Załącznik do Uchwały Rady Nadzorczej Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim nr 12/R/2026 z dnia 27.03.2026 r.



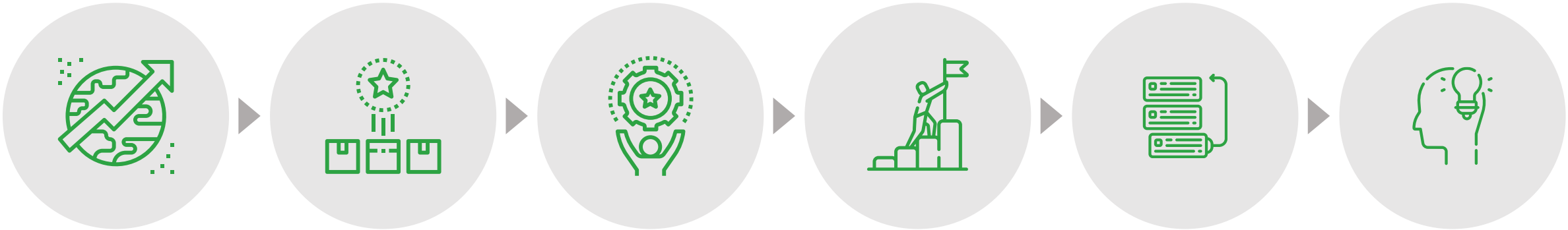
# Strategia Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim na lata 2024-2028

Ośno Lubuskie, 27.03.2026 r.

SGB Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim

# Strategia łączy w logiczny sposób otoczenie i aspiracje z celami i korzyściami oraz odnosi się do różnych obszarów działalności Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim

**Komponenty dokumentu**

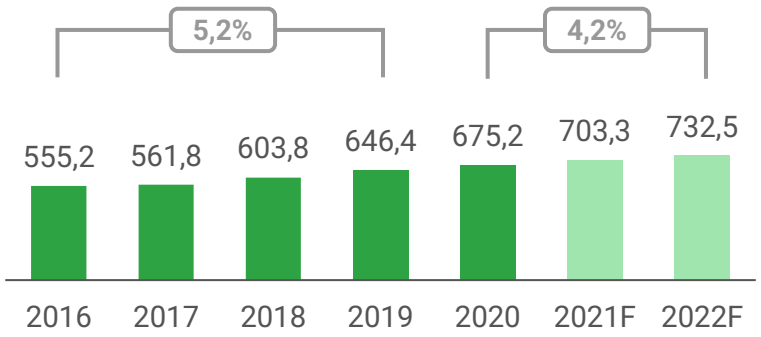


# Polski rynek bankowy rósł dynamicznie w ostatnich latach jednak od 2020 r. w następstwie pandemii oraz sytuacji geopolitycznej trend odwraca się i można spodziewać się spowolnienia dynamiki wzrostu

