

BANK SPÓŁDZIELCZY

ŚWIAT BANKOWOŚCI SPÓŁDZIELCZEJ
NR 3/597 LIPIEC-WRZESIEŃ 2020
ISSN 2719-4515



TRADYCYJNI I NOWOCZEŚNI

ROZMOWA Z PAWŁEM KOWALSKIM S.5

ZROBILIŚMY TO!

UNIWERSALNA PLATFORMA BS API
W BANKACH SPÓŁDZIELCZYCH SGB S.24

ARTYKUŁ
DOSTĘPNY RÓWNIEŻ
W WERSJI
AUDIO!

ZROBILIŚMY TO, MAMY TO!

Ryszard Kapuściński pisał, że nie ogarnia świata. Dziś chyba wszyscy możemy powiedzieć, że nie ogarniamy koronawirusa. Nadal tak do końca nie wiemy, w jakim stopniu pandemia wpłynęła na gospodarkę, życie i organizację naszej pracy. Z czym jeszcze przyjdzie się nam zmierzyć?

Dziś niemal wszyscy pracujemy zdalnie, mamy pracę rotacyjną. Konferencje i kongresy, WZA odbywają się zdalnie. Czy to dobrze? Ze względów bezpieczeństwa na pewno tak. Ale jedno nie ulega wątpliwości – chyba wszystkim nam brakuje kontaktu face to face. Komunikujemy się poprzez technologię, a jednak chcielibyśmy komunikować się bezpośrednio. Dlaczego? Ponieważ rozmawiając bezpośrednio, widzimy mimikę rozmówcy, jego zainteresowanie, grymasy. Słowem, emocje. Komunikatory tego nie oddają, zwłaszcza, gdy nasz rozmówca wyłączy kamerkę.

Podobnie jest z klientami. Mimo pandemii chcą rozmawiać z panią z banku spółdzielczego, która opiekuje się nimi od początku współpracy. Ale młodsze pokolenie preferuje inną formę komunikacji i firmy, które chcą być obecne na rynku muszą się do tych oczekiwań dostosować. Dlatego się zmieniają, zmieniają się także banki spółdzielcze. Przyspieszyliśmy komunikacyjnie i biznesowo. Działa już aplikacja SGB Mobile, o której nawet mój młodszy syn powiedział: Tato, łaaa!... Nasza aplikacja jest ultranowoczesna i wkrótce otrzyma nowe funkcjonalności.

Polecam więc artykuł, z którego zaczerpnąłem tytuł mojego felietonu. Rafał Łopka w tekście „Zrobiliśmy to! Uniwersalna platforma BS API w bankach spółdzielczych SGB” pisze nie tylko o rozwoju BS API, ale także o naszej nowej aplikacji mobilnej. SGB Mobile poświęcone są również dwa artykuły napisane dla naszego magazynu przez osoby, które brały bezpośredni udział w tworzeniu aplikacji. To „Krótka historia wyścigu z czasem” – pióra Marcina Miklasza z firmy Heuthes i utrzymamy w podobnym tonie artykuł Piotra Miodka z Aillerona. Wspólnie przeszliśmy pierwszy etap, ale teraz czas na kolejne. Właśnie razem: dwa banki zrzeszające, izby gospodarcze i dostawcy IT podpisali List Intencyjny. Dzięki temu sektor bankowości spółdzielczej ma szansę na nowe przychody, ograniczenie kosztów i nawet poszerzenie udziału w rynku. Kibicuję BS API!

