



KIERUNKI ROZWOJU GRUPY KAPITAŁOWEJ PKO BANKU POLSKIEGO SA

Wizja rozwoju PKO Banku Polskiego SA opiera się na założeniu ugruntowania jego pozycji rynkowej lidera sektora finansowego w Polsce i wiodącego banku uniwersalnego w Europie Centralnej.

Długookresowym celem Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego SA jest umocnienie pozycji na rynku polskim jako fundamentu dalszego wzrostu w połączeniu z ekspansją na rynki zagraniczne, gdzie Bank zamierza wspierać w rozwoju swoich kluczowych klientów korporacyjnych.

Bank będzie konsekwentnie podejmował działania zmierzające do umocnienia jego pozycji lidera we wszystkich głównych segmentach rynku finansowego w Polsce, przy jednoczesnym umocnieniu najwyższej wartości jego marki w polskim sektorze bankowym. Podejmowanie działań rozwojowych zmierza do umacniania pozycji Banku, także jako wiodącego, uniwersalnego banku w Europie Centralnej.

Strategia na lata 2013 – 2015

Kierunki rozwoju PKO Banku Polskiego SA wytycza strategia na lata 2013-2015 „PKO Bank Polski Codziennie Najlepszy”, zatwierdzona przez Radę Nadzorczą w dniu 27 marca 2013 roku.

Wizja rozwoju PKO Banku Polskiego SA opiera się na założeniu ugruntowania jego pozycji rynkowej lidera sektora finansowego w Polsce i wiodącego banku uniwersalnego w Europie Centralnej, przy jednoczesnym zapewnieniu:

- efektywności i budowania trwałych wartości oraz prowadzenia stabilnej polityki dywidendy dla akcjonariuszy,
- satysfakcji klientów poprzez wiarygodność oraz dopasowaną do ich potrzeb ofertę produktów i profesjonalną obsługę,
- wizerunku odpowiedzialnego partnera zaangażowanego w długoterminowe relacje z partnerami biznesowymi i lokalnymi społecznościami,
- pozycji najlepszego pracodawcy w polskim sektorze bankowym, wspierającego rozwój i wspólne wartości.

Strategia zakłada umocnienie pozycji marki PKO Banku Polskiego SA jako marki o najwyższej wartości w polskim sektorze bankowym. O jej sile stanowią takie aspekty jak: polski charakter, bezpieczeństwo i wieloletnie zaufanie klientów, jak również profesjonalizm obsługi, nowoczesna oferta produktów, innowacyjność i nowe technologie.

Wsparcie dla realizacji wizji rozwoju Banku stanowią przyjęte w strategii długoterminowe dźwignie strategiczne, którymi są:

- Satysfakcja klienta – wykorzystanie pełnego potencjału wartości największej bazy klientów Banku poprzez dopasowaną do potrzeb segmentów ofertę produktów;
- Doskonałość dystrybucyjna – zwiększenie efektywności i jakości obsługi klientów w największej sieci placówek oraz rozwój kanałów zdalnych;
- Innowacje i technologie – wzrost konkurencyjności produktów i usług, umocnienie relacji z klientami oraz dywersyfikacja przychodów poprzez doskonalenie technologii i wdrażanie innowacji;
- Efektywność organizacji – utrzymanie konkurencyjności dzięki wdrożeniu inteligentnej informacji zarządczej, optymalizacji zarządzania ryzykiem oraz dyscyplinie kosztowej;
- Rozwój kompetencji – umacnianie kultury organizacyjnej opartej o wspólne wartości i kapitał ludzki ukierunkowanej na współpracę, zaangażowanie i rozwój umiejętności;
- Akwizycje i aliance – aktywne poszukiwanie możliwości rozwoju w Polsce i w Europie Centralnej poprzez przejęcia lub aliance strategiczne.