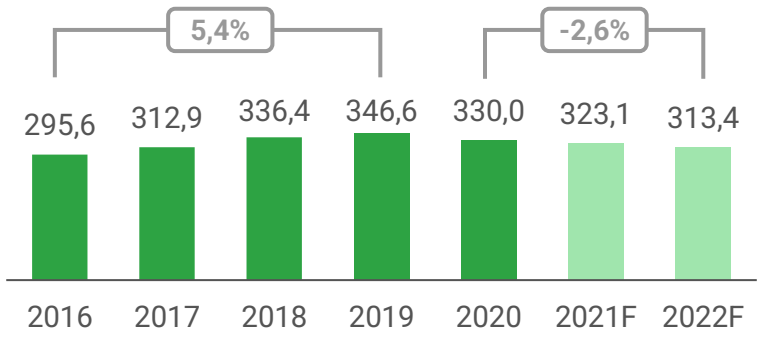
## Prognoza wielkości rynku

**Stabilne kredyty** (mld PLN)

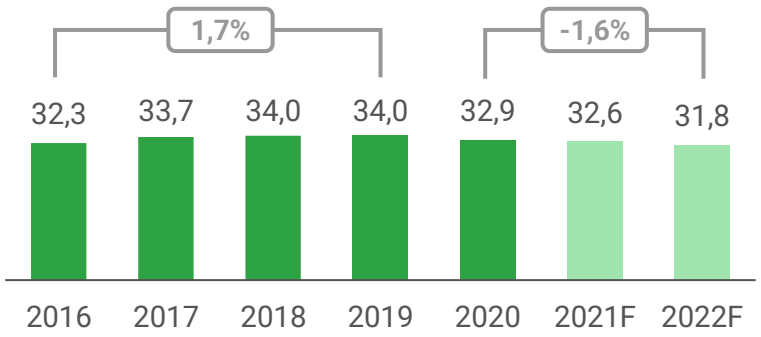
### Dla osób prywatnych




### Dla przedsiębiorstw niefinansowych

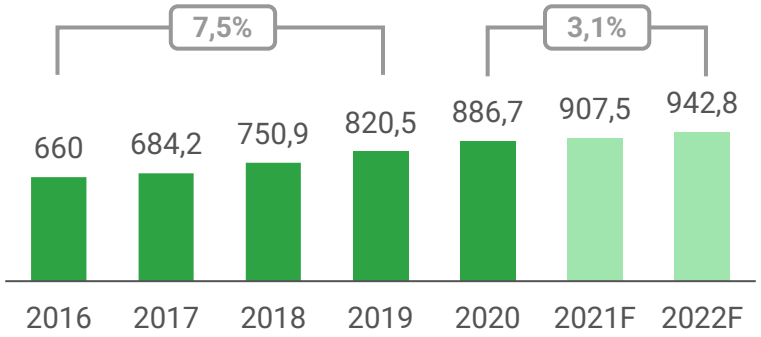



### Dla rolników indywidualnych

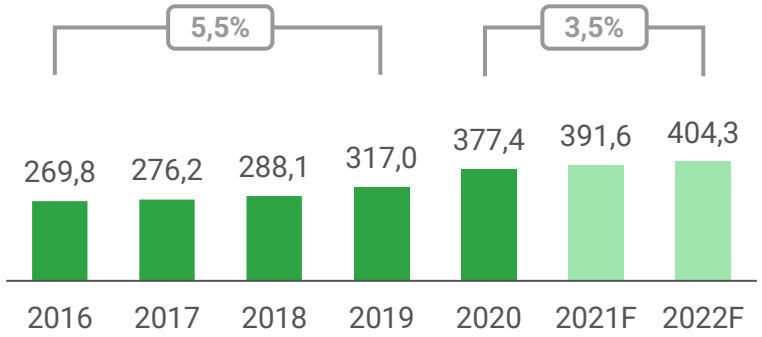



**Rosnące oszczędności** (mld PLN)

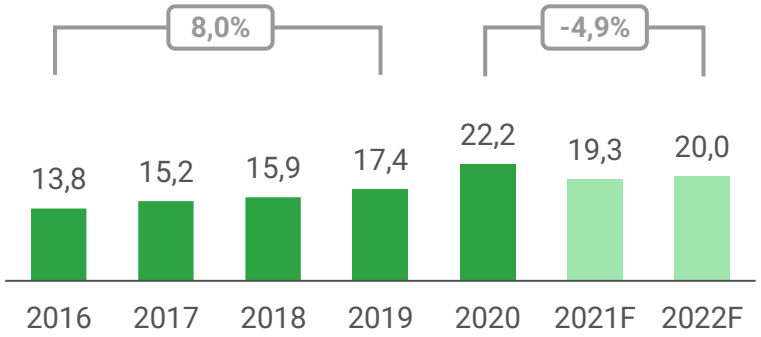
### Od osób prywatnych




### Od przedsiębiorstw niefinansowych




### Od rolników indywidualnych

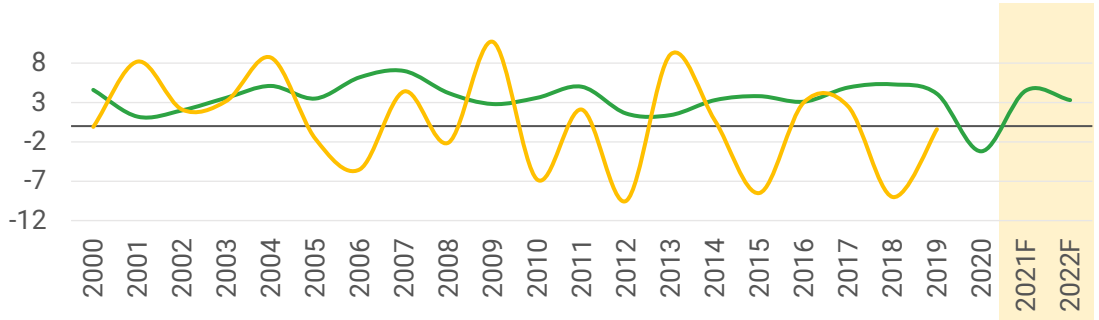



Źródło: Dane faktyczne NBP; prognozy: wyliczenia własne na bazie danych aktualnych do 9.2020 r.

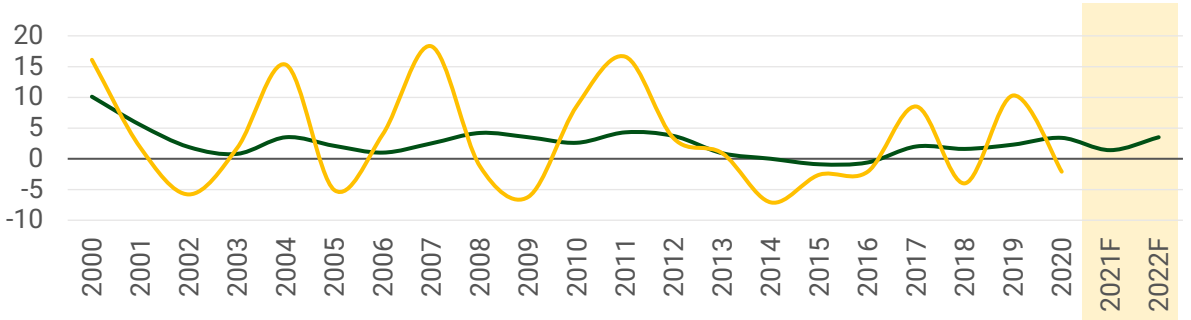
# Nagły szok makroekonomiczny spowodowany pandemią i inwazją na Ukrainę a co za tym idzie zmieniającym się modelem społeczeństwa, potęguje niekorzystne zmiany dla gospodarki i sektora finansowego

