



# Mierz wyżej

... z VeloBankiem to możliwe

## Aim High

... VeloBank makes it possible

# Agenda

- 1. Nasza podróż**
- 2. Trendy**
- 3. Wizja i ambicje**
- 4. Filary strategii**

1.

# Nasza podróż

# Momenty, które nas uksztaltowały



Wprowadzenie  
**VeloFotki** -  
pionierskiego  
produktu **opartego  
na AI**

Przejęcie  
**Towarzystwa  
Funduszy  
Inwestycyjnych**

Ogłoszenie  
**strategii  
2026-2028**

Przejęcie  
**Spółki  
Leasingowej**

Wejście  
**inwestorów  
strategicznych** -  
Cerberus, EBRD,  
IFC

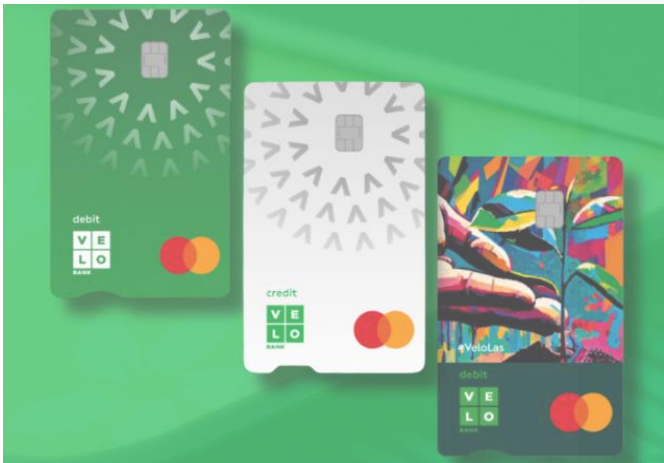
Trwająca **fuzja  
z częścią  
detaliczną  
BHW w PL**

Sprzedaż  
pierwszego  
**kredytu  
hipotecznego**

Nowa **Aplikacja  
i Bankowość  
Internetowa**

Ogłoszenie  
**strategii  
2023-2025**

Stworzenie  
**Marki Velo**  
w zaledwie 5 tyg



2022  
Listopad

2023

2024

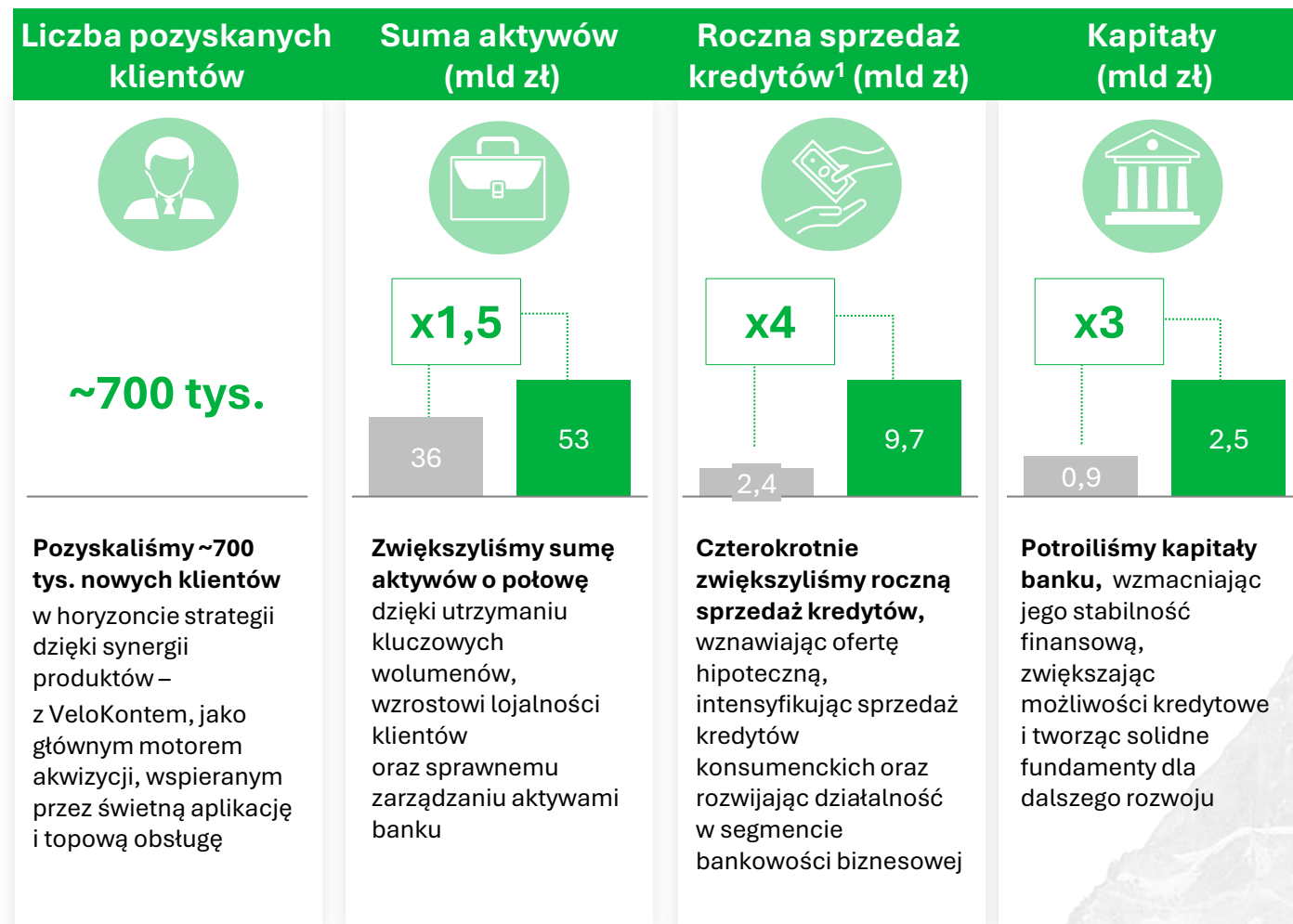
2025

2026

Wolumeny Kredytu  
Gotówkowego  
50 mln zł/msc

Wolumeny Kredytu  
Gotówkowego  
400 mln zł/msc

# Strategię 2023-2025 zrealizowaliśmy z silnymi wynikami i uznaniem branżowym



■ 2022 ■ 2025

## Nagrody



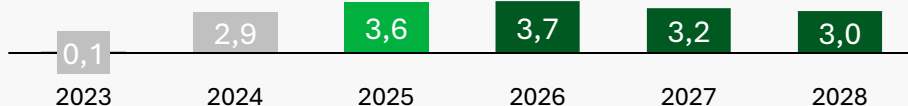
2.

**Trendy**

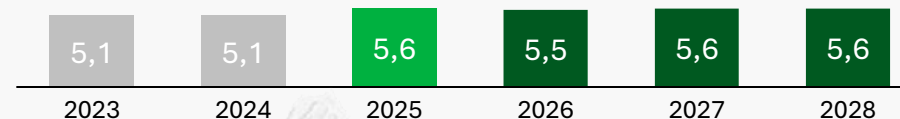
# Polska gospodarka o stabilnych fundamentach mimo geopolitycznej presji

W scenariuszu bazowym spadająca inflacja pozwoliłaby RPP obniżyć stopy. Obecnie czeka nas pauza.

