

EFG  Eurobank Ergasias



**Η ΠΙΟ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ  
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

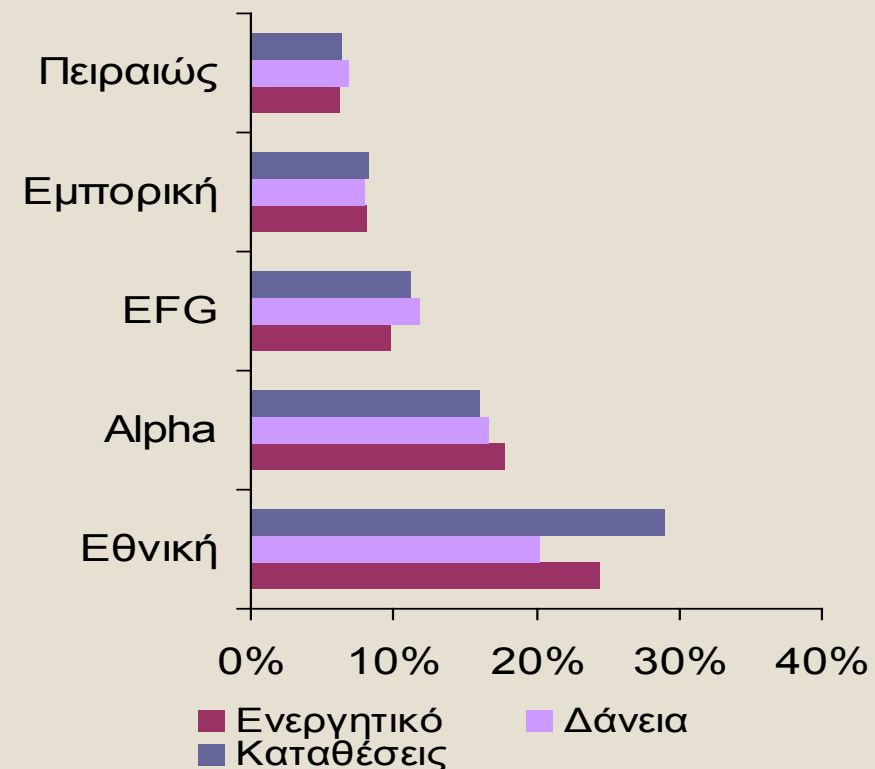
Παρουσίαση στον ΣΜΕΧΑ  
Οκτώβριος 2001

# Η Τράπεζα σήμερα

## 3η σε μέγεθος στην ελληνική αγορά

- Τρίτος μεγαλύτερος τραπεζικός όμιλος με Ενεργητικό 7 τρισ. Δρχ. το πρώτο εξάμηνο 2001 (+24%)
- Χορηγήσεις στα 3.2 τρισ. Δρχ. (+30%)
- Καταθέσεις στα 5.3 τρισ. (+30%)
- Ίδια κεφάλαια στα 664 δισ. Δρχ.
- Τρίτη μεγαλύτερη εισηγμένη στο ΧΑΑ εταιρία με χρηματιστηριακή αξία € 4 δισ.

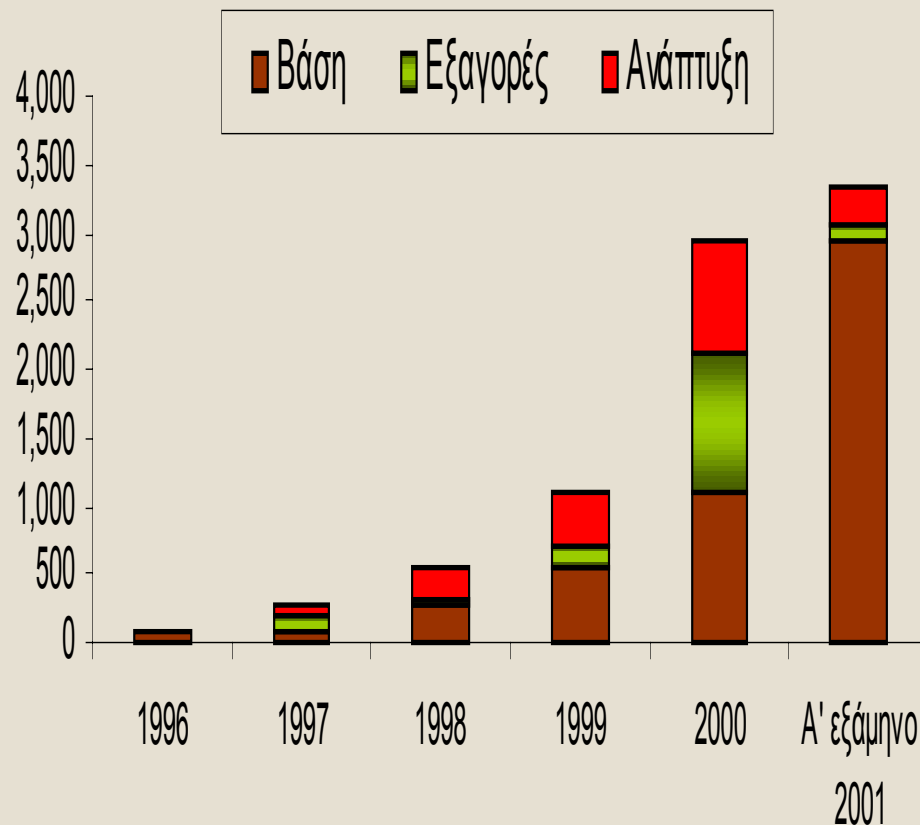
(% μεριδίου αγοράς - 30.6.2001)



# Αξιόπιστη πορεία ανάπτυξης

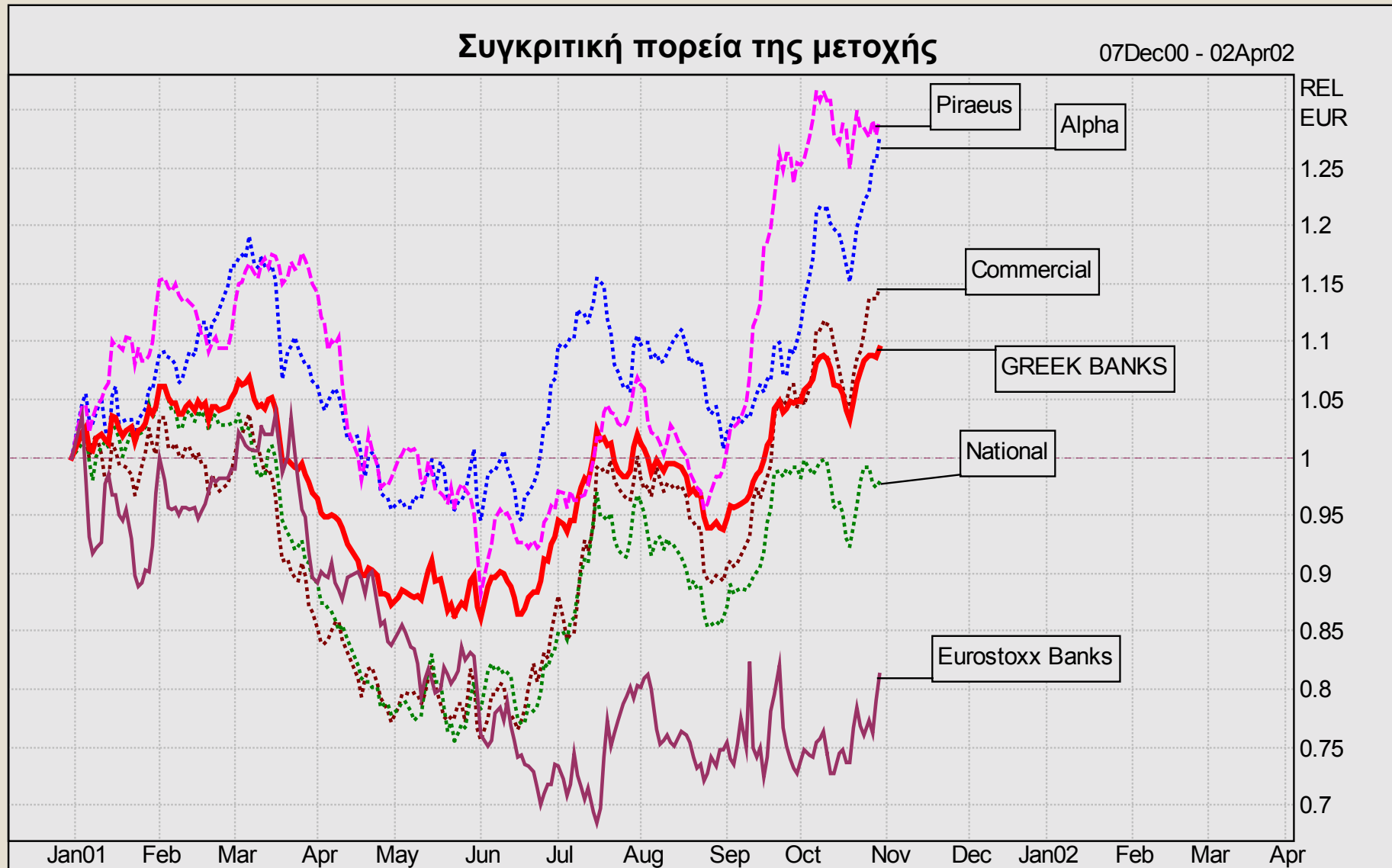
Γοργοί ρυθμοί ανάπτυξης  
(Δάνεια 1996 - 2001, Δρχ. δισ)