## Wskaźniki dotyczące lub wpływające na sektor bankowy

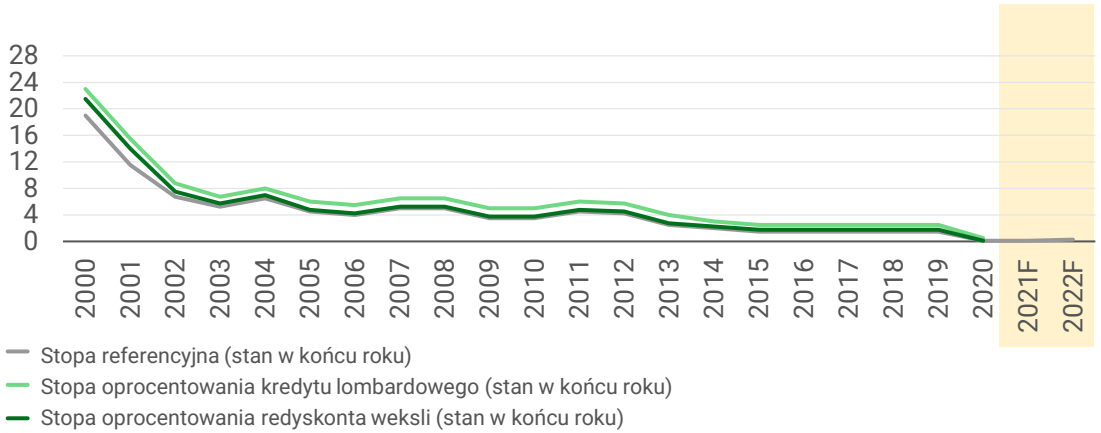
### Dynamika PKB



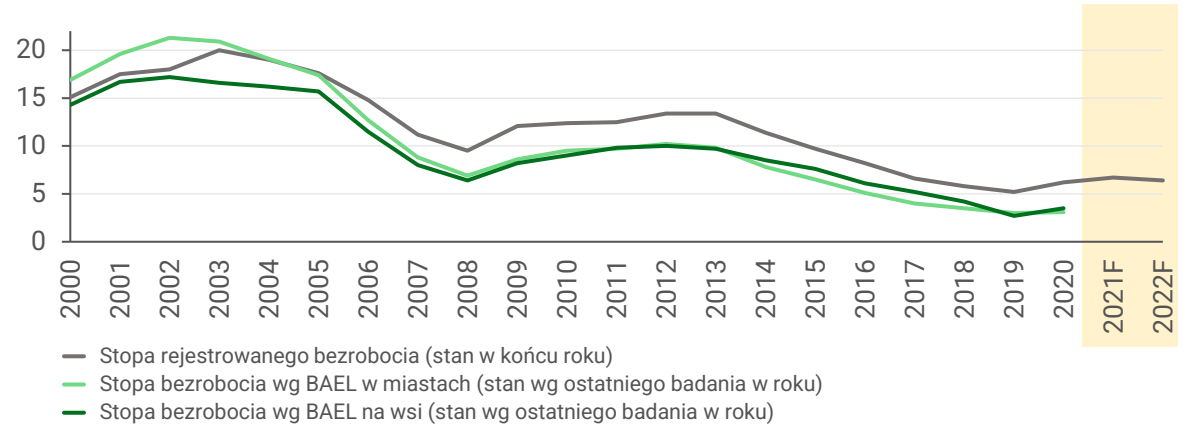

### Inflacja




### Stopy procentowe




### Bezrobocie

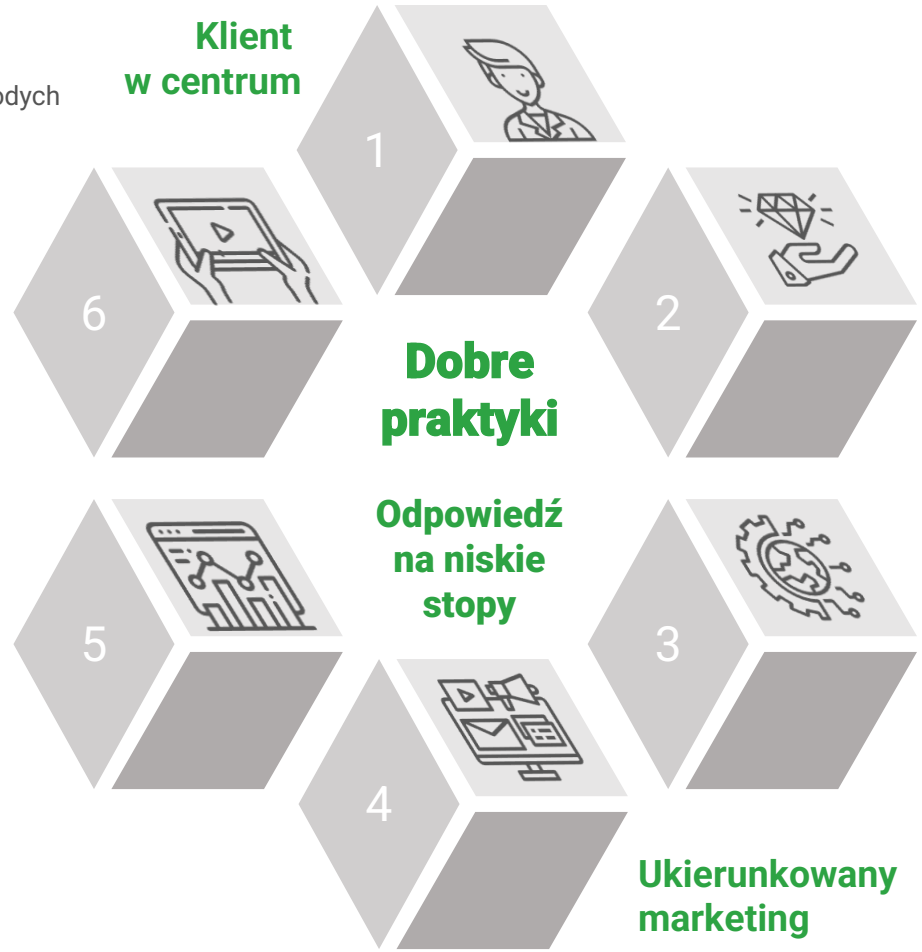



SGB Banki Spółdzielcze

Źródło: Dane faktyczne NBP, GUS; prognozy Fitch Ratings; prognozy SGB-Bank S.A.

# Europejskie grupy banków spółdzielczych skutecznie dostosowały się do wyzwań rynkowych, z którymi dzisiaj boryka się Polska

## Działania podjęte przez banki zrzeszające w Europie w celu dostosowania się do niskich stóp procentowych




**Klient w centrum**
- CRM zarządzający relacją
- Monitoring relacji
- Koncentracja na segmencie młodych

**Dopasowana oferta**
- Partnerstwa
- Programy lojalnościowe
- Produkty hipoteczne (wejście do większych miast)
- Agresywne kredytowanie firm

**Digitalizacja kanałów dystrybucji**
- Digitalizacja cyfrowa
- Oddziały jako punkty doradcze
- Omnikanałowość

**Ukierunkowany marketing**
- Agresywny marketing („muszą Cię znać, żeby Ci zaufać”)
- Edukacja cyfrowa

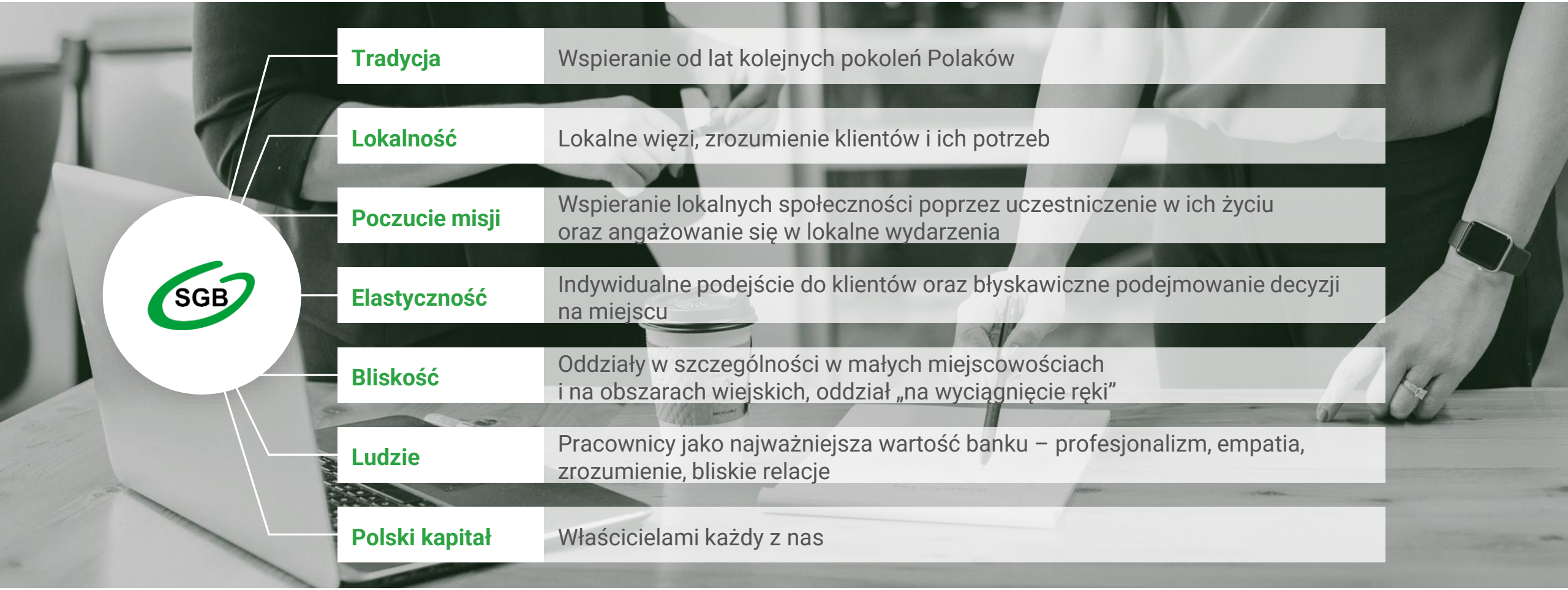
**Efektywność kosztowa**
- Reorganizacja IT
- Automatyzacja i standaryzacja procesów
- Konsolidacja

**Innowacyjność**
- Transformacja cyfrowa
- Współpraca ze start-upami
- Dedykowane aplikacje dla nowych segmentów (młodzi)

Źródło: Sprawozdania finansowe, strony www banków

# Ponadto wyróżnikami Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim są: tradycja, lokalność, poczucie misji, elastyczność, bliskość, ludzie oraz polski kapitał

## Wyróżniki rynkowe Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim



| | |
|---|---|
| **Tradycja** | Wspieranie od lat kolejnych pokoleń Polaków |
| **Lokalność** | Lokalne więzi, zrozumienie klientów i ich potrzeb |
| **Poczucie misji** | Wspieranie lokalnych społeczności poprzez uczestniczenie w ich życiu oraz angażowanie się w lokalne wydarzenia |
| **Elastyczność** | Indywidualne podejście do klientów oraz błyskawiczne podejmowanie decyzji na miejscu |
| **Bliskość** | Oddziały w szczególności w małych miejscowościach i na obszarach wiejskich, oddział „na wyciągnięcie ręki” |
| **Ludzie** | Pracownicy jako najważniejsza wartość banku – profesjonalizm, empatia, zrozumienie, bliskie relacje |
| **Polski kapitał** | Właścicielami każdy z nas |



Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.