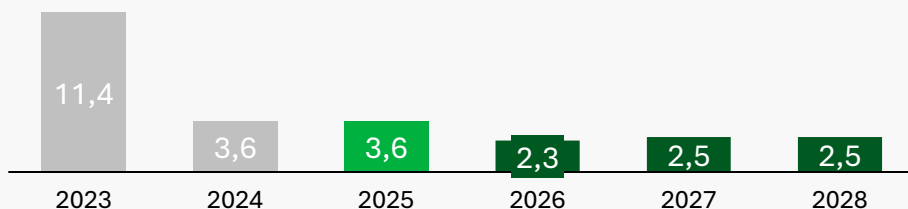
PKB realny (% r/r)



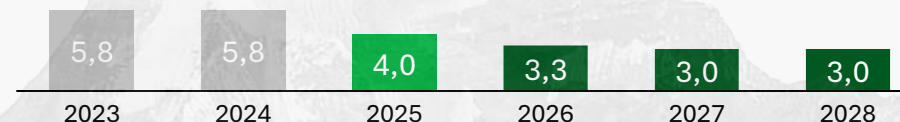
Stopa bezrobocia (EoP, %)



Inflacja CPI (% r/r)



Stopa procentowa NBP (EoP, %)



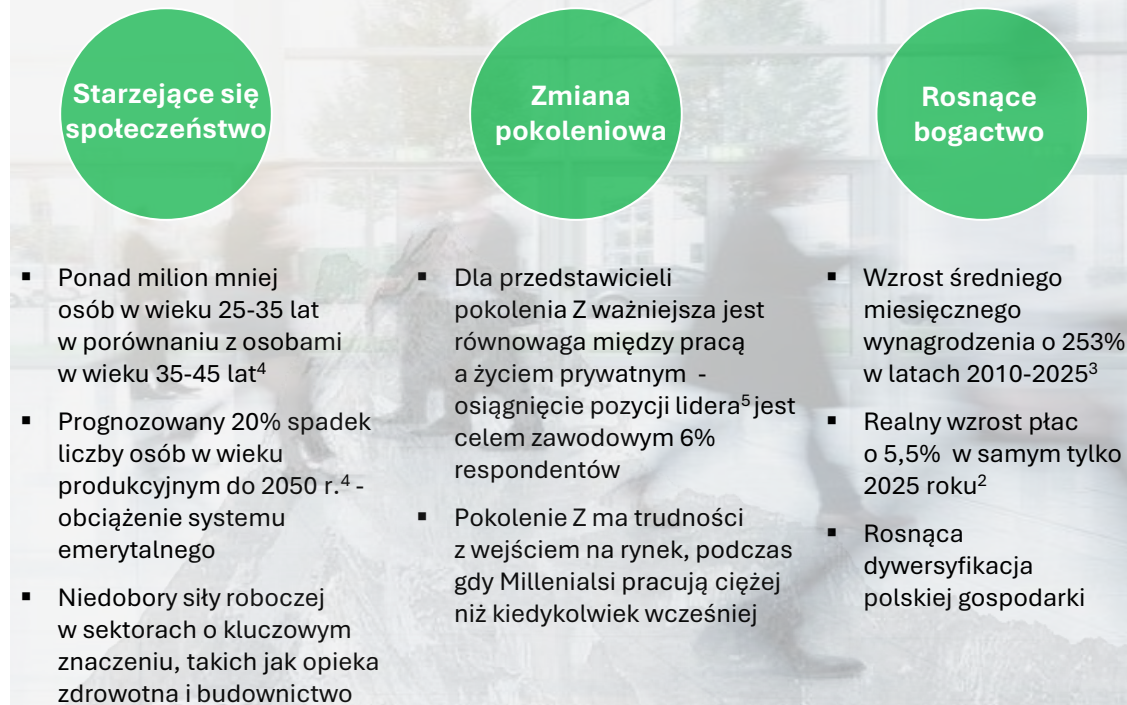
# Jesteśmy gotowi na nadchodzące zmiany...

Przesunięcia globalne i społeczne zmieniają rynek. Dla nas to nie zagrożenie. To pole do działania

## Aspekty globalne



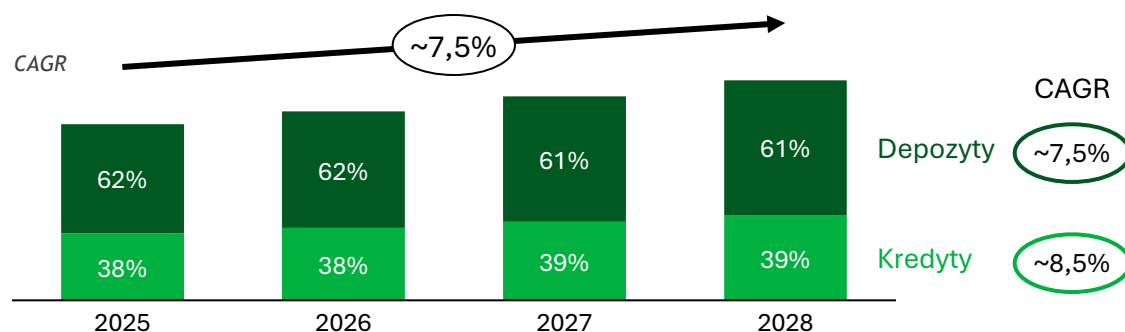
## Aspekty społeczne



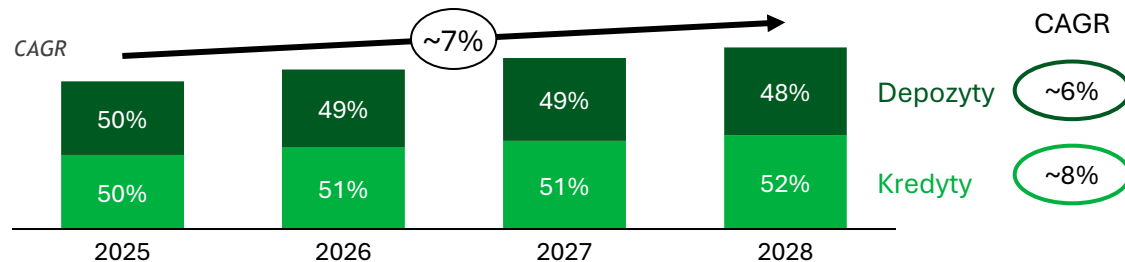
1. Światowe Forum Ekonomiczne - The Global Risk Report 2025 (Sprawozdanie dotyczące zagrożeń globalnych za 2025 r.). 2. BCG - „AI Unlocked: Value Creation with AI (Including Generative AI)”. 3. Główny Urząd Statystyczny - „Rozkład wynagrodzeń w gospodarce narodowej w styczniu 2025”. 4. Główny Urząd Statystyczny - „Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w gospodarce narodowej w latach 1950-2024”. 5. PARP - „Starzenie się społeczeństw”. 6. Deloitte - „2025 Gen Z and Millennial Survey” 14. edycja

# Wyzwania regulacyjne nie zatrzymują wzrostowego trendu sektora bankowego

Segment Bankowości Detalicznej - wartość portfela  
Polska (mld zł)



Segment Bankowości Biznesowej - wartość portfela  
Polska (mld zł)



## Główne wyzwania

### Otoczenie regulacyjne i nadzorcze

- Dalsza ewolucja wymogów w zakresie ochrony konsumenta i governance produktowego
- Proces zastępowania wskaźnika WIBOR przez POLSTR

### Otoczenie prawne i konsumenckie

- Rosnąca aktywność klientów w zakresie roszczeń konsumenckich
- Ewolucja orzecznictwa sądowego w obszarze produktów kredytowych

3.

## Wizja i ambicje

# Mierz wyżej

... z VeloBankiem to możliwe

## NASZA MISJA



Bank, który  
pomaga osiągać  
więcej.

Prosto. Wygodnie.  
Na Twoich zasadach.

# 2026-2028: Cztery priorytety. Jeden kierunek

## 1. Ambitny Wzrost



Mierz wyżej | Zarabiaj więcej

### ■ Bankowość Detaliczna

Podwajamy wartość portfela kredytowego i budujemy skalę

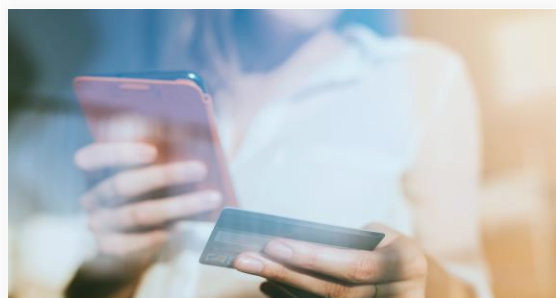
### ■ Bankowość Prywatna

Łączymy technologię i doświadczenie, redefiniując Bankowość Prywatną

### ■ Bankowość Biznesowa

Budujemy silną pozycję w segmencie MŚP i leasingu

## 2. Klient w Centrum



Mierz wyżej | Żyj wygodniej

### ■ Wygoda cyfrowa

Dostarczamy światowej klasy bankowość cyfrową dzięki AI i niezawodnej aplikacji

### ■ Dostęp

Zapewniamy klientom wygodny dostęp do usług dzięki efektywnej i szeroko dostępnej sieci bankowej

