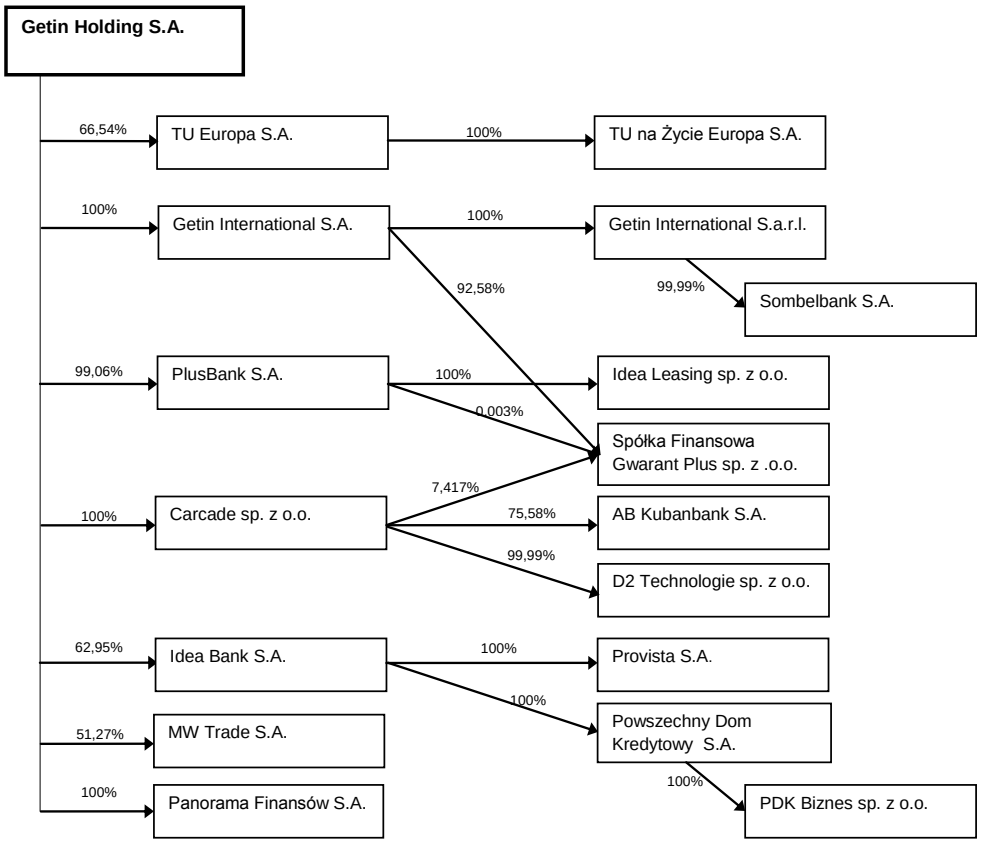
1. Opis strategii działalności Getin Holding po wydzieleniu oddziału w Warszawie

Po podziale Getin Holding pozostanie podmiotem dominującym zdywersyfikowanej, dynamicznie rozwijającej się Grupy działającej w sektorze usług finansowych, a głównym przedmiotem działalności Spółki pozostanie działalność inwestycyjna polegająca na wyszukiwaniu i realizacji projektów inwestycyjnych na rynkach krajowych i zagranicznych, a następnie tworzeniu wartości w spółkach wchodzących w skład portfela inwestycyjnego poprzez nadzór i koordynację ich rozwoju.
Nadrzędnym celem Getin Holding pozostanie osiągnięcie wysokiej stopy zwrotu z inwestycji, a co za tym idzie wymiernych korzyści dla akcjonariuszy.
Wzrost Getin Holding zamierza osiągnąć zarówno poprzez systematyczny rozwój spółek wchodzących w skład Grupy po podziale, jak i poprzez przemyślane, celowe akwizycje bądź tworzenie od podstaw kolejnych podmiotów, działających w sektorze usług finansowych dla klientów indywidualnych oraz przedsiębiorców.
Realizacja strategii dokonywać się będzie również poprzez maksymalizację wzrostu organicznego, wykorzystanie potencjału rynku oraz przewag konkurencyjnych w docelowych segmentach rynkowych, głównie bankowości detalicznej i dla przedsiębiorców, ubezpieczeniach i pośrednictwie finansowym. Grupa będzie dążyła do maksymalnego wykorzystywania zasobów, między innymi poprzez optymalizowanie wyników spółek z Grupy i zapewnianie im doświadczonego i zmotywowanego kierownictwa, jak również źródeł finansowych. Jednocześnie szczególna uwaga zostanie zwrócona na ryzyko poprzez ulepszoną kontrolę organizacyjną oraz systemy zarządzania ryzykiem. Grupa zamierza kontynuować rozwój poprzez powielanie sprawdzonego modelu biznesowego na skalę międzynarodową, pozostając skoncentrowaną na rynku finansowym.

