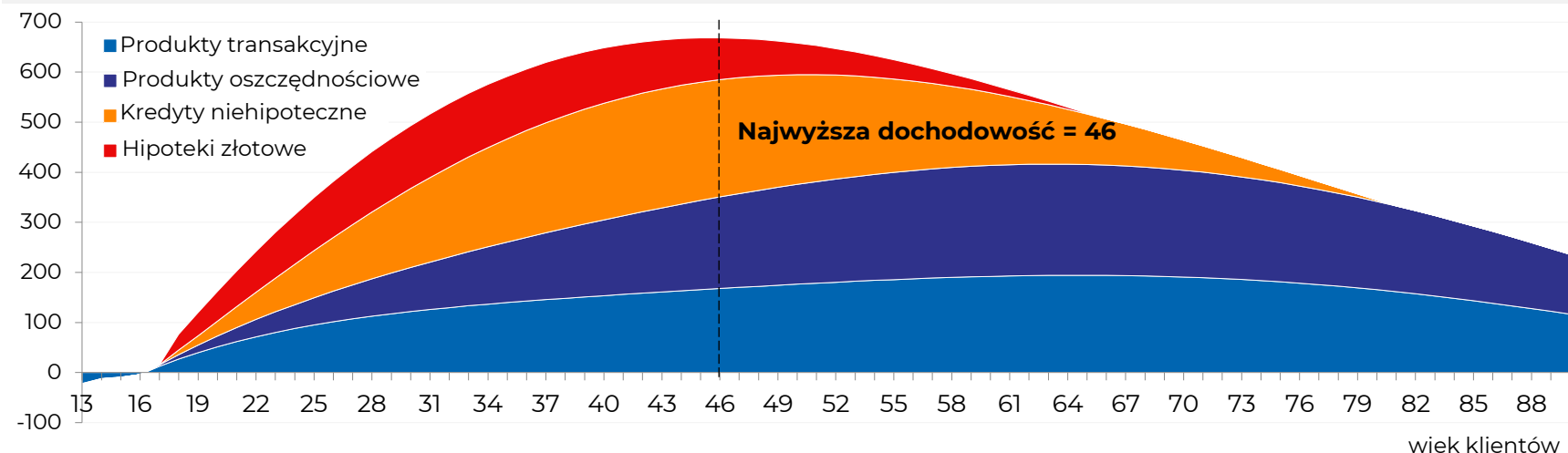
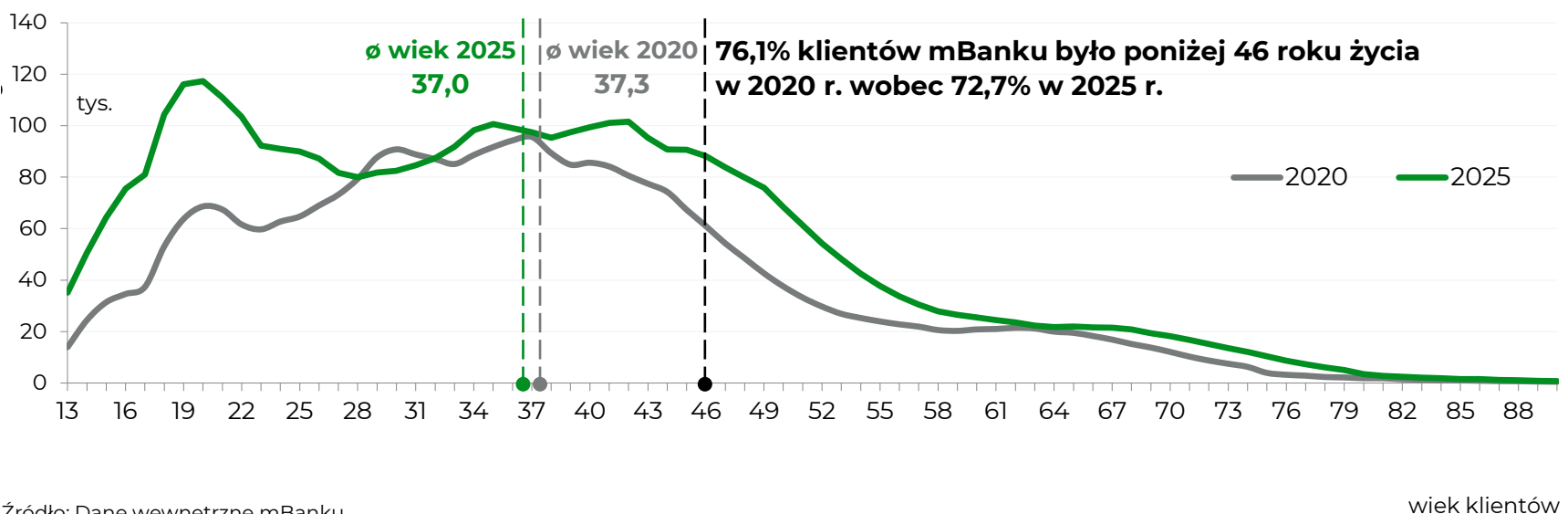


Korzystny profil demograficzny klientów detalicznych mBanku

Dochody netto na aktywnego klienta (zł) – klienci indywidualni mBanku w Polsce, 2020



Rozkład wieku 2025 vs 2020 – aktywni klienci indywidualni 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 (46 lat). Efekt demograficzny w naturalny sposób przyczyni się do multiplikacji wartości mBanku w kolejnych latach.

Źródło: Dane wewnętrzne mBanku.

Wprowadzenie do Grupy mBanku