## 3. Efektywny Bank



Mierz wyżej | Działaj mądrzej

### ■ Innowacyjność

Tworzymy nowoczesny bank oparty na podejściu „digital-first” i wykorzystaniu AI

### ■ Odpowiedzialność

Wzrost banku jest wspierany solidnymi fundamentami: odpowiedzialnością finansową, rygorem ryzyka i transparentnością

## 4. Jeden Zespół

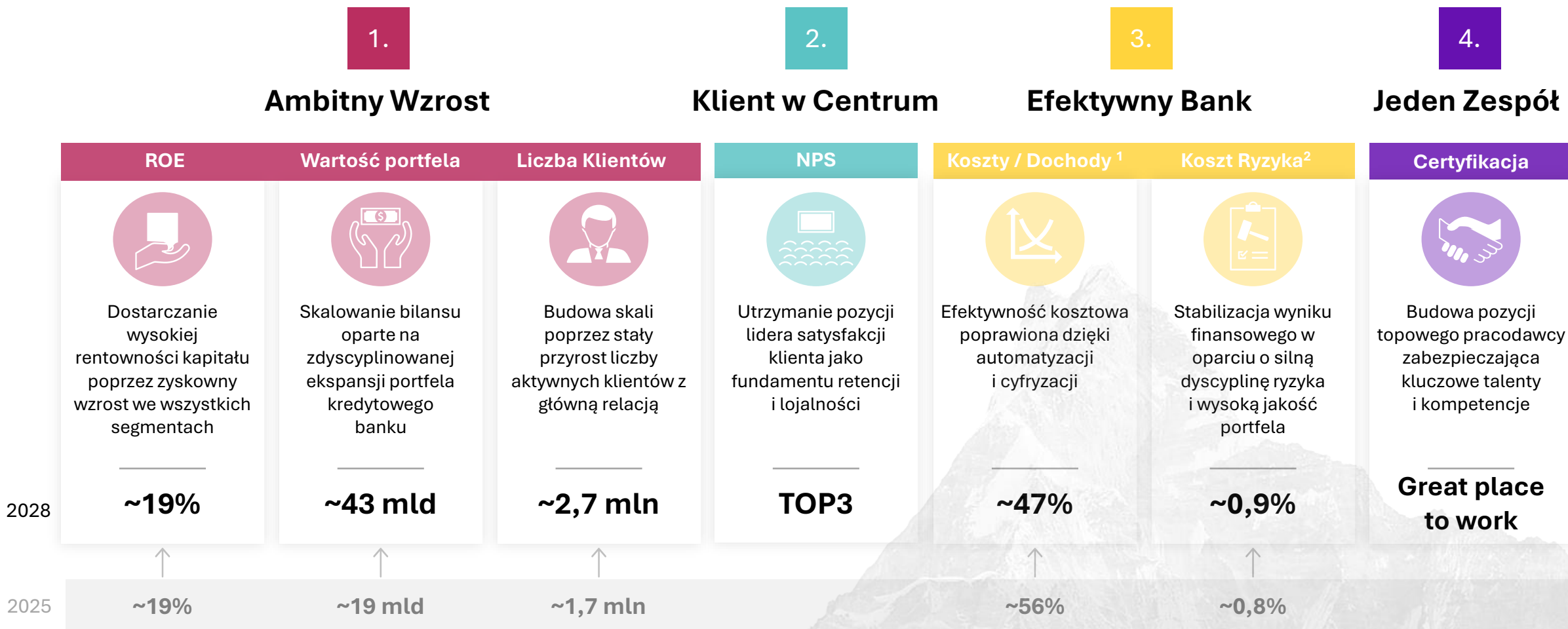


Mierz wyżej | Osiągnij sukces z nami

### ■ Talent i kultura współpracy

Razem napędzamy strategię dzięki talentowi, współpracy i wspólnym wartościom

# Nasze główne aspiracje na 2028 rok



1. Z wyłączeniem BFG

2. Z wyłączeniem efektów jednorazowych (one-offs)

4.

# Filary Strategii

1.

# Ambitny Wzrost

## *Zarabiaj więcej!*

# Po sukcesie w depozytach, przyspieszamy rozwój w obszarze kredytów

## Cele 2028 - Ambitny Wzrost



### Kredyty detaliczne

→ Napędzamy wzrost kredytów dzięki konkurencyjnej ofercie dopasowanej do potrzeb klientów

→ Usprawnimy i zdigitalizujemy procesy, skracając czas decyzji i poprawiając jakość oceny ryzyka



### Relacja z klientem

→ Zwiększamy zaangażowanie klientów dzięki najlepszej aplikacji, atrakcyjnym VAS-om i najwyższej jakości obsłudze

→ Upraszczamy ofertę i procesy, oferując przejrzyste pakiety dopasowane do klienta



### Liczba klientów

→ Przejmujemy klientów części detalicznej BHW, oferując doskonałe doświadczenie cyfrowe, szeroką gamę produktów i wysoką jakość

→ Wprowadzimy produkty akwizycyjne, wspierające długoterminowe zaangażowanie klientów

■ **>2x**

Portfel Kredytów Detalicznych

■ **~2x**

Liczba Klientów z główną relacją

■ **+1 mln**

Baza Klientów detalicznych

# Dostarczamy doświadczenia i ofertę zbudowaną wokół realnych potrzeb klientów

**Gotowi na  
Twoje potrzeby**

## Codzienna bankowość

- Segmentowa oferta rachunków
- Nowy produkt akwizycyjny dopasowany do oczekiwań klientów

## Depozyty

- Utrzymanie konkurencyjnej oferty depozytowej

## Ubezpieczenia

- Edukacja klientów i wzrost świadomości ubezpieczeniowej
- Rozwój wielokanałowego modelu sprzedaży

## Inwestycje

- Szerszy zakres produktów inwestycyjnych
- Wykorzystanie nowej platformy inwestycyjnej



## Karty kredytowe

- Wdrożenie najlepszych praktyk w zakresie kart kredytowych

## Kredyty konsumpcyjne

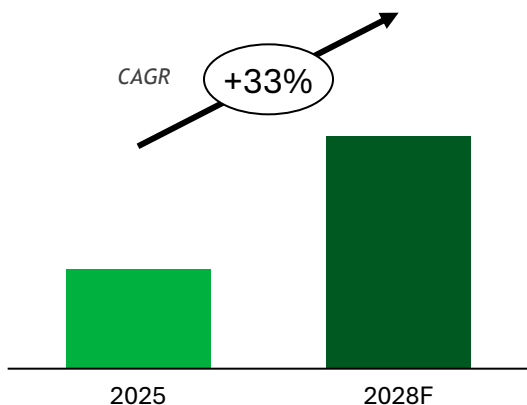
- Dalsza cyfryzacja procesu i wzmocnienie struktur lokalnych
- Wdrożenie globalnego limitu kredytowego

## Kredyty hipoteczne

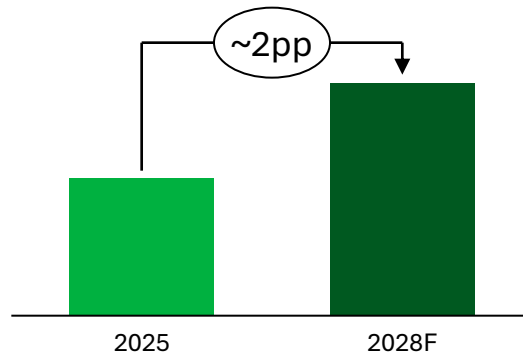
- Dalszy rozwój hipotek z naciskiem na cyfrowy proces kredytowy

# Osiągniemy wzrost udziału w rynku kredytów konsumenckich

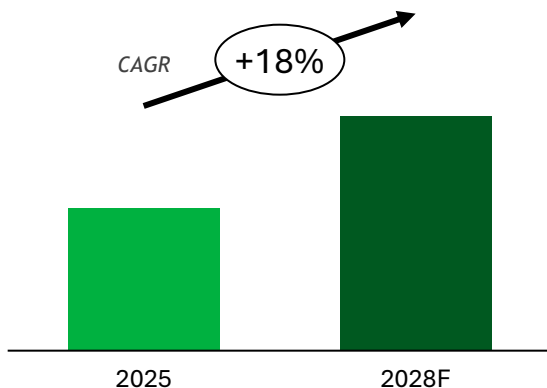
Kredyty konsumenckie - wartość portfela (mld zł)



