

GETIN UP

STRATEGIA GETIN NOBLE BANK
2013 – 2015



5 MARCA 2013

GET IN  **BANK**

AGENDA

Założenia i cele strategii
Getin Noble Bank

Pozycja wyjściowa Banku

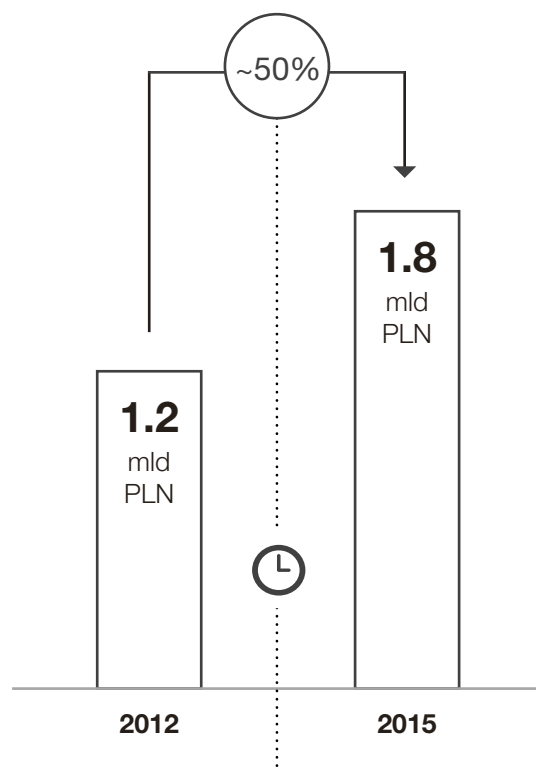
Strategia Banku



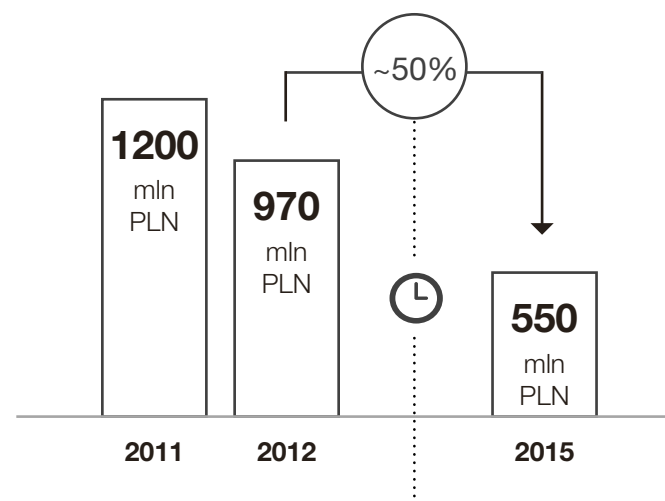
AMBICJA

MILIARD SKONSOLIDOWANEGO WYNIKU NETTO

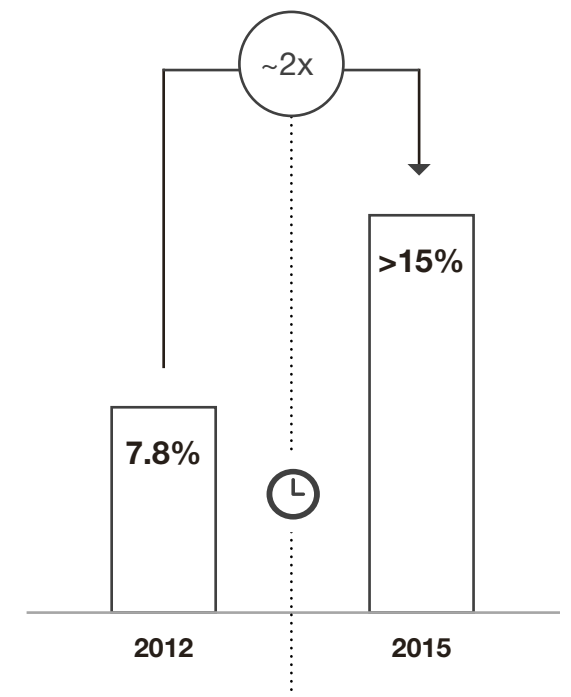
~50% WZROSTU WYNIKU
Z TYTUŁU ODSETEK



~50% SPADEK ODPISÓW



~2x WZROST ROE



CEL:

OSIĄGNIĘCIE WYNIKU PRZY UMIARKOWANYM WZROŚCIE AKTYWÓW (+ ~10%)

SZYBSZY ROZWÓJ? JESTEŚMY ZAINTERESOWANI OPORTUNISTYCZNYMI AKWIZYCJAMI.

Liczby prezentują cele strategiczne, ich realizacja jest ambicją Zarządu Banku, nie stanowią prognozy wyników.

GET IN BANK

TOMEK

35 LAT

ZAROBKI

4 TYS. BRUTTO

Tomek kupił Opla, na kredyt
w Getinie.

Jest zadowolony, kredyt dostał
od ręki, szybko mógł cieszyć się
nowym samochodem.

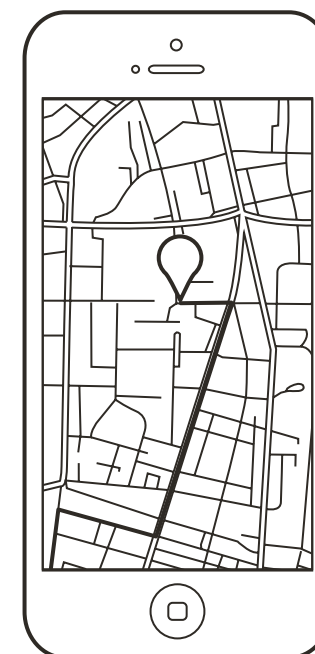


GET IN  **BANK**

TOMEK NIE MIAŁ PROBLEMU ZE SKORZYSTANIEM
Z DOBREJ OFERTY GETINU

ALE GDYBY TOMEK CHCIAŁ OTWORZYĆ NOWE KONTO?

TO ROZWAŻAŁBY RACZEJ INNY BANK...



GET IN  **BANK**

DLACZEGO?

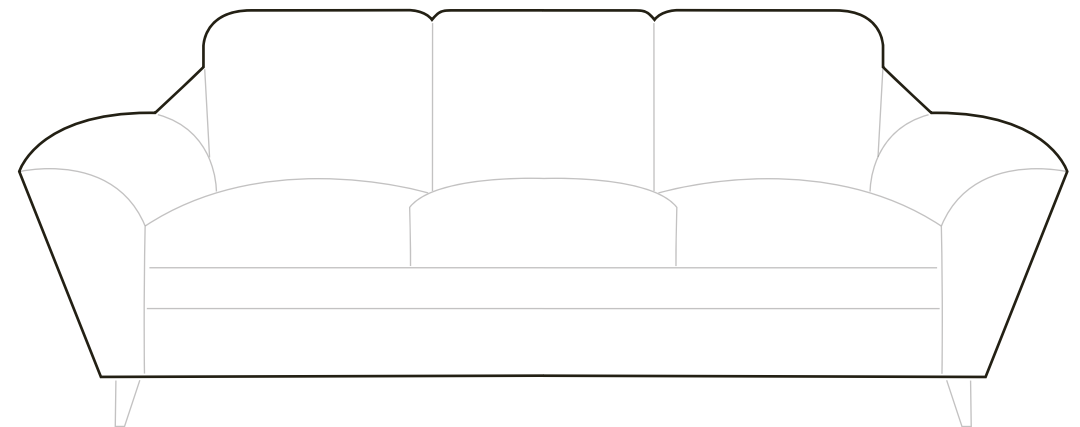
GET IN  **BANK**

DLACZEGO?

**BO WIERZY, ŻE TAM OTRZYMA
LEPSZĄ JAKOŚĆ OBSŁUGI.
A JEMU TA JAKOŚĆ JUŻ SIĘ
NALEŻY!**

PÓKI POLSKA BYŁA NA DOROBKU, NA RYNKU RZĄDZIŁA CENA.
SPOŁECZEŃSTWO SIĘ BOGACI – WYMAGANIA WZRASTAJĄ.

FORBES 09/2012



GET IN  **BANK**

JAKOŚĆ

GET IN  **BANK**

JAKOŚĆ

JAKOŚĆ USŁUG W POLSCE WYRAŹNIE SIĘ POPRAWIA

BIEDRONKA, LIDL, DWORCE, LOTNISKA, DROGI



GET IN  **BANK**

WYZWANIE?

GET IN  **BANK**

MAM KREDYT W GETIN BANKU

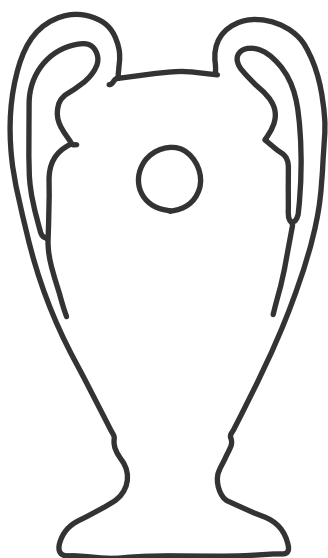
BANK OFERT PRODUKTOWYCH

JESTEM W GETIN BANKU

MÓJ BANK

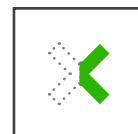


REKORDOWY WZROST



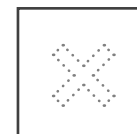
8 LAT REKORDOWYCH WZROSTÓW
PRZY BARDZO DOBRYCH
WYNIKACH FINANSOWYCH

EFEKTYWNOŚĆ



TERAZ CZAS NA PONOWNE
OSIĄGNIĘCIE WYSOKICH
WSKAŹNIKÓW EFEKTYWNOŚCI...

