

VerdIT



Jesteśmy, Ty rośniesz!

OSKAR&CO

Przechodząc RAZEM przez zmiany czyli jak angażować pracowników i pozyskiwać młodych klientów

Studium przypadku transformacji Banku Spółdzielczego
w Aleksandrowie Łódzkim w Auret Bank

Aleksander Sucharkiewicz
Nowe Horyzonty IT | 12-13.10.2023

AGENDA

- ▶ **Wprowadzenie**
- ▶ **Wyzwania i kontekst**
- ▶ **Transformator zmiany i proces przejścia do postawy konstruktywnej**
- ▶ **Angażowanie pracowników**
- ▶ **Pozyskiwanie młodych klientów**
- ▶ **Studium przypadku: Bank Spółdzielczy w Aleksandrowie Łódzkim**
- ▶ **Podsumowanie**

WYZWANIA

STAN OBECNY I WIZJA PRZYSZŁOŚCI

Tradycja a wyzwania stojące przed Bankami
Spółdzielczymi

- Konkurencja
- Technologia i digitalizacja
- Regulacje i zgodność
- Kredyty i ryzyko kredytowe
- Zmiany w zachowaniach klientów
- Kapitał i rentowność
- Bezpieczeństwo cybernetyczne
- Starzenie się populacji
- Wzrost oczekiwań co do zrównoważonego rozwoju



Grupa BPS

TRANSFORMATOR ZMIANY

PROCES PRZEJŚCIA DO POSTAWY KONSTRUKTYWNEJ

Zmianę/kryzys w języku chińskim określają dwa znaki oznaczające: zagrożenie i szansę.

→ PROCES ZMIANY

→ ETAPY ZMIANY

→ PRZYCZYNY OPORU

→ ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA STRESU / WPŁYW I TROSKA

→ POSTAWY WOBEC ZMIANY



危機

ANGAŻOWANIE PRACOWNIKÓW

WSPÓŁCZESTNICZENIE W PROCESIE

Pracownicy odgrywają kluczową rolę w procesie zmian w organizacji. Ich rola i zaangażowanie mają istotny wpływ na powodzenie lub niepowodzenie procesu zmian.

- DEFINIOWANIE OBAW I ŹRÓDEŁ STRESU ZWIĄZANYCH ZE ZMIANĄ
- ZNACZENIE WSPARCIA ZE STRONY PRZEŁOŻONYCH I ZARZĄDU
- IDENTYFIKACJA POSTAW I ETAPÓW PRZECHODZENIA PRZEZ ZMIANĘ
- PROAKTYWNA OBSŁUGA KLIENTA I REAGOWANIE NA OBJEKcje
- ANGAŻOWANIE PRACOWNIKÓW NA KAŻDYM ETAPIE WPROWADZANIA ZMIANY I ZACHĘCANIE DO WYRAŻANIA SWOJEJ OPINII

"Angażowanie innych to jak rozpalanie świecy od własnego płomienia, bez względu na ilość podziatów, światło rośnie tylko silniejsze,,

Maya Angelou

POZYSKIWANIE MŁODYCH KLIENTÓW

POTRZEBY I OCZEKIWANIA

Młodzi klienci są różnorodni i ich potrzeby mogą się różnić w zależności od miejsca zamieszkania, środowiska czy innych czynników.

→ ZROZUMIENIE POTRZEB I OCZEKIWAŃ
MŁODYCH KLIENTÓW

→ KREOWANIE PRODUKTÓW I USŁUG
DOSTOSOWANYCH DO MŁODYCH
KLIENTÓW

→ DZIAŁANIA PROMOCYJNE W BANKU
SPÓŁDZIELCZYM

Warto stale prowadzić badania rynku i pozyskiwać opinie swoich klientów, aby dostosować poszczególne usługi do konkretnych potrzeb młodej grupy klientów w swojej społeczności. Warto także pomyśleć o ambasadorach wśród młodzieży.

BANK SPÓŁDZIELCZY W ALEKSANDROWIE ŁÓDZKIM

STUDIUM PRZYPADKU

Przyczyny transformacji z Banku

Spółdzielczego w  **Auret Bank**

→ 10 BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH OBU
ZRZESZEŃ NA TYM SAMYM TERENIE CO BANK
SPÓŁDZIELCZY W ALEKSANDROWIE ŁÓDZKIM

→ BANKI SPÓŁDZIELCZE JAKO JEDNĄ SIĘĆ

→ BANK „DLA ROLNIKÓW”

→ POZYSKANIE LOKALNEGO KLIENTA

Zakładane efekty po transformacji:

- wyróżnienie się pośród innych banków spółdzielczych
- zaznaczenie swojej odrębności
- krok w nowoczesność
- bazowanie na stabilnych podstawach jakie daje bankowość spółdzielcza a jednocześnie otworzenie się na nowego klienta

BANK SPÓŁDZIELCZY W ALEKSANDROWIE ŁÓDZKIM

STUDIUM PRZYPADKU

Warsztaty dla pracowników budujące zaangażowanie i identyfikację ze zmianą.



ZREALIZOWANE CELE:

- WSKAZANIE I WYDOBYCIE U PRACOWNIKÓW ZASOBÓW WSPIERAJĄCYCH ZMIANĘ
- POKAZANIE REALNYCH I ATRAKCYJNYCH KORZYŚCI (Z PERSPEKTYWY PRACOWNIKA I KLIENTA) WYNIKAJĄCYCH ZE ZMIANY
- ODPOWIEDZI NA EWENTUALNE OBawy PRZED ZMIANĄ ORAZ WYNIKAJĄCY Z NICH STRES
- WYPRACOWANIE I PRZYGOTOWANIE KONKRETNEGO SPOSOBU KOMUNIKACJI DO KLIENTÓW





Jesteśmy, Ty rośniesz!

OSKAR&CO

Dziękuję za uwagę

Zapraszam do współpracy Banki zainteresowane
podnoszeniem kompetencji pracowników

VerdIT Sp. z o.o.
+48 572 001 439
oferty@verdit.pl

Aleksander Sucharkiewicz
Oskar&Co
Tel. 511 771 096
aleksander.sucharkiewicz@oskarco.pl