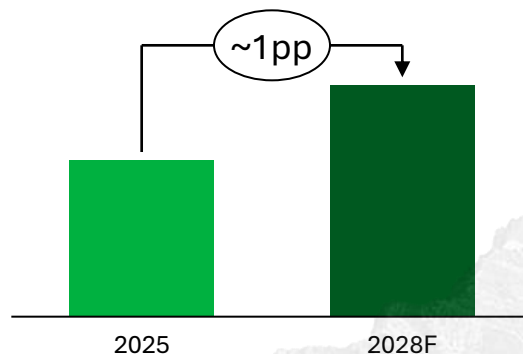
Kredyty konsumenckie - udział w rynku (wartość portfela, %)



Kredyty konsumenckie - wolumen sprzedaży (mld zł)



Kredyty konsumenckie - udział w rynku (wolumen sprzedaży, %)



## Główne działania



Implementacja globalnego limitu kredytowego



Skalowanie sprzedaży poprzez rozwój sieci franczyzowej



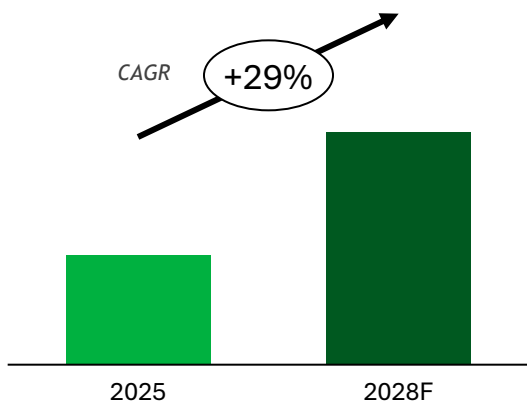
Dopasowanie propozycji kredytowych do profilu aktywności klienta



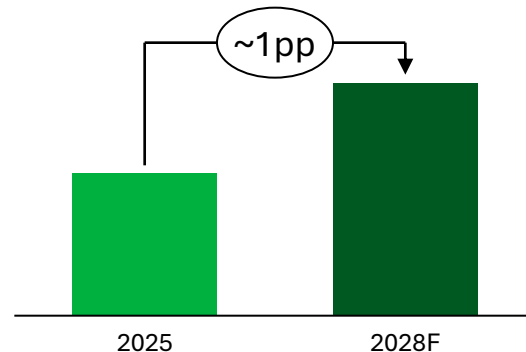
Wykorzystanie sztucznej inteligencji w procesie kredytowym i ocenie ryzyka

# Podwoimy wartość portfela i zwiększymy sprzedaż hipotek o połowę do 2028 roku

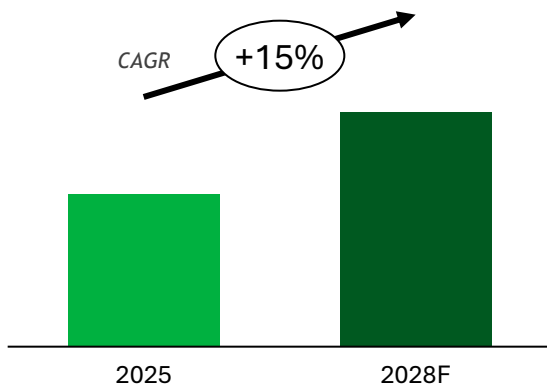
Kredyty hipoteczne - wartość portfela (mld zł)



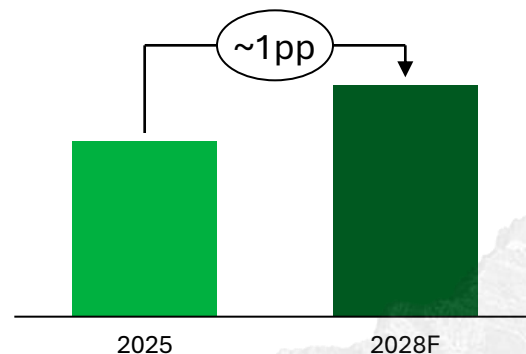
Kredyty hipoteczne - udział w rynku (wartość portfela, %)



Kredyty hipoteczne - wolumen sprzedaży (mld zł)



Kredyty hipoteczne - udział w rynku (wolumen sprzedaży, %)



## Główne działania



Automatyzacja procesów oceny ryzyka



Dalsze doskonalenie Cyfrowej Hipoteki



Rozwój self-service i procesów posprzedażowych



Budowa pozycji partnera pierwszego wyboru dla kluczowych pośredników

# Naszą ambicją jest budowa najlepszego Private Bankingu w Polsce

## Cele 2028 - Ambitny Wzrost



### AuM

→ Rozszerzymy ofertę inwestycyjną o produkty VeloFunds TFI, usługi maklerskie oraz doradztwo

→ Zbudujemy najwyższej jakości model doradztwa majątkowego, wspierany cyfrowymi usługami



### Liczba Klientów

→ Wzmacniamy relacje z klientem poprzez najwyższą jakość obsługi, opartą na najlepszych standardach rynkowych

→ Rozszerzamy i integrujemy usługi Wealth Management z bankowością codzienną, oferując pełne zarządzanie finansami



### NPS

→ Zapewnimy stałą ekspertyzę doradczą dla klientów o złożonych potrzebach

→ Udostępnimy ekskluzywne wydarzenia, dedykowane analizy i unikalne doświadczenia dla klientów segmentu

■ **>20 mld**

Portfel Produktów Inwestycyjnych

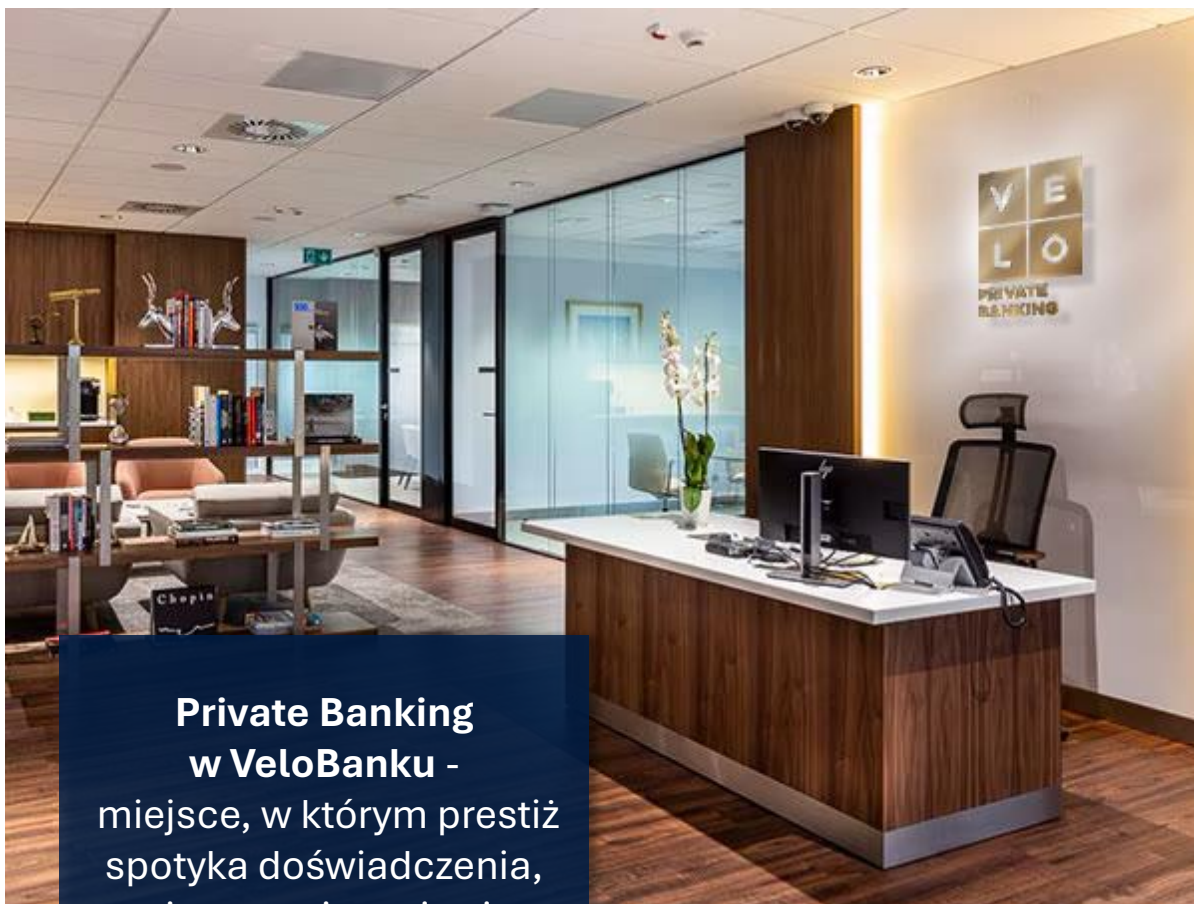
■ **>2x**

Liczba Klientów w Segmencie PB

■ **TOP 3**

NPS

# Budujemy nową, wyrazistą linię biznesową Private Banking, stawiającą na relacje i zaufanie



**Private Banking  
w VeloBanku** -  
miejsce, w którym prestiż  
spotyka doświadczenia,  
a innowacja staje się  
przewagą