W naszym magazynie chciałbym zwrócić uwagę na wywiad z Pawłem Kowalskim, prezesem banku w Piotrkowie Trybunalskim. Prezes mówi o robieniu biznesu w trudnych czasach – czasach covid:

– *Konieczne musi być zwiększanie przychodów pozaodsetkowych, mam tu na myśli opłaty i prowizje, a także dalsze zwiększanie aktywności w sprzedaży ubezpieczeń, jako alternatywnego źródła generowania przychodów, lokowanie wolnych środków w obligacje skarbowe oraz obligacje komunalne. Trzeba też szukać lepszych relacji z klientami, odpowiadać szybko i elastycznie na ich potrzeby finansowe.*



Inna rozmowa, choć również dotyczy prowadzenia biznesu w czasach pandemii: polecam wywiad z Dariuszem Mazurkiewiczem, prezesem Polskiego Standardu Płatności. Też mówi o trendach, zauważa, jak wielu rolników sprzedaje swoje usługi poprzez Internet: – *Pandemia spowodowała gwałtowny rozwój sprzedaży przez Internet, z dostawą zakupów do domu. Coraz częściej widać też ciekawe inicjatywy na obszarach wiejskich. Drobni producenci, a nawet rolnicy zaczynają zakładać swoje sklepy internetowe. To stwarza szansę dotarcia do nowych klientów, spoza obszaru zamieszkania.*

I nie ma w tym chyba nic dziwnego. Ostatnio byłem w wiosce Chude, niedaleko Wałcza, w Zachodniopomorskiem. Właścicielem dużego gospodarstwa jest tu Holender, a biznesu pilnuje młody rolnik, mieszkaniec wioski. Jak mi powiedział, większość plonów sprzedaje przez Internet. Mało tego – pracę swoich kombajnistów koordynuje za pomocą GPS.

Wszystko się zmienia... komunikacja również. I nie tylko na naszym rynku. Dziś, gdy klienci są zmęczeni reklamą, nowego znaczenia nabierają nowe formy kontaktów z nimi. Jak komunikują się banki spółdzielcze w Europie? Polecam artykuły o polityce komunikacyjnej bankowości spółdzielczej w Finlandii oraz we Włoszech. Ciekawe podejście do komunikacji na dwóch różnych krańcach Europy. W Finlandii bank spółdzielczy pełni wiele ważnych ról: jest pożyczkodawcą, edukatorem, kreatorem nowych trendów. A to wszystko okraszone wspólnym, zwięzłym, zrozumiałym komunikatem:

– *Całość komunikacji OP Financial Group podporządkowana jest konsumentowi. To holistyczny projekt, w centrum uwagi stawiający klientów, ich potrzeby, stresy, zmartwienia i radości. Chcesz żyć oszczędniej? Bank podpowie – jak. Szukasz nowego mieszkania? Bank udzieli porad – na co zwrócić uwagę przy zakupie używanych lokali. Chcesz żyć zdrowo? Bank doradzi.* Trzecią rozmowę, którą publikujemy, to rozmowa z profesorem Małgorzatą Zaleską. Polecam wywiad „Nie przegapić koniecznych zmian”: – *Tak jak już wspomniałam, od rozwoju technologii nie ma odwrotu. Zauważyć należy przy tym, że ten rozwój następuje w ramach tzw. front i backoffice’u. Dotychczas banki działające w Polsce dbały przede wszystkim o innowacyjność front office’u i dopiero obecna pandemia zdecydowanie przyspieszyła cyfryzację bankowego zaplecza.*

I na koniec... Wszystko się zmienia. Nasz magazyn również. Pierwszy raz w historii oferujemy Państwu dwa nasze artykuły do... słuchania. Można słuchać, gdzie Państwo chcecie i kiedy chcecie. Czytelnik decyduje, czytelnik wybiera. Dziękuję Kasi Miller za użyczenie głosu.