# Bazując na wyróżnikach rynkowych oraz podjętych działaniach transformacyjnych, celem Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim na 2028 r. jest koncentracja na klientach, ludziach, zrzeszeniu oraz efektywnym modelu operacyjnym

## Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim – jacy będziemy w 2028 r.?

### Zrzeszenie SGB

Będziemy jeszcze mocniej **promować zrzeszeniowość**. Będziemy uczestniczyć w inicjatywach zrzeszeniowych i wspierać rozwój Zrzeszenia SGB

### Klienci

Chcemy być **bankiem pierwszego wyboru dla klientów firmowych i indywidualnych oraz dla rolników z obszarów małych i średnich miast oraz obszarów wiejskich**. Skoncentrujemy się na klientach tradycyjnych, ale również spełnimy potrzeby klientów cyfrowych

### Ludzie

Będziemy mieć **najlepszych ludzi** mających bliskie relacje z klientami, znających ich potrzeby i rynek, doskonale realizujących swoje zadania doradcze i operacyjne (oferta, technologia, efektywność)

### Oferta

Pragniemy, aby nasi klienci mogli w **pełni zaspokajać swoje potrzeby finansowe w placówkach naszego banku oraz cyfrowo bez wchodzenia do placówki.** Chcemy w coraz większym stopniu zapewniać im **innowacyjne rozwiązania** tworzone z pasją we współpracy z partnerami

### Technologia

Zamierzamy wykorzystywać w możliwie największym stopniu **zintegrowaną i uproszczoną technologię,** tak w celu zapewnienia **najwyższej jakości usług** dla klientów, jak i **szybkiego wprowadzania nowych produktów i usług** na rynek

### Efektywność

Nieustająco będziemy pracować nad **maksymalizacją efektywności kosztowej, wyższą rentownością** oraz **ograniczaniem ryzyk,** ponieważ zależy nam na organizacji bezpiecznej pod kątem kapitałowym, ludzkim i technologicznym, i **efektywnej** dla naszych klientów i dla nas



Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.

# Aspiracje znajdują odzwierciedlenie w wizji i misji Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim

## Wizja i misja Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim

Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim

### Wizja

*Nowoczesny i solidny partner finansowy wspierający społeczności lokalne w realizacji ich celów, marzeń i ambicji.*

### Misja

*Dostarczamy nowoczesne i bezpieczne rozwiązania finansowe, które odpowiadają potrzebom lokalnych społeczności i służą realizacji ich celów – na zasadzie partnerstwa, z zachowaniem przyjaznych relacji zbudowanych na wsparciu, edukacji i społecznej odpowiedzialności.*



Źródło: Analizy własne Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim

# Sukces w osiągnięciu aspiracyjnych celów będzie mierzony klasycznymi wskaźnikami

## Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim – dane bieżące (31 grudnia 2025 r.) oraz cele aspiracyjne na 31 grudnia 2030 r.

| | Miary | 31.12.2025 | 31.12.2026 | 31.12.2027 | 31.12.2028 | 31.12.2029 | 31.12.2030 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Rozwój | **Kredyty** [tys. PLN] | 260 654 | 265 868 | 273 553 | 280 963 | 288 674 | 298 001 |
| | **Depozyty** [tys. PLN] | 388 087 | 395 723 | 400 843 | 406 764 | 412 132 | 418 498 |
| | **Wynik brutto** [tys. PLN] | 11 224 | 6 487 | 5 317 | 5 012 | 4 358 | 4 690 |
| Efektywność | **C/I** | 50,57% | 67,88% | 73,10% | 74,40% | 75,20% | 76,01% |
| | **ROE** | 18,01% | 7,74% | 5,99% | 4,75% | 3,85% | 3,20% |
| | **ROA** | 2,02% | 0,97% | 0,83% | 0,68% | 0,56% | 0,47% |
| Stabilność | **Wskaźnik kredytów zagrożonych** | 3,49% | 3,11% | 2,88% | 2,65% | 2,43% | 2,20% |
| Bezpieczeństwo | **Łączny współczynnik kapitałowy** | 20,66% | 22,54% | 22,99% | 23,73% | 24,20% | 24,40% |

Źródło: Analizy własne Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim

# Strategia jest oparta na 4 fundamentach: Zrzeszeniowość, Klientocentryczność, Digitalizacja i Efektywność

## 1. Zrzeszeniowość

- Koncentracja banku na działalności zrzeszeniowej, w tym na kredytach konsorcjalnych z SGB-Bankiem S.A.
- Udział w realizacji kluczowych inicjatyw w formule Projektów Zrzeszeniowych
- Promowanie kultury współpracy, dialogu i odpowiedzialności
- Spójny wizerunek ze Zrzeszeniem SGB





Fundamenty strategii





## 2. Klientocentryczność

- Aktywna współpraca z członkami banku oraz kontynuacja wsparcia dla lokalnych społeczności
- Koncentracja na czterech segmentach detalicznych oraz pięciu segmentach firmowych
- Model sprzedaży skoncentrowany na akwizycji oraz uproduktowieniu klientów

## 4. Efektywność

- Obniżenie kosztów IT
- Optymalizacja kosztów infrastruktury
- Bezpieczeństwo systemu bankowego
- Cyberbezpieczeństwo

## 3. Digitalizacja

- Wsparcie narzędziowe dla sprzedaży
- Kontynuacja „Mobilnego przyspieszenia”
- Automatyzacja procesów IT i operacyjnych



Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.





# Aktywny udział w pracach nad kluczowymi projektami zrzeszeniowymi od samego początku (strategiczne inicjatywy zrzeszeniowe) zapewni ich wysoką jakość

## Model realizacji projektów zrzeszeniowych

**Strategiczne Inicjatywy zrzeszeniowe**

1 **Akceptacja** inicjatywy zrzeszeniowej

2 **Zgłoszenie do zespołu** z SGB-Banku S.A. pracującego nad inicjatywą

3 **Wspólna realizacja i komunikacja**

SGB Bank SA Spółdzielcza Grupa Bankowa — **Zarządzanie** projektowe

SGB Bank SA Spółdzielcza Grupa Bankowa — Prace **warsztatowe**

SGB Bank SA Spółdzielcza Grupa Bankowa — **Komunikacja** prac

**Udział w statusowych spotkaniach online** z SGB-Bankiem

**Przegląd** na bieżąco **kluczowych materiałów projektowych** dostępnych online



Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.