- **Wyraźnie wzmocniona propozycja Private Banking**, łącząca dziedzictwo przejmowanej części BHW z nowoczesnymi możliwościami VeloBanku
- **Wyrazista, premium identyfikacja marki**, zaprojektowana tak, aby odpowiadała profilowi klienta HNWI
- **Silny model doradczy**, wspierany przez poszerzony zespół wyspecjalizowanych opiekunów relacji
- **Najwyższej klasy cyfrowe i inwestycyjne rozwiązania**, w pełni zintegrowane z doświadczeniem klienta

# Udostępniamy światowej klasy kartę dla najbardziej wymagających klientów

## World Legend Mastercard™



Nowa karta dla klientów zamożnych, oferująca podwyższony pakiet korzyści, który pobudza wyobraźnię i spełnia potrzeby klientów - dając im radość i dostęp do wyjątkowych możliwości

### Bezpieczeństwo i wygoda



#### Kompleksowy pakiet ubezpieczeń:

- Pokrycie kosztów leczenia do 7,5 mln EUR

#### Usługi assistance i concierge 24/7:

- Pomoc w podróży, sprawach medycznych i prawnych
- Osobisty concierge: rezerwacje biletów, stolików w restauracjach, wydarzeń sportowych oraz planowanie podróży

### Unikalne doświadczenia



#### Ekskluzywne doświadczenia kulturalne:

- Priorytetowy dostęp do biletów na koncerty
- Specjalnie dobrane wydarzenia kulturalne zapewniająca unikalne doświadczenia ★

#### Doświadczenia kulinarne

- Rezerwacje w restauracjach z gwiazdkami Michelin ★
- Specjalne oferty tylko dla posiadaczy karty

### Podróże i styl życia



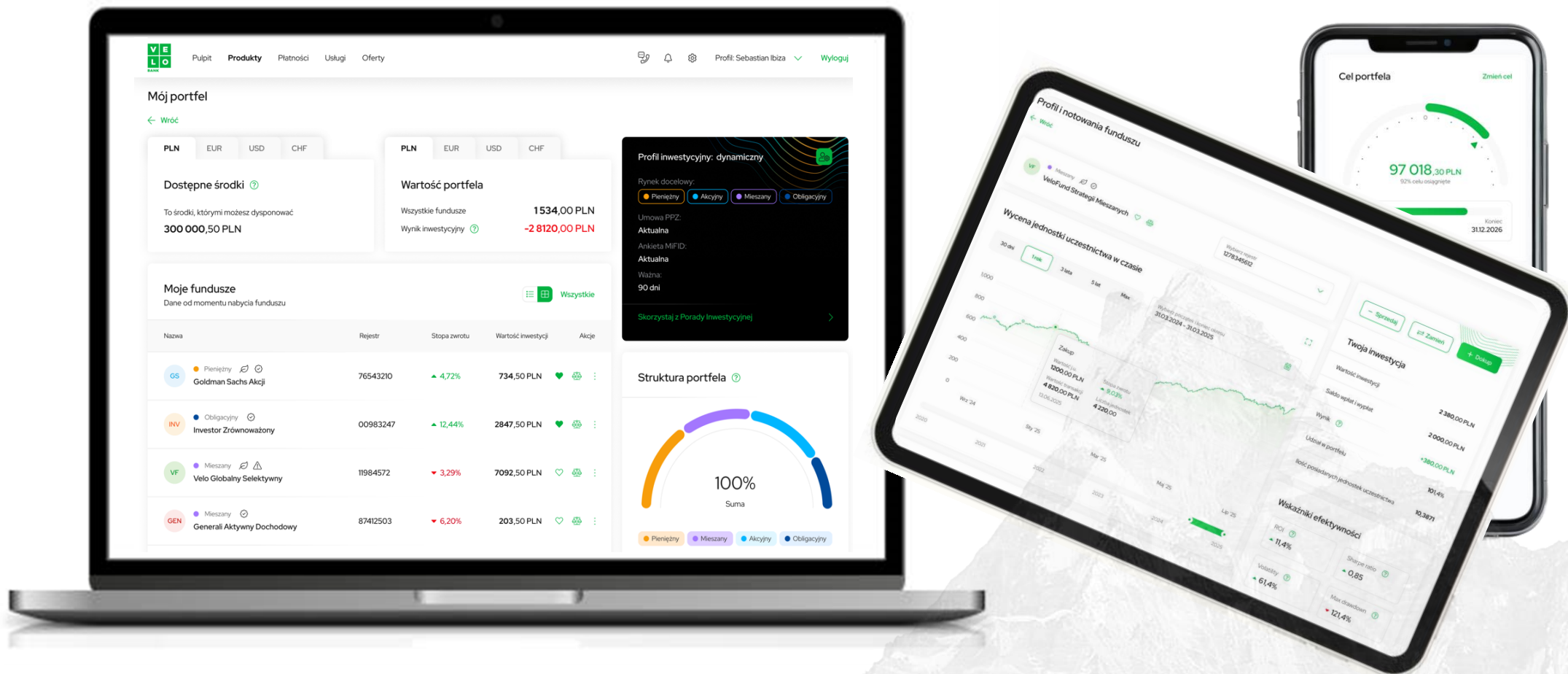
#### Fast Track i dostęp do saloników lotniskowych:

- Bezpłatny Fast Track dla posiadacza karty + 2 gości
- Przywileje Mastercard z programu Airport Dining Club ★

#### Priceless Moments Premium:

- Natychmiastowy dostęp do katalogu ekskluzywnych nagród w zależności od poziomu karty

# Dostarczamy nową jakość inwestowania - nowa platforma inwestycyjna dostępna zawsze i wszędzie



# Przyspieszamy wzrost w segmencie biznesowym, skupiając się na MŚP oraz leasingu

## Cele 2028 - Ambitny Wzrost



### Kredyty biznesowe

- Zwiększamy portfel, rozwijając procesy, zespół doradców klienta oraz cyfrowe ścieżki kredytowe
- Skoncentrujemy się na kluczowych branżach i klientach MŚP, wzmacniając relacje i dostarczając finansowanie



### Wynik finansowy

- Budujemy synergie w ramach grupy – jednym z istotnych elementów wyniku będzie współpraca na linii bank oraz spółka leasingowa
- Finansujemy inwestycje oraz produkty o wysokiej złożoności



### Sprzedaż Leasingu

- Zdigitalizujemy procesy, zautomatyzujemy sprzedaż w oparciu o AI, zapewniając pełną integrację operacyjną na linii bank-leasing
- Zwiększymy sprzedaż, optymalizując dystrybucję w sieci własnej i partnerskiej



■ **>2x**

Portfel Kredytów Biznesowych<sup>1</sup>

■ **~1,5x**

Wynik na działalności bankowej

■ **>4x**

Sprzedaż Leasingu

# Nasza oferta wspiera klientów w realizacji ich celów biznesowych

## Codzienna bankowość

- Atrakcyjna oferta depozytów bieżących oraz terminowych
- Transformacja kanałów cyfrowych do najwyższego standardu rynkowego
- Rozwój bankowości codziennej z szerokim wachlarzem usług dodatkowych

## Finansowanie biznesu

- Kompleksowa oferta kredytów oraz kart, wspierająca płynność klientów
- Skrócony czas dostępu do środków dzięki cyfryzacji, nowym procesom i AI