Ταχύρυθμη αναπτυξιακή πορεία, με 7  
εξαγορές-συγχωνεύσεις σε 5 χρόνια:



- 1996 Interbank
- 1997 Δίκτυο Credit Lyonnais
- 1998 Post Bank Βουλγαρίας
- 1998 Τράπεζα Αθηνών
- 1998 Τράπεζα Κρήτης
- 2000 Τράπεζα Εργασίας
- 2001 Telesis Τράπεζα Επενδύσεων

# Πορεία μετοχής το 2001: καλύτερη του τραπεζικού δείκτη



# Διεθνής Αναγνώριση

**Standard & Poors'**

BBB+/A-2

**Moody's**

A-3/P-2 /C

Η μόνη ελληνική τράπεζα που αξιολογείται με 'C' για τη χρηματοοικονομική της ισχύ

**Fitch IBCA**

A-2/F2/ B/C



**Bank of the Year 2001**

**The Banker**

**EUROMONEY**

Award of  
Excellence-2001  
Best Equity  
House in Greece

**Best Equity House 2001**

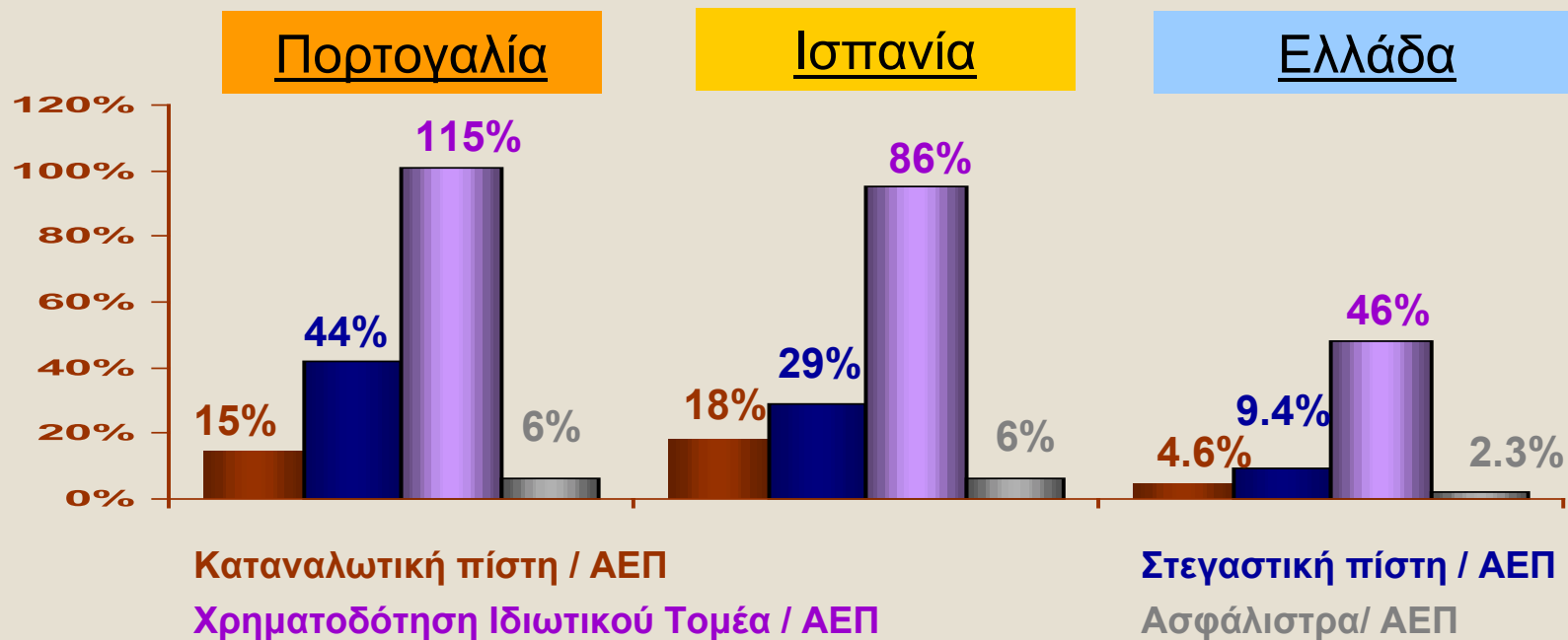
**Euromoney**

# ΟΙ ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΣΗΜΕΡΑ

- **Σημαντική διόρθωση των τιμών στο χρηματιστήριο**
- **Οι αποτιμήσεις των ελληνικών τραπεζών βρίσκονται πλέον σε ελκυστικά επίπεδα έναντι των ευρωπαϊκών, με μέσο P/E 12x, μέσο P/ BV 1.9x και μερισματικές αποδόσεις πάνω από 4%**
- **Ευνοϊκές προοπτικές ανάπτυξης για τη χώρα, με το ΑΕΠ να αυξάνεται πολύ ταχύτερα (4%) από το μέσο όρο της ΕΕ (1.5%).**
- **Η ισχυρή ανάπτυξη στηρίζεται σε:**
  - **Εισροές από το 4ο ΚΠΣ (3% ΑΕΠ με τις συναφείς ιδιωτικές)**
  - **Επενδύσεις για τους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2004**
  - **Επιτόκια σε ιστορικά χαμηλά επίπεδα**
  - **Απελευθέρωση αγορών-διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις**
  - **Επέκταση Ελληνικών επιχειρήσεων στις γείτονες χώρες**

# Χαμηλός βαθμός ανάπτυξης του Ελληνικού χρηματοπιστωτικού συστήματος

- Η χρηματοδότηση του ιδιωτικού τομέα, η καταναλωτική πίστη, η στεγαστική πίστη και τα ασφάλιστρα ως ποσοστά του ΑΕΠ (46%, 4.6%, 9.4% και 2.3% αντίστοιχα το 2000), είναι υποδιπλάσιες των Μ.Ο. της ΕΕ. Περιθώρια διπλασιασμού των μεγεθών αυτών σε 4-5 έτη