# Promuje się kulturę współpracy, dialogu i odpowiedzialności za podejmowane decyzje

## Przywództwo oparte na partnerstwie

| | |
|---|---|
| **Świadomość** | Pracownicy banku rozumieją potrzeby organizacji |
| **Motywacja** | Aktywne uczestnictwo banku w zmianie |
| **Wiedza** | Harmonogram – „wiem co ma się zadziać i jaki to ma wpływ na mnie” |
| **Umiejętności** | Rozwój potrzebnych umiejętności: eksperckich i menadżerskich |
| **Utrwalanie** | Wdrożenie zmiany i jej skuteczności z perspektywy klienta |






Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.

# Udział w promocji spójnego wizerunku Zrzeszenia SGB

## Strategia marki

### Zrewidowana wspólna strategia marki (internet, social media, itp.)

Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim
Spółdzielcza Grupa Bankowa

Spółdzielcza Grupa Bankowa

Unowocześnienie wizerunku

Uzupełnienie wizerunku o zakres elementów związanych z wizualizacją produktów, kanałów dystrybucji, itp.




### Uspójniony wizerunek w internecie

- Spójność treści stron internetowych ze wzorem Zrzeszenia SGB
- Ustalona struktura adresów internetowych i pocztowych



### Częścią strategii jest również modernizacja sieci oddziałów (wizualizacja, efektywność, itd.)

- Dla tradycyjnych klientów banku kluczowa jest dostępność wysokiej jakości sieci oddziałów
- Uwzględnienie aspektów istotnych z punktu widzenia budowy naszej marki, takich jak lokalność, czy bliskość relacji z klientem
- Sieć posiadająca wizualizację jasno kojarzącą się ze Zrzeszeniem SGB






Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.

# Działania Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim nakierowane na wsparcie lokalnych inicjatyw (wraz z dofinansowaniem inicjatyw z Funduszu Promocyjnego SGB)

Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim

Spółdzielcza Grupa Bankowa

## Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim wspiera lokalne kluby sportowe

### STS „OLIMPIA”







Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim



Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim

### Towarzystwo Siatkarskie „STREFA”

### Dominika Podhajecka Team





Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim

### MKS Polonia Słubice



Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim

### MKS SPÓJNIA



Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim







***Organizacje pozarządowe, stowarzyszenia, gminy***

# Stawiając klienta w centrum działania zostaną skoncentrowane na obsłudze czterech segmentów detalicznych….

## Segmentacja detaliczna

### Klienci tradycyjni + cyfrowi



**Segment dedykowany klientom tradycyjnym związanym z bankiem od dawna, również korzystających z kanałów zdalnych**

- **Pakiety konta** zawierające podstawowe produkty
- **Produkty kredytowe** (kredyty gotówkowe, hipoteczne)
- **Zaawansowana aplikacja mobilna**
- Pełna oferta w kanale zdalnym
- **Karty** kredytowe
- Szybki proces kredytowy
- Pełna oferta ubezpieczeń

### Klienci 80+ i sektora finansowego



**Segment dedykowany klientom korzystającym głównie z kanałów zdalnych**

- **Pakiety konta** zawierające podstawowe produkty dla Klienta 80+
- **Produkty kredytowe** (kredyty gotówkowe, hipoteczne)
- **Zaawansowana aplikacja mobilna**
- Pełna oferta w kanale zdalnym
- **Karty** kredytowe
- Szybki proces kredytowy
- Pełna oferta ubezpieczeń

### Klienci najmłodsi (13-18)



**Segment dedykowany najmłodszym klientom wchodzącym w świat finansów**

- **Pakiet usług** wspierających zarządzanie finansami dla klientów w wieku 13-18 lat
- **Dedykowana aplikacja mobilna**
- Podstawowe produkty transakcyjne
- Własna **karta debetowa**

### Klienci młodzi (18-26)



**Segment dedykowany osobom wchodzącym w dorosłość**

- **Pełna gama usług finansowych** dla osób w wieku „edukacyjnym”
- **Pełna oferta w kanale zdalnym**
- Produkty **transakcyjne**
- Kredyty, karty kredytowe
- Proste **produkty kredytowe**
- Własna **karta debetowa** lub ogólnie obowiązująca



Źródło: Analizy własne Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim .

# ...oraz pięciu segmentach firmowych tworzących wsparcie dla rozwijającego się lokalnie biznesu

## Segmentacja firmowa

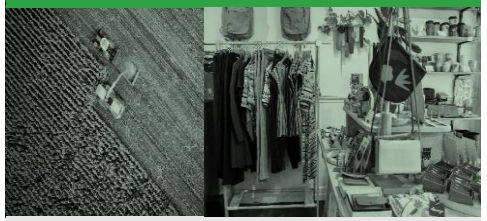
### Rolnicy indywidualni



**Segment dedykowany rolnikom prowadzącym działalność samodzielnie, bez pełnej księgowości**

- Podstawowa oferta produktów i usług, w tym kredytów, dopasowana do specyfiki sektora
- **Dedykowana metodyka kredytowa**
- Bogata oferta **leasingu AGRO**

### Przedsiębiorstwa rolne, Mikroprzedsiębiorstwa, MŚP+



**Segment dedykowany przedsiębiorstwom, MŚP, prowadzącym działalność gospodarczą, zatrudniającym do 9 osób oraz firmom działającym w sektorze AGRO**

- Rozszerzona oferta rachunków
- Szerokie możliwości pozyskania finansowania
- **Dedykowana metodyka kredytowa**
- Bogata oferta **leasingu oraz leasingu AGRO**
- Efektywny **kredyt konsorcjalny**

### Jednostki Samorządu Terytorialnego



**Segment dedykowany Jednostkom Samorządu Terytorialnego**

- Zaawansowane **produkty transakcyjne**
- **Oferta podstawowych produktów na najwyższym poziomie**
- Centralizacja **przetargów publicznych**
- Efektywny **kredyt konsorcjalny**

### Instytucje niekomercyjne (wspólnoty mieszkaniowe, stowarzyszenia, fundacje)



**Segment dedykowany deweloperom oraz firmom działającym na rynku nieruchomości**

- Oferta skupiona na oferowaniu **standardowych produktów** najwyższej jakości
- Atrakcyjny rachunek bieżący i rachunki pomocnicze
- Szybka decyzja kredytowa (w tym **kredyt dla wspólnot mieszkaniowych)**
- W pełni funkcjonalna **bankowość mobilna**

### Klient sektora finansowego



**Segment dedykowany małym i średnim przedsiębiorstwom**

- Koncentracja na **produktach depozytowych i kredytowych**
- Efektywny **kredyt konsorcjalny**
- Szybka informacja o terminie decyzji kredytowej
- **Bankowość internetowa** wspierająca zarządzanie finansami firmy