**Gotowi na  
Twoje potrzeby**



## Produkty skarbowe

- Wdrożenie platformy wymiany walut 24/7 zintegrowanej z systemami bankowości korporacyjnej
- Skalowanie rozwiązań zabezpieczających ryzyko stopy procentowej i kursowe

## Leasing

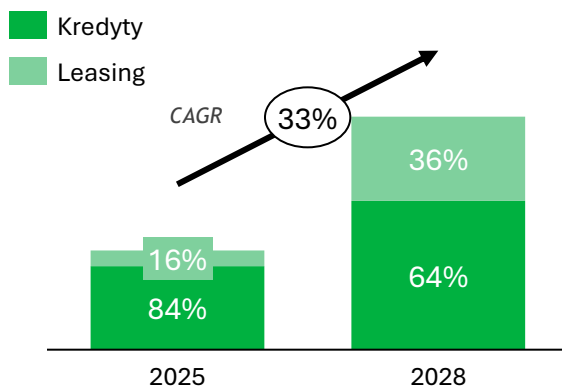
- Wykorzystanie AI w automatyzacji procesów sprzedażowych przy pełnej integracji bank-leasing
- Rozbudowa oferty w oparciu o pełną gamę aktywów, od pojazdów po maszyny produkcyjne

## Faktoring

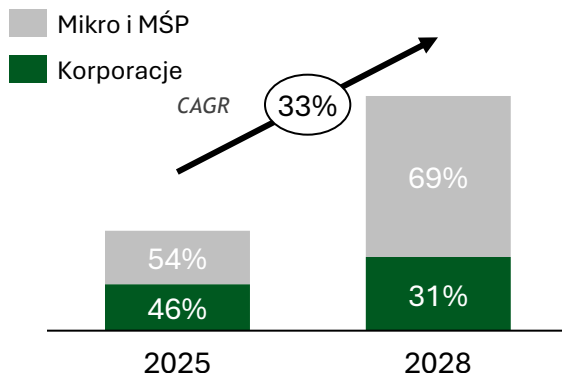
- Budowa pełnej oferty faktoringowej wraz z komponentem walutowym

# Napędzamy dynamiczny wzrost, wykorzystując nasze kluczowe kompetencje i nowe kierunki biznesowe

Kredyty biznesowe - wartość portfela (mld zł)



Kredyty biznesowe - struktura portfela według segmentów (mld zł)



## Budujemy komplementarną ofertę dla klienta biznesowego...

- Wzrost finansowania inwestycji MMŚP poprzez ofertę kredytowo - leasingową
- Rozwój finansowania projektowego oraz budowa pozycji w obszarze zielonej transformacji

## ...jednocześnie wykorzystując i wzmacniając nasze przewagi kompetencyjne

- Finansowanie projektów deweloperskich (mieszkaniowych i komercyjnych)
- Kompleksowa obsługa sektora publicznego i ochrony zdrowia (samorządy, szpitale)

## Główne działania



Leasing wszystkich kategorii aktywów (maszyny i urządzenia, pojazdy > 3,5 t, sprzęt biurowy)



Zwiększenie finansowania we współpracy z BGK oraz programami publicznymi



Rozwój kanałów sprzedaży, sieci doradców oraz kanałów zdalnych



Cyfryzacja i automatyzacja procesów kredytowych

2.

**Klient w centrum**

*Żyj wygodniej!*

# Inteligentna bankowość mobilna jako klucz do wyższej satysfakcji klienta



## Cele 2028 - Klient w Centrum



### Adopcja Aplikacji

→ Wzbogacamy program lojalnościowy, aby maksymalizować atrakcyjność dla klienta

→ Kontynuujemy personalizację komunikacji, aby trafiała w potrzeby i oczekiwania klientów



### Asystent AI

→ Rozwijamy naszego Asystenta AI - Velę w inteligentnego doradcę finansowego, opartego na *cognitive banking*

→ Wprowadzimy automatyczne wskazówki i proaktywne sygnały dotyczące sytuacji finansowej klienta

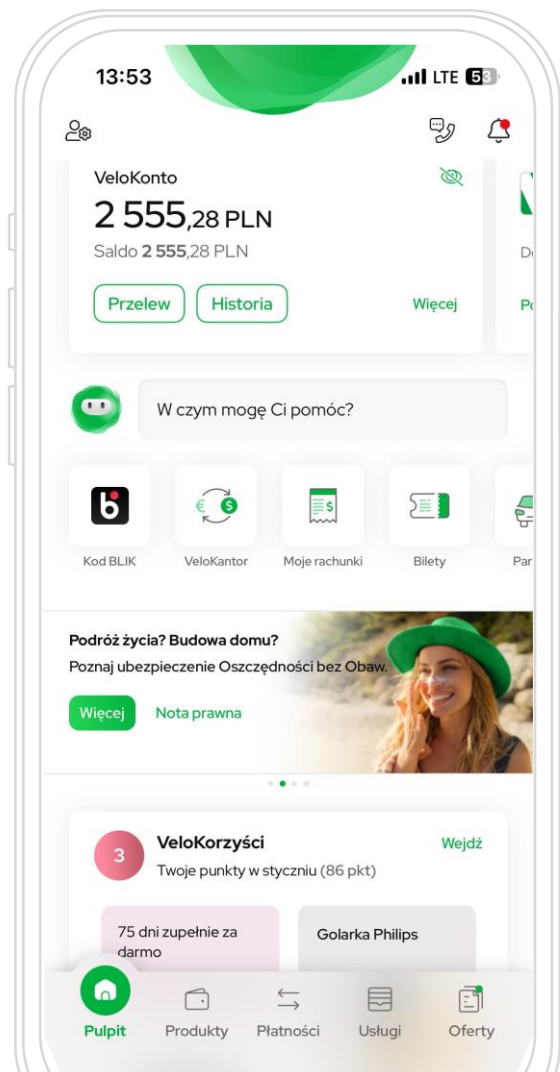


### NPS

→ Rozszerzymy funkcje PFM, inwestycyjne oraz wsparcie AI, aby ułatwić świadome decyzje finansowe

→ Niezawodność jest kluczem do doświadczenia klienta – stale poprawiamy szybkość, stabilność i UX

# Aplikacja Velo ewoluuje w kompleksowy ekosystem finansowy i lifestylowy



## Nieustannie wzbogacamy doświadczenia mobilne naszych klientów o coraz sprytniejsze rozwiązania



Asystent Velo AI zapewnia wsparcie w aplikacji i ewoluuje w stronę zaufanego **cyfrowego doradcy**



**Platforma inwestycyjna** umożliwia szybkie zakupy wielu funduszy w ramach jednego koszyka



**Program VeloKorzyści** jest rozwijany o dedykowane sekcje tematyczne



Nowy i szybki sposób wykonywania **przelewów P2P** oferuje wzbogaconą historię transakcji



**Oferta lifestyle** zostaje rozbudowana o funkcje związane z podróżami dla aktywnych klientów



Pakiet nowych **funkcjonalności biznesowych** jest dedykowany potrzebom właścicieli firm