Skład portfela inwestycyjnego Getin Holding bezpośrednio po podziale będzie się przedstawiał następująco:



Powyższe udziały procentowe Getin Holding w spółkach, które pozostaną w Grupie Getin Holding po podziale wykazano wg stanu na 30.06.2011 z wyjątkiem udziału w Idea Banku, który wykazano przy założeniu dojścia do skutku podwyższenia kapitału oraz sprzedaży akcji Powszechnego Domu Kredytowego do Idea Banku.

2. Kierunki rozwoju działalności

Polska

Działalność bankowa w ramach Grupy Idea Bank

Rozwój działalności bankowej zorientowanej na przedsiębiorców w ramach Grupy Idea Banku w oparciu o sieć dystrybucji własną (oddziały odkupione od Get Banku), sieć dystrybucyjną pośredników finansowych (PDK, Tax Care) oraz współpracę z niezależnymi sieciami dystrybucji.
Główna misja biznesowa zakłada zbudowanie polskiej instytucji bankowej kierującej swoją ofertę produktową do grupy klientów z segmentu małych i średnich firm, z konsekwentnym, wraz z rozwojem Banku, wchodzeniem w sektor dużych przedsiębiorstw.
Charakter Banku będzie czerpał wzorce z modelu bankowości opartej na bardzo bliskich relacjach z klientami, gdzie nacisk kładziony jest na adresowanie rozwiązań finansowych do indywidualnych przypadków, partnerskie relacje z klientem oraz uważnie wyselekcjonowany katalog produktów. W swojej strategii Idea Bank zakłada, że „bank ma rosnąć wraz ze wzrostem biznesu jego klientów". Taka strategia będzie miała istotny wpływ na zarządzanie ryzykiem kredytowym, a do rosnącego biznesu obsługiwanych przedsiębiorstw będą konsekwentnie dopasowywane produkty.

Działalność ubezpieczeniowa w ramach Grupy TU Europa

Długoterminowym celem strategicznym Grupy TU Europa jest utrzymanie wysokiego zwrotu z zainwestowanego kapitału, przy czym wskazanie powyższego celu nie jest równoznaczne z gwarancją, że Grupa TU Europa zdoła ten cel zrealizować.

Grupa TU Europa zamierza realizować ten cel poprzez umacnianie pozycji lidera w obszarze bancassurance oraz dynamiczny wzrost zarówno ubezpieczeń majątkowych jak i życiowych, jak również poprzez następujące elementy strategii:

- stałe wprowadzanie nowych i innowacyjnych produktów;
- pogłębienie współpracy z dotychczasowymi partnerami, w tym w szczególności w ramach Grupy Kapitałowej Getin Holding oraz Grupy Kapitałowej Getin Noble Bank i pozyskiwanie nowych;
- rozwój kanałów dystrybucji.

Zagranica

- budowanie/rozwój działalności bankowej i leasingowej z wykorzystaniem marki Idea;
- utrzymanie/zdobycie wiodącej pozycji w finansowaniu pojazdów;
- poszerzanie sieci placówek w celu: zdobycia nowych klientów, dywersyfikacji źródeł i obniżenia kosztu finansowania oraz wprowadzenia nowych produktów i kanałów dystrybucji;
- rozwój bankowości internetowej;
- sukcesywne wchodzenie w działalność ubezpieczeniową, maklerską i funduszy inwestycyjnych;

