



| STRATEGIJA 2021 – 2023



POVZETEK

Povzetek

Strategija 2021-2023

Dokument opredeljuje strategijo Lon d.d. za obdobje 2021-2023. Strategija predstavlja novo smer razvoja Lona po nekaj letih zastoja in uspešni dokapitalizaciji v 3Q2020

V snovanju strategije smo posebno pozornost namenili področjem, ki zahtevajo hitro preobrazbo in od katerih pričakujemo najhitrejši vpliv na izboljšanje rezultatov poslovanja.

Poslovni rezultati in konkurenčni položaj Lona na slovenskem bančnem trgu so se v zadnjih letih poslabševali zato je strategija usmerjena tako v izboljšanje notranjih procesov kot v prenavo produktnega spleta in prodajnega procesa.

Spremenjena vizija ter vrednote Lona:

LON je hitra, prilagodljiva in na prijaznosti zaposlenih temelječa banka, ki omogoča strankam v lokalnem okolju uresničevati njihove cilje.

Vrednote: Zaupanje, Sodelovanje, Odgovornost in Odlična izvedba

Naša zgodba



LON je slovenska bančna institucija z 28-letno zgodovino. Zaupa nam 30 tisoč zadovoljnih strank. Z našim delovanjem smo omogočili že marsikatero življenjsko željo in spremljali uspešne podjetniške zgodbe. Smo hitri, prilagodljivi in osebni. Naš uspeh temelji na zaupanju naših komitentov, da jim bomo pomagali uresničevati njihove cilje, saj za nas stranke niso samo številke.

Naš slogan je **LON. Lahko!** Zakaj? Ker je življenje je že preveč zapleteno, da bi ga še dodatno zapletali z zapletenim bančnim poslovanjem. V LONU verjamemo v enostavno, razumljivo in prijazno bančništvo. Takšno, ki ne prihrani le denarja, ampak tudi dragoceni čas in energijo za vse, kar je v življenju najbolj dragoceno. Razvijamo storitve, ki ljudem pomagajo do enostavnejših bančnih rešitev in usposabljammo verodostojne strokovnjake, ki vam poenostavljajo vsakdanje bančne obveznosti. Naše stranke na vseh točkah stika z nami občutijo, da je v LONU vse lažje kot drugje. Da se pri nas »da«, da se lahko ustaviš po nasvet, da so pogoji lahko razumljivi, storitve lahke za uporabo, prijazni bančniki pa pripravljene pomagati in olajšati vsakdan.

Trendi v zvezi s strankami in okoljem

Zahteve in vedenje strank se spreminjajo in se bodo zaradi regulativnih sprememb spreminjale še hitreje

Personalizacija

Povečeval se bo pomen prilagojenega svetovanja pri zadovoljstvu strank ob hkratni poenostavitvi in standardizaciji produktov

Digitalne storitve

Stranke bodo pospešeno želele izkušnje brez ovir, ki jih zagotavljajo neprekinjeno dostopne storitve na različnih napravah; uporaba spletnega in mobilnega bančništva se bo močno povečala. Hkrati bodo stranke pričakovale večjo neodvisnost pri opravljanju storitev

Prilagajanje tehnologije

Nova tehnologija, zlasti pametne naprave in uporaba video povezav. Pri plačilnih sistemih se pričakuje premik k takojšnjim plačilom na vseh področjih.

Regulativne spremembe

Regulatorji pospešujejo sprejetje odprtega bančništva ter »odpiranje« bančnih podatkov. Hkrati se bo povečeval pritisk na področju upravljanja tveganj.

Konkurenca

Povečala se bo izbira strank z večjim številom ponudnikov tako glede na geografski položaj (čezmejne storitve) in vrsto podjetja (FinTech). Pričakuje se vstop tehnoloških gigantov na področje bančništva

Nove platforme

Kot posledica direktive PSD 2 se bo predvidoma oblikovala ponudba novih platform za stranke (npr. storitev za integracijo finančnih produktov strank)

Nova vizija LONa jasno odraža strateške usmeritve, ki jim želimo slediti

Hitre, strankam prilagojene storitve

Zadovoljstvo zaposlenih je ključ do zadovoljnih strank

LON je hitra, prilagodljiva in na prijaznosti zaposlenih temelječa banka, ki omogoča strankam v lokalnem okolju uresničevati njihove cilje.

Vse na enem mestu

Lon pomaga lokalnim strankam

Vrednote



Zaupanje

Zaupanje si pridobivamo s poštenim odnosom in odgovornim delom. Smo pristni in povemo resnico. Odkrito predstavimo svoja stališča. Uporabljamo preprost jezik. Rečemo bobu bob.



Sodelovanje

Celota mora biti večja od njenih delov. S sodelovanjem uresničujemo zaupanje vseh deležnikov. Skupaj iščemo rešitev, ki vodijo k dolgoročnim odnosom in obojestranskemu zadovoljstvu.



Odgovornost

Smu transparentni. Ko povemo, kaj bomo storili, to tudi naredimo. Stojimo za svojimi besedami. Integriteto vrednotimo najvišje. Zavedamo se odgovornosti, ki jo imamo.



Odlična izvedba

Ves čas se učimo in izboljšujemo. Povečujemo naše sposobnosti in stremimo k odličnosti. Odličnost izražamo v načinu poslovanja, oblikovanju storitev in medsebojnih odnosih.

Biti LONovec pomeni, da ...

... gradimo zaupanje v našo hišo s prijaznim odnosom do naših strank in med sodelavci

... smo ponosni na LON in prijetno počutje v njem, ki ga ponujamo našim strankam in sodelavcem

... naše stranke niso samo številka in z njimi prijazno, odprto ter spoštljivo komuniciramo

... z veseljem prodajamo in si prizadevamo, da damo stranki nekaj več

... smo vsi skupaj in vsak posebej ogledalo in živa vizitka banke

... se izobražujemo, predlagamo izboljšave, si pomagamo, smo tolerantni do drugih mnenj in zaradi tega osebno rastemo

... smo hitri, fleksibilni in urejeni

... kritike obravnavamo odkrito in konstruktivno

... z vso zavzetostjo opravljamo svoje delo in s tem lažje uresničujemo svoje osebne cilje in skupne cilje LONa

Finančni cilji

- V letu 2021 bomo imeli **pozitiven rezultat**
- V letu 2022 bomo imeli 2 mio EUR **dobička**
- Od leta 2023 naprej bomo dosegali najmanj 7 % ROE
- Načrtovana **rast posojil** do leta 2023 je **18 %**
- Načrtovana **rast prihodkov** do leta 2023 je **16 %**
- Načrtovano **znižanje odhodkov** do leta 2023 je **2 %**
- Razmerje med posojili in vlogami se bo iz trenutnih 50 % **dvignilo** na 77 %
- Razmerje med stroški in prihodki se bo **znižalo** iz trenutnih 92 % na 65 %

Strateški cilji vseh štirih stebrov strateškega okvira

- Izboljšati motivacijo in zavzetost
- Izboljšati kompetence zaposlenih
- Optimizirati prodajno organizacijo
- Vzpostaviti sistem idej in izboljšav

- Optimizirati produkte za boljše zadovoljevanje potreb strank
- Prenoviti procese za hitrejšo odzivnost
- Uporabiti vse kanale za boljši stik s strankami

Odličnost kulture in kadrov

I

II

Odličnost obravnave strank

Rast poslovanja

III

IV

Izboljšanje učinkovitosti in upravljanje informacij

- Zagotoviti celovito paleto finančnih storitev
- Nadgraditi upravljanje odnosov s strankami
- Optimizirati kombinacijo produktov, cen in promocije
- Izboljšati prodajno organizacijo in prodajne procese

- Prenoviti ključne procese
- Digitalizirati poslovanje in ga stroškovno optimizirati
- Izboljšati analitiko in sistem poročanja za sprejemanje določitev
- Optimizirati uporabo zunanjih izvajalcev

lahko!