# Vela 2.0 - od wsparcia operacyjnego do inteligentnego doradztwa finansowego

## 1 Digital Service Desk 24/7

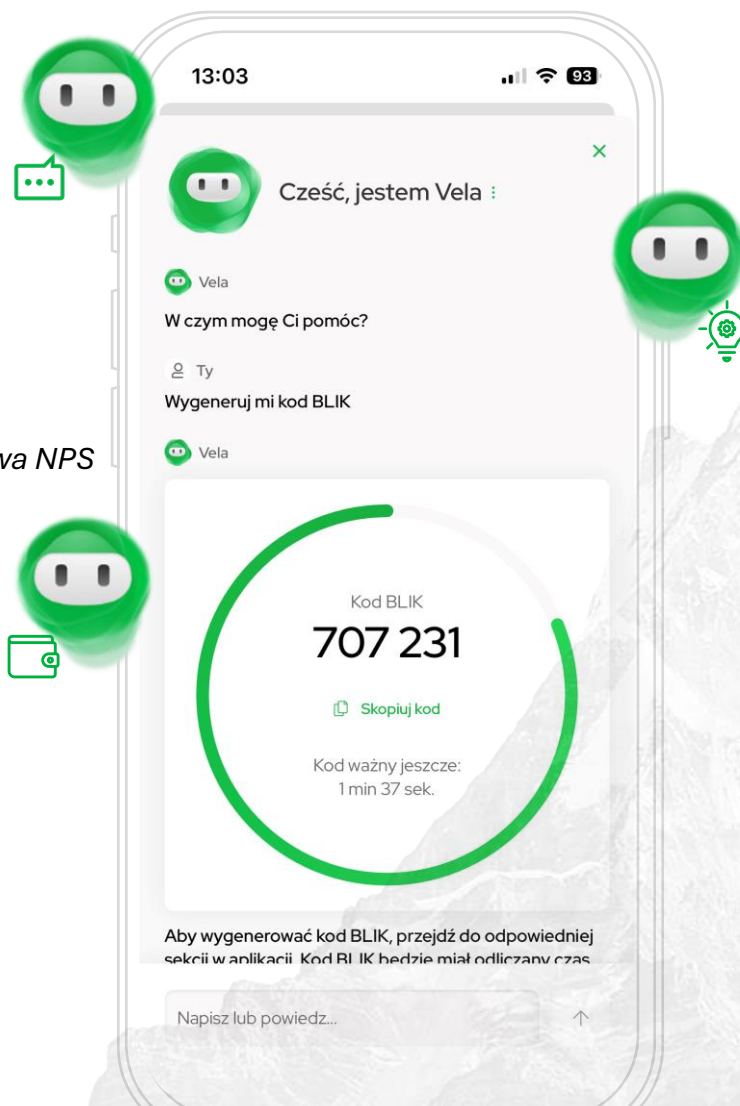
- Wsparcie asystenta AI w procesie składania wniosku produktowego oraz prowadzenie klienta krok po kroku na każdym etapie
- Natychmiastowe dostarczanie informacji o produktach i sugestie dopasowanej oferty
- Rozwiązywanie zapytań klientów oraz wsparcie w codziennych zadaniach bankowych
- Obsługa reklamacji i wniosków serwisowych

**Cel:** zmniejszenie obciążenia CC/oddziałów oraz poprawa NPS

## 2 Osobisty trener finansowy

- Motywacja poprzez spersonalizowane porady
- Interaktywne, angażujące wykresy i podsumowania finansowe
- Monitorowanie wydatków i oferowanie wskazówek dotyczących oszczędzania
- Wsparcie w realizacji celów i inwestowaniu
- Lekcje, symulacje oraz spersonalizowane rekomendacje

**Cel:** zwiększenie zaangażowania poprzez budowanie dobrostanu finansowego



## 3 Zaufany doradca finansowy

- Rekomendacje szyte na miarę - dopasowane do nawyków i ważnych momentów w życiu klienta
- Wczesne alerty - poinformujemy o niskim saldzie, zbliżających się ratach i innych ważnych płatnościach
- Więcej z Twoich pieniędzy - podpowiemy, kiedy odnowić lokatę, zainwestować nadwyżkę albo skorzystać z lepszej oferty oszczędnościowej
- Twój plan inwestycyjny - propozycje oparte na historii transakcji i przewidywanych wydatkach (np. rachunki, cykliczne opłaty)

**Cel:** Wzmacniać lojalność i retencję klientów oraz pogłębiać kluczowe relacje

3.

# Efektywny Bank

*Działaj mądrzej!*

# Konsekwentnie upraszczamy, automatyzujemy, przyspieszamy



## Cele 2028 - Efektywny Bank



### Poprawa efektywności

- Wykorzystamy nowoczesne technologie i AI w kluczowych procesach, aby zwiększyć wydajność operacyjną i obniżyć koszty
- Zastosujemy inteligentną automatyzację *end-to-end*, obejmującą analizę danych, decyzje i obsługę procesów

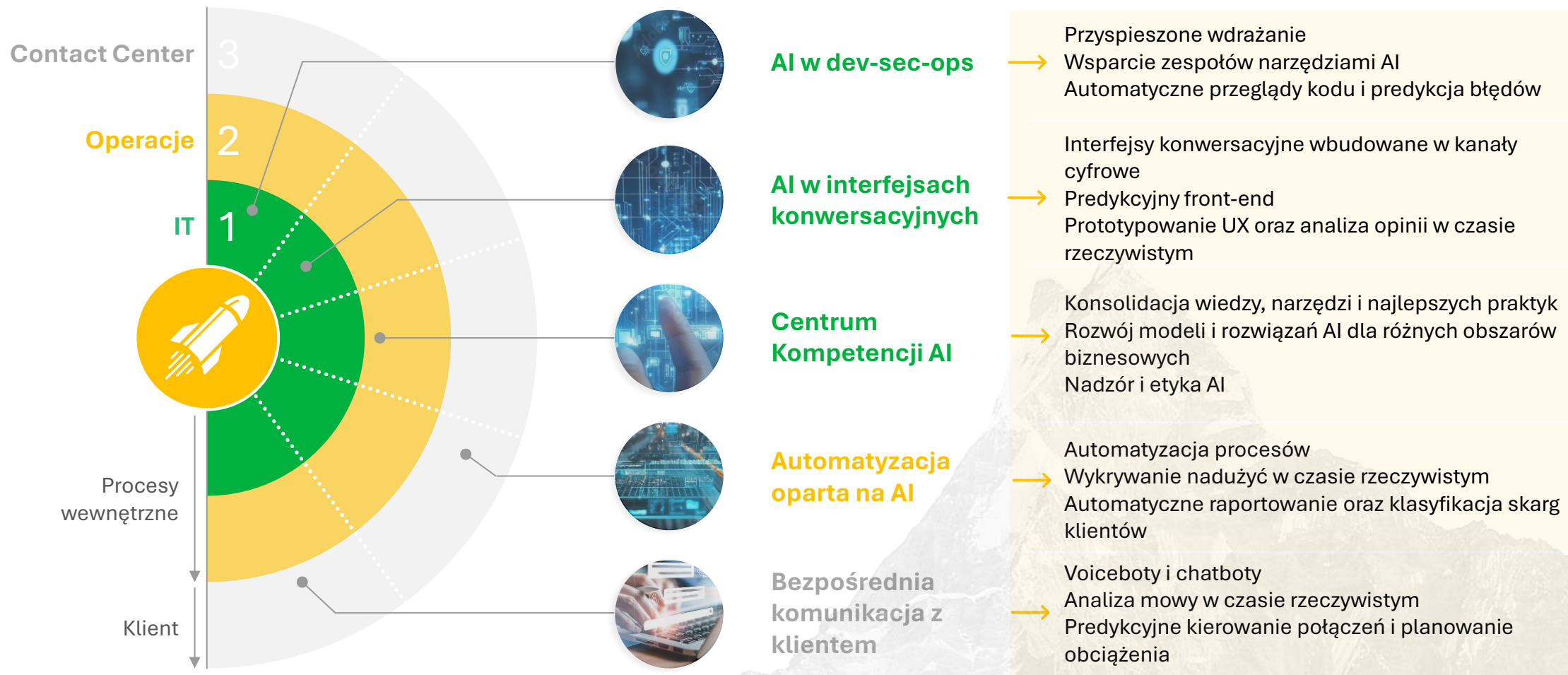


### AI codziennym narzędziem pracy

- Wbudujemy inteligentne mechanizmy AI w codzienne narzędzia pracy, aby decyzje biznesowe były szybsze, trafniejsze i oparte na danych w czasie rzeczywistym
- Zbudujemy kulturę AI dzięki szkoleniom i społeczności liderów zmiany, zwiększając tempo adopcji oraz realny wpływ AI na organizację

# AI zmienia technologię, ale to ludzie zmieniają bank

Największe wyzwanie transformacji AI nie jest techniczne - jest ludzkie.