3. Analiza ekonomiczno-finansowa

Podstawowe dane historyczne spółek, które pozostaną w portfelu Getin Holding po podziale:

w tys. zł	siedziba	zysk netto rok 2010	zysk netto 1Q 2010	suma aktywów na 31.03.2011	zatrudnienie* na 31.03.2011	Placówki na 31.03.2011	CAR**
Grupa Carcade	Rosja	21 309	2 766	488 576	591	55	31%
Grupa Plus Bank	Ukraina	19 792	3 443	419 722	783	40	21,2%
Sombelbank	Białoruś	11 739	4 229	252 355	432	28	52,7%
Grupa TU Europa	Polska	150 442	43 888	6 796 327	225	9	n/d
Idea Bank	Polska	5 170	2 426	502 207	211	0	36,8%
Grupa PDK	Polska	13 025	2 216	90 612	461	53	n/d
MW Trade	Polska	7 035	2 331	305 747	25	n/d	n/d
PF Leasing	Polska	5 486	-1 100	18 545	37	26	n/d

** w etatach ** współczynnik wypłacalności (w przypadku Grupy Carcade podany dla Kubabanku)*

Rentowność spółek, które pozostaną w portfelu Getin Holding po podziale:

	ROK 2010		I kwartał 2011	
	ROAE	C/I	ROAE	C/I
Grupa Carcade	27,6%	65,5%	11,2%	80,9%
Grupa Plus Bank	30,0%	63,3%	15,6%	85,3%
Sombelbank	21,0%	54,1%	22,7%	54,2%
Grupa TU Europa	29,6%	24,7%	24,3%	19,5%
Idea Bank	3,8%	72,1%	6,9%	56,7%
Grupa PDK	16,8%	73,2%	10,9%	78,7%
MW Trade	24,0%	36,0%	25,5%	28,5%

Strategia na lata 2011 – 2013

Grupa Getin Holding po podziale w mln zł [1]	I kwartał 2011 / 31.03.2011	CAGR[2] 2011 - 2013
Rachunek zysków i strat		
Przychody operacyjne netto[3]	ok. 136	co najmniej 5%
Wskaźnik kosztów do dochodów (C/I)	ok. 55%	malejący
Bilans		
Należności od klientów	ok. 705	co najmniej 5%
Suma bilansowa	ok. 8 900	co najmniej 2%

[1] oszacowanie na podstawie niebadanych danych finansowych pro forma; bez uwzględniania dodatniego wpływu odwracania odroczonych na bilansie na 31.12.2010 odwracalnych wyłączeń transakcji ze spółkami Grupy Getin Noble Bank

[2] średnia roczna stopa wzrostu

[3] suma wyniku z tytułu odsetek, wyniku z tytułu prowizji oraz pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych netto

Ambicją Grupy jest uzyskanie i utrzymywanie wskaźników zwrotu ze średniego kapitału (ROAE) oraz kosztów do dochodów (C/I) lepszych niż średnia danego rynku. Zakładany jest stopniowy wzrost rentowności poszczególnych biznesów przy zachowaniu odpowiedniej dynamiki wzrostu sprzedaży, zabezpieczeniu odpowiednich marż oraz zarządzaniu ryzykiem adekwatnym do rodzaju, skali i złożoności biznesu.

Zakłada się zapewnienie rozwoju działalności spółek holdingowych Grupy poprzez politykę zatrzymywania wypracowanych zysków (w szczególności w podmiotach wymagających stałego rozwoju bazy kapitałowej) oraz poprzez wypłaty dywidend ze spółek zależnych. W miarę rozwoju biznesu w Polsce i zagranicą możliwe są emisje akcji Getin Holding w celu finansowania działalności spółek Grupy bądź nowych akwizycji. Jednym z możliwych sposobów finansowania biznesu jest również upublicznienie spółek Grupy na rynku giełdowym, bądź też sprzedaż części posiadanych aktywów Getin Holding.

Wymogi regulacyjne

Regulowane podmioty Grupy Getin Holding będą utrzymywać fundusze własne na poziomie przewyższającym minimalne poziomy określone w stosownych obecnych i przyszłych dyrektywach kapitałowych określających poziom wymogów kapitałowych dla podmiotów regulowanych. Uwzględniając strukturę i skład Grupy, powyższy cel będzie realizowany między innymi poprzez:

- utrzymanie w Idea Banku współczynnika wypłacalności na poziomie co najmniej 8% liczonego dla Tier 1, przy czym do czasu wejścia w życie nowych wymogów kapitałowych ustalanych zgodnie z projektowaną IV dyrektywą kapitałową, bank będzie dążył do utrzymywania poziomu współczynnika wypłacalności na poziomie nie niższym niż 10%;
- utrzymanie wskaźników adekwatności kapitałowej w spółkach Grupy TU Europa (to jest wskaźnika pokrycia marginesu wypłacalności oraz wskaźnika pokrycia rezerw techniczno-ubezpieczeniowych aktywami) na poziomie co najmniej 100%;
- dla banków działających na rynkach zagranicznych (Rosja, Ukraina, Białoruś) utrzymanie współczynników wypłacalności co najmniej na poziomie wymaganym przez prawo danego kraju, tj. 8% w przypadku Sombelbanku działającego na Białorusi, 10% w przypadku Plus Banku działającego na Ukrainie oraz 11% w przypadku Kubanbanku działającego na terenie Federacji Rosyjskiej.