Źródło: Analizy własne Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim

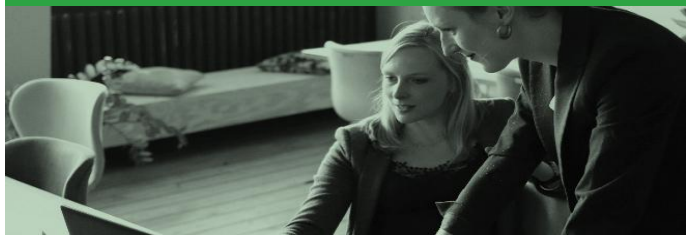




# Model sprzedaży będzie skoncentrowany na uproduktowieniu klientów

## Nowy model sprzedaży

### Rozwój doradców



- **Rozwój wiedzy eksperckiej**
- **Model sprzedaży** skoncentrowany na uproduktowieniu wsparty nowymi narzędziami
- **Szkolenia**

### Proces kredytowy



- **Szybki** kredyt
- **Szybka** ścieżka decyzyjna
- Zaawansowana ocena zdolności kredytowej

**Optymalizacja przebiegu procesu** dla klientów indywidualnych, firmowych i konsorcjalnych

Optymalizacja **dokumentacji**

Budowa ścieżki **szybkiej** i **zdalnej**

Dedykowany proces wraz z metodyką dla segmentu **rolników**

### Call center



- Rozszerzenie możliwości dotarcia do klientów poprzez kanał call center
- Możliwość wykorzystania kanału w **celach edukacyjnych** (nowe produkty)
- **Wsparcie w uproduktowieniu** obecnych klientów

Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.

# Planowane na 2026 rok wdrożenie płatności odroczonych w ofercie umożliwi wzrost przychodów i przyciągnięcie młodych klientów

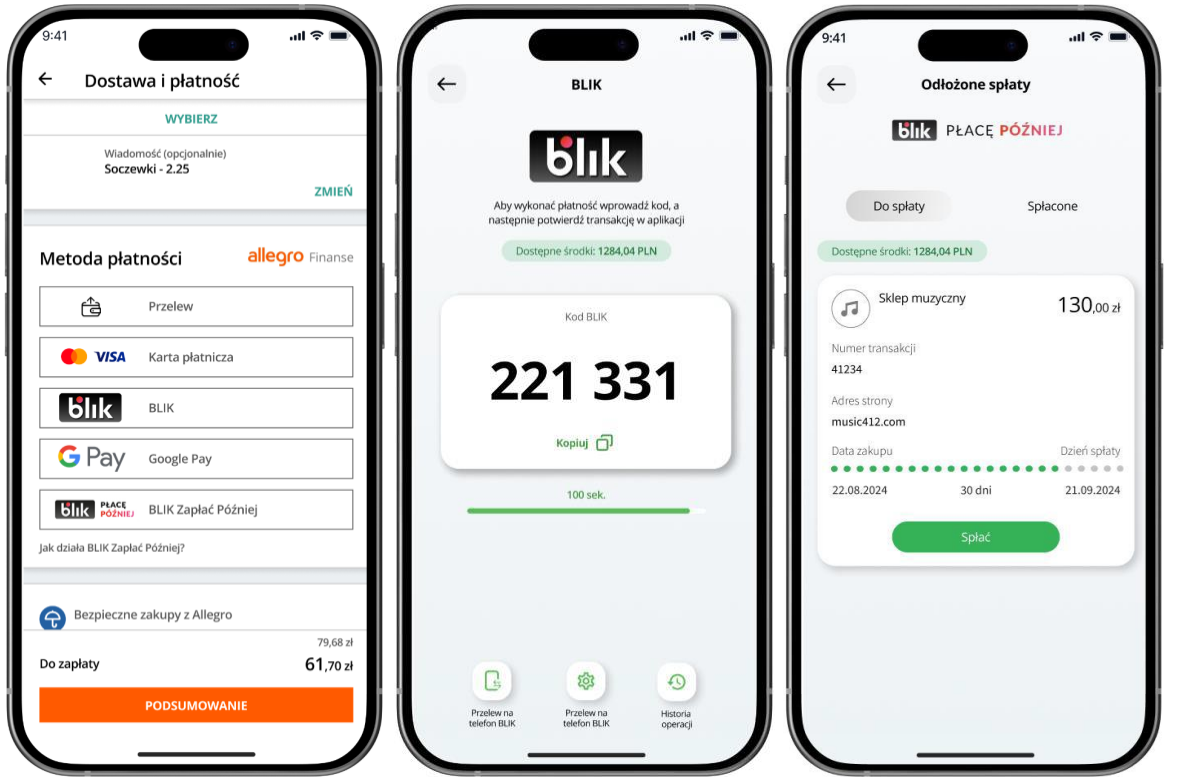
## Wprowadzenie płatności odroczonych (Buy Now Pay Later: BNPL)

**Dynamiczny rozwój rynku**

**Popularność wśród klientów**

**Wpływ na decyzje zakupowe**

Współpraca z BLIK wprowadzi płatności odroczone „BLIK-Płacę Później”, umożliwiając klientom przesunięcie terminu zapłaty za zakupy online




## Korzyści dla Banku:

- Przyciąganie młodszych klientów
- Zwiększenie konkurencyjności
- Wzrost przychodów dzięki wejściu na rozwijający się rynek BNPL



Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.

# Inicjatywa „Mobilnego przyspieszenia” będzie kontynuowana

## Kanały zdalne

Klient detaliczny

Firmy

### Aplikacja mobilna

- Rozwój pod kątem dodatkowych funkcjonalności
- Dotarcie do większej liczby klientów
- **Usługi dodatkowe** (np. subskrypcje) oferowane na bazie partnerstw z zewnętrznymi dostawcami
- Otwarta bankowość

### Bankowość internetowa

- Bankowość internetowa, oferująca pełen zakres **funkcjonalności niezbędnych dla klientów indywidualnych i przedsiębiorców**

### Bankowość mobilna dla dzieci

- **Aplikacja mobilna dla dzieci i młodzieży** do 18 roku życia
- Aplikacja mająca wspierać edukację finansową dzieci
- Wsparcie w budowie dobrych wzorców (np. oszczędzanie)



Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.





# W kontekście operacyjnym planowane jest przyspieszenie standaryzacji w zakresie systemów centralnych oraz automatyzacji procesów

## System centralny i automatyzacja procesów

### Platforma SGB

- Zunifikowany front-end dedykowany do obsługi klientów
- Obsługa większości produktów oferowanych klientom
- Obsługa najważniejszych procesów, tj. otwarcie rachunku, proces kredytowy

### Automatyzacja procesów

- Budowa modelu procesowego w Zrzeszeniu SGB
- Budowa mechanizmów ciągłej optymalizacji procesów
- Automatyzacja oraz robotyzacja kluczowych procesów
- Wprowadzanie ustandaryzowanych rozwiązań dla całego Zrzeszenia SGB

### Elektroniczny obieg dokumentacji oraz archiwum

- Elektroniczny obieg dokumentacji papierowej
- eArchiwum

### CRM

- Lepsze zrozumienie klientów
- Bardziej dopasowana oferta produktów
- Możliwości personalizacji oferty, ułatwiające budowanie długotrwałych relacji z klientami
- Automatyzacja procesów



Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.