CUSTOMER SERVICE STALI KLIENCI

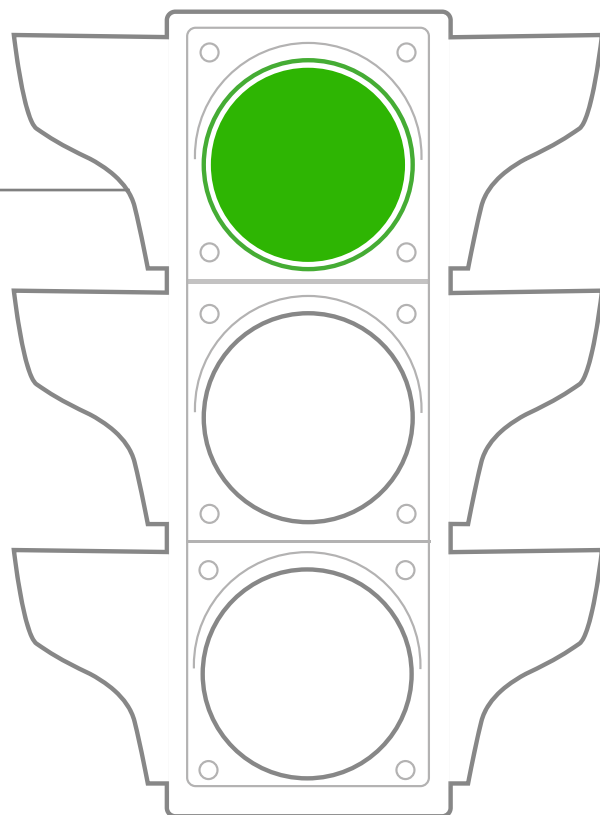


...POPRZEZ ZDOBYCIE „PUCHARU”
W NOWYM DLA BANKU OBSZARZE

GET IN  **BANK**

GŁÓWNE CELE STRATEGII 2013 – 2015

ZMIANA DNA BANKU



ZMIANA DNA BANKU

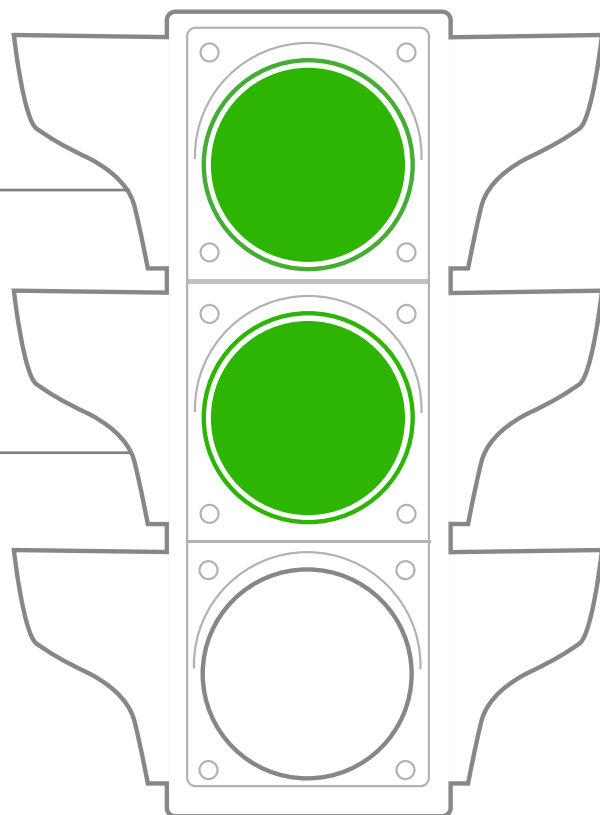
Zdecydowana poprawa jakości obsługi

Adekwatne i przejrzyste produkty

Innowacyjność nakierowana na relacje

ZMIANA DNA BANKU

EFEKTYWNOŚĆ
WAŻNIEJSZA NIŻ WZROST



EFEKTYWNOŚĆ WAŻNIEJSZA NIŻ WZROST

Wykorzystanie pozycji banku – milion
aktywnych ROR

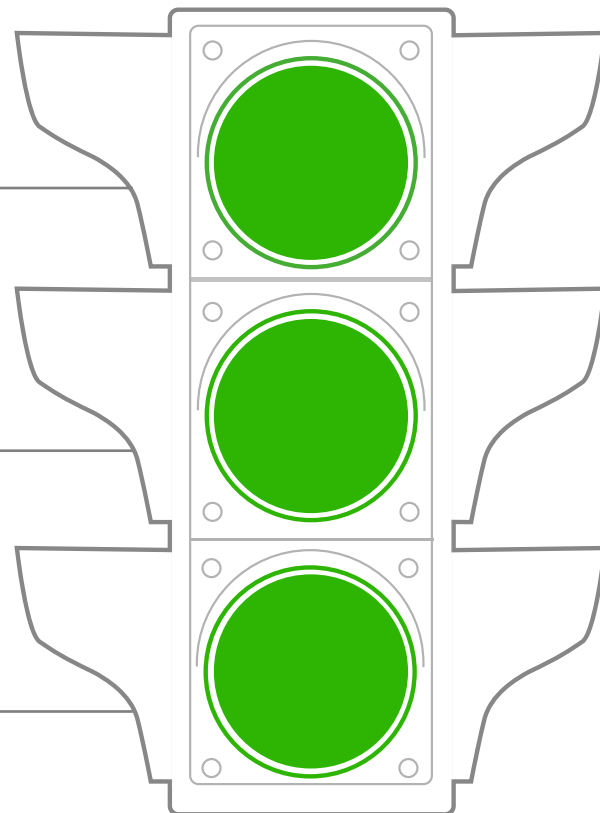
Zmieniony mix kredytowy

Skok technologiczny i silniejsza marka

ZMIANA DNA BANKU

EFEKTYWNOŚĆ
WAŻNIEJSZA NIŻ WZROST

BANK O STABILNYCH,
POWTARZALNYCH
I PRZEWIDYWALNYCH
WYNIKACH



BANK O STABILNYCH, POWTARZALNYCH I PRZEWIDYWALNYCH WYNIKACH

Mniejsza presja na koszt finansowania

Dalszy spadek kosztu ryzyka

Trzymanie „apetytu na ryzyko”
nowej produkcji

GET IN BANK



GET IN **BANK**

TRANSFORMACJA ORGANIZACJI



MÓJ BANK

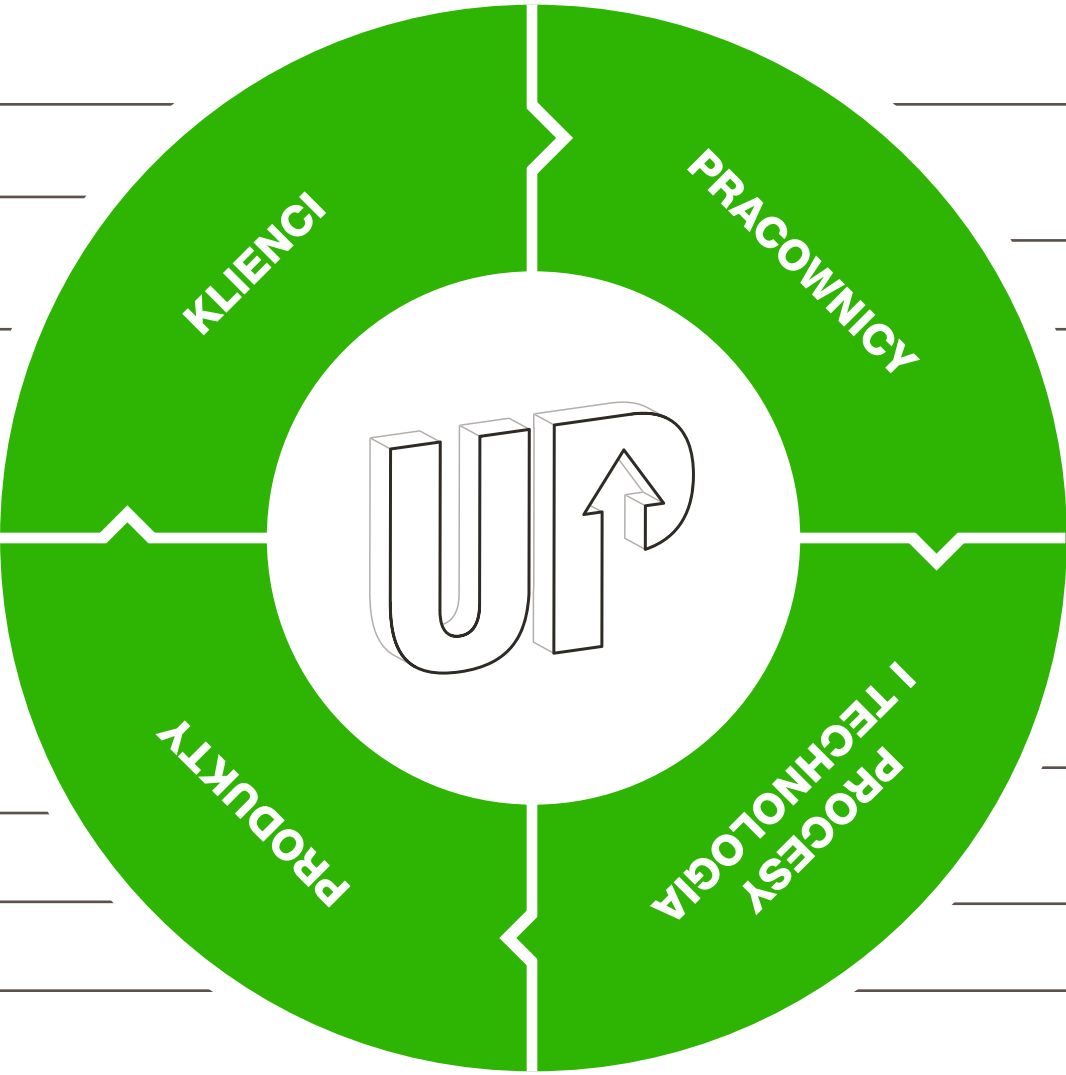
DOBRA OBSŁUGA

NIE SPRZEDADZĄ MI CZEGOŚ
CZEGO NIE POTRZEBUJĘ

INNOWACYJNE ALE
PRAKTYCZNE

ADEKWATNE

ZROZUMIAŁYM JĘZYKIEM



NOWE CELE DO OSIĄGNIĘCIA

ZERO TOLERANCJI
DLA BRAKU ETYKI

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

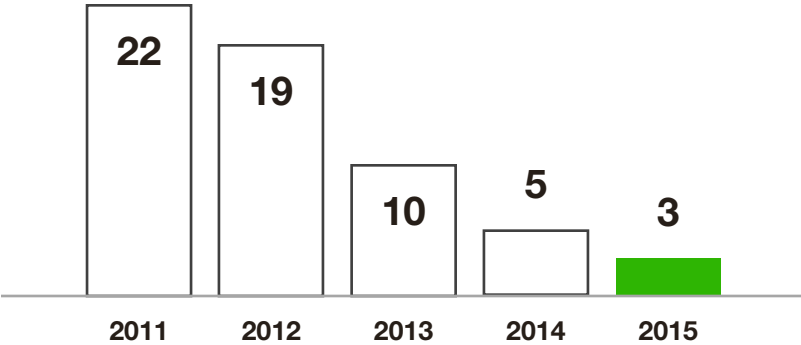
CZOŁÓWKA
TECHNOLOGICZNA

NOWA OBSŁUGA
POSPRZEDAŻOWA

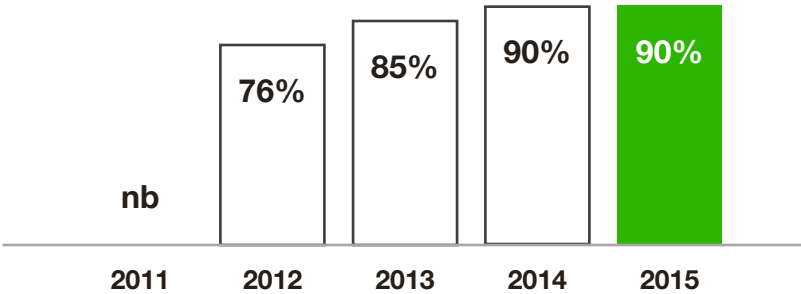
SILNE KOMPETENCJE CRM

GET IN BANK

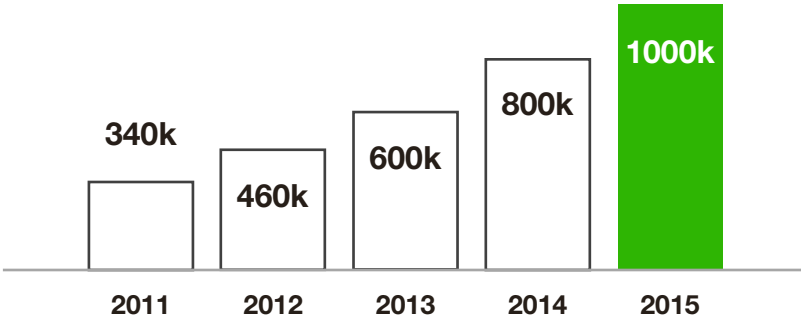
TRANSFORMACJA ORGANIZACJI



PRZYJAZNY BANK „NEWSWEEK”



ŚREDNI WYNIK W BADANIU MYSTERY SHOPPER



AKTYWNE RACHUNKI

**JESTEŚMY ZAINTERESOWANI
OPORTUNISTYCZNYMI AKWIZYCJAMI**

GET IN  **BANK**

ZAKUP



SPRZEDAŻ

2009

NOBLE SECURITIES
(dawny Dom Maklerski Polonia NET S.A.)

GMAC BANK POLSKA

2010

ALLIANZ BANK POLSKA

2011

LINK4 LIFE TUNŻ

OPEN FINANCE

TU EUROPA

OPEN LIFE TUŻ
(dawny Link4 Life TUnŻ)

2012

DNB NORD
(zorganizowana część przedsiębiorstwa)

**DEXIA KOMMUNALKREDIT
BANK POLSKA**

IDEA BANK
(dawny GMAC Bank Polska)

**KOLEJNE AKWIZYCJE
MOŻLIWE**

**POSIADAMY WYSOKIE
KOMPETENCJE**

**PRZY DUŻEJ SKALI
PODWYŻSZENIE KAPITAŁU**

GET IN BANK

AGENDA

Założenia i cele strategii
Getin Noble Bank

Pozycja wyjściowa Banku

Strategia Banku



GET IN  **BANK**

**BANK RÓŚŁ 2x SZYBCIEJ
NIŻ RYNEK...**

GET IN  **BANK**

BANK RÓŚŁ 2x SZYBCIEJ NIŻ RYNEK...

~21%	ŚREDNIOROCZNY WZROST SUMY BILANSOWEJ
~18%	ŚREDNIOROCZNY WZROST KAPITAŁÓW WŁASNYCH
#1	W RYNKU KREDYTÓW SAMOCHODOWYCH
#1	PRIVATE BANKING
#1	DORADZTWO FINANSOWE
#2	BANK Z WIĘKSZOŚCIOWYM POLSKIM KAPITAŁEM
~37% / <40%	WSKAŹNIK KOSZTÓW DO PRZYCHODÓW
~21%	ŚREDNIOROCZNY WZROST LICZBY KLIENTÓW BANKU
14	POZYCJA WŚRÓD NAJWIĘKSZYCH POLSKICH MAREK

~xx% DANE DLA OKRESU 2009-2012 (2009 NA PODSTAWIE DANYCH SKONSOLIDOWANYCH PROFROMA)



**... DZIĘKI CZEMU WSZEDŁ
DO CZOŁÓWKI POLSKICH
BANKÓW W ZALEDWIE 7 LAT**

...DZIĘKI CZEMU WSZEDŁ DO CZOŁÓWKI POLSKICH BANKÓW W ZALEDWIE 7 LAT

Suma bilansowa	
1 PKO BP	190 438
2 Bank Pekao	148 311
3 BRE Bank	95 045
4 ING Bank	70 260
5 BZ WBK	59 336
6 Getin Noble Bank	57 101
7 BGK	53 564
8 Bank Millenium	51 507
9 Kredyt Bank	43 495
10 Bank Handlowy	41 856

Przychody z odsetek	
1 PKO BP	6 487
2 Bank Pekao	4 138
3 BRE Bank	2 173
4 Getin Noble Bank	2 141
5 ING Bank	1 890
6 BZ WBK	1 890
7 BAnk Millenium	1 524
8 Kredyt Bank	1 171
9 Credit Agricole	1 075
10 Bank Handlowy	1 047

Przychody z prowizji	
1 PKO BP	1 854
2 Bank Pekao	1 391
3 BRE Bank	773
4 ING Bank	645
5 Getin Noble Bank	588
6 ING Bank	566
7 Bank BPH	358
8 Bank Handlowy	358
9 Bank Millenium	330
10 Alior Bank	301

Należności od klientów	
1 PKO BP	141 331
2 Bank Pekao	97 308
3 BRE Bank	67 889
4 ING Bank	49 785
5 Getin Noble Bank	43 687
6 Bank Millenium	40 983
7 BZ WBK	38 992
8 Kredyt Bank	30 677
9 Nordea Bank	27 478
10 Bank BPH	26 482

Zobowiązania wobec klientów	
1 PKO BP	146 987
2 Bank Pekao	106 753
3 BRE Bank	54 157
4 ING Bank	52 190
5 Getin Noble Bank	48 964
6 BZ WBK	46 210
7 Bank Millenium	39 644
8 BGK	33 765
9 Kredyt Bank	29 626
10 Bank BGŻ	24 124



UNIKALNY MIX PRZEWAG



DOTARCIE DO KLIENTÓW

SILNE KOMPETENCJE SPRZEDAŻOWE

ATRAKCYJNE PRODUKTY I KONKURENCYJNE CENY

EFEKTYWNY MARKETING

**2,2 MLN KLIENTÓW – WZROST O BLISKO 50%
W CIĄGU OSTATNICH DWÓCH LAT**

SKUTECZNA KONTROLA KOSZTÓW

ŚCISŁA DYSCYPLINA KOSZTOWA

NISKIE C/I

**C/I 37% – BLISKO 1/4 PONIŻEJ ŚREDNIEJ
DLA SEKTORA**

BANK NIGDY NIE PRZEKROCZYŁ POZIOMU 40% C/I

SZYBKOŚĆ REAKCJI NA ZMIANY

SZYBKA REAKCJA W SYTUACJI KONIECZNOŚCI
REORGANIZACJI BIZNESU

UDOWODNIONA W 2009 I 2011 ROKU

**ZMIANA STRUKTURY SPRZEDAŻY W CIĄGU ZALEDWIE
JEDNEGO ROKU PRZY ZACHOWANIU OGÓLNEGO
POZIOMU SPRZEDAŻY**

WIELE KANAŁÓW DYSTRYBUCJI

STRATEGIA WIELU MAREK: GETIN, NOBLE, OPEN FINANCE...

DOTARCIE DO RÓŻNYCH GRUP DOCELOWYCH

ODDZIAŁY, FRANCZYZA, CENTRA KREDYTOWE, MOCNY
INTERNET

WYSOKA EFEKTYWNOŚĆ SPRZEDAŻY TELEFONICZNEJ

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

INNOWACYJNOŚĆ



DYNAMICZNY ROZWÓJ RODZI WYZWANIA

BRAK NACISKU NA RELACJE Z KLIENTAMI

WIZERUNEK I JAKOŚĆ WYMAGAJĄCE POPRAWY

WYCZERPYWANIE SIĘ NISZ PRODUKTOWYCH

WYŻSZE OD RYNKU RYZYKO KREDYTOWE

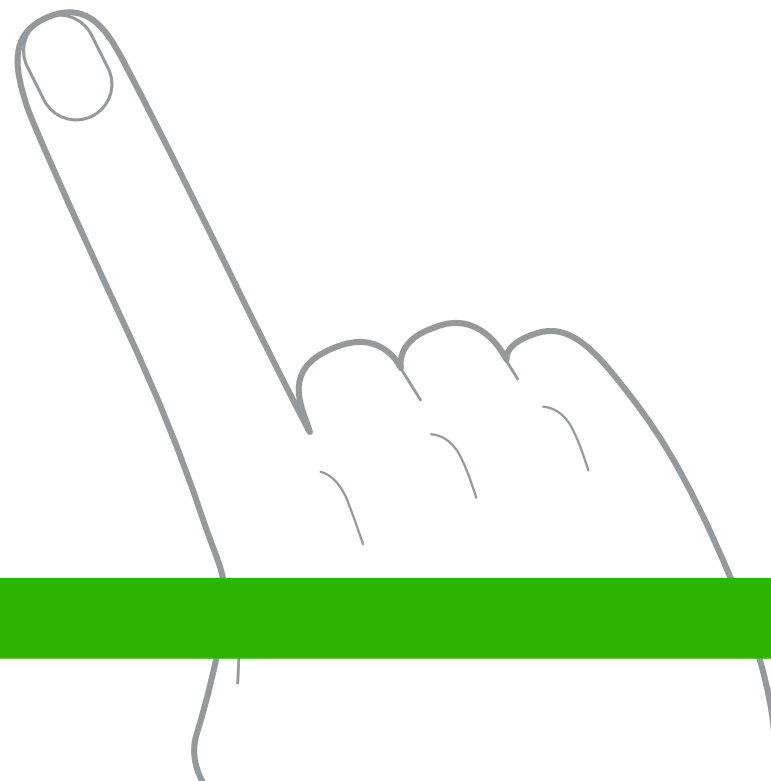
**KONIECZNA WYRAŻNA ZMIANA
SPOSOBU DZIAŁANIA**

AGENDA

Założenia i cele strategii
Getin Noble Bank

Pozycja wyjściowa Banku

Strategia Banku



GET IN  **BANK**

ZAMIANA SZYBKIEGO WZROSTU NA WYSOKĄ EFEKTYWNOŚĆ

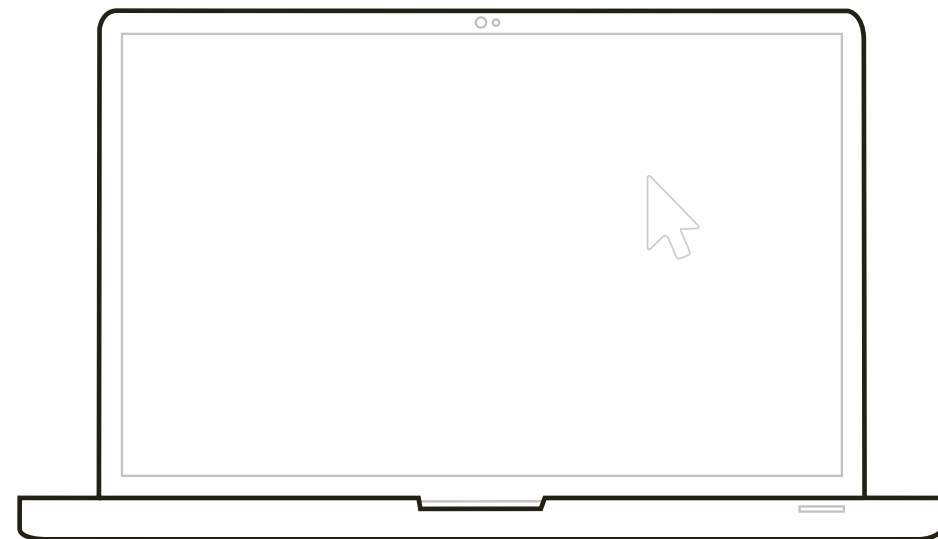
ZAMIANA SZYBKIEGO WZROSTU NA WYSOKĄ EFEKTYWNOŚĆ



GET IN  **BANK**

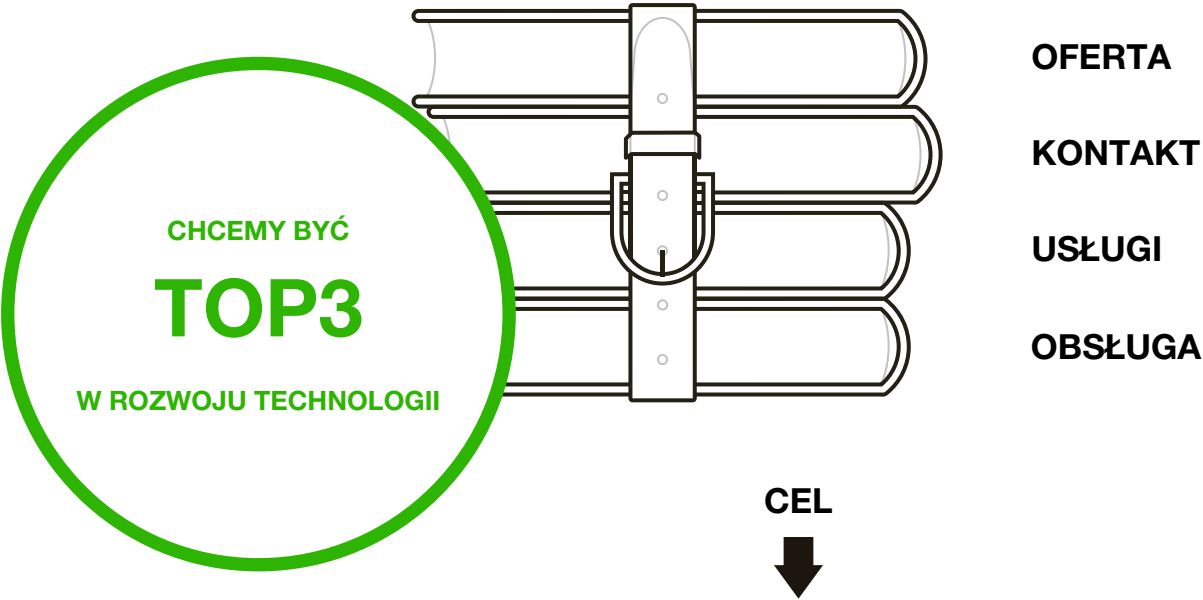
SKOK TECHNOLOGICZNY I OPERACYJNY

PROCESY & TECHNOLOGIA



GET IN  **BANK**

NAJNOWOCZEŚNIEJSZE ROZWIĄZANIA W JEDNYM MIEJSCU



NIE TYLKO SPRZEDAŻ, ALE TEŻ SPRAWNY CRM
I OBSŁUGA POSPRZEDAŻOWA

WZMOCNIENIE OPERACJI BANKU

RAZ W ROKU EFEKT WOW

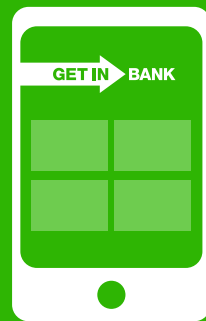
STALE ROZWÓJ ROZWIĄZAŃ I FUNKCJONALNOŚCI

SKOK TECHNOLOGICZNY – JUŻ ROZPOCZĘTY...

PROCESY & TECHNOLOGIA PRODUKT SIEĆ SPRZEDAŻY PRACOWNICY KLIENT WIZERUNEK RYZYKO BILANS



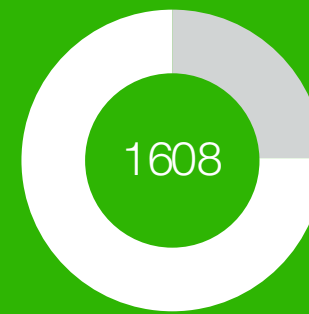
Nowoczesny
kafelkowy interfejs



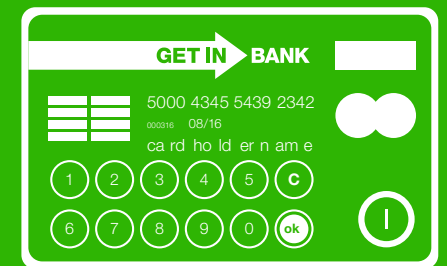
Bankowość
mobilna



Aplikacja mobilna
Oszczędź Sobie



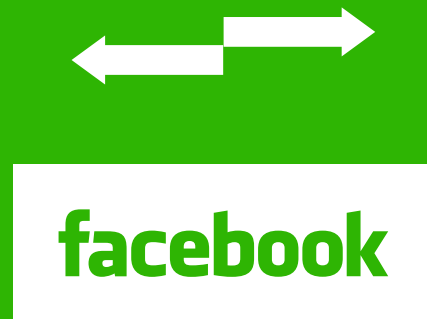
Personal
Finance Manager



Nowoczesna
karta z displayem



Przelewy
mailem



Przelewy
Facebook



Przelewy
SMSem



Płatności zbliżeniowe
telefonem NFC

GET IN **BANK**

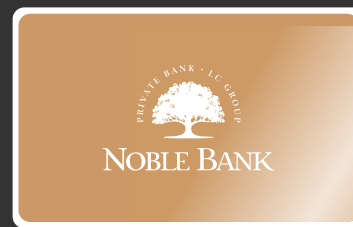
SKOK TECHNOLOGICZNY – JUŻ ROZPOCZĘTY...

PROCESY & TECHNOLOGIA PRODUKT SIEĆ SPRZEDAŻY PRACOWNICY KLIENT WIZERUNEK RYZYKO BILANS

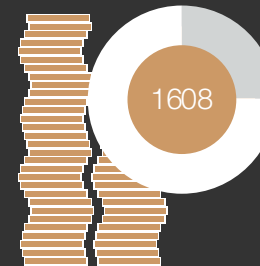


Widgety

kalendarz, kursy walut,
kalkulator walutowy



Metalowa karta debetowa



Personal Net Worth

Bilans



Ostatnia Wola



Transakcyjne rachunki walutowe



Bankowość mobilną



Płatności ekspresowe

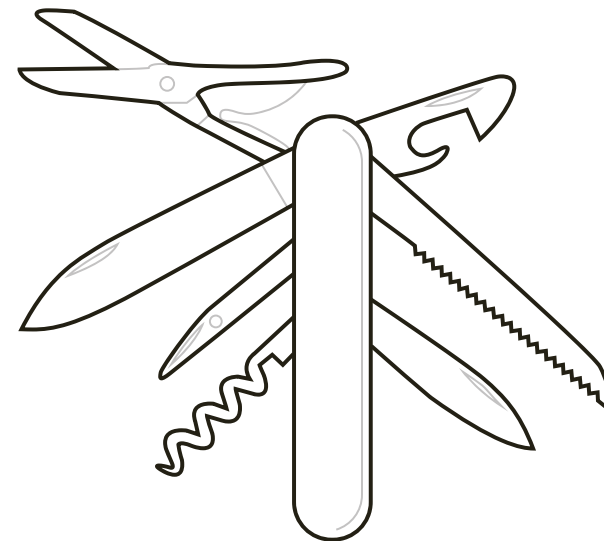
PayByNet / PayByLink



Przelewy ekspresowe

ADEKWATNE PRODUKTY

PRODUKT

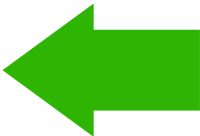


GET IN  **BANK**

ADEKWATNE PRODUKTY

PROCESY & TECHNOLOGIA PRODUKT SIEĆ SPRZEDAŻY PRACOWNICY KLIENT WIZERUNEK RYZYKO BILANS

- PROSTY I ZROZUMIAŁY JĘZYK
- PRODUKTY ODPOWIEDNIE DLA KLIENTA
- NOWE STANDARDY DOKUMENTACJI
- NOWE STANDARDY DYSTRYBUCJI



- NAJWYŻSZE STANDARDY W ZAKRESIE KONSTRUKCJI OFERTY PRODUKTOWEJ
- PRZEMYŚLANY OD NOWA PROCES PRZYGOTOWANIA PRODUKTÓW
- ROR/RACHUNEK BIEŻĄCY NAJWAŻNIEJSZYM PRODUKTEM W BANKU
- INNOWACJE TAK, ALE TYLKO WTEDY, GDY BEZPIECZNE Z PUNKTU WIDZENIA RYZYKA REPUTACYJNEGO ORAZ ODPOWIEDNIE DLA KLIENTA
- PRO-KLIENCKA KONSTRUKCJA – PRZEJRZYSTOŚĆ KONSTRUKCJI PRODUKTÓW I ICH DOKUMENTACJI

NOWY SERWIS SPRZEDAŻY

SIEĆ SPRZEDAŻY



GET IN  **BANK**

PROJEKT QUALITY – SKOK JAKOŚCIOWY W SIECI SPRZEDAŻY

PROCESY & TECHNOLOGIA PRODUKT SIEĆ SPRZEDAŻY PRACOWNICY KLIENT WIZERUNEK RYZYKO BILANS



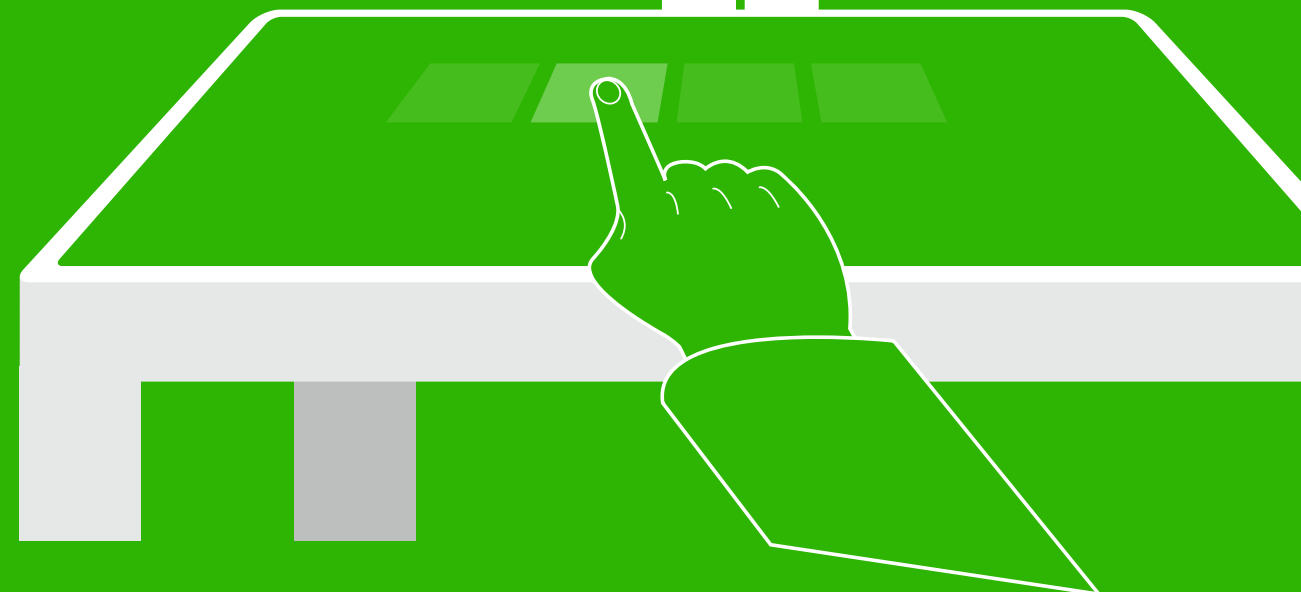
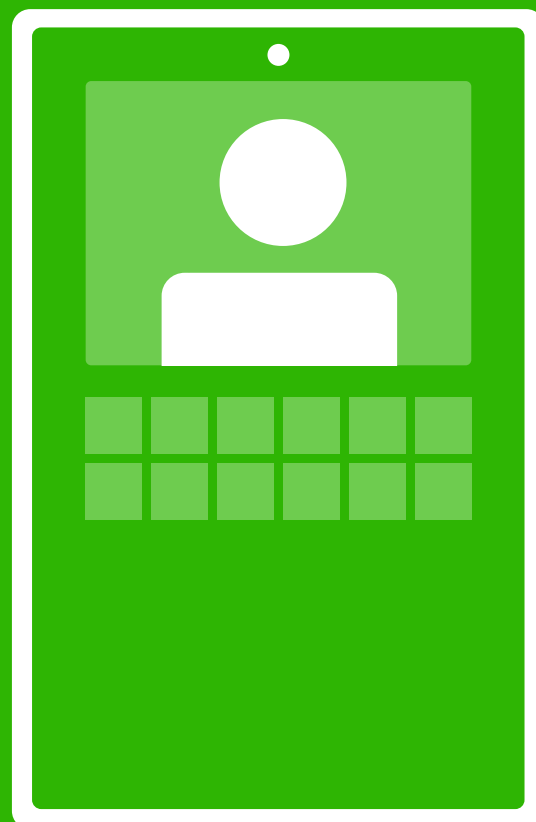
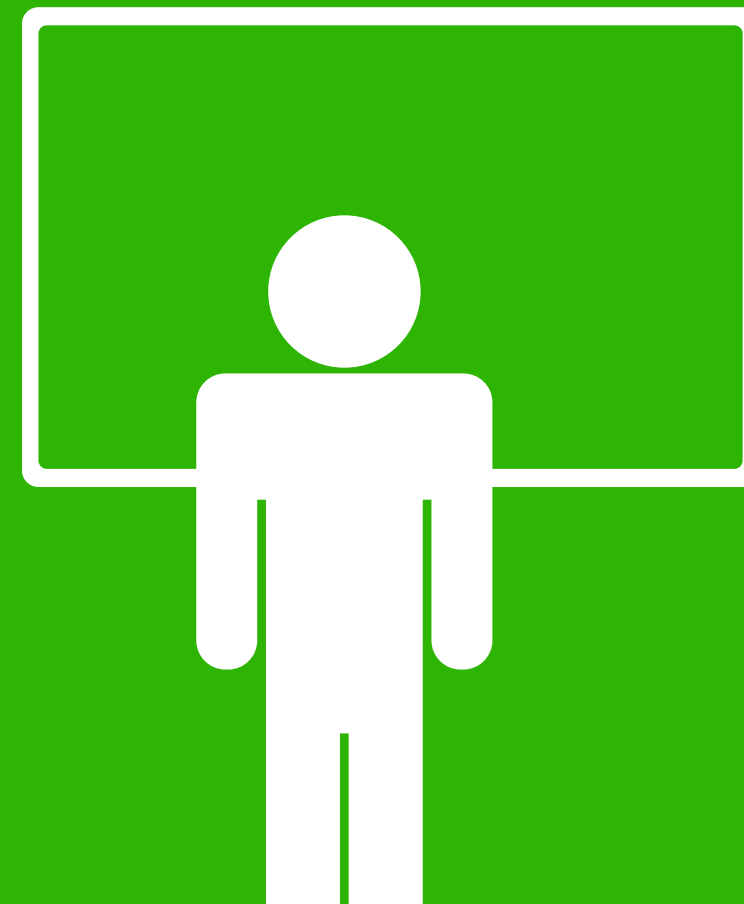
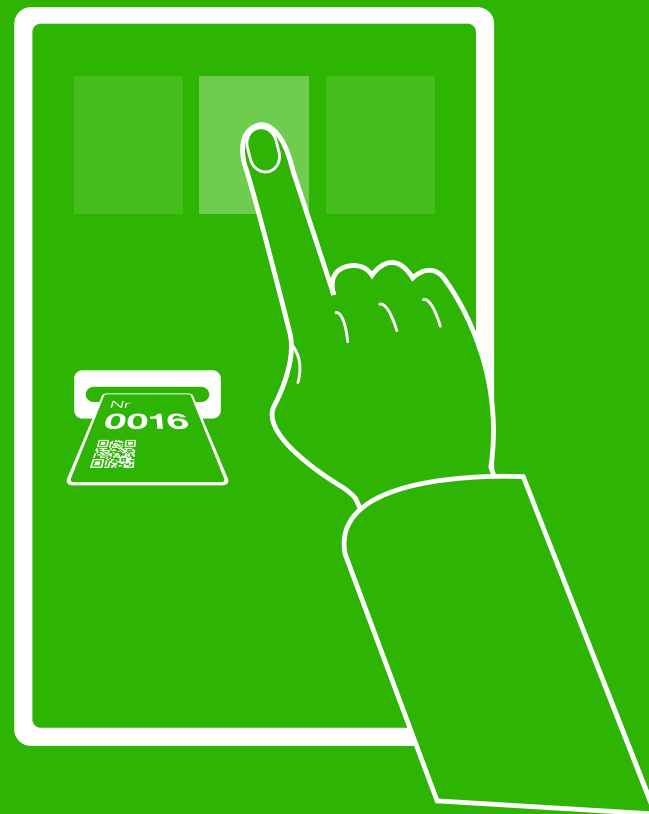
NOWY MODEL ODDZIAŁU

PROCESY & TECHNOLOGIA PRODUKT SIEĆ SPRZEDAŻY PRACOWNICY KLIENT WIZERUNEK RYZYKO BILANS



DO POŁOWY 2013
ZMIANA MODELU W 30
ODDZIAŁACH.

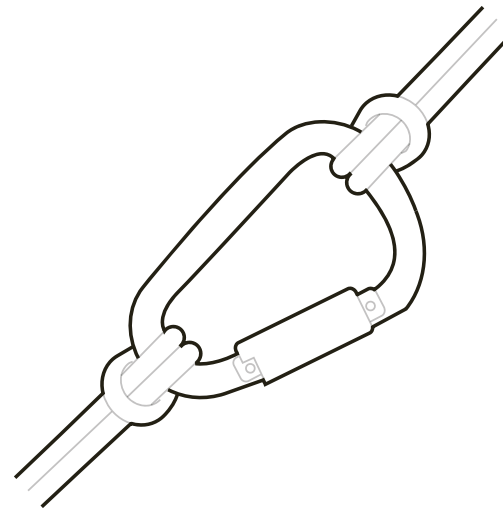
ZMIANA CAŁEJ SIECI
DO KOŃCA 2015.



GET IN  BANK

PRACOWNICY PARTNEREM W BIZNESIE

PRACOWNICY



GET IN  **BANK**

PRACOWNICY PARTNEREM W BIZNESIE

PROCESY & TECHNOLOGIA PRODUKT SIEĆ SPRZEDAŻY PRACOWNICY KLIENT WIZERUNEK RYZYKO BILANS

NOWE ZASADY REKRUTACJI, ASSESSMENT I DEVELOPMENT

**BRAK MIEJSCA DLA OSÓB, DLA KTÓRYCH STANDARDY
CUSTOMER SERVICE NIE SĄ PRIORYTETEM**

**ATRAKCYJNY SYSTEM MOTYWACYJNY
ALE OPARTY NA NOWYCH KRYTERIACH**

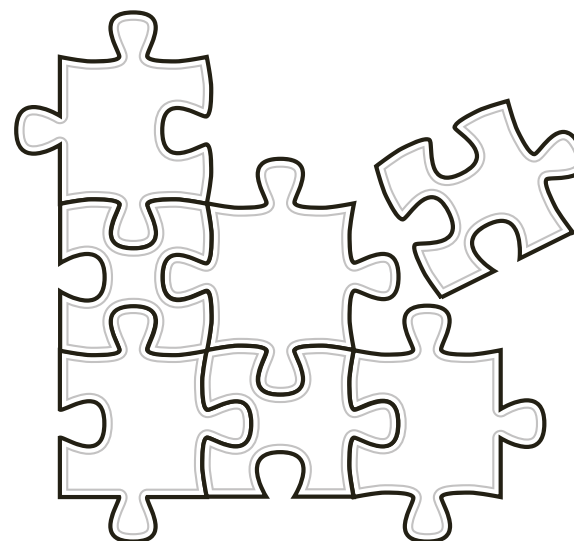
**SZYBKA WERYFIKACJA MANAGERÓW I PRACOWNIKÓW
OCENA I REAKCJA**

**WZMOCNIENIE W KULTURZE ORGANIZACYJNEJ ELEMENTÓW
ZWIĄZANYCH Z JAKOŚCIĄ OFEROWANYCH USŁUG**

GET IN BANK

PEŁNA OBSŁUGA KLIENTA

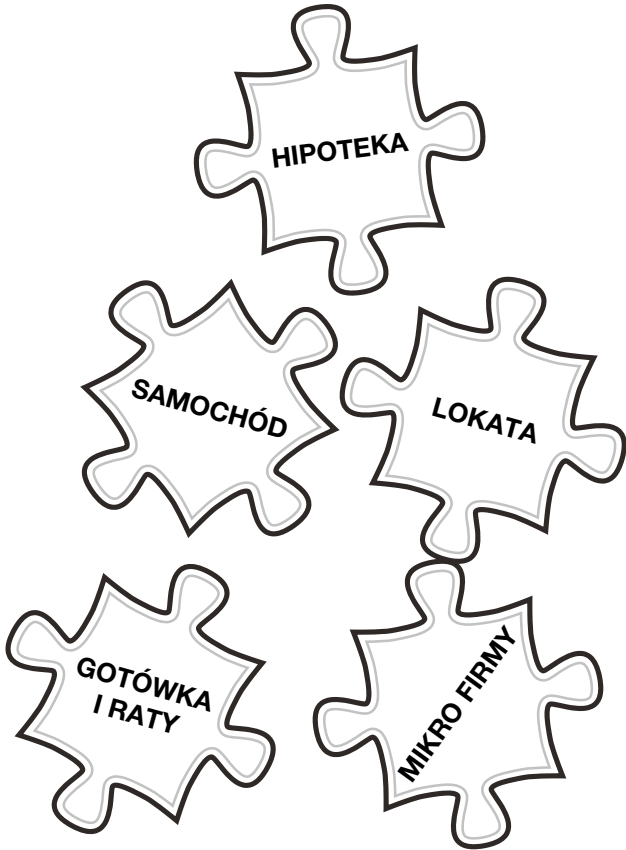
KLIENT



GET IN  **BANK**

OD FABRYK PRODUKTÓW DO PEŁNEJ OBSŁUGI

PROCESY & TECHNOLOGIA PRODUKT SIEĆ SPRZEDAŻY PRACOWNICY KLIENT WIZERUNEK RYZYKO BILANS



STRATEGICZNY CEL

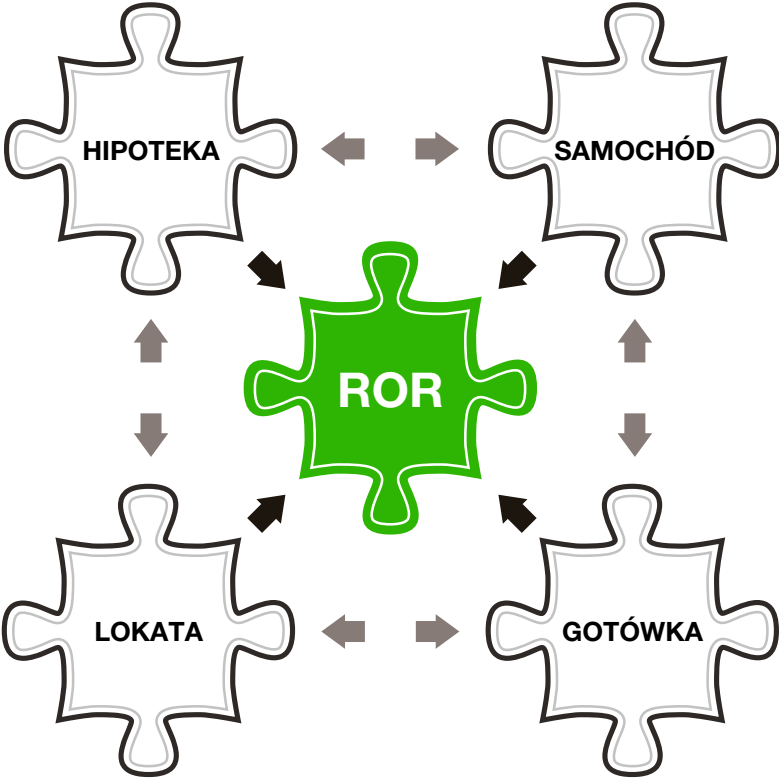
WE WSZYSTKICH SEGMENTACH

BUDOWA BAZY AKTYWNYCH RACHUNKÓW

UMOŻLIWIAJĄCYCH POGŁĘBIENIE RELACJI Z OBECNYMI KLIENTAMI

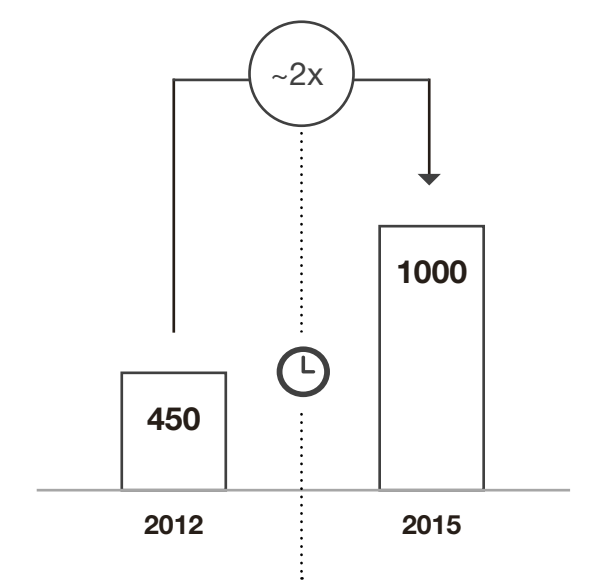
WSPIERAJĄCYCH MOŻLIWOŚCI X-SELL

ZAPEWNIAJĄCYCH STABILNE ŹRÓDŁO FINANSOWANIA

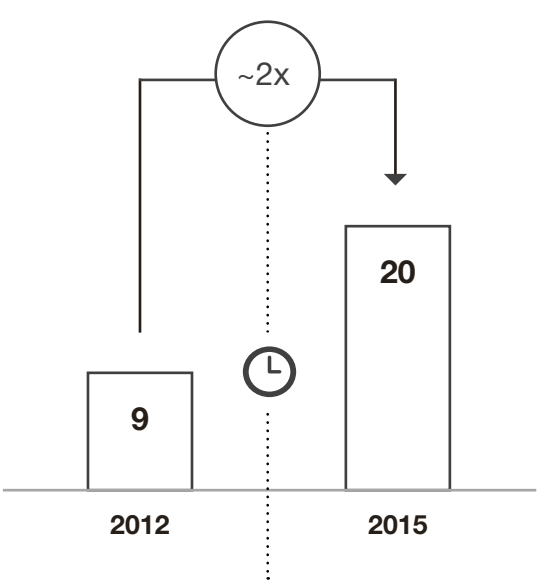


OD FABRYK PRODUKTÓW DO PEŁNEJ OBSŁUGI

PROCESY & TECHNOLOGIA PRODUKT SIEĆ SPRZEDAŻY PRACOWNICY KLIENT WIZERUNEK RYZYKO BILANS



LICZBA AKTYWNYCH ROR (TYS.)*



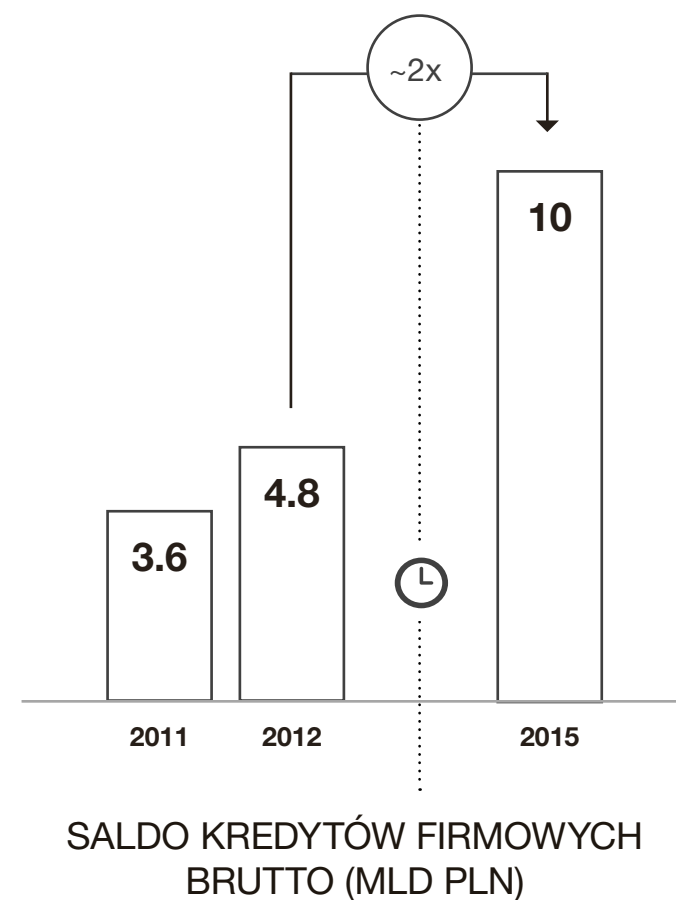
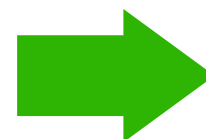
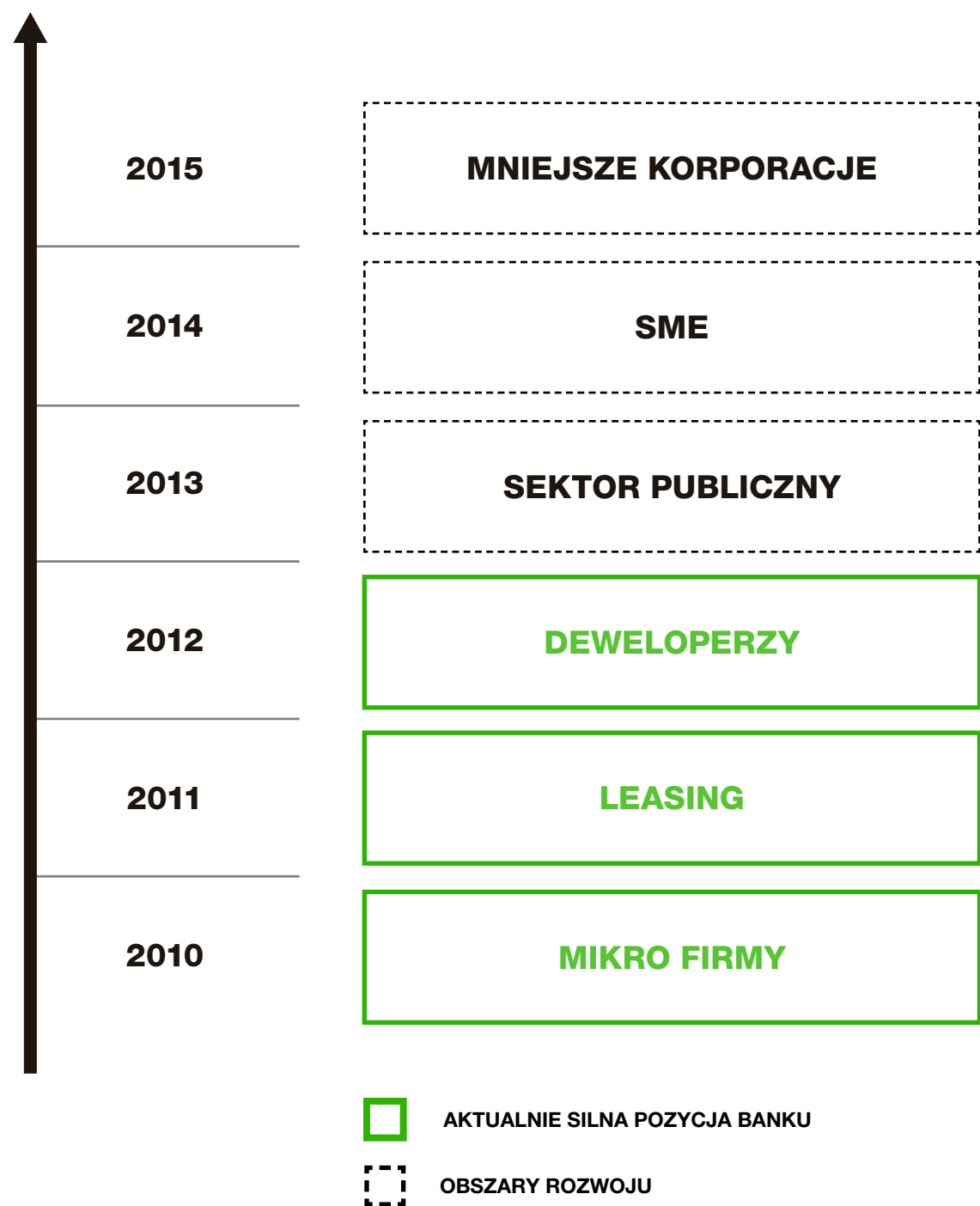
UDZIAŁ OSADU NA ROR
W SALDZIE DEPOZYTOWYM (%)



* spośród 3 milionów wszystkich Klientów

KOLEJNE SEGMENTY BANKOWOŚCI FIRMOWEJ

PROCESY & TECHNOLOGIA PRODUKT SIEĆ SPRZEDAŻY PRACOWNICY KLIENT WIZERUNEK RYZYKO BILANS



GET IN BANK

AMBITNY ROZWÓJ OBSZARU FIRM ...

PROCESY & TECHNOLOGIA PRODUKT SIEĆ SPRZEDAŻY PRACOWNICY KLIENT WIZERUNEK RYZYKO BILANS

... BANKOWOŚCI DLA FIRM

WZMOCNIENIE RELACJI Z POZYSKANymi KLIENTAMI

WEJŚCIE W SEGMENT WIĘKSZYCH PODMIOTÓW

RACHUNEK BIEŻĄCY JAKO PRODUKT WIODĄCY

WSPÓŁPRACA ZE SPÓŁKĄ GETIN LEASING

WYKORZYSTYWANIE POZYCJI LIDERA
W KREDYTACH SAMOCHODOWYCH

NISKIE RYZYKO KREDYTOWE

ROZWÓJ SIECI OBSŁUGI KASOWEJ W BANKU

TAŃSZY DOSTĘP DO STABILNYCH ŹRÓDEŁ
DŁUGOTERMINOWEGO FINANSOWANIA

NOWOCZESNE ROZWIĄZANIA BANKOWOŚCI TRANSAKCYJNEJ

GETIN BANKIEM PIERWSZEGO WYBORU

... OBECNOŚCI W NOWYCH
SEGMENTACH

GET IN **BANK**

**RELACJA BUDOWANA
NA POJEDYNCZYCH
TRANSAKCJACH**



**RELACJA OPARTA
O TRANSAKCYJNY
RACHUNEK**

**ZACHOWANIE ODREBNEJ PRESTIŻOWEJ LINII BIZNESOWEJ,
SIECI I MARKI**

**KOMPLEKSOWE DORADZTWO: ASSET/WEALTH MANAGEMENT,
WŁASNY DOM MAKLERSKI I TFI**

KLIENT OBSŁUGIWANY PRZEZ ZESPÓŁ DORADCÓW

**NOWE USŁUGI: ZABEZPIECZENIE I TRANSFER MAJĄTKU,
LAST WILL, HOME OFFICE**

CORPORATE PRIVATE BANKING

USŁUGI DODANE: CONCIERGE, LIFE, CAREER, CHARITY

POPRAWA WIZERUNKU I ZAUFANIA

WIZERUNEK



MOCNIEJSZY WIZERUNEK

PROCESY & TECHNOLOGIA PRODUKT SIEĆ SPRZEDAŻY PRACOWNICY KLIENT WIZERUNEK RYZYKO BILANS

SILNIEJSZA MARKA GETIN – KONIEC SWOJSKOŚCI, CZAS NA ASPIRACYJNOŚĆ

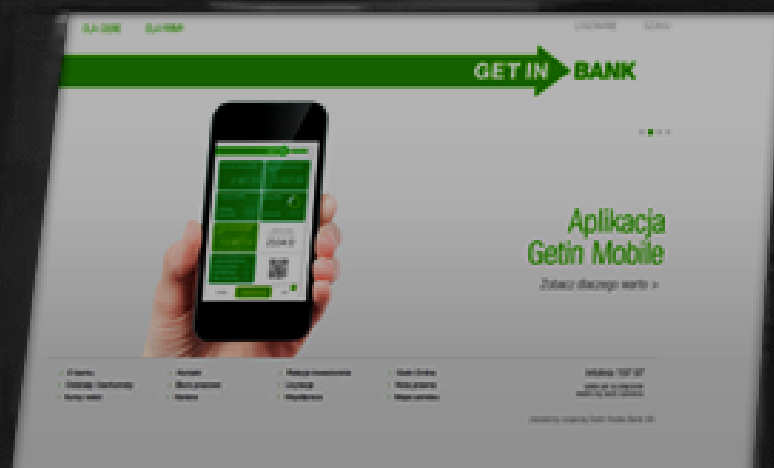
CEL: TRAFIENIE DO KOSZYKA ROZWAŻANYCH MAREK PRZY ZAKŁADANIU RACHUNKU

14. MARKA W POLSCE POD WZGLĘDEM WARTOŚCI – POLSKA MARKA MOŻE OFEROWAĆ EUROPEJSKĄ JAKOŚĆ OBSŁUGI

KLIENCI MUSZĄ POCZUĆ, ŻE GETIN TO MIEJSCE, Z KTÓREGO CHCIELIBY KORZYSTAĆ NA CO DZIEŃ:

NOWY ODDZIAŁ,
NOWE KANAŁY DOSTĘPU,
NOWE PRODUKTY.

PODKREŚLANIE ELEMENTÓW FAIR OFERTY BANKU



**FAIR
OFERTA**

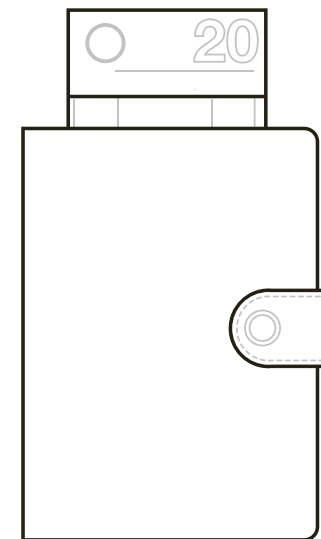
**NIE PODPISUJ UMOWY,
JEŚLI NIE ROZUMIESZ**

**ZADZWOŃ,
WYJAŚNIMY**

GET IN → BANK

JAKOŚĆ PORTFELA

RYZYO



GET IN  **BANK**

RYZYO KREDYTOWE POD KONTROLĄ

PROCESY & TECHNOLOGIA PRODUKT SIEĆ SPRZEDAŻY PRACOWNICY KLIENT WIZERUNEK RYZYO BILANS

SPADEK ODPISÓW:

CORAZ WIĘKSZY UDZIAŁ NOWEGO PORTFELA KREDYTOWEGO
W SALDZIE

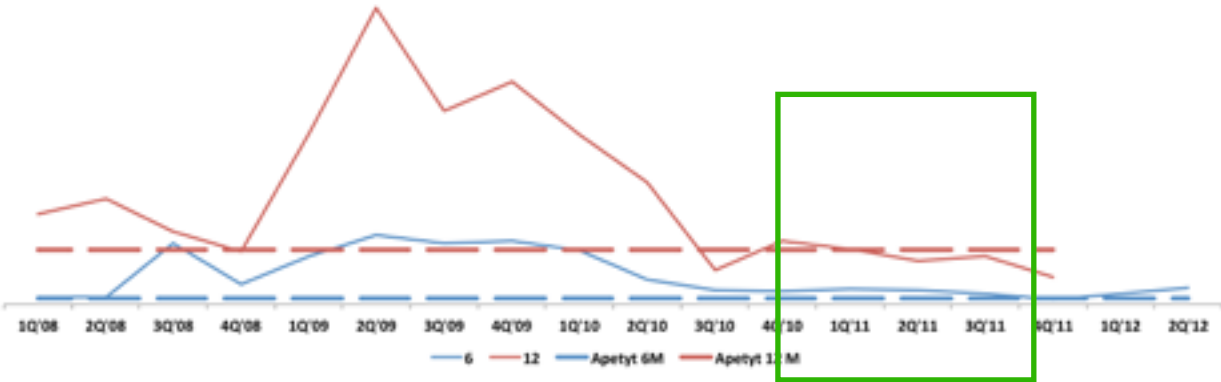
RYGORYSTYCZNE PRZESTRZEGANIE PRZYJĘTYCH ZAŁOŻEŃ
„APETYTU NA RYZYO”

INTEGRACJA CENTRÓW AKCEPTACJI

BUDOWA KOMPETENCJI RYZYKA W NOWYCH OBSZARACH
BIZNESOWYCH

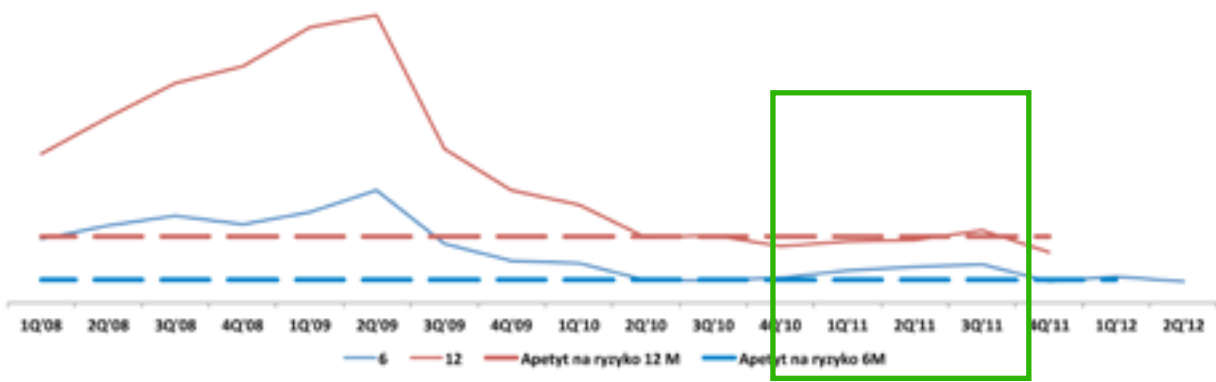
KREDYTY SPRZEDAWANE OD 2010 KILKUKROTNI
LEPSZE OD TYCH UDZIELONYCH PRZED 2010*

KREDYTY HIPOTECZNE



JAKOŚĆ PORTFELA UDZIELANEGO OD Q2 2010
ZGODNA Z ZAKŁADANYM „APETYTEM NA RYZYO”

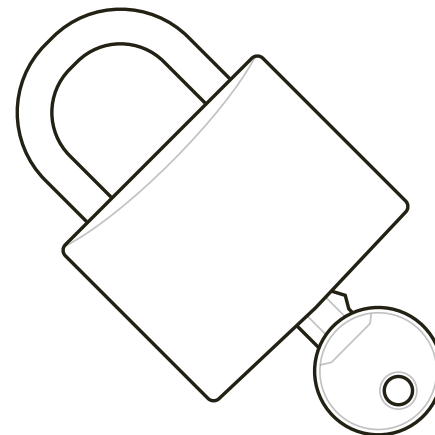
KREDYTY GOTÓWKOWE



* w oparciu o porównanie udziału kredytów z przeterminowaniem w kwotach uruchomień z poszczególnych okresów

BEZPIECZNA STRUKTURA BILANSU

BILANS



GET IN  **BANK**

BILANS: EFEKTYWNOŚĆ WAŻNIEJSZA NIŻ WZROST

PROCESY & TECHNOLOGIA PRODUKT SIEĆ SPRZEDAŻY PRACOWNICY KLIENT WIZERUNEK RYZYKO BILANS

PRIORYTETEM STABILNY, PRZEWIDYWALNY ORAZ BEZPIECZNY PŁYNNOŚCIOWO ROZWÓJ BANKU

AKTYWA	PASYWA
KONCENTRACJA NA SPRZEDAŻY KRÓTKICH I SZYBCIEJ AMORTYZUJĄCYCH SIĘ PRODUKTÓW	WYDŁUŻENIE TERMINU PASYWÓW
WYSOKA DYNAMIKA AKTYWÓW W SEGMENTCIE BIZNESOWYM	ZWIĘKSZENIE ODNAWIALNOŚCI
ZARZĄDZANIE STRUKTURĄ SPRZEDAŻY (NP. HIPOTEKI NIE MOGĄ STANOWIĆ >40% NOWEJ SPRZEDAŻY)	KONCENTRACJA NA RACHUNKACH BIEŻĄCYCH GWARANTUJĄCYCH STABILNE I KORZYSTNE CENOWO ŚRODKI
RELACJA KREDYTY/DEPOZYTY BĘDZIE UTRZYMANA PONIŻEJ 100%	
INNE DŹWIGNIE POPRAWY SYTUACJI BILANSOWEJ	
MAŁO AGRESYWNY WZROST AKTYWÓW DO 2015 ROKU ZMIEJSZA PRESJĘ NA FINANSOWANIE ALTERNATYWNE ŹRÓDŁA AKWIZYCJI PŁYNNOŚCI (NP. SEKURYTYZACJA, EMISJA OBLIGACJI, BPW)	

POPRAWA SYTUACJI BILANSOWEJ PRZY JEDNOCZESNYM OBNIŻENIU KOSZTÓW FINANSOWANIA

CO OSIĄGAMY?

GET IN  **BANK**

CO OSIĄGAMY?

WYKORZYSTANIE BAZY KLIENTÓW

SPADEK KOSZTU FINANSOWANIA

POWTARZALNOŚĆ PRZYCHODÓW

SPADEK ODPISÓW

LEPSZA EFEKTYWNOŚĆ

STABILNOŚĆ BIZNESU

GET IN  **BANK**

**NOWE DNA
GETIN NOBLE BANK**

GET IN  **BANK**

DZIĘKUJEMY!



ZASTRZEŻENIA

Niniejsza prezentacja została opracowana wyłącznie w celu informacyjnym na potrzeby klientów i akcjonariuszy Getin Noble Banku SA oraz analityków rynku i nie może być traktowana jako oferta lub rekomendacja do zawierania jakichkolwiek transakcji. Informacje zawarte w materiale pochodzą z ogólnie dostępnych, wiarygodnych źródeł, jednak Getin Noble Bank SA nie może zagwarantować ich kompletności i pełności. Getin Noble Bank SA nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie informacji zawartych w niniejszym materiale. Informacje zawarte w prezentacji nie były przedmiotem niezależnej weryfikacji i w każdym wypadku mogą być przedmiotem zmian i modyfikacji. Publikowanie przez Getin Noble Bank SA danych zawartych w prezentacji nie stanowi naruszenia prawa obowiązującego spółki, których akcje notowane są na rynku regulowanym. Informacje w niej zawarte zostały przekazane w ramach raportów bieżących lub okresowych przesłanych przez Noble Bank SA lub stanowią ich uzupełnienie nie będąc jednocześnie podstawą od spełnienia obowiązku informacyjnego nałożonego na Bank jako spółkę publiczną. W żadnym wypadku zawartość niniejszej prezentacji nie może być interpretowana jako wyraźne lub oświadczenie czy zapewnienie jakiegokolwiek rodzaju składane przez Spółkę lub jej przedstawicieli. Ponadto, ani Spółka, ani jej przedstawiciele nie ponoszą pod żadnym względem odpowiedzialności (wskutek zaniedbania czy z innego powodu) za jakiegokolwiek straty lub szkody, jakie mogą powstać w związku z wykorzystaniem niniejszej prezentacji lub jakichkolwiek treści w niej zawartych lub też w inny sposób mogących powstać w związku z informacjami stanowiącymi część niniejszej prezentacji. Spółka nie jest zobowiązana do podania do publicznej wiadomości żadnych możliwych modyfikacji czy zmian informacji, danych ani oświadczeń stanowiących część niniejszej prezentacji w przypadku zmiany strategii albo zamiarów Spółki lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub okoliczności, które będą miały wpływ na tę strategię lub zamiary Spółki. Niniejsza prezentacja zawiera informacje dotyczące sektora bankowego w Polsce, w tym także informacje na temat udziału Spółki w rynku. Z wyjątkiem danych, które zostały opisane jako pochodzące wyłącznie z innego źródła, informacje rynkowe, o których mowa powyżej, zostały sporządzone w oparciu o dane pochodzące ze źródeł osób trzecich określonych w niniejszym dokumencie oraz zawierają dane szacunkowe, oceny, korekty i opinie oparte na doświadczeniu Spółki i jej znajomości sektora, w którym Spółka prowadzi działalność. Ponieważ informacje rynkowe, o których mowa powyżej, zostały w części przygotowane w oparciu o dane szacunkowe, oceny, korekty i opinie, i nie zostały zweryfikowane przez niezależne osoby trzecie, z wyjątkiem informacji, które zostały oznaczone jako pochodzące ze źródła osób trzecich, informacje te mają do pewnego stopnia charakter subiektywny. Istnieje domniemanie, że powyższe dane szacunkowe, oceny, korekty i opinie są oparte na uzasadnionych podstawach, oraz że przygotowane informacje rynkowe należycie odzwierciedlają sytuację w sektorze bankowym oraz na rynkach, na których Spółka prowadzi działalność, to jednak nie ma pewności, że takie dane szacunkowe, oceny, korekty i opinie są najwłaściwsze do wyciągania wniosków dotyczących informacji rynkowych, ani że informacje rynkowe przygotowane przez inne źródła nie będą różnić się w istotny sposób od informacji rynkowych zawartych w niniejszej prezentacji. Spółka zwraca uwagę, że jedynym wiarygodnym źródłem danych na temat sytuacji Getin Noble Bank SA, prognoz, zdarzeń jej dotyczących, wyników finansowych oraz wskaźników są raporty bieżące i okresowe przekazywane przez Getin Noble Bank SA w ramach wykonywania obowiązków informacyjnych.