4. Modele rozwoju biznesu

Polska

Grupa Idea Bank

Bank będzie miał charakter instytucji mocno związanej z działalnością obsługiwanych klientów, w układzie: „bank – doradca – księgowy". Oferta produktowa będzie wspierana przez wysokiej jakości doradztwo finansowe, poparte również doradztwem w obszarze księgowości.

W celu zdobycia udziału w segmencie przedsiębiorców, bank będzie się koncentrował na kilku elementach budowania wizerunku wśród klientów:

- zindywidualizowana obsługa klienta;
- wysoko kwalifikowany personel – bardzo dobrze wyszkolony doradca klienta;
- budowanie długookresowych relacji z klientem. Klient będzie się identyfikował raczej z określonym doradcą, niż z bankiem jako „bezosobowym" podmiotem prawnym;
- wysoki standard komunikacji z klientem, poprzez mocno rozbudowaną sieć mobilną;

- rozwój nowych środków komunikacji, jak bankowość internetowa i aktywna infolinia.

Odpowiednio wykreowany wizerunek Idea Banku pozwoli na zajęcie niszy na polskim rynku finansowym, która – w naszej ocenie – w dalszym ciągu pozwala na wprowadzenie nowej jakości bankowości z uwzględnieniem adekwatnego poziomu obsługi i komunikacji z klientem, otwartej platformy produktowej oraz elastyczności przy jednoczesnej dbałości o integralność wizerunku Banku.

Grupa Ubezpieczeniowa TU Europa

Grupa TU Europa specjalizuje się w ubezpieczeniach dla polskiego sektora finansowego (bancassurance), prowadząc działalność w sektorze ubezpieczeń majątkowych i osobowych oraz ubezpieczeń na życie. Koncentruje się na oferowaniu innowacyjnych produktów ubezpieczeniowych zarówno dla klientów instytucjonalnych (banków), którym ubezpieczenia takie służą zabezpieczeniu ich wierzytelności kredytowych, jak i dla klientów indywidualnych (klientów banków) jako ubezpieczenia m.in. związane z zabezpieczeniem spłaty ich zobowiązań kredytowych. W 1999 roku TU Europa, jako jeden z pierwszych ubezpieczycieli na polskim rynku, zaoferowała bankom ubezpieczenia, w których ochroną zostały objęte ryzyka związane z kredytami hipotecznymi. Od 2006 roku TU na Życie Europa rozpoczęła oferowanie innowacyjnych produktów inwestycyjnych, które stanowią istotną konkurencję dla tradycyjnych produktów inwestycyjnych dostępnych na rynku, zaś przychody ze sprzedaży tych produktów mają istotny wpływ na wyniki Grupy TU Europa.

Grupa TU Europa stale wprowadza do swojej oferty nowe produkty, elastycznie i szybko reagując na potrzeby rynkowe, co stanowi jej mocną stronę. Grupa TU Europa planuje w dalszym ciągu poszukiwać nisz rynkowych oraz innowacyjnych rozwiązań produktowych, umożliwiających osiąganie wyższych marż na nowo wprowadzanych produktach.

Kilkunastoletnie doświadczenie w branży oraz silna pozycja w sektorze finansowym zaowocowała bardzo dobrymi relacjami z bankami, doradcami finansowymi i innymi instytucjami finansowymi. Grupa TU Europa współpracuje z ponad 300 partnerami, tj.: bankami, doradcami oraz podmiotami w zakresie sprzedaży ubezpieczeń turystycznych. Właściwe rozpoznawanie potrzeb klientów przy elastycznym, indywidualnym podejściu Grupy TU Europa do biznesu pozwala kreować rozwiązania szyte na miarę i uwzględniające zmieniające się potrzeby rynku.

W oparciu o istniejące relacje oraz tworzenie nowych Grupa TU Europa w dalszym ciągu planuje rozwijać sprzedaż produktów poprzez sieć dystrybucji dotychczasowych partnerów (cross-selling), w tym w szczególności podmiotów z Grupy Kapitałowej Getin Holding oraz z Grupy Kapitałowej Getin Noble Bank.

MW Trade

Zwiększanie skali finansowania służby zdrowia z wykorzystaniem finansowania ze strony banków należących do Grupy Kapitałowej Getin Holding oraz Grupy Kapitałowej Getin Noble Bank oraz rozszerzanie oferty produktowej dedykowanej segmentowi służby zdrowia. Dalsze Samodzielnych Publicznych Zakładów Opieki Zdrowotnej przy uwzględnieniu praktyki rynkowej jaka ukształtuje się w związku ze zmianami otoczenia prawnego.

Rozwój współpracy z podmiotami niepublicznymi sektora usług medycznych (Niepubliczne Zakłady Opieki Zdrowotnej, dostawcy, klienci detaliczni związani z sektorem usług medycznych).

Zagranica

Rosja

Obsługa przedsiębiorstw i klientów indywidualnych w zakresie finansowania zakupu samochodów (leasing i kredyt) poprzez sieć dystrybucji Carcade i rozwój sieci oddziałów Kubanbanku. Planuje się zwiększenie liczby placówek Carcade z 70 do 100 w 2013 roku oraz otwarcie 20 nowych oddziałów Kubabanku do końca 2012 roku.

Poszerzenie oferty produktowej o kredyty dla przedsiębiorców oraz kredyty gotówkowe pozwoli na zdobycie nowych klientów oraz wzrost skali działalności. Współpraca z dealerami samochodowymi pozostanie priorytetem obszaru finansowania rynku pojazdów.

Finansowanie działalności Kubanbanku będzie się odbywało zarówno poprzez podnoszenie kapitału własnego banku w 2011 roku (łącznie o około 40 mln zł) jak i poprzez zbieranie depozytów od firm i ludności oraz oferowanie produktów inwestycyjnych podobnych do funkcjonujących na polskim rynku.

Białoruś

Rozwój sieci sprzedaży poprzez zwiększenie sieci placówek do 42 na koniec 2011 roku. Utrzymanie czołowej pozycji w kredytach ratalnych poprzez rozwój sieci sprzedaży, tj. pozyskiwanie nowych sklepów. Zdobycie wiodącej pozycji w sprzedaży kredytów samochodowych poprzez unikalny standard obsługi, nowatorskie produkty i współpracę z siecią dealerów. Zdobycie wiodącej pozycji w kredytowaniu małego i średniego biznesu poprzez rozwój sieci mobilnych sprzedawców oraz obsługę stacjonarną. Rozwój sprzedaży dostosowany do potencjału rynku i jego stabilności oraz przy zachowaniu wysokiej rentowności oferowanych produktów kredytowych oraz bezpiecznego poziomu ryzyka kredytowego.

Ukraina

Dalszy rozwój finansowania zakupu samochodów i utrzymanie wiodącej rynkowej pozycji w tym obszarze poprzez poszerzanie obecnej oferty bankowej oraz rozwój nowozałożonej spółki leasingowej. Równolegle wprowadzanie uniwersalnej oferty produktów bankowych dla ludności i przedsiębiorstw (kredyty ratalne, gotówkowe, rachunki bieżące, kredyty dla przedsiębiorców), tak aby w dłuższej perspektywie stworzyć uniwersalną Grupę bankową na rynku ukraińskim.

W celu pozyskania nowych źródeł finansowania oraz obniżenia kosztu finansowania w latach 2011-2013 planowane jest uruchomienie 65 nowych placówek z wykorzystaniem brandu Idea, przede wszystkim na obszarze środkowej i wschodniej Ukrainy, gdzie bank do tej pory nie był aktywny.

Przedstawione w niniejszej strategii wskaźniki finansowe oraz informacje dotyczące dynamiki rozwoju Emitenta nie stanowią prognoz w rozumieniu § 5 ust. 1 pkt. 25 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskimi („Rozporządzenie") i mogą ulec zmianie. Wszelkie obliczenia zostały wykonane w oparciu o historyczne dane finansowe.

Dane te zostały przygotowane wyłącznie w celu spełnienia wymogu, o którym mowa w § 21 ust. 4 Rozporządzenia.