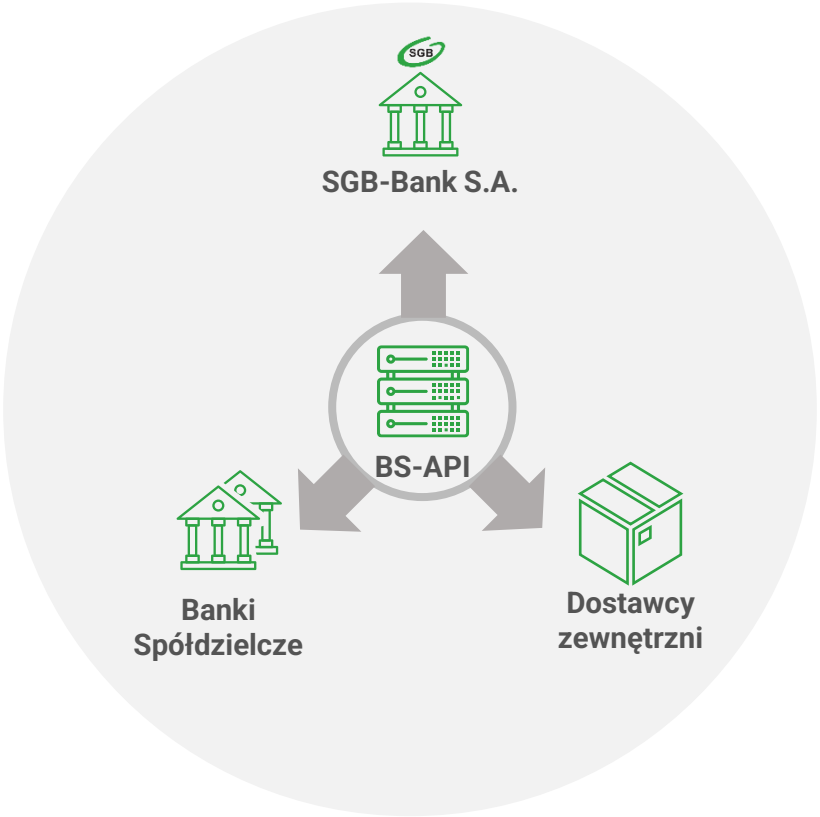
# Uproszczeniu ulegną architektura IT oraz model współpracy z dostawcami zewnętrznymi.

## Nowa architektura IT

### Nowa architektura IT dzięki standaryzacji

- Architektura będzie oparta na najnowszych wzorcach, tj. SOA (architektura oparta o serwisy)
- W ramach Zrzeszenia SGB planowany jest rozwój wewnętrznego API (BS-API) oraz jak najlepsze wykorzystanie już posiadanych narzędzi
- Planowana jest jak największa standaryzacja wykorzystywanych systemów. Będzie ona możliwa opierając się na standardowej architekturze biznesowej, tj.:
  - wzorcowym planie kont
  - standardowym modelu danych
  - standardowych produktach w ramach Zrzeszenia SGB

### Docelowa architektura będzie jeszcze mocniej wspierać współpracę w ramach Zrzeszenia SGB oraz z podmiotami zewnętrznymi




### Umowy o gwarantowanym poziomie świadczenia usług w Zrzeszeniu SGB z dostawcami

- Wypracowanie standardowego modelu współpracy: Zrzeszenie SGB – dostawcy IT
- Wypracowanie mechanizmów zwiększenia jakości utrzymania infrastruktury technicznej (tak pod kątem monitorowania, jak i reakcji na błędy)
- Wprowadzenie w ramach Zrzeszenia SGB ustandaryzowanych umów SLA definiujących:
  - jakość usług
  - czasy usług
  - wsparcie.

  Umowy SLA zapewnią jeszcze lepszą jakość usług dla klientów, a także zmniejszą koszty na poziomie Zrzeszenia SGB

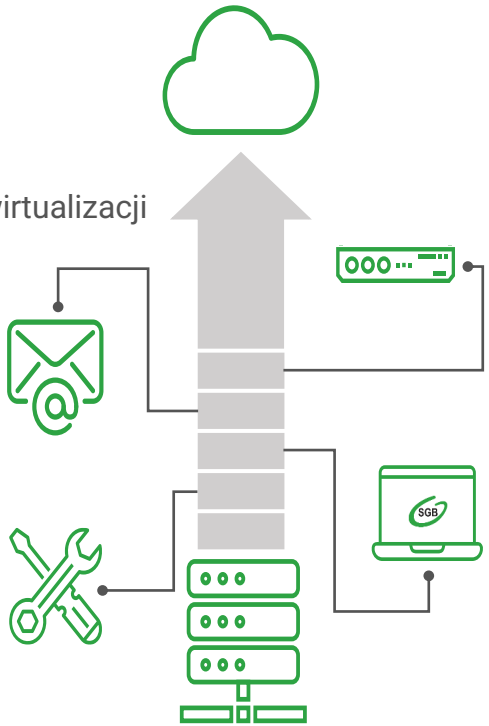


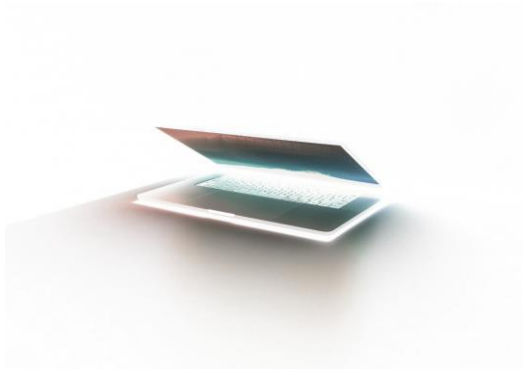
Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.

# Zostaną podjęte działania mające na celu obniżenie kosztów poprzez automatyzację procesów biznesowych oraz infrastruktury.

## Optymalizacja infrastruktury:

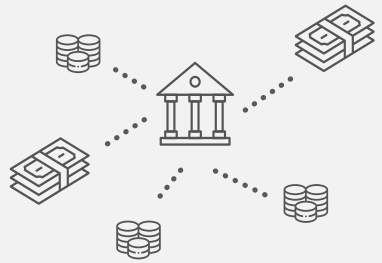
- Ujednolicenie sprzętowe
- Centralne zarządzanie
- Konsolidacja serwerów dzięki wirtualizacji





## Chmura publiczna i outsourcing

- Rozważenie możliwości przenoszenia infrastruktury własnej (serwery, komunikacja, serwisy, itp.) do dostawcy Chmury Publicznej
- Łatwiejsza integracja z zewnętrznymi dostawcami usług





## Automatyzacja procesów w systemach NBE NOE i EOD

- Dostęp do danych zewnętrznych bezpośrednio z systemu
- Integracja z serwisami zewnętrznymi
- Obiegi dokumentów elektronicznych



Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.





# Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim nadal będzie koncentrować swoje działania na zapewnianiu bezpieczeństwa funkcjonowania systemu bankowego...