Długoterminowe dźwignie strategiczne przekładają się na realizację dźwigni dla obszarów biznesowych:

1) Dźwignie strategiczne Bankowości Detalicznej:

- Klientocentryczność (wykorzystanie wiedzy o kliencie dla podniesienia jakości obsługi),
- Doskonałość dystrybucyjna (poprawa efektywności dystrybucji, modernizacja i optymalizacja sieci, rozwój kanałów bezpośrednich, poprawa umiejętności sprzedażowych i efektywności sprzedaży),
- Innowacyjność i dywersyfikacja przychodów (wdrożenie modelu zarządzania portfelem innowacji i rozwój strumieni przychodów pozaodsetkowych),

2) Dźwignie strategiczne Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej:

- Bankowość relacyjna i segmentowy model obsługi (wdrożenie ulepszonej strategii segmentowej, struktury dystrybucji i polityki cenowej oraz rozwój kompetencji, a także dyscyplina jakości portfela kredytowego i efektywność alokacji kapitału),
- Bankowość transakcyjna (rozwój rozwiązań płatności masowych, poszerzenie oferty produktowej, poprawa jakości obsługi klienta oraz usprawnienie procesów),

3) Dźwignie strategiczne Bankowości Inwestycyjnej:

- Zintegrowany model sprzedaży – rynki kapitałowe i finansowanie strukturyzowane (wdrożenie modelu sprzedaży krzyżowej oraz rozwój produktów inwestycyjnych),
- Optymalizacja zarządzania aktywami i pasywami (bezpieczne i efektywne zarządzanie płynnością Banku, poprawa zarządzania ryzykiem stopy procentowej, rozwój finansowania długoterminowego, rozwój Grupy Kapitałowej Banku),

4) Dźwignie strategiczne Obszarów Wspierających:

- Optymalizacja zarządzania ryzykiem (obniżenie kosztów ryzyka kredytowego, usprawnienie procesów, wprowadzenie polityki cenowej uzależnionej od profilu ryzyka klienta, wdrożenie mechanizmów IRB oraz zwiększenie stopy odzysku),
- Zaawansowane, wydajne i bezpieczne technologie oraz efektywne procesy operacyjne (wsparcie „biznesów” przez IT w rozwoju nowych produktów, zapewnienie warunków dla dalszego,

bezpiecznego rozwoju działalności biznesowej Banku),

- Rozwój przez wzrost zaangażowania i wspólne wartości (zwiększenie efektywności organizacji oraz wartości kapitału ludzkiego, umocnienie kultury korporacyjnej otwartej na zmiany, pozyskanie najlepszych pracowników),
- Efektywne zarządzanie finansowe (wzrost efektywności zarządzania finansami poprzez doskonalenie inteligencji organizacji, wprowadzenie nowych metod zarządzania bilansem Banku oraz ciągłą optymalizację kosztów).

Dodatkową dźwignią strategiczną rozwoju PKO Banku Polskiego SA będą akwizycje, obejmujące:

- przejęcia krajowe dające możliwość uzyskania efektów synergii i wzmocnienia pozycji na rynku krajowym realizowane w okresie spowolnienia dynamiki wzrostu rynku,
- przejęcia zagraniczne, związane z poszukiwaniem wzrostu na szybciej rosnących rynkach oraz możliwości korzystania z międzynarodowych doświadczeń i kompetencji.

W ramach strategii rozwoju PKO Banku Polskiego SA rozwijany jest zintegrowany model Grupy Kapitałowej. Spółki zależne Banku stanowią centra produktowe uzupełniając podstawową ofertę usług finansowych Banku w zakresie usług leasingowych, faktoringowych, funduszy inwestycyjnych i emerytalnych oraz od kwietnia 2014 roku ubezpieczeń na życie.

Kluczowe inicjatywy strategiczne w zakresie rozwoju modelu Grupy Kapitałowej obejmują:

- optymalizację powiązań operacyjnych w ramach Grupy poprzez integrację wybranych spółek z Bankiem lub innymi podmiotami z Grupy - przeniesienie działalności oraz centralizację funkcji wsparcia,
- sprzedaż aktywów nie związanych z podstawową działalnością Banku,
- zapewnienie bezpieczeństwa i ostrożny rozwój KREDOBANK SA ukierunkowany na obsługę klientów detalicznych oraz klientów małych i średnich przedsiębiorstw prowadzących działalność głównie w zachodniej części Ukrainy i w Kijowie,
- utworzenie banku hipotecznego,
- wdrożenie nowego modelu bancassurance,
- umocnienie pozycji rynkowej Grupy w wybranych segmentach rynku, w tym poprzez alianse w zakresie płatności oraz akwizycje spółek.