# Łączymy szybkość decyzji z dyscypliną ryzyka

## Cele 2028 - Efektywny Bank



### Koszt ryzyka

→ Wykorzystamy modele predykcyjne i AI do dynamicznego dostosowania cen i limitów oraz precyzyjnej oceny indywidualnego profilu ryzyka klienta



### Jakość kredytów

→ Zapewnimy wysoką jakość aktywów dzięki systemom wczesnego ostrzegania i zaawansowanej analityce danych

→ Wzmocnimy ograniczenie strat poprzez wsparte AI procesy windykacji i restrukturyzacji



### Proces kredytowy

→ Dzięki automatyzacji i zaawansowanym modelom ML/AI, skrócimy czas decyzji i przyspieszymy obsługę kredytów

→ Pełna cyfryzacja i inteligentne narzędzia oceny ryzyka zapewniają skalowanie biznesu przy jednoczesnej optymalizacji kosztów

■ ~0,9%

Wskaźnik kosztu ryzyka

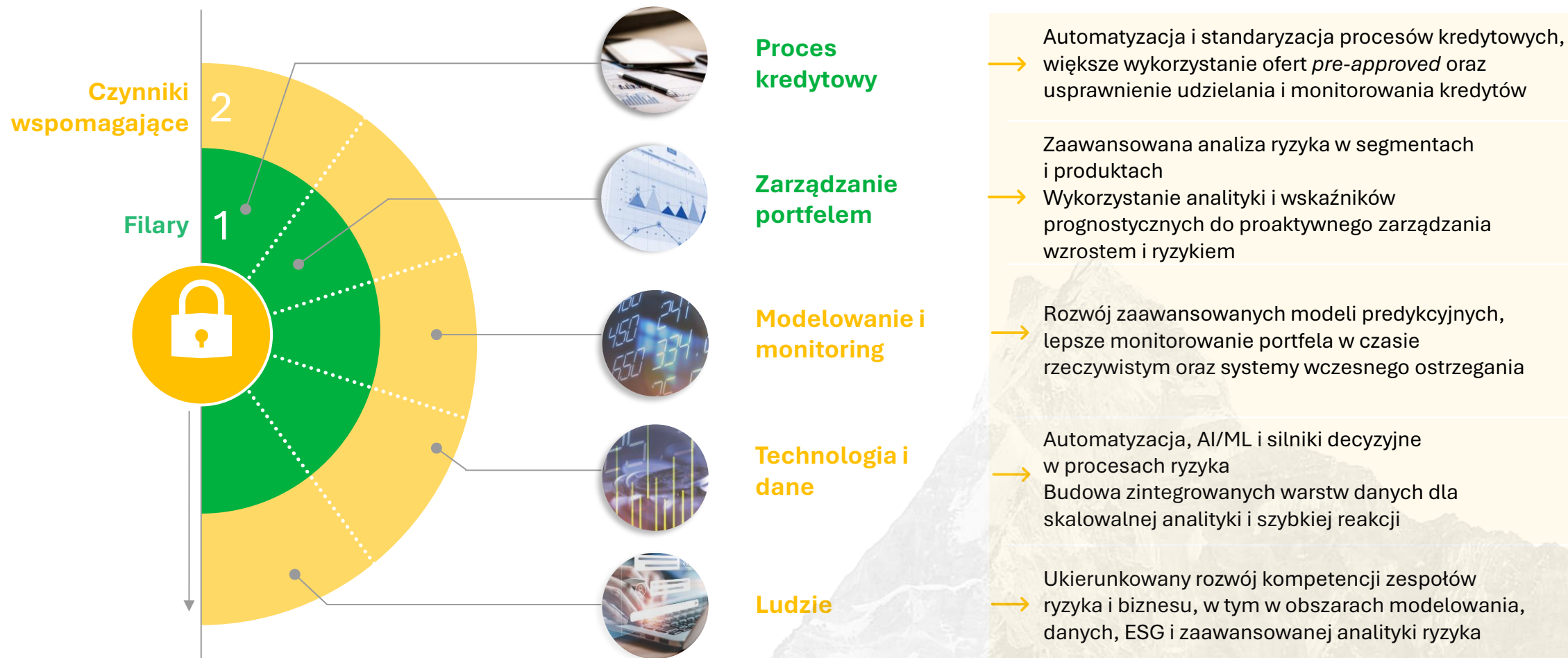
■ <5%

Wskaźnik kredytów niepracujących

■ TOP3

Najszybsza decyzja kredytowa

# Transformujemy procesy kredytowe poprzez wdrożenie zaawansowanych standardów modelowania ryzyka

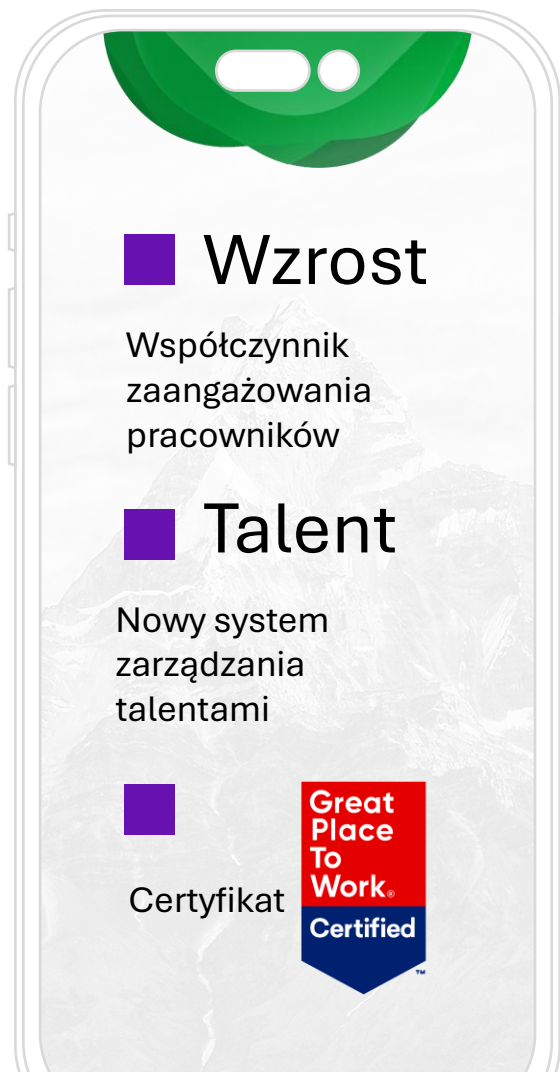


4.

**Jeden Zespół**

*Osiągaj sukces z nami!*

# Jeden zespół, wiele talentów, nowoczesne środowisko pracy



## Cele 2028 — Jeden Zespół



### Zaangażowanie

→ Modyfikujemy ścieżki kariery, aby zwiększyć przejrzystość i zapewnić równe zasady

→ Budujemy zaufanie poprzez transparentną komunikację oraz wzmacnianie zaangażowania dzięki odpowiedzialnemu przywództwu



### Talent

→ Tworzymy nowoczesne procesy zarządzania talentami, oparte na danych i obiektywnej kalibracji

→ Zarządzamy rozwojem w oparciu o przyszłe potrzeby biznesowe organizacji i świadome decyzje liderów, budujących silne zespoły, gotowe sięgać po więcej



### Great Place to Work

→ Wdrożymy nowy zestaw wartości i EVP, budując kulturę organizacji przyszłości, opartą na zaufaniu, transparentności i zaangażowaniu

→ Zrealizujemy inicjatywy wspierające pracownika - od komunikacji i rozwoju przywództwa, po wellbeing, i dialog z pracownikami

# Jeden zespół. Gotowy na to, co przed nami.

Stworzymy jedną, połączoną organizację, która czerpie z doświadczeń, kultury i sposobów działania obu zespołów. Wspólną strategię wypracowaliśmy razem – w oparciu o to, co nas wyróżnia:

- wyjątkowe talenty
- odpowiedzialne przywództwo
- silne zaangażowanie zespołów

To nasza siła – fundament, który pozwala nam **mierzyć wyżej**.



# Zastrzeżenia prawne

Niniejsza prezentacja i zawarte w niej założenia oraz cele strategiczne nie stanowią prognozy ani szacunku przyszłych wyników, w szczególności wyników finansowych, lecz mają charakter wyłącznie informacyjny i odnoszą się do planowanych obszarów działalności Banku i jego grupy kapitałowej oraz potencjalnych kierunków jego rozwoju w okresie objętym strategią.

Materiał może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które oparte są na aktualnych założeniach i oczekiwaniach Banku oraz obarczone są ryzykiem i niepewnością. Rzeczywiste wyniki działalności Banku mogą odbiegać od informacji wyrażonych lub sugerowanych w niniejszej prezentacji. Bank nie ponosi odpowiedzialności za aktualizację zawartych w niej informacji.

Każdy odbiorca niniejszego materiału powinien dokonać samodzielnej analizy i oceny zasadności podejmowanych decyzji, uwzględniając wszelkie istotne dla siebie okoliczności.

Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży, zaproszenia do składania ofert, rekomendacji inwestycyjnej ani zachęty do nabycia lub zbycia jakichkolwiek instrumentów finansowych.

