

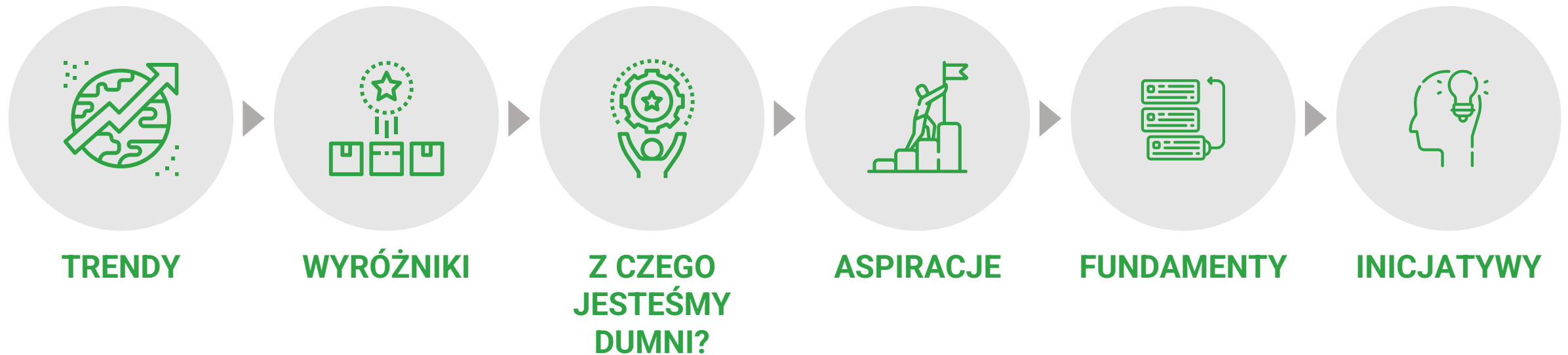


# Strategia Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim na lata **2024-2028**

Ośno Lubuskie, 26.03.2024 r.

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

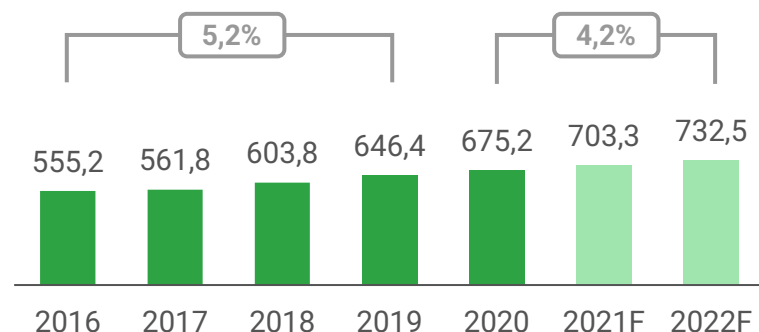


Polski rynek bankowy rósł dynamicznie w ostatnich latach jednak od 2020 r. w następstwie pandemii oraz sytuacji geopolitycznej trend odwraca się i można spodziewać się spowolnienia dynamiki wzrostu

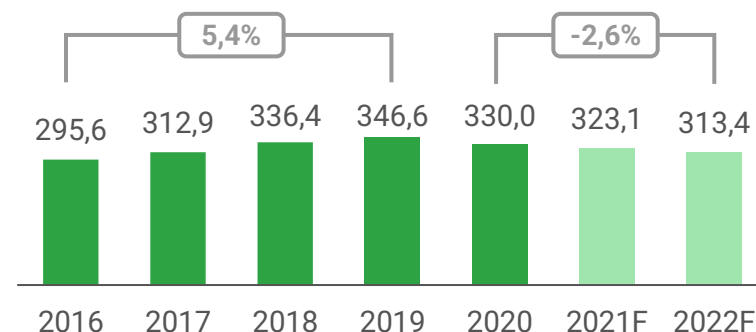
## Prognoza wielkości rynku

### Stabilne kredyty (mld PLN)

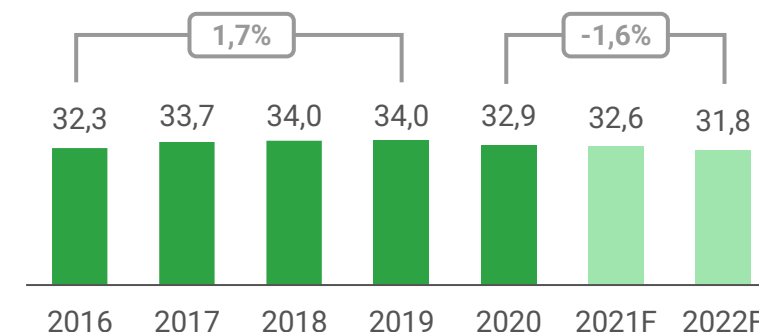
#### Dla osób prywatnych



#### Dla przedsiębiorstw niefinansowych

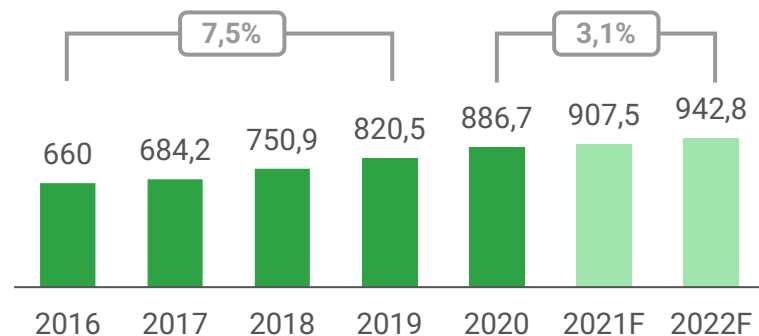


#### Dla rolników indywidualnych

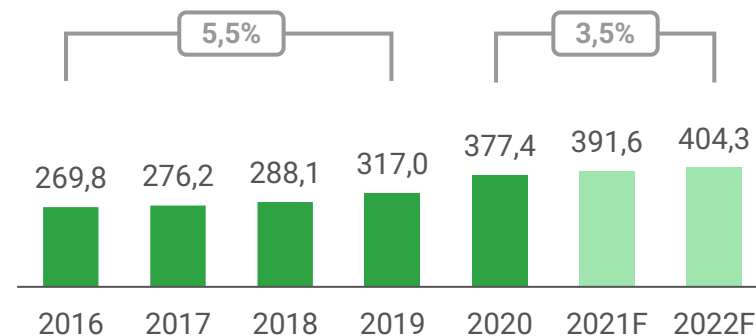


### Rosnące oszczędności (mld PLN)

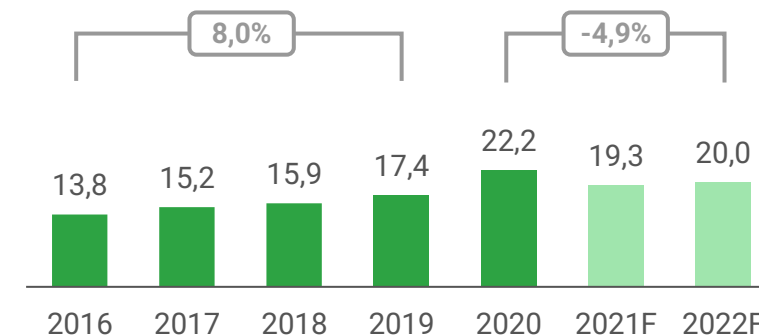
#### Od osób prywatnych



#### Od przedsiębiorstw niefinansowych



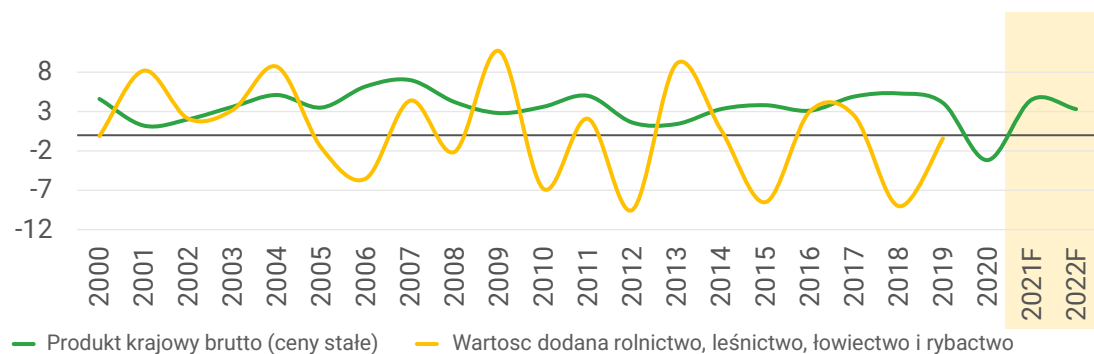
#### Od rolników indywidualnych



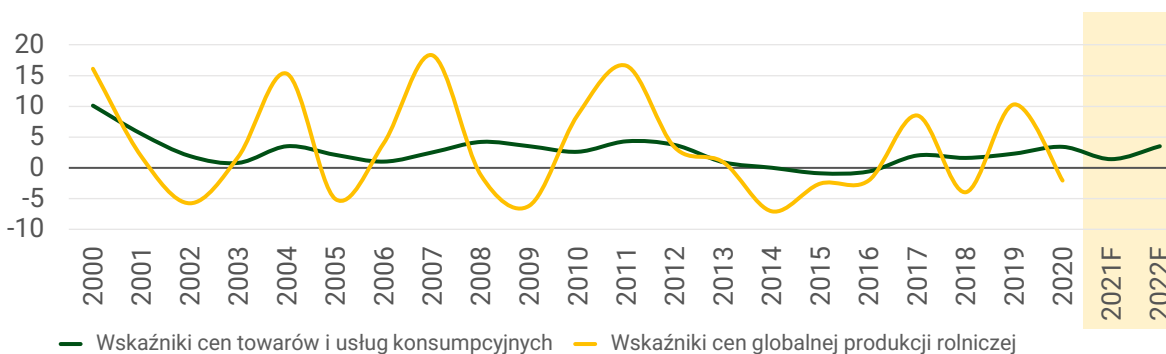
# Nagły szok makroekonomiczny spowodowany pandemią i inwazją na Ukrainę a co za tym idzie zmieniającym się modelem społeczeństwa, potęguje niekorzystne zmiany dla gospodarki i sektora finansowego

## Wskaźniki dotyczące lub wpływające na sektor bankowy

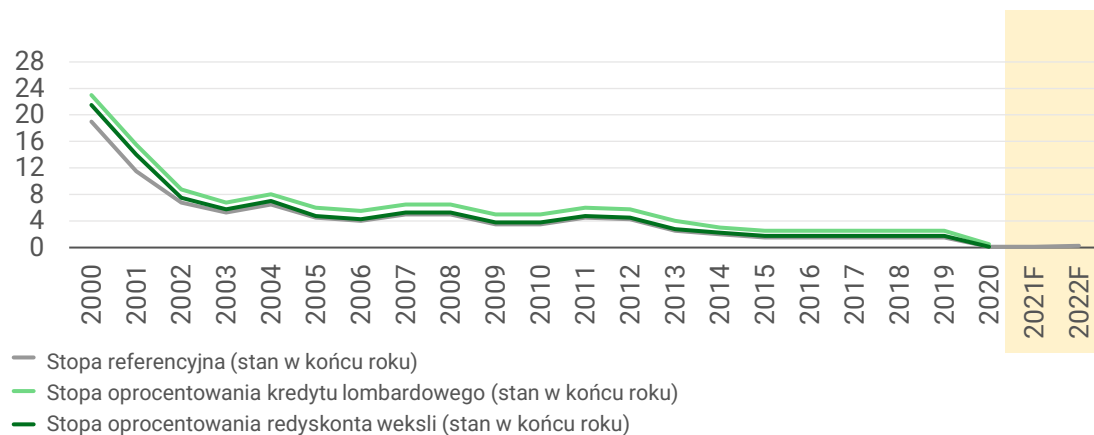
### Dynamika PKB



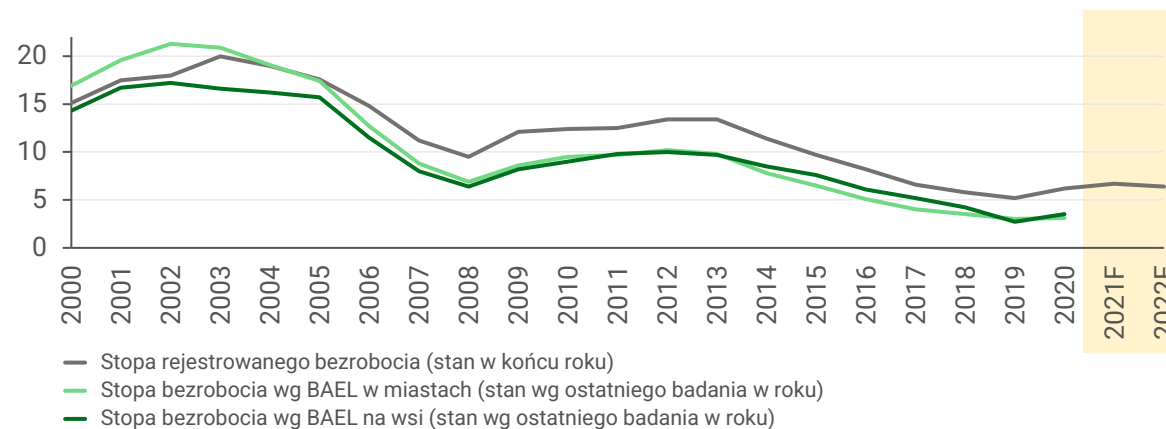
### Inflacja



### Stopy procentowe

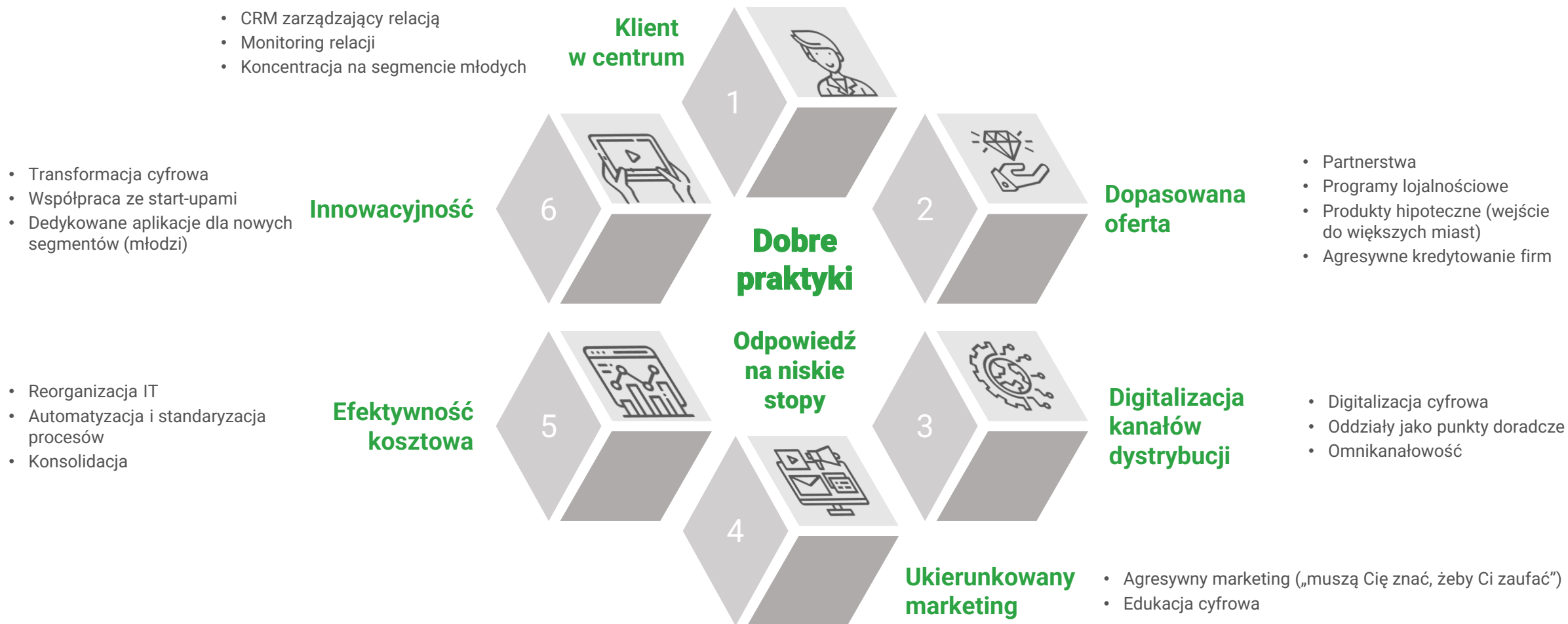


### Bezrobocie



# 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





WYRÓŻNIKI

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



ASPIRACJE

Bazując na wyróżnikach rynkowych oraz podjętych działaniach transformacyjnych, celem Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim na 2027 r. jest koncentracja na klientach, ludziach, zrzeszeniu oraz efektywnym modelu operacyjnym

Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim – jacy będziemy w 2027 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 **innovacyjne 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 **ograniczeniem ryzyk**, ponieważ zależy nam na organizacji bezpiecznej pod kątem kapitałowym, ludzkim i technologicznym, i **efektywnej** dla naszych klientów i dla nas



ASPIRACJE

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

### Wizja i misja Banku Spółdzielczego 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.*









ASPIRACJE

## Sukces w osiągnięciu aspiracyjnych celów będzie mierzony klasycznymi wskaźnikami

Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim – dane bieżące (31 grudnia 2023 r.) oraz cele aspiracyjne na 31 grudnia 2028 r.

Miary		31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2026	31.12.2027	31.12.2028
 <b>Rozwój</b>	Kredyty [tys. PLN]	210 398	210 680	213 105	216 959	220 903	226 682
	Depozyty [tys. PLN]	352 806	353 863	358 340	361 214	365 880	371 472
	Wynik brutto [tys. PLN]	13 557	13 072	12 008	11 286	10 853	10 381
 <b>Efektywność</b>	C/I	41,43%	45,11%	49,46%	52,21%	54,15%	55,96%
	ROE	38,22%	25,69%	16,65%	14,03%	11,73%	10,07%
	ROA	2,87%	2,31%	2,03%	1,93%	1,78%	1,65%
 <b>Stabilność</b>	Wskaźnik kredytów zagrożonych	6,02%	5,51%	5,28%	4,88%	4,49%	4,08%
 <b>Bezpieczeństwo</b>	Łączny współczynnik kapitałowy	17,02%	19,69%	25,10%	28,02%	31,21%	33,77%



FUNDAMENTY

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 uproduktowaniu 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



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





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

## Przywódstwo 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





# Udział w promocji spójnego wizerunku Zrzeszenia SGB

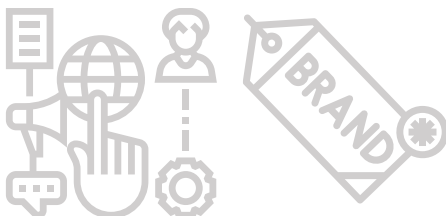
## Strategia marki

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



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





ZRZESZENIOWOŚĆ



INICJATYWY

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



## STS „OLIMPIA”



Wspiera i współpracuje z lokalnymi organizacjami pozarządowymi, stowarzyszeniami, gminami



## Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim wspiera lokalne kluby sportowe

### Dominika Podhajecka Team



### MKS SPÓJNIA



## Suleciński Klub Sportowy Badminton 4all



Wspiera liczne zbiorki charytatywne na terenie swojego działania





# 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 najmłodszy (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



## ...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





# Model sprzedaży będzie skoncentrowany na uproduktowaniu klientów

## Nowy model sprzedaży

### Rozwój doradców



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

### Proces kredytowy



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

### Call center



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



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



Optymalizacja dokumentacji



Budowa ścieżki szybkiej i zdalnej



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



# 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** w wieku 13-18 lat
- Aplikacja mająca wspierać edukację finansową dzieci
- Wsparcie w budowie dobrych wzorców (np. oszczędzanie)



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

### System centralny i automatyzacja procesów



#### Novum EOD

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



#### 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



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

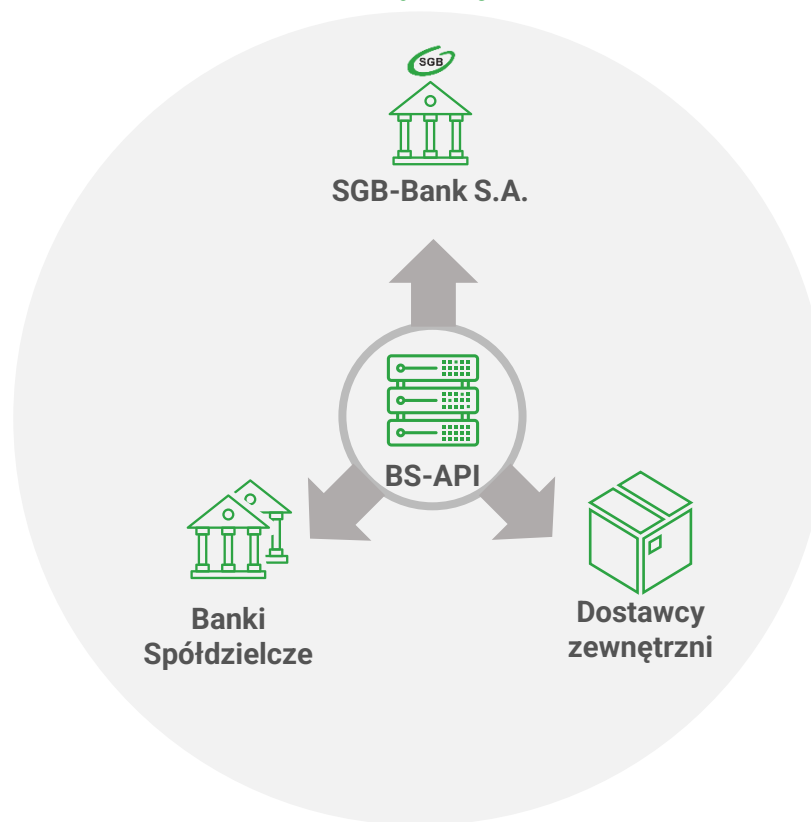
### Nowa architektura IT



#### 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

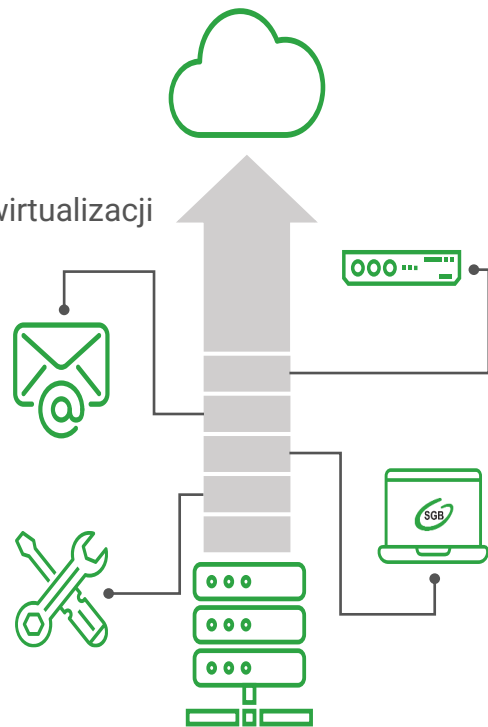
- Wypracowanie standardowego modelu współpracy: Zrzeszenie SGB – dostawcy IT
- Wypracowanie mechanizmów zwiększenia jakości utrzymania infrastruktury technicznej (tak pod kątem monitorowania, jak i reakcji na błędy)
- Wprowadzenie w ramach Zrzeszenia SGB ustandaryzowanych umów SLA definiujących:
  - jakość usług
  - czasy usług
  - wsparcie.
 Umowy SLA zapewnią jeszcze lepszą jakość usług dla klientów, a także zmniejszą koszty na poziomie Zrzeszenia SGB



# Zostaną podjęte działania mające na celu obniżenie kosztów dzięki automatyzacji procesów biznesowych i infrastruktury.

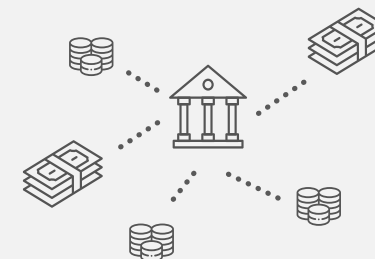
## Optymalizacja infrastruktury:

- 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





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

## Wspieranie bezpieczeństwa systemu bankowego



### Stabilizacja

#### Utrzymanie poziomu 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**
- Zwiększenie rentowności transakcji kredytowych przy utrzymaniu **niskiego poziomu należności zagrożonych**

#### Utrzymanie najwyższych standardów działalności sprawozdawczej

- Przestrzeganie **jednorodnego modelu danych** w ramach Zrzeszenia SGB
- Dalszy rozwój **biznesowych oraz regulacyjnych narzędzi sprawozdawczych**



... równoległe 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.

2027 r.

Depozyty [tys.]

**354479**

Kredyty [tys.]

**224782**

Wynik brutto [tys.]

**10407**

C/I

**52,43%**

ROE

**16,45%**

Współ. kapitałowy

**30,30%**



## 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 uproduktowaniu 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





Z CZEGO JESTEŚMY DUMNI?

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 CO2 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

# SILNA KONKURENCYJNA NOWOCZESNA

GRUPA BANKOWA SGB



**Banki Spółdzielcze**



**Bank Spółdzielczy  
w Ośnie Lubuskim**  
Spółdzielcza Grupa Bankowa