- Χαμηλός βαθμός ανάπτυξης σταυροειδών πωλήσεων, με μέσο όρο κάτω από 2 προϊόντα ανά πελάτη, έναντι 4 στην Ευρωπαϊκή Ένωση
- Οι Ελληνικές τράπεζες χαρακτηρίζονται από υψηλή ρευστότητα (Δάνεια / Καταθέσεις < 50%) και χαμηλή μόχλευση (Μ.Ο. κεφαλαίου Tier 1 πάνω από 13%)

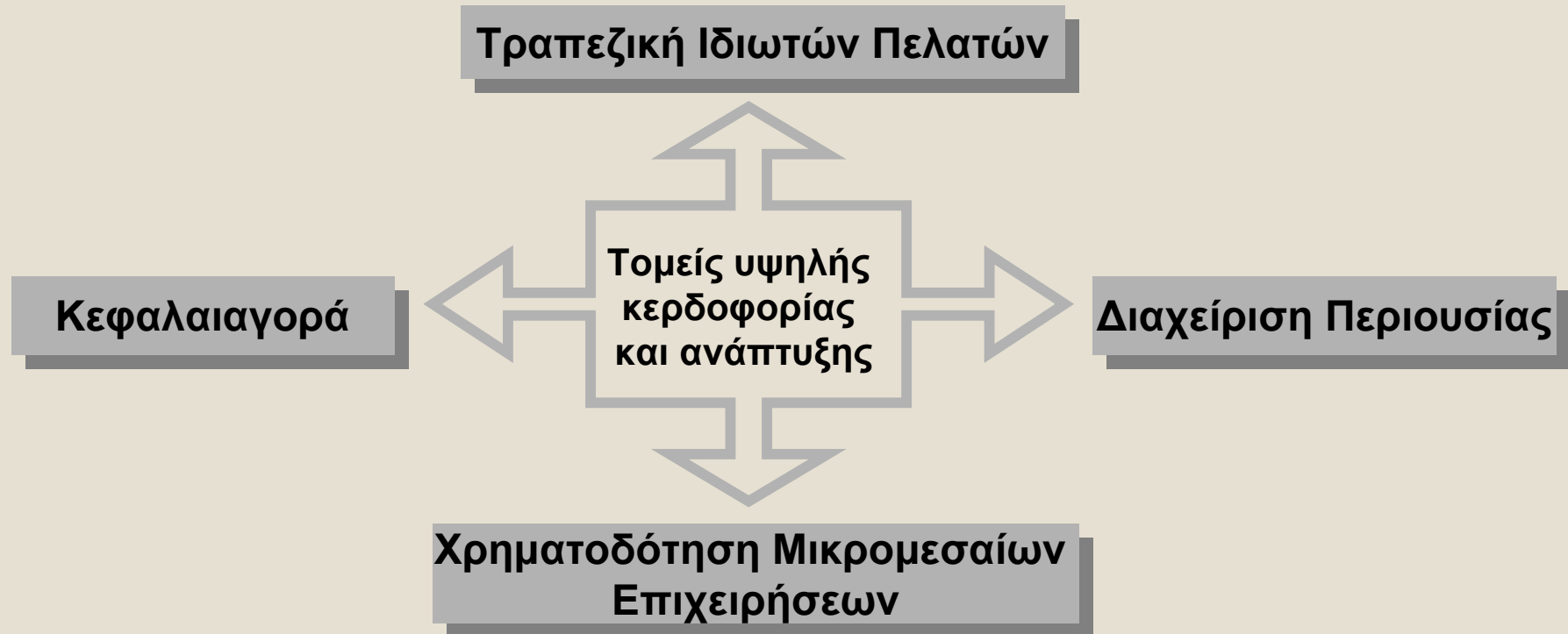


# ΟΡΑΜΑ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

# Στόχοι

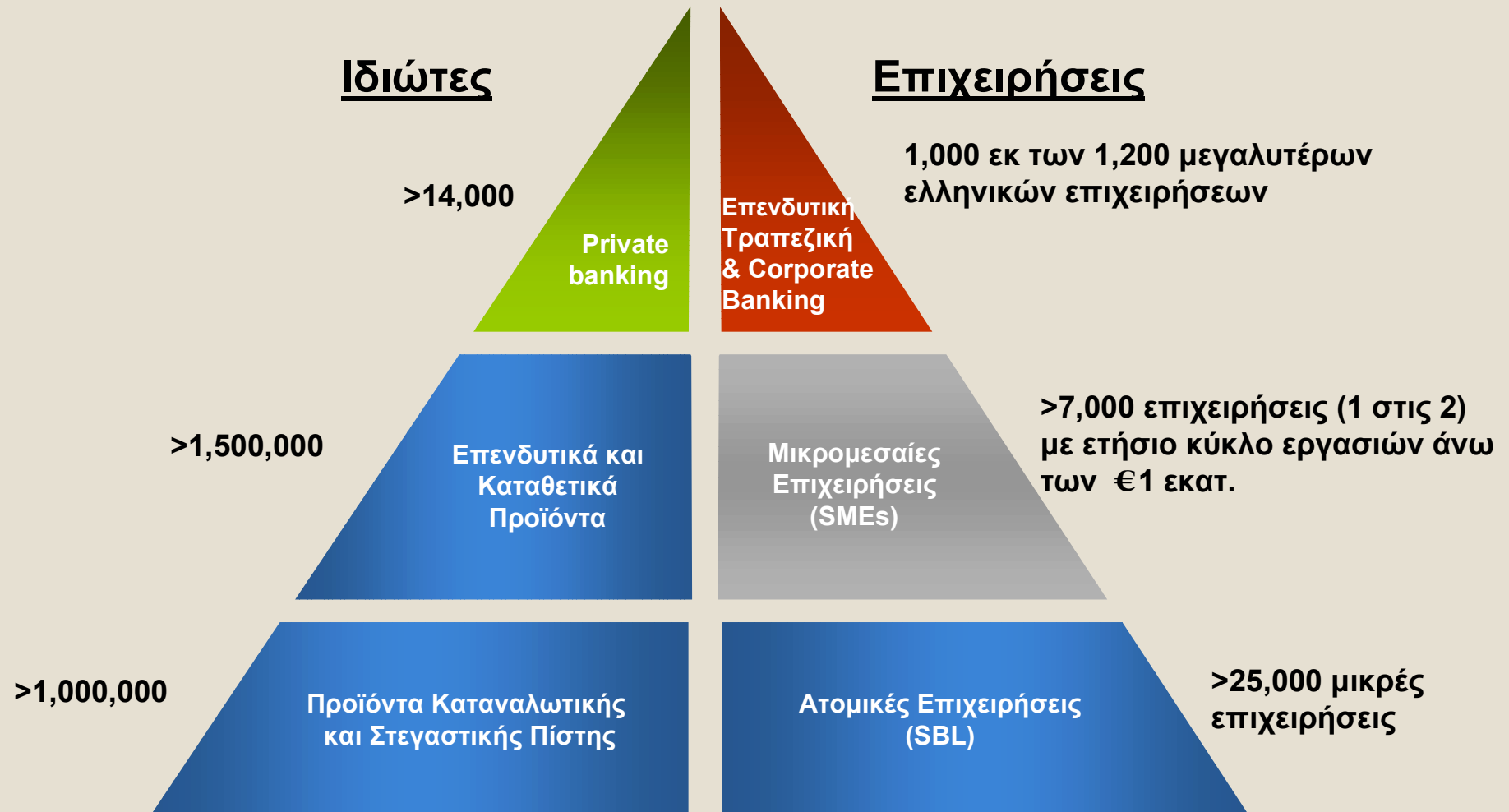
- Ηγετική θέση στην ελληνική τραπεζική αγορά στους τομείς που παρουσιάζουν ικανοποιητικά περιθώρια και ελκυστικές προοπτικές ανάπτυξης.
- Έμφαση στην ποιότητα, την καινοτομία και την ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση ώστε να γίνουμε η Τράπεζα πρώτης προτίμησης για τον έλληνα πελάτη
- Παρουσία στην ευρύτερη περιοχή με σκοπό την εξαγωγή του εγχώριου επιτυχημένου επιχειρηματικού μοντέλου (προς το παρόν έχουμε παρουσία σε Βουλγαρία και Ρουμανία)
- Ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας, της αποτελεσματικότητας και της κερδοφορίας μας, δημιουργώντας αξία για τους μετόχους μας

# Στρατηγική τοποθέτηση σε τομείς υψηλής κερδοφορίας και ανάπτυξης



- Ισχυροποιούμε διαρκώς τη θέση μας στους τομείς αυτούς
- Διατηρούμε ικανοποιητικά περιθώρια κέρδους παρά τον έντονο ανταγωνισμό

# Ανάπτυξη πελατολογίου στους κύριους τομείς



Αριθμός πελατών

# Μέσα για την επίτευξη των στόχων

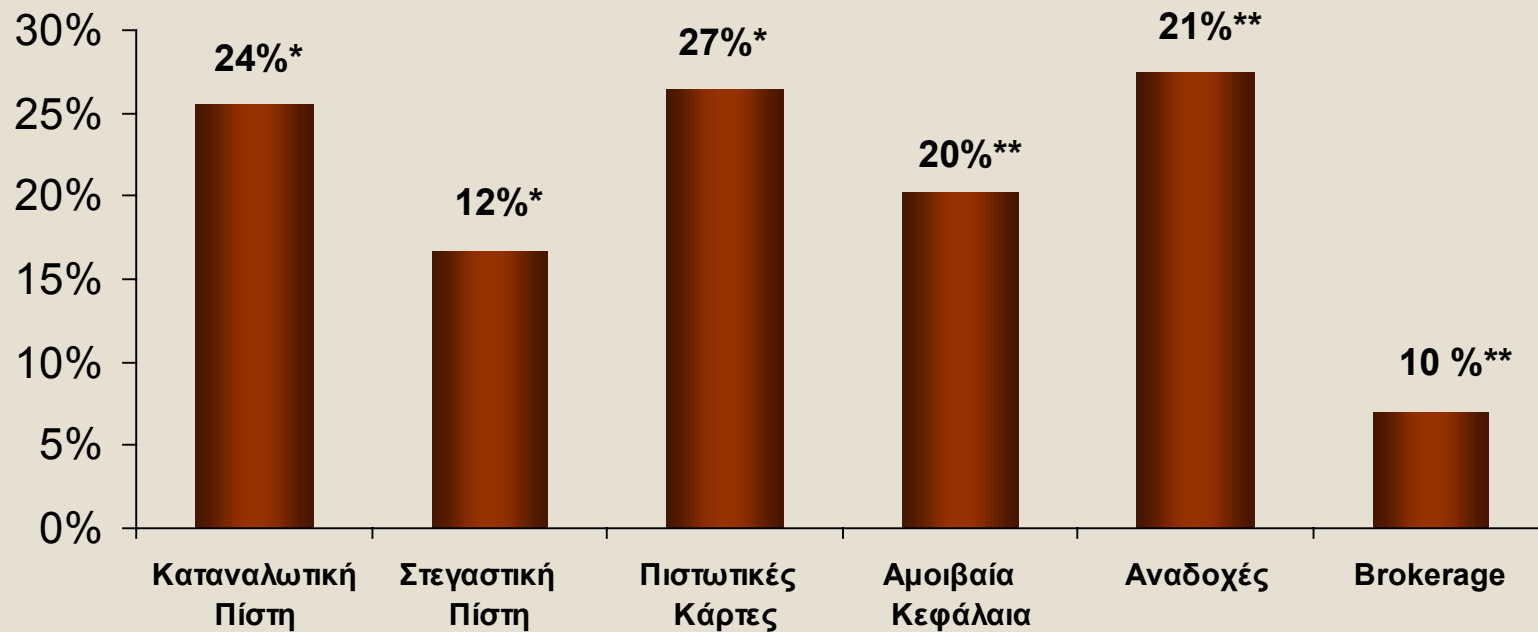
- **Ανάπτυξη με χαρακτήρα πελατοκεντρικό:** εξειδικευμένες μονάδες πώλησης προσεγγίζουν διαφορετικά τμήματα της τραπεζικής πελατείας, προσφέροντας διαφοροποιημένα προϊόντα και υπηρεσίες, μέσα από εξειδικευμένα δίκτυα διανομής
- **Έμφαση στα εναλλακτικά δίκτυα** διανομής για πλήρη αξιοποίηση των δυνατοτήτων καλύτερης εξυπηρέτησης πελατών που προσφέρει η νέα οικονομία
- **Πρόσβαση σε σημαντικές αγορές της Δυτ. Ευρώπης** στο χώρο των κεφαλαιαγορών και του private banking, και στρατηγικές συνεργασίες με επιλεγμένους εταίρους (Deutsche Bank, EFG Bank Group), με στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών μας και την προσφορά καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών, με περισσότερη τεχνογνωσία και προστιθέμενη αξία
- **Περαιτέρω αξιοποίηση των δικτύων που έχουν αποκτηθεί** μέσω των πρόσφατων εξαγορών και εντατικοποίηση των σταυροειδών πωλήσεων, ώστε να βελτιωθεί η αποδοτικότητα των δικτύων αυτών
- **Επενδύσεις στην τεχνολογία**, την αυτοματοποίηση και κεντροποίηση των υποστηρικτικών λειτουργιών, για καλύτερη εξυπηρέτηση και μεγαλύτερη ανταγωνιστικότητα
- **Αξιοποίηση ικανών και δυναμικών στελεχών** σε ένα επιχειρηματικό περιβάλλον που προάγει και επιβραβεύει την ικανότητα, την πρωτοβουλία και την ποιότητα μέσω ενός αξιοκρατικού συστήματος κινήτρων και αμοιβών
- Διαρκής βελτίωση της παραγωγικότητας και **αποτελεσματικός έλεγχος του κόστους**, με στόχο την αύξηση της κερδοφορίας

# ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

# Ηγετική θέση στους πιο κερδοφόρους και ταχύτερα αναπτυσσόμενους τομείς

## Μερίδια αγοράς Α' εξαμήνου 2001

(% μεριδίων σε επιμέρους αγορές)