## Wspieranie bezpieczeństwa systemu bankowego

### Stabilizacja

| | |
|---|---|
| **Utrzymanie pozycji kapitałowej** | Optymalizacja działalności pod kątem **poziomu adekwatności kapitałowej** (w tym struktury portfeli) przy równoczesnym zwiększeniu kapitału |
| **Racjonalność kosztowa** | **Optymalizacja wskaźnika C/I** |
| **Wspieranie działań IPS-SGB** | Przestrzeganie **poziomów wskaźników w ramach limitów wewnętrznych w Spółdzielczym Systemie Ochrony SGB** |

### Kontrola

| | |
|---|---|
| **Poprawa jakości portfela** | • Dalsze zwiększanie kontroli nad ryzykiem kredytowym poprzez wprowadzenie rozwiązań **zwiększających jakość procesu oceny wiarygodności kredytowej**<br>• Zwiększenie rentowności transakcji kredytowych przy utrzymaniu **niskiego poziomu należności zagrożonych** |
| **Utrzymanie najwyższych standardów działalności sprawozdawczej** | • Przestrzeganie **jednorodnego modelu danych** w ramach Zrzeszenia SGB<br>• Dalszy rozwój **biznesowych oraz regulacyjnych narzędzi sprawozdawczych** |



Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.

# W czerwcu 2026 roku planowane jest wdrożenie Systemu Usług SGB (SUS), który umożliwi skupienie się na rozwoju biznesu i przyniesie wiele korzyści:

**Nowoczesne rozwiązania** Dostosowanie do spełnienia oczekiwań zarówno klientów indywidualnych, jak i instytucjonalnych, takich jak aplikacja SGB Mobile, mobilne usługi, konto na selfie, kredyt online, karty online oraz platformy SGB z różnorodnymi modułami finansowymi

**Efektywność kosztowa** Automatyzacja procesów, uproszczenie modeli rozliczeń finansowych oraz wsparcia technicznego przez SGB, co przełoży się na zmniejszenie kosztów operacyjnych

**Bezpieczeństwo** Zaawansowane mechanizmy detekcyjne i prewencyjne, rozwój platformy monitorowania nadużyć finansowych, monitorowania urządzeń dostępowych, sesji połączeniowych, aplikacji, zachowań klientów oraz obsługi zdarzeń bezpieczeństwa przez wykwalifikowanych analityków cyberbezpieczeństwa

**Poprawa jakości portfela** Ujednolicenie procesów i systemów, co pozwala na spójne zarządzanie danymi i procesami w całym zrzeszeniu

**Współpraca i komunikacja** Rozwój platformy do zarządzania zmianami, incydentami oraz szkoleniami, co umożliwi lepszą koordynację działań pomiędzy bankiem a SGB



Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.





# ... równolegle korzystając z najnowocześniejszych rozwiązań w zakresie cyberbezpieczeństwa oferowanych przez Zrzeszenie SGB

## Cyberbezpieczeństwo

### Bezpieczeństwo

**Cyberbezpieczeństwo na poziomie zrzeszeniowym**

- Kontynuacja inicjatywy **maksymalizacji cyberbezpieczeństwa infrastruktury IT**
- Planowane wdrożenie rozwiązania monitorującego online działanie wszystkich elementów infrastruktury
- W konsekwencji zapewnienie klientom **najwyższych standardów jakościowych**

### Identyfikacja prób oszustw

- Planowane jest rozszerzenie mechanizmów monitorowania cyberbezpieczeństwa wdrażając rozwiązania wyższej klasy / jakości
- Nowe mechanizmy będą w pełni automatyczne (jedynie w wybranych przypadkach wspierane ekspercką wiedzą)

### SOC24 (Security Operations Center)

- W ramach struktur Zrzeszenia SGB zostanie powołana jednostka odpowiedzialna za 24h monitorowanie oraz alarmowanie w przypadku sytuacji potencjalnego zagrożenia
- W ramach SOC zostaną wzmocnione następujące procesy:
  - ochrona
  - monitorowanie
  - detekcja
  - obrona.



Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.

# 2028 r.

| Depozyty [tys.] | Kredyty [tys. | Wynik brutto [tys.] | C/I | ROE | Współ. kapitałowy |
|---|---|---|---|---|---|
| 406 764 | 280 963 | 5 031 | 74,30% | 4,88% | 26,30% |

## Zrzeszeniowość

- Koncentracja banku na działalności zrzeszeniowej, w tym na kredytach konsorcjalnych z SGB-Bankiem S.A.
- Udział w realizacji Projektów Zrzeszeniowych
- Promowanie kultury współpracy, dialogu i odpowiedzialności za podejmowane decyzje
- Spójny wizerunek ze Zrzeszeniem SGB

## Klientocentryczność

- Aktywna współpraca z członkami banku oraz kontynuacja wsparcia dla lokalnych społeczności
- Koncentracja na czterech segmentach detalicznych oraz pięciu segmentach firmowych
- Model sprzedaży skoncentrowany na uproduktowieniu klientów

## Digitalizacja

- Wsparcie narzędziowe dla sprzedaży
- Kontynuacja „Mobilnego przyspieszenia”
- Automatyzacja procesów IT i operacyjnych

## Efektywność

- Obniżenie kosztów IT
- Optymalizacja kosztów infrastruktury
- Bezpieczeństwo systemu bankowego
- Cyberbezpieczeństwo

**Tradycja | Lokalność | Poczucie misji | Elastyczność | Bliskość | Ludzie | Polski kapitał**



Źródło: Analizy własne Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.

W ramach swojej działalności Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim wspiera i realizuje działania związane ze zrównoważonym rozwojem; w szczególności w swoich działaniach uwzględnia czynniki związane ze środowiskiem (environmental), odpowiedzialnością społeczną (social) oraz ładem korporacyjnym (governance).

## Wybrane działania Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim i Zrzeszenia SGB w obszarze ESG

### ŚRODOWISKO

- Redukcja ilości produkowanych odpadów
- Zmniejszenie ilości zużywanego papieru i plastiku w działalności banku
- Zmniejszenie emisji $CO_2$ do atmosfery poprzez produkcję energii elektrycznej w instalacjach fotowoltaicznych;
- Oferujemy EKO-kredyty na realizację przedsięwzięć proekologicznych
- Promujemy ekologiczne zachowania wśród pracowników: ekologiczne torby, segregacja odpadów.

**ENVIRONMENTAL**

### ODPOWIEDZIALNOŚĆ SPOŁECZNA

- Sponsorujemy i promujemy wydarzenia sportowe, wspieramy wydarzenia proekologiczne takie jak sprzątanie obszarów wiejskich
- Organizacja wyzwań sportowych dla pracowników
- Wspieranie transformacji energetycznej klientów
- Edukacja i zwiększenie świadomości finansowej segmentu najmłodszych klientów poprzez wdrożenie rozwiązań „dla młodych”

**SOCIAL**

### ŁAD KORPORACYJNY

- Przyspieszenie cyfryzacji wpływające na redukcję emisji gazów cieplarnianych
- Automatyzacja procesów backoffice
- Prowadzenie działań edukacyjnych i popularyzujących ESG wśród pracowników banku

**GOVERNANCE**



Źródło: Analizy własne ,Zrzeszenia SGB i SGB-Banku S.A.

# SILNA
# KONKURENCYJNA
# NOWOCZESNA

## GRUPA BANKOWA SGB

SGB Banki Spółdzielcze

SGB Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim