



Strategia Banku Spółdzielczego w Ośnie Lubuskim na lata **2025-2029**

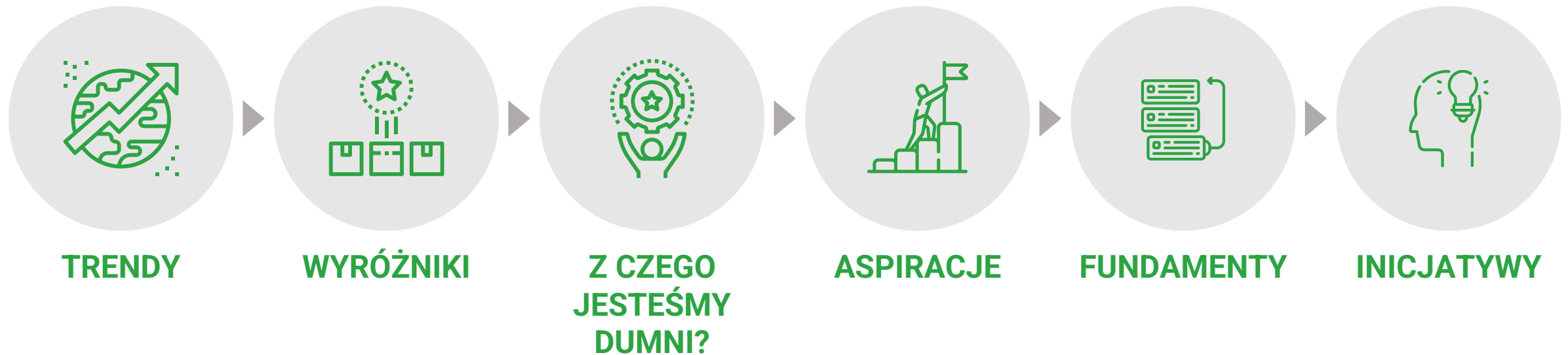
Ośno Lubuskie, 27.03.2025 r.



**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

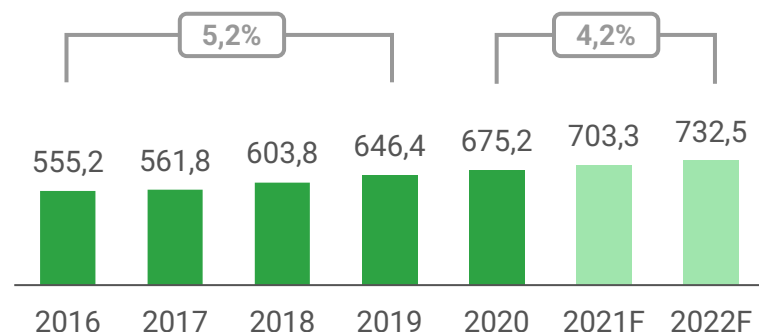


Polski rynek bankowy rósł dynamicznie w ostatnich latach jednak od 2020 r. w następstwie pandemii oraz sytuacji geopolitycznej trend odwraca się i można spodziewać się spowolnienia dynamiki wzrostu

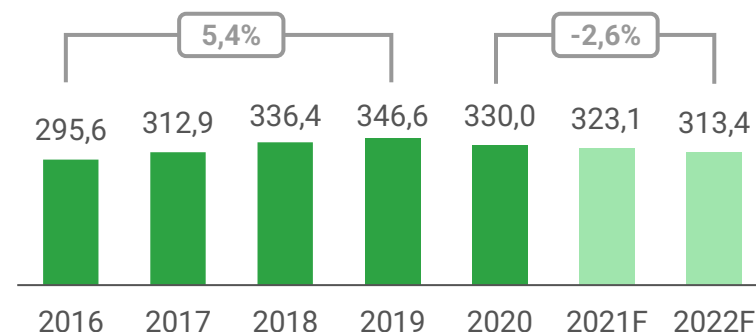
Prognoza wielkości rynku

Stabilne kredyty (mld PLN)

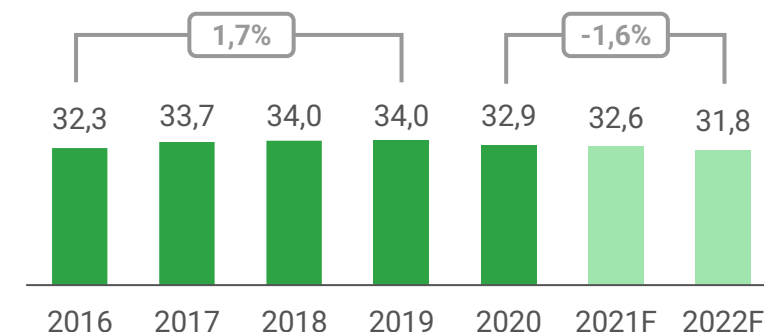
Dla osób prywatnych



Dla przedsiębiorstw niefinansowych

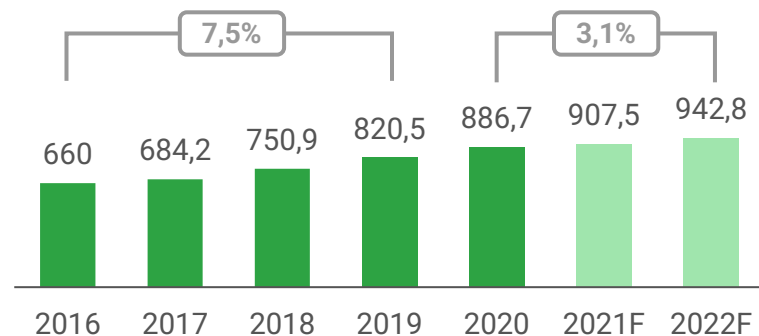


Dla rolników indywidualnych

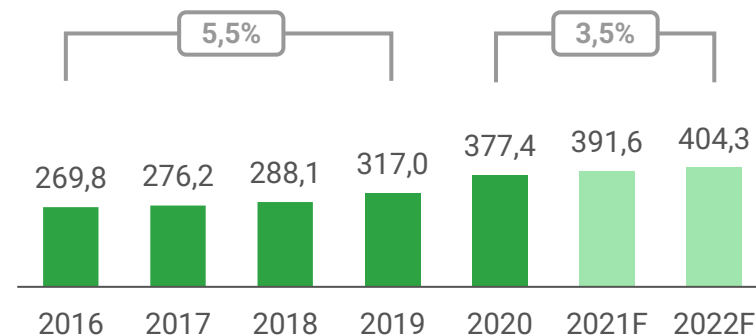


Rosnące oszczędności (mld PLN)

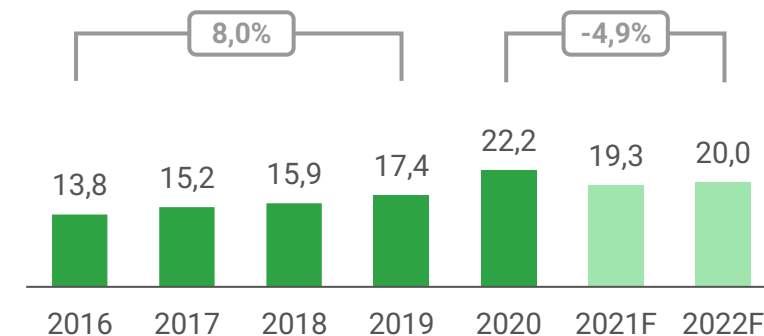
Od osób prywatnych



Od przedsiębiorstw niefinansowych



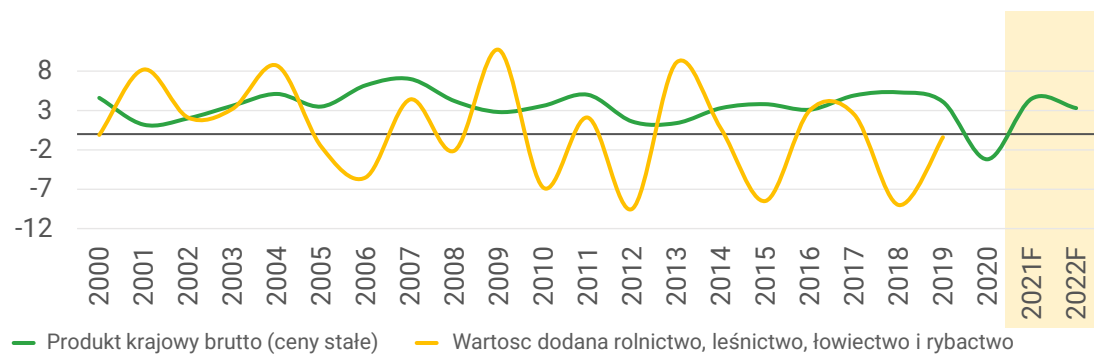
Od rolników indywidualnych



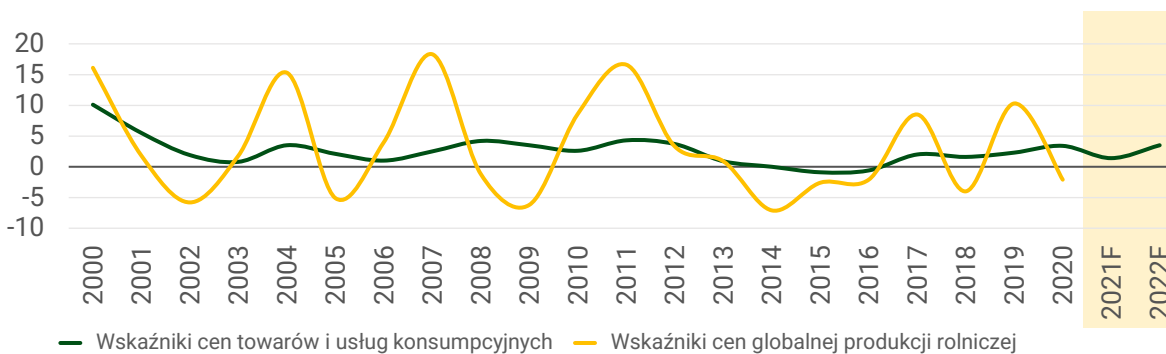
Nagły szok makroekonomiczny spowodowany pandemią i inwazją na Ukrainę a co za tym idzie zmieniającym się modelem społeczeństwa, potęguje niekorzystne zmiany dla gospodarki i sektora finansowego

Wskaźniki dotyczące lub wpływające na sektor bankowy

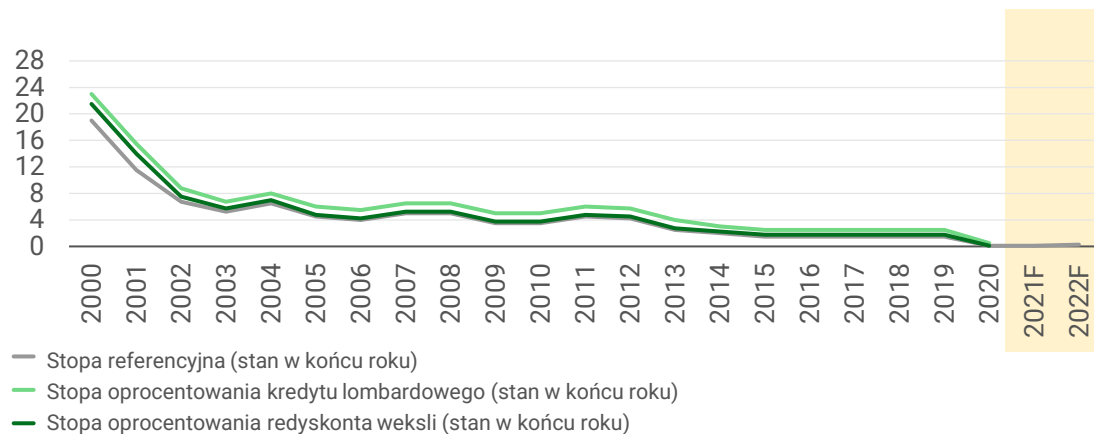
Dynamika PKB



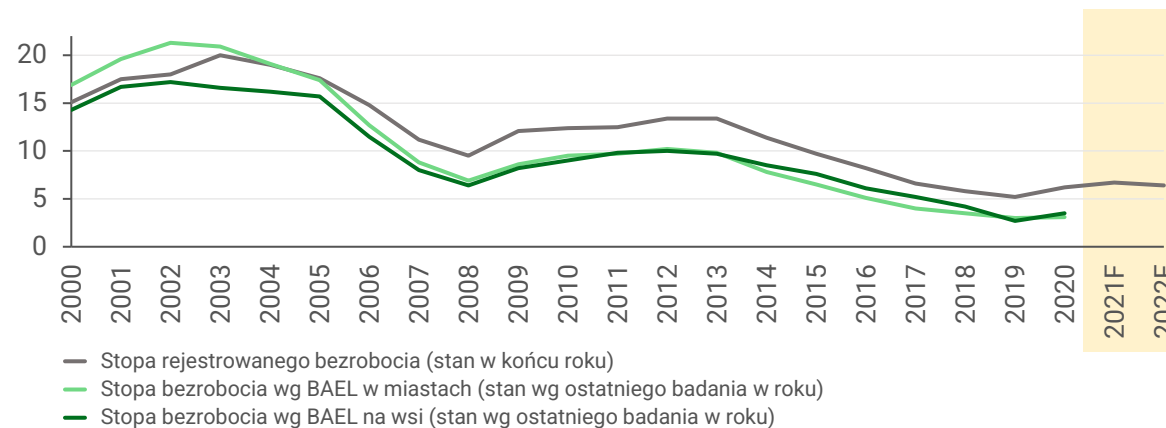
Inflacja



Stopy procentowe

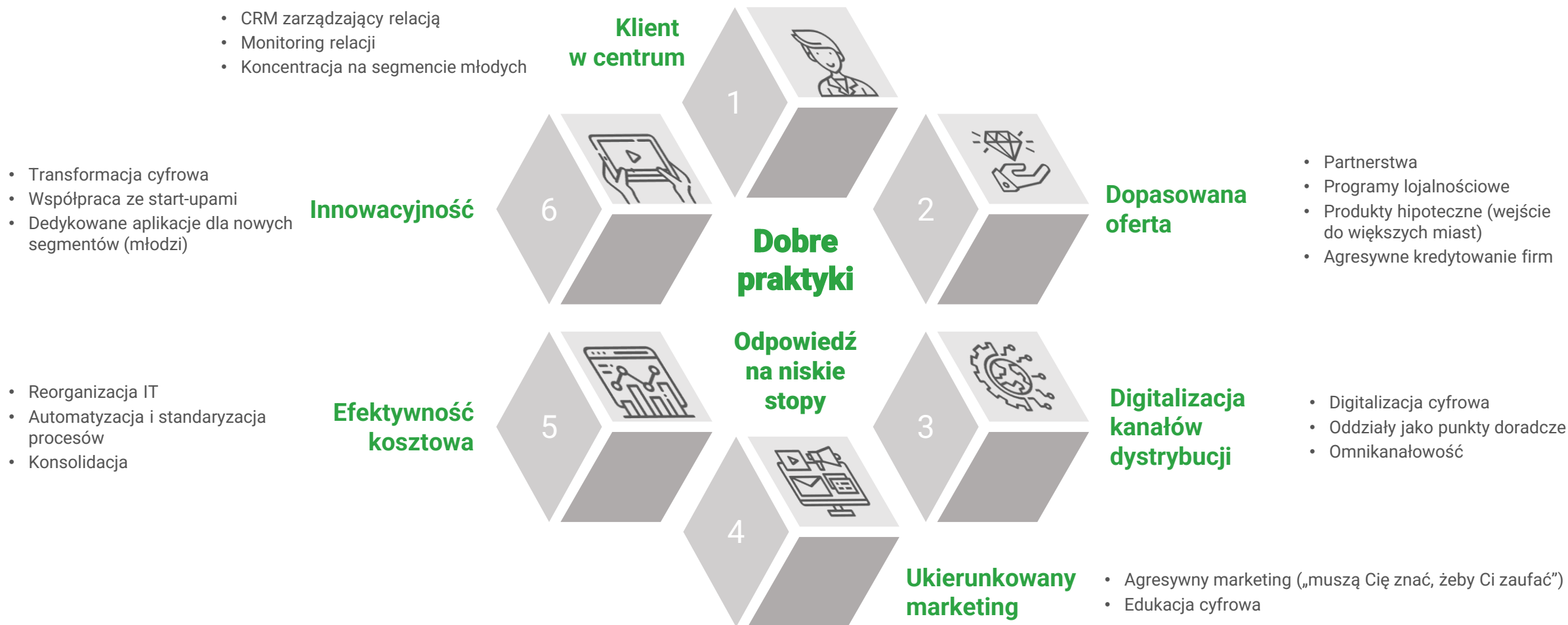


Bezrobocie



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 2029 r. jest koncentracja na klientach, ludziach, zrzeszeniu oraz efektywnym modelu operacyjnym

Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim – jacy będziemy w 2029 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



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.



ASPIRACJE

Sukces w osiągnięciu aspiracyjnych celów będzie mierzony klasycznymi wskaźnikami

Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim – dane bieżące (31 grudnia 2024 r.) oraz cele aspiracyjne na 31 grudnia 2029 r.

Miary		31.12.2024	31.12.2025	31.12.2026	31.12.2027	31.12.2028	31.12.2029
 Rozwój	Kredyty [tys. PLN]	226 520	232 185	237 414	243 232	249 336	256 961
	Depozyty [tys. PLN]	364 833	370 476	375 199	380 826	385 882	391 845
	Wynik brutto [tys. PLN]	14 489	11 508	10 104	9 218	8 632	8 174
 Efektywność	C/I	47,71%	53,40%	57,92%	61,27%	63,72%	65,62%
	ROE	30,99%	18,50%	13,70%	11,65%	9,84%	8,56%
	ROA	2,91%	2,06%	1,90%	1,79%	1,64%	1,52%
 Stabilność	Wskaźnik kredytów zagrożonych	4,01%	3,88%	3,64%	3,36%	3,08%	2,79%
 Bezpieczeństwo	Łączny współczynnik kapitałowy	19,66%	24,45%	27,98%	30,95%	33,57%	35,74%



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

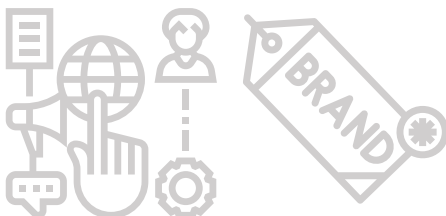
Strategia marki

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



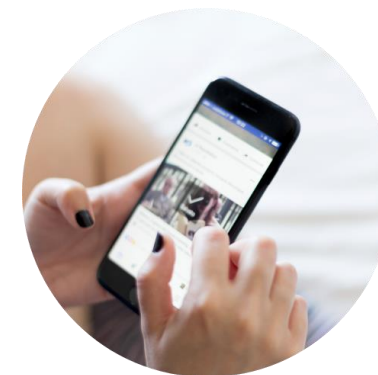
Unowocześnienie wizerunku

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)



Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim

Bank Spółdzielczy w Ośnie Lubuskim wspiera lokalne kluby sportowe



Spółdzielcza Grupa Bankowa

Sulęciński Klub Sportowy Badminton 4all



Dominika Podhajecka Team



Wspiera i współpracuje z lokalnymi organizacjami pozarządowymi, stowarzyszeniami, gminami

MKS SPÓJNIA





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



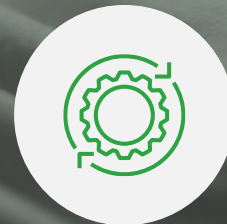
Automatykacja procesów

- 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.

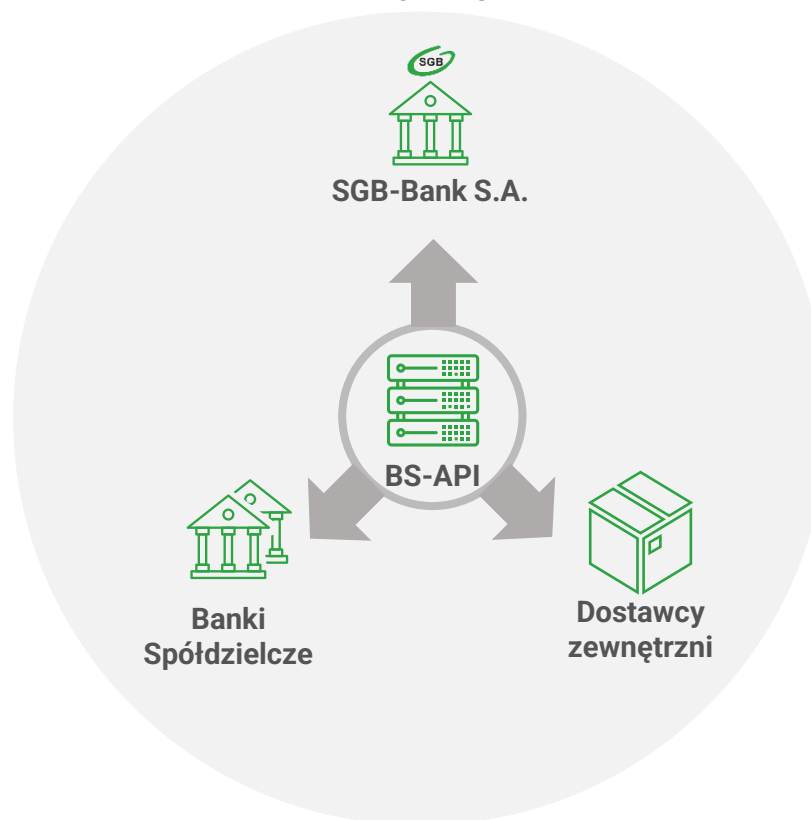
Nowa architektura IT



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

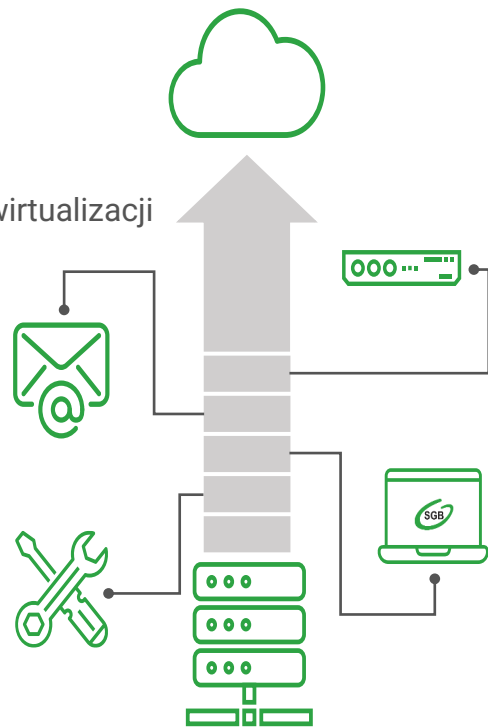
- Wypracowanie standardowego modelu współpracy: Zrzeszenie SGB – dostawcy IT
- Wypracowanie mechanizmów zwiększenia jakości utrzymania infrastruktury technicznej (tak pod kątem monitorowania, jak i reakcji na błędy)
- Wprowadzenie w ramach Zrzeszenia SGB ustandaryzowanych umów SLA definiujących:
 - jakość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

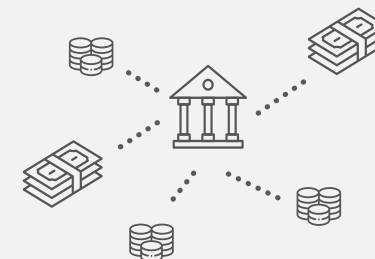
Optymalizacja infrastruktury:

- 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 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**



W 2026 roku planowane jest wdrożenie systemu 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





... 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.

Depozyty [tys.]

391 845

Kredyty [tys.]

256 961

Wynik brutto [tys.]

8 174

C/I

65,78%

ROE

8,56%

Współ. kapitałowy

35,74%**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**