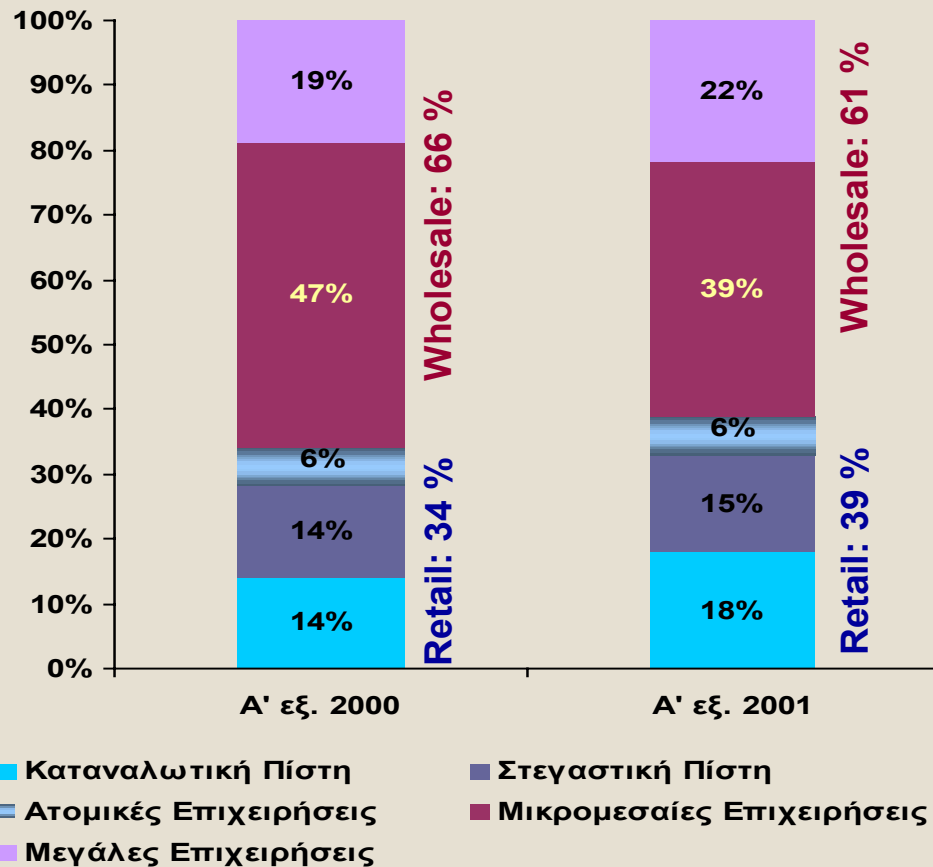


*\*με την καινούρια διευρυμένη βάση για το σύνολο του συστήματος, όπως υιοθετήθηκε από την Τράπεζα της Ελλάδος*

*\*\* 9μηνο 2001, με Τέλεισις*

# Αποδοτική διάρθρωση χαρτοφυλακίου χορηγήσεων

Διάρθρωση χαρτοφυλακίου χορηγήσεων  
(% επί συνόλου χορηγήσεων)



- Συνολικός ρυθμός ανάπτυξης χορηγήσεων στο 30%
- Το 33% του χαρτοφυλακίου αποτελείται από στεγαστικά και καταναλωτικά δάνεια
- Μόνο 3% χορηγήσεων προς ΔΕΚΟ
- Ελάχιστη έκθεση στη ναυτιλία
- 39% των χορηγήσεων (>1 τρισ. Δρχ.) προς μικρομεσαίες επιχειρήσεις, αξιοποιώντας την εμπειρία της Τράπεζας Εργασίας
- Περαιτέρω ανάπτυξη στον τομέα των Ατομικών Επιχειρήσεων με την προσφορά εξειδικευμένων προϊόντων

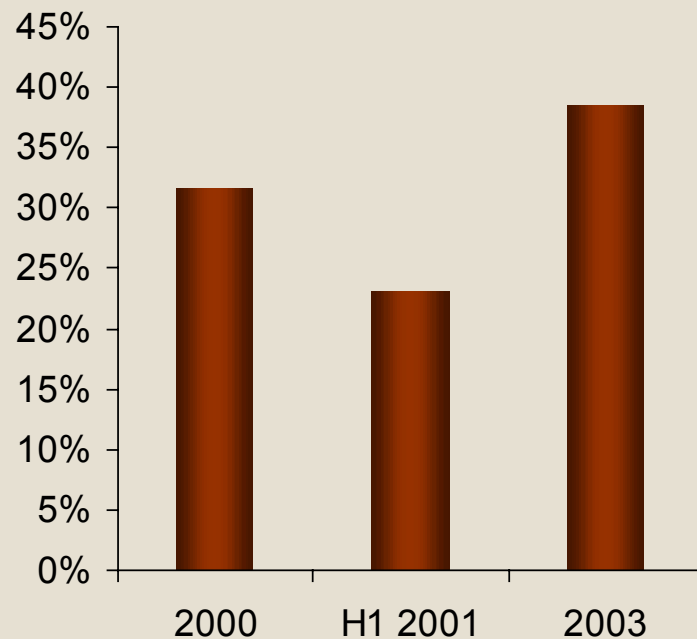


# Έντονη προσπάθεια ενίσχυσης εσόδων από προμήθειες

Τα έσοδα από προμήθειες αποτελούν το 1.3% του Ενεργητικού και το 23% των συνολικών εσόδων (υψηλότερα ποσοστά μεταξύ των ελληνικών τραπεζών).

## Προμήθειες

(% επί λειτουργικών εσόδων)

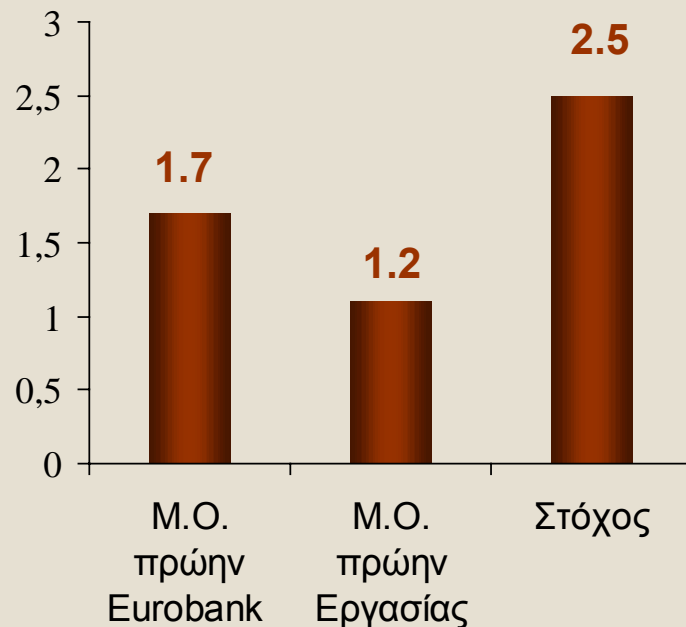


## Πρωθητικές ενέργειες

- Αύξηση, και βελτίωση διάρθρωσης των κεφαλαίων υπό διαχείριση
- Αύξηση μεριδίου αγοράς στις χρηματιστηριακές εργασίες
- Αύξηση μεριδίου αγοράς στην Επενδυτική Τραπεζική
- Χρηματιστηριακές υπηρεσίες σε διεθνείς αγορές
- Ανάπτυξη ομάδων πωλήσεων Treasury
- Ανάπτυξη Private banking
- Business to business
- Business to consumer
- Υπηρεσίες Real Estate
- Ασφαλιστικά προϊόντα / υπηρεσίες

# Αξιοποίηση σταυροειδών πωλήσεων για περαιτέρω ενίσχυση εσόδων

## Προϊόντα ανά πελάτη (Σε τεμάχια)



## Πρωθητικές ενέργειες

- Η πλήρης εφαρμογή του νέου συστήματος πληροφόρησης ανά πελάτη θα δώσει ιδιαίτερη ώθηση στις σταυροειδείς πωλήσεις
- Σημαντικές συνέργιες εσόδων από σταυροειδείς πωλήσεις σε πελάτες της πρώην Εργασίας
- Πιλοτικό πρόγραμμα σταυροειδών πωλήσεων προς πελάτες corporate banking ήδη σε εφαρμογή
- Πωλήσεις στεγαστικών δανείων, πιστωτικών καρτών, εταιρικών λογαριασμών
- Πωλήσεις υπηρεσιών private banking και investment banking προς μικρομεσαίες επιχειρήσεις

# Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα (συνέχεια)

- **Ισχυρή κεφαλαιακή βάση, ικανή να υποστηρίξει την ταχεία οργανική ανάπτυξη, χωρίς ανάγκη προσφυγής στην κεφαλαιαγορά στο ορατό μέλλον (14.2% Tier 1)**
- **Άριστη ποιότητα εσόδων**
  - Τα έσοδα από τόκους και προμήθειες αναλογούν στο 85,5% των συνολικών εσόδων (1H 2001)
- **Υψηλό περιθώριο επιτοκίου, σταθερά άνω του 3%**
- **Μεγαλύτερα οργανικά κέρδη στον κλάδο (Δρχ. 52 δισ. στο Α' εξάμηνο 2001, πλην χρηματοοικονομικών πράξεων)**
- **Υψηλότερη αποδοτικότητα Ενεργητικού στον κλάδο (RoA 2.4% προ φόρων)**
- **Διαφανείς διαδικασίες σύνταξης και δημοσίευσης των οικονομικών καταστάσεων, εφάμιλλες των Ευρωπαϊκών Τραπεζών**
  - Η EFG Eurobank Ergasias είναι η μόνη Τράπεζα στην Ελλάδα που δημοσιεύει ταυτόχρονα αποτελέσματα σύμφωνα με τα Ελληνικά και τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα κάθε τρίμηνο
- **Αποτελεσματική Διαχείριση Κινδύνων**

**ΜΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΗ  
ΣΕ ΔΙΚΤΥΑ,  
ΣΕ ΠΡΟΪΟΝΤΑ, ΣΕ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ**

Τμηματοποίηση τραπεζικής πελατείας: οργάνωση και εξειδίκευση πωλήσεων με επίκεντρο τον πελάτη

## Τομείς Δραστηριότητας:

Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων

Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις

Τραπεζική Ιδιωτών Πελατών

Private Banking

## Δίκτυο:

Κεντρικές διευθύνσεις σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη

- 100 Καταστήματα Universal
- 21 Περιφερειακές Υπηρεσίες Επιχειρηματικής Πίστης (ΠΥΕΠ)

- 220 Καταστήματα Retail
- 100 Καταστήματα Universal
- Δίκτυο Open 24

15 Μονάδες Private Banking

# Αναδιάρθρωση Δικτύου Καταστημάτων

## ➤ 220 Καταστήματα Retail

- Συγχώνευση καταστημάτων σε περιοχές όπου υπάρχει επικάλυψη
- Μερική μεταφορά καταστημάτων για άριστη κάλυψη του δικτύου

## ➤ 100 Καταστήματα Universal με εξειδικευμένους συμβούλους και προϊόντα για Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις

- η εκπαίδευση του προσωπικού σε προϊόντα retail συνεχίζεται, ενώ ήδη διατίθενται προγράμματα στεγαστικής πίστης και αμοιβαία κεφάλαια
- η τεχνολογική ενοποίηση βρίσκεται σε εξέλιξη: οι πελάτες εξυπηρετούνται ήδη από μεταβατικά συστήματα μέχρι την πλήρη εφαρμογή της ενιαίας πλατφόρμας

## Στόχοι:

- Άριστη γεωγραφική κατανομή δικτύου
- Προώθηση δανειακών, καταθετικών και επενδυτικών προϊόντων από εξειδικευμένους συμβούλους σε επίπεδο καταστήματος
- Δημιουργία υποκαταστημάτων για χρηματιστηριακές συναλλαγές
- Ολοκλήρωση αναδιάρθρωσης εντός του 2002

# Ολοκληρωμένη αξιοποίηση εναλλακτικών δικτύων

## Συνεργαζόμενες επιχειρήσεις

- Δίκτυο 40,000 εμπορικών επιχειρήσεων
- Πλήρης τεχνολογική υποστήριξη της Τράπεζας προς τις επιχειρήσεις (on-line εγκρίσεις μέσω Internet)

## Δίκτυο καταστημάτων OPEN 24

- 28 σημεία πώλησης σε λειτουργία, 7 υπό κατασκευή
- Κύρια δραστηριότητα: Προσέλκυση καταθετικών λογαριασμών και προώθηση καταναλωτικών και στεγαστικών δανείων, καθώς και πιστωτικών καρτών

## ATM

- 548 ATM σε όλη την Ελλάδα
- 204 off site ATM
- 69% του συνόλου των αναλήψεων

## Phone Banking

- Πάνω από 200,000 χρήστες
- Το μοναδικό εσωτερικό κέντρο στην Ελλάδα (in-house)
- Δυνατότητα 98 διαφορετικών τύπων συναλλαγών
- Μ.Ο. 320,000 συναλλαγές μηνιαίως

# Εναλλακτικά Δίκτυα Διανομής (συνέχεια)

## E-banking

- Έναρξη λειτουργίας διαδικτυακής πύλης [www.Open24.gr](http://www.Open24.gr) (Συνδυασμός e-Banking, e-Brokerage, e-Commerce)
- Πάνω από 20,000 ενεργοί χρήστες e-banking, με μέσο όρο 150 νέες εγγραφές καθημερινά
- Βραβείο καλύτερου site τραπεζικών εργασιών (*PC Systems Magazine*)

## m-Banking

- Πάνω από 6,000 ενεργοί χρήστες

## TV- Banking

- Συνεργασία με NOVA TV

## Direct Sales

### ➤ Telemarketing

- Δυναμικό 120 ατόμων
- Κύρια δραστηριότητα: Πωλήσεις προϊόντων Καταναλωτικής Πίστης
- Δευτερεύουσες δραστηριότητες: Παροχή πληροφόρησης, προωθητικές ενέργειες, και παραπομπή σε Επενδυτικούς Συμβούλους

### ➤ Επενδυτικοί Σύμβουλοι

- Δυναμικό 50 συμβούλων
- Κύρια δραστηριότητα: Πωλήσεις στεγαστικών δανείων, αμοιβαίων κεφαλαίων και ασφαλιστικών προϊόντων σε πελάτες μεγάλης οικονομικής επιφάνειας



# Ευέλικτα και πρωτοποριακά προϊόντα - Ισχυρό brand name

## Δανεισμού

- 43 προγράμματα καταναλωτικής πίστης
- 20 προγράμματα στεγαστική πίστης
- 21 δανειακά προγράμματα για μικρές και ατομικές επιχειρήσεις
- Πιστωτικές κάρτες Visa, Mastercard, Euroline, co-branded

## Καταθετικά / Επενδυτικά

- 10 καταθετικά προϊόντα retail
- Prime
- 13 εγχώρια Αμοιβαία κεφάλαια
- 17 διεθνή Αμοιβαία κεφάλαια
- Eurostructures
- Ομολογιακά
- Ειδικά structured προϊόντα private banking

## Διαρκής ανάπτυξη νέων προγραμμάτων, προλαβαίνοντας τις ανάγκες τις αγοράς

- **Ανοιχτό Επαγγελματικό Δάνειο**
- **Ειδικά στεγαστικά για νέα ζευγάρια**
- **Προϊόντα Bancassurance**
- **Cash Management Accounts**
- **Funds-of-funds**
- **Συναλλαγές ξένων χρηματιστηρίων**

# Οι Άνθρωποι είναι το Συγκριτικό μας Πλεονέκτημα

- **Επαγγελματικό management**
- **Εξειδίκευση ανά πελάτη και προϊόν**
- **Ενιαίο σύστημα ετήσιας αξιολόγησης**
- **Προγραμματισμός Εξέλιξης στελεχών (Career Planning)**
- **Στελέχη συνυπεύθυνα για την πρόοδο της Τράπεζας**
- **Σύστημα μακροχρονίων κινήτρων**
- **Επανασχεδιασμός αμοιβών στελεχών πωλήσεων**
- **Καθορισμός bonus με βάση την προσωπική απόδοση, αλλά και τη συνολική απόδοση της Τράπεζας**
- **Η απόδοση ανταμείβεται περαιτέρω με:**
  - τη διανομή δωρεάν μετοχών
  - μεσοπρόθεσμα δικαιώματα προαίρεσης αγοράς μετοχών

# ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΙ

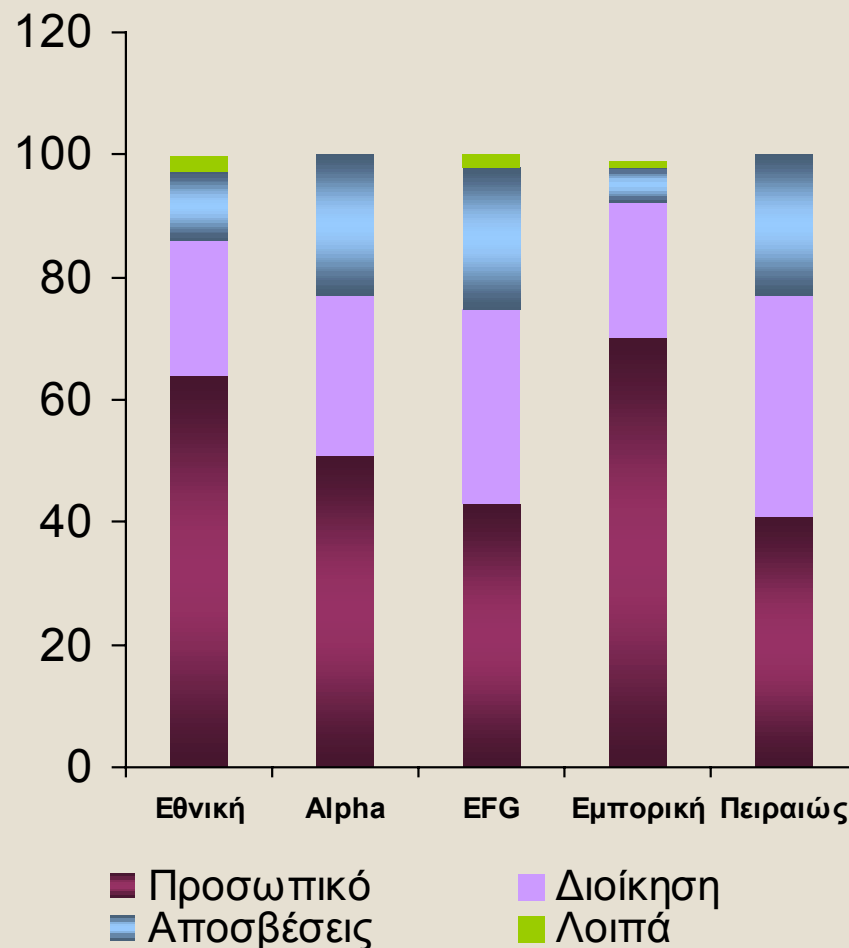
# Οι κυριότερες προκλήσεις για μας

- Συγκράτηση του Κόστους
- Ολοκλήρωση της συγχώνευσης με την Εργασίας
- Διατήρηση Καθαρού Περιθωρίου Επιτοκίου στο 3%
- Διατήρηση υψηλής ποιότητας χαρτοφυλακίου

# Κόστος: Η εικόνα σήμερα

## Ανάλυση εξόδων

(% συνόλου εξόδων)



– Η συγκράτηση του κόστους είναι ήδη ορατή στο 2001

– Σημαντικό μέρος του κόστους αποτελούν οι υψηλές αποσβέσεις λόγω πρόσφατων επενδύσεων σε τεχνολογία και δίκτυα (μακροπρόθεσμο πλεονέκτημα)

– Αντίθετα, οι δαπάνες προσωπικού αποτελούν το 43% των συνολικών εξόδων, που είναι από τα χαμηλότερα της αγοράς

– Καταρτίζεται πρόγραμμα για πιο επιθετικό έλεγχο του κόστους, ιδιαίτερα για τις λοιπές δαπάνες

# Πρωτοβουλίες συγκράτησης του κόστους

## ➤ Υποδομές

- Μερική αναδιάρθρωση δικτύου καταστημάτων
- Αξιοποίηση δυνατοτήτων για φθηνότερες τηλεπικοινωνίες

## ➤ Επανασχεδιασμός συστημάτων διαχείρισης, διαδικασιών και κόστους

- Κεντροποίηση, τυποποίηση και αυτοματοποίηση διαδικασιών
- Benchmarking για επαναλαμβανόμενα έργα
- Επαναδιαπραγμάτευση συμβολαίων με βασικούς προμηθευτές
- Ανάθεση έργων σε φθηνότερους εξωτερικούς συνεργάτες (Outsourcing)

## ➤ Ανθρώπινο δυναμικό

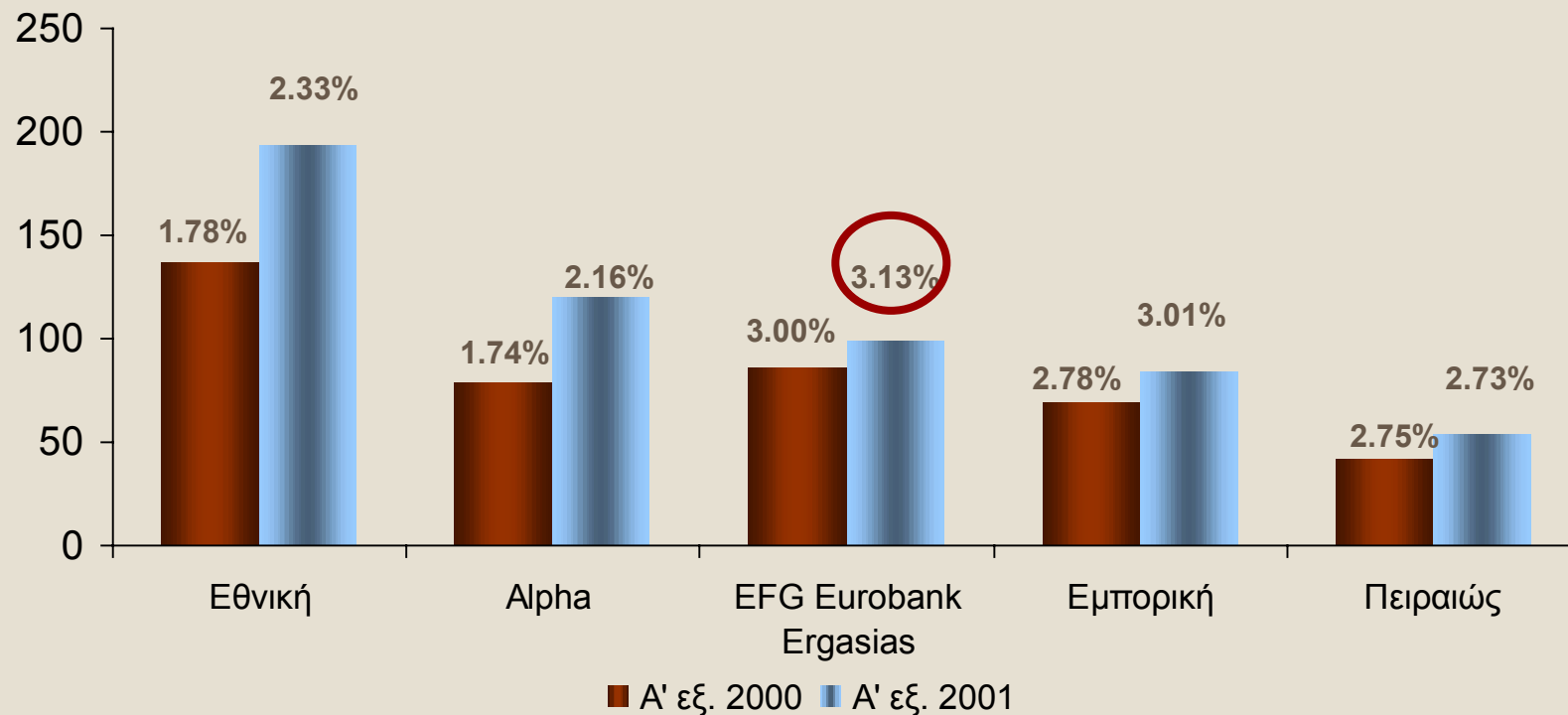
- Καλύτερη αξιοποίηση των υφισταμένων ανθρώπινων πόρων, μέσω retraining
- Συγκράτηση προσλήψεων
- Ευαισθητοποίηση στελεχών λόγω σύνδεσης bonus με την κερδοφορία κάθε μονάδας