Miłej lektury :)

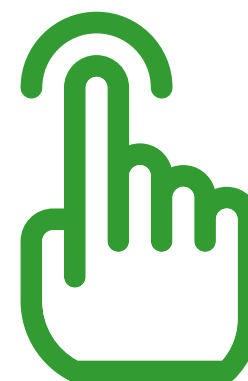
Roman Szewczyk
Redaktor Naczelny

BANK SPÓŁDZIELCZY

Adres Redakcji: ul. Mielżyńskiego 20, 61-725 Poznań, T.: **61 42 37 210**, E.: **redakcja@bodie.pl** **www.bodie.pl/szkolenia/bodie-extra/wydawnictwo/ksiazki**
Redaguje zespół: redaktor naczelny – **Roman Szewczyk**
redaktorzy prowadzący – **Rafał Łopka, Jerzy Sygidus**
redakcja techniczna – **BODIE**
Stale współpracują: **Robert Azembski, Eugeniusz Gostomski, Piotr Górski, Janusz Orłowski, Robert Woźniak**
Korekta: **Jerzy Sygidus**
Reklama: T.: **61 42 37 210**, E.: **reklama@bodie.pl**
Projekt: **dubielstudio.pl, rm2.eu** Skład: **drukma**

Zdjęcie na okładce: **Roman Szewczyk**
Jeżeli nie zaznaczono inaczej zdjęcia we wnętrzu pochodzą z **Pixabay.com**.
Wydawca:
Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji Sp. z o.o.
ul. Mielżyńskiego 20, 61-725 Poznań, T.: 61 42 37 210, F.: 61 42 37 107, E.: **wydawnictwo@bodie.pl** Na zlecenie SGB-Banku SA
Redakcja nie zwraca materiałów nie zamówionych. Zastrzega sobie prawo do redakcyjnego opracowania tekstów, skracania oraz zmiany tytułów. Rozpowszechnianie materiałów redakcyjnych w formie papierowej i elektronicznej bez zgody Wydawcy zabronione.

BS
NA RYNKU OD
1964 ROKU



KLIKNIJ ŻEBY
PRZEJŚĆ DO
ARTYKUŁU



WAŻNE DLA SEKTORA

TRADYCYJNI I NOWOCZEŚNI

ROZMOWA Z PAWŁEM KOWALSKIM,
PREZESEM ZARZĄDU BANKU
SPÓŁDZIELCZEGO ZIEMI PIOTRKOWSKIEJ

s.5

BLIK PODBIJA ŚWIAT

ROZMOWA Z DARIUSZEM MAZURKIEWI-
CZEM, PREZESEM ZARZĄDU SPÓŁKI
POLSKI STANDARD PŁATNOŚCI

s.7

TEMAT NUMERU

**BĄDŹMY DOBREJ MYŚLI,
BO PO CO BYĆ ZŁEJ**

s.11



**JAK KOMUNIKUJĄ SIĘ Z KLIENTAMI
FIŃSKIE BANKI SPÓŁDZIELCZE?**

s.12

BANKI SPÓŁDZIELCZE WE WŁOSZECH

WŁOSKIE HISTORIE Z BANCA DI CREDITO
COOPERATIVO W TLE

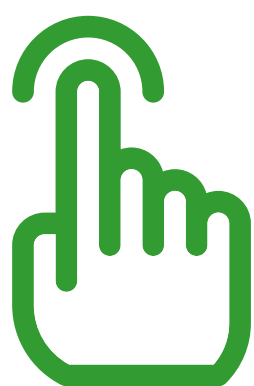
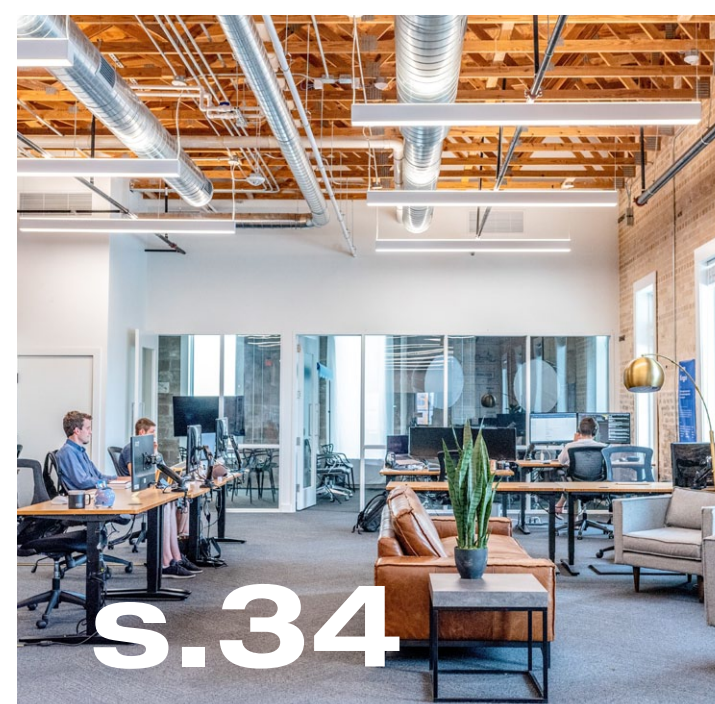
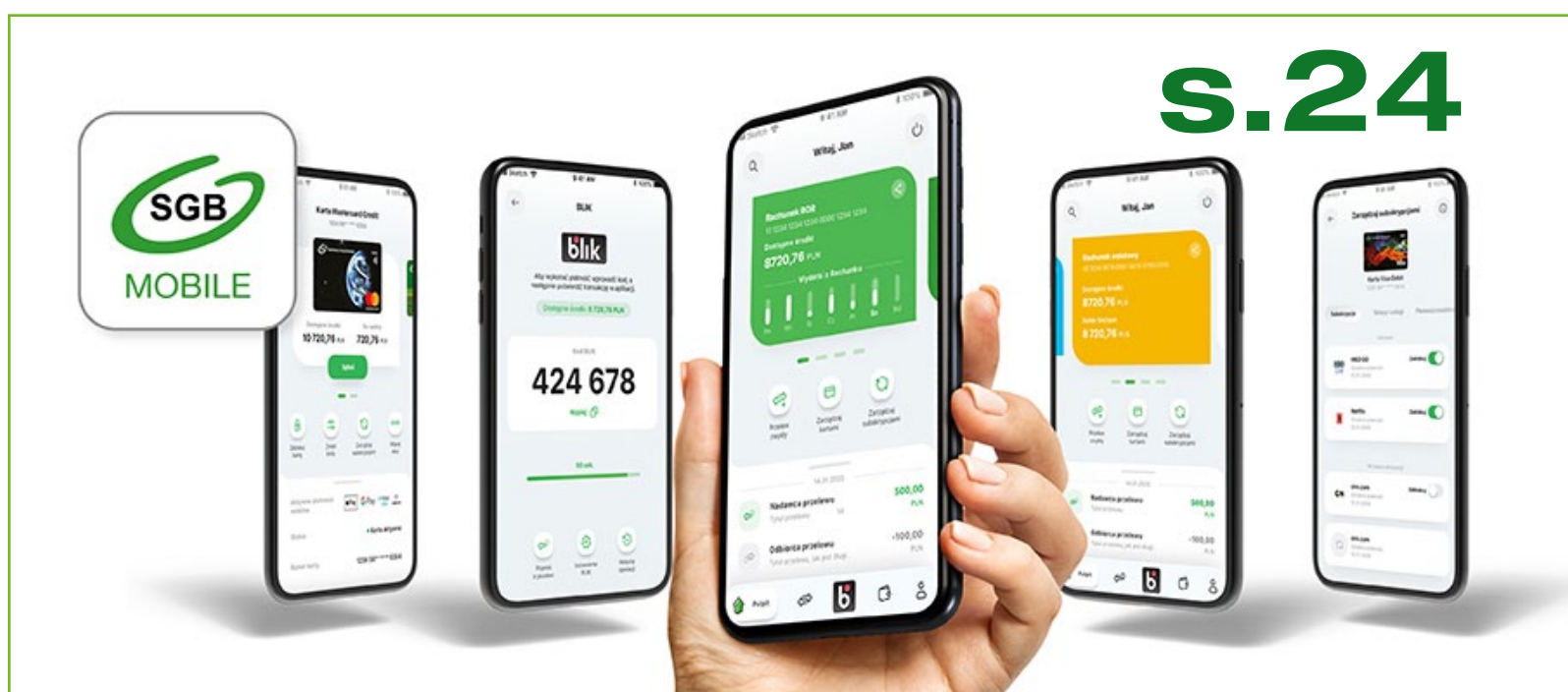
s.14

UJEMNE STOPY PROCENTOWE W NIEMIECKICH BANKACH SPÓŁ- DZIELCZYCH

s.17

NIETYPOWE BANKI SPÓŁDZIELCZE

s.19



**KLIKNIJ ŻEBY
PRZEJŚĆ DO
ARTYKUŁU**



SPECJALNIE DLA WAS

ROZWIJAMY PLATFORMĘ BS API

s.23

**ZROBILIŚMY TO! UNIWERSALNA
PLATFORMA BS API W BANKACH
SPÓŁDZIELCZYCH SGB**

s.24

**KRÓTKA HISTORIA WYŚCIGU
Z CZASEM**

s.26

**PRACA NAD APLIKACJĄ TO BYŁ
PRAWDZIWY KILKUMIESIĘCZNY
SPRINT!**

s.27

**NIE PRZEGAPIĆ KONIECZNYCH
ZMIAN**

s.28

ROZMOWA Z PROF. MAŁGORZATĄ
ZALESKĄ, DYREKTOR INSTYTUTU BANKO-
WOŚCI SGH, PRZEWODNICZĄCĄ
KOMITETU NAUK O FINANSACH PAN

RAPORT ZBP

s.30

TYM ŻYJE BANKOWOŚĆ

**BANCASSURANCE POSZUKIWANIE
DODATKOWYCH PRZYCHODÓW**

s.33

**PROCESU AUTOMATYZACJI NIE
ZATRZYMUJEMY!**

s.34

**WYSTARTOWAŁ KOLEJNY KONKURS
„SKO W SGB”**

s.35

**„TRZECIA DROGA” – CZŁOWIEK
A / CZY ZWIERZĘTA**

s.36

PRAWO

**PRACA W TRYBIE ZDALNYM NA
GRUNCIE PRAWA POLSKIEGO
– WYZWANIE PRAWNE DLA PRACO-
DAWCÓW?**

s.38

**ZFŚS ZMIANY W PRZEPISACH
W NASTĘPSTWIE KORONA WIRUSA**

s.39

**CZY SKŁADKI BANKÓW SPÓŁDZIEL-
CZYCH NA FUNKCJONOWANIE
IPS SĄ KOSZTEM UZYSKANIA
PRZYCHODU?**

s.41

TRADYCYJNI I NOWOCZEŚNI



ROZMOWA Z PAWŁEM KOWALSKIM,
PREZESEM ZARZĄDU BANKU SPÓŁDZIELCZEGO ZIEMI PIOTRKOWSKIEJ
W PIOTRKOWIE TRYBUNALSKIM

Porozmawiajmy o pandemii, bo to dziś chyba najbardziej gorący temat. Jak wpłynęła na życie banku?

Znacząco. Zmieniła zasady funkcjonowania banku, jako instytucji, co wynikało głównie z ograniczeń związanych z COVID-19 i miało na celu zapewnienie bezpieczeństwa klientów i pracowników. Wprowadziliśmy ograniczenia w liczbie osób w placówkach, zmieniliśmy godziny otwarcia, wprowadziliśmy godziny obsługi tylko dla seniorów, wyposażyliśmy pracowników w środki ochrony. Pracujemy w zdalnym i zmiennym trybie pracy. Ale z drugiej strony – nie można nie zauważyć, że pandemia pchnęła bankowość spółdzielczą w kierunku cyfryzacji, co jest zjawiskiem zdecydowanie pozytywnym. Okoliczności wymusiły na nas i klientach zmianę sposobu komunikacji i rozliczeń, a to per saldo opłaci się obu stronom. Nie należy też zapominać o finansowym wsparciu, którego udzieliliśmy naszym klientom, choćby poprzez możliwość zawieszenia spłat rat kredytowych, przystąpienie do programu Tarczy Finansowej PFR oraz instrumenty gwarancyjne BGK. To cementuje dobre relacje z klientami, tworzy klimat zaufania do banku. Warto również wspomnieć o naszej aktywności społecznej –

jako bank angażowaliśmy się w liczne lokalne programy, część z nich sami inicjowaliśmy, np. #WspieramBS czy #PomóżSenioromWBankowaniu.

Jak koronawirus wpłynie na wyniki finansowe BSZP? I na cały sektor bankowości spółdzielczej?

Nie chcę mówić w imieniu całego sektora. W mojej ocenie największym problemem w przypadku banku, którym mogę zarządzać będzie wzrost ryzyka kredytowego, które po znacznym wyhamowaniu rozwoju gospodarczego oraz wysoce prawdopodobnym pogorszeniu się sytuacji finansowej części kredytobiorców, będzie dotkliwy. Właśnie to, wraz ze zmniejszeniem popytu na kredyty, wpłynie bezpośrednio na dalszy spadek wyników finansowych banków w Polsce, które już teraz spadły średnio o 50 procent. A znane są przypadki banków, które aktualnie odnotowują straty.

Zyski w BSZP za pierwsze dwa kwartały też zmalały...

Niestety, skutki pandemii, a w konsekwencji to, co w naszą



branżę uderzyło bezpośrednio i najbardziej dotkliwie, czyli obniżenie stóp procentowych przez RPP, odczuliśmy bardzo szybko. Wynik finansowy brutto za drugi kwartał bieżącego roku zmniejszył się w porównaniu z rokiem ubiegłym o około 40 procent. Spadek przychodów widoczny jest w obszarze przychodów odsetkowych, co zresztą było dość oczywiste i łatwe do przewidzenia.

RPP już trzykrotnie obniżała stopy procentowe. Jak w dobie niskich stóp prowadzić biznes bankowy?

Zmiana modelu biznesowego w dobie kryzysu wywołanego koronawirusem oraz w czasie rekordowo niskich stóp procentowych staje się dla banków koniecznością i wyzwaniem jednocześnie. Znalezienie trafnej odpowiedzi na postawione przez pana pytanie będzie kluczem do sukcesu w przyszłości, a brak tej odpowiedzi – przyczyni się do finansowej porażki. Obniżenie stóp procentowych przez RPP do poziomu bliskiego zeru oraz podwyższone ryzyko kredytowe po wyhamowaniu rozwoju gospodarczego i wysoce prawdopodobne pogorszenie sytuacji finansowej części kredytobiorców, jest dotkliwe dla banków, ale przede wszystkim mocno zażyży na ich rozwoju w kolejnych latach.

Konieczne musi być zatem zwiększanie przychodów pozaodsetkowych, mam tu na myśli opłaty i prowizje, a także dalsze zwiększanie aktywności w sprzedaży ubezpieczeń jako alternatywnego źródła generowania przychodów, lokowanie wolnych środków w obligacje skarbowe oraz obligacje komunalne. Trzeba też szukać lepszych relacji z klientami, odpowiadać szybko i elastycznie na ich potrzeby finansowe.

Musimy także mocniej przyjrzeć się możliwościom ograniczania kosztów. W BSZP na bieżąco monitorujemy zarówno strukturę banku pod kątem nierentownych placówek, które są likwidowane bądź ulegają reorganizacji w celu poprawy rentowności, jak i stan zatrudnienia, który przez lata był bolączką banku. Stan zatrudnienia w dniu 30 września 2017 roku, gdy obejmowałem funkcję prezesa zarządu, wynosił 145 osób i był jednym z najwyższych w Zrzeszeniu. Dziś zatrudniamy 111 osób i jest to w mojej ocenie wielkość adekwatna do skali prowadzonej przez nas działalności.

Na swojej stronie internetowej, jako atut działalności bankowej BSZP wymienia 21 placówek. Czy dzisiaj, w dobie digitalizacji, zachęcanie klientów do korzystania z bankowości tradycyjnej ma sens?

Bankowość elektroniczna i mobilna jest kierunkiem, w którym zmierza cała bankowość. Zwłaszcza teraz, w czasie pandemii, przeniesienie bankowania do sfery online wydaje się bardzo sensowne. Ale nie miejmy też złudzeń – wielu naszych klientów jeszcze długo nie przekona się do tej formy relacji z bankiem, zwłaszcza grupa starszych klientów. Dla niej bezpośredniość kontaktów stanowi istotną wartość. Oczywiście – zachęcamy klientów i służymy im pomocą, aby korzystali z naszej aplika-

cji mobilnej, ale zdajemy sobie sprawę z tego, że nie wszyscy chcą się przenieść do świata usług mobilnych. A my nie możemy i nie chcemy wykluczać tej grupy. Trzeba promować mobilność, ale brać pod uwagę interesy wszystkich klientów.

Wspomniał pan o aplikacji SGB Mobile. Jak oceniają ją klienci waszego banku?

Z tego, co się orientuję, bardzo pozytywnie. Klienci BSZP długo czekali na jej wdrożenie, ale było warto. To, co otrzymali, znacznie przewyższa ich oczekiwania, a wyrażam tę opinię także, jako użytkownik i jednocześnie wielki entuzjasta aplikacji. SGB Mobile śmiało może konkurować z aplikacjami, które oferują banki komercyjne, a w przypadku niektórych funkcjonalności, znacznie je wyprzedza, co dla mnie jest powodem do dumy.

Wasz bank promuje się hasłem: „Bank Spółdzielczy Ziemi Piotrkowskiej – tradycyjnie nowocześni”. Czy to bankowe DNA?

Tak, to istotna część naszej misji. Z jednej strony zawsze będziemy bankiem spółdzielczym z tradycjami, o których trzeba pamiętać i je kultywować. Ale z drugiej strony – stawiamy na nowoczesne rozwiązania i to one są obecnie naszym priorytetem. Szczególnie zależy nam właśnie na tym, aby pokazać, że banki spółdzielcze, kojarzące się do tej pory głównie z bankami dla rolników, gdzie większość spraw można załatwić jedynie w okienku oddziału, w dzisiejszych czasach są nowoczesnymi instytucjami finansowymi, zmiernającymi w stronę nowoczesnych rozwiązań technologicznych i produktów. Strategia Mobilnego Przyspieszenia, którą

ochoczo wdrożyliśmy, pozwoliła znacznie skrócić dystans, który dzielił nas od banków komercyjnych.

Bank jest bardzo aktywny na Facebooku. Co daje państwu obecność w mediach społecznościowych?

Facebook to świetne i relatywnie tanie narzędzie komunikacji i promocji, zwłaszcza w gronie potencjalnych klientów, którzy albo o nas nie słyszeli, albo mają błędny obraz naszej działalności. Chcemy zmienić ten wizerunek, między innymi poprzez aktywne promowanie nowoczesnych rozwiązań mobilnych, jakimi dysponujemy. Poza tym w mediach społecznościowych staramy się przybliżyć zasady funkcjonowania banków spółdzielczych, które nam, pracownikom BS-ów, wydają się oczywiste, ale często nawet wieloletni klienci mają problem z ich zrozumieniem. I wreszcie – zależy nam, aby właśnie tam pokazywać ludzką twarz bankowca, który po pracy ściąga krawat i jest zwykłym... no cóż... Kowalskim, z poczuciem humoru, zainteresowaniami i osobistymi pasjami. Zależy nam przede wszystkim na zbudowaniu szczerych, wartościowych relacji. Chcemy, aby klienci mieli poczucie, że