# Υψηλό Περιθώριο Επιτοκίου

Η EFG Eurobank Ergasias διατηρεί το υψηλότερο καθαρό περιθώριο επιτοκίου στον κλάδο

## Καθαρά έσοδα από τόκους

(Δρχ δισ.\*, % καθαρό περιθώριο επιτοκίου)



*\* Ποσά αναπροσαρμοσμένα για κέρδη ομολόγων*

# Διατήρηση Καθαρού Περιθωρίου Επιτοκίου στο 3%

- Αντίσταση στον ανταγωνισμό τιμών με διατήρηση ικανοποιητικών επιτοκίων χορηγήσεων σε βασικούς τομείς
- Διατήρηση ανταγωνιστικότητας με υψηλή ποιότητα υπηρεσιών, οργανωτική ευελιξία και άριστη εξυπηρέτηση του πελάτη
- Ανάκαμψη επιτοκιακού περιθωρίου χορηγήσεων προς επιχειρήσεις
- Ορθή διάρθρωση ενεργητικού
  - Μικρή εξάρτηση από κρατικά και εταιρικά ομόλογα
  - Κατάλληλο μείγμα χορηγήσεων
  - Χαμηλή μόχλευση και Χορηγήσεις στο 60% των Καταθέσεων, που είναι ενδεικτικά των δυνατοτήτων κερδοφόρου ανάπτυξης
- Η Τράπεζα είναι στρατηγικά τοποθετημένη ώστε να διατηρεί την κερδοφορία της και σε δυνητική αύξηση των επιτοκίων



# Ολοκλήρωση συγχώνευσης

## ➤ Εναρμόνιση μηχανογραφικών συστημάτων:

- Η εναρμόνιση έχει ολοκληρωθεί σε όλους τους τομείς front και back office με μόνη εκκρεμότητα την εφαρμογή ενιαίας πλατφόρμας σε επίπεδο Καταθετικών Λογαριασμών και Δανείων
- Ήδη όλα τα προϊόντα της Τράπεζας προσφέρονται από το σύνολο του δικτύου καταστημάτων, ενώ όπου δεν λειτουργεί η ενιαία πλατφόρμα εφαρμόζονται εναλλακτικές λύσεις για την εξυπηρέτηση των πελατών

## ➤ Η πρόκληση του ανθρώπινου παράγοντα

- Δύο πρώην τράπεζες με ισχυρή κουλτούρα
- Ενιαίο αξιοκρατικό σύστημα αξιολόγησης στο σύνολο του προσωπικού
- Ομοιογενές σύστημα ιεράρχησης θέσεων και αμοιβών
- Επενδύσεις σε εκπαιδευτικά και επικοινωνιακά προγράμματα προωθούν την προσωπική ανάπτυξη και επαγγελματική ανέλιξη και συμβάλλουν στην ανάδειξη ενιαίας επαγγελματικής κουλτούρας

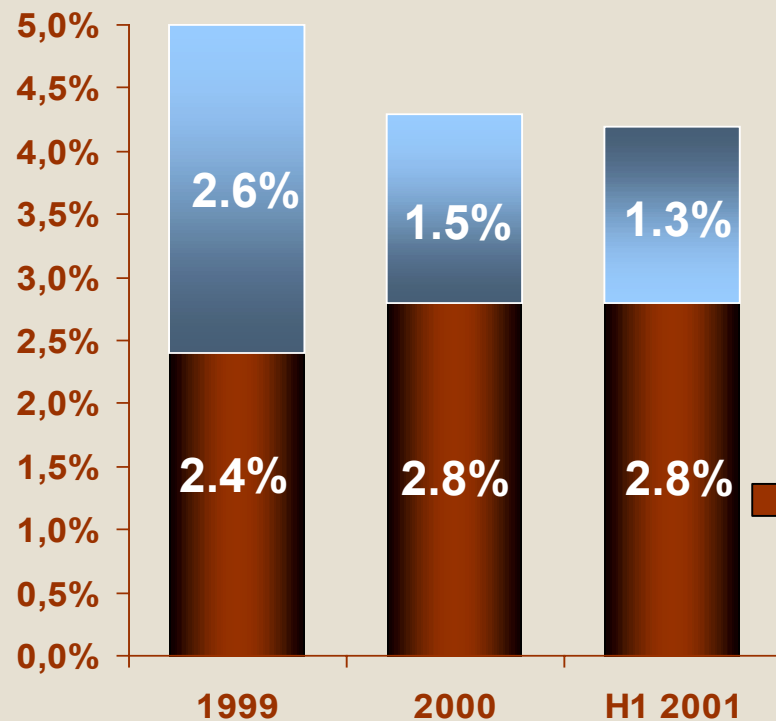
# Διατήρηση υψηλής ποιότητας χαρτοφυλακίου

Η ποιότητα του ενεργητικού και η κερδοφορία διασφαλίζονται από την αποτελεσματική διαχείριση κινδύνων, καθώς συνεχίζεται η δυναμική ανάπτυξη

- Εφαρμογή διεθνώς αναγνωρισμένων πρακτικών
- Διαχείριση πιστωτικού, χρηματοοικονομικού, λειτουργικού κινδύνου, και ρευστότητας
- Εποπτεία από Ελληνικές και Ελβετικές αρχές
- Credit scoring: για καταναλωτική πίστη, στεγαστικά δάνεια. Κεντρικός έλεγχος πιστοδοτήσεων.
- Credit analysis: για μικρομεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις
- Παρακολούθηση πιστωτικού κινδύνου : Σύστημα ταξινόμησης χορηγήσεων σε εννιά κατηγορίες, που προσδιορίζουν το βαθμό πιστωτικού κινδύνου. Τακτική αναθεώρηση βαθμού έκθεσης σε κάθε χρεώστη.
- Προβλέψεις : Οι προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις (γενικές και ειδικές) σχηματίζονται με βάση το παραπάνω σύστημα
- Μεθοδολογία: Εφαρμογή VAR και stress testing για τον έλεγχο του χρηματοοικονομικού κινδύνου

# Αποτέλεσμα: μια υγιής εικόνα

- Τα οργανικά μη εξυπηρετούμενα δάνεια διατηρούνται κάτω του 3%, παρά την αλματώδη αύξηση των δανείων
- Η κάλυψη των επισφαλών απαιτήσεων από προβλέψεις παραμένει υψηλή, στο 80%



## Οργανικά μη εξυπηρετούμενα δάνεια:

Δάνεια προς ιδιώτες: 1.3% - 4.1%  
(Μ.Ο. 2%)

Δάνεια προς επιχειρήσεις: 1.5% - 4.6%  
(Μ.Ο. 3.1%)

■ Οργανικά ■ Από Συγχωνεύσεις (Αθηνών, Κρήτης)

# Κύριος στόχος: Μεσοπρόθεσμη βελτίωση Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων

## Αποδοτικότητα

- Ανάπτυξη
- Μεγαλύτερη βαρύτητα του retail στο δανειακό χαρτοφυλάκιο
- Υψηλά περιθώρια κερδους
- Υψηλές προμήθειες
- Συγκράτηση κόστους
- Υψηλή ποιότητα ενεργητικού

## Ίδια Κεφάλαια

- Βελτιστοποίηση κεφαλαιακής διάρθρωσης
- Ανάπτυξη χωρίς ανάγκη άντλησης κεφαλαίων στο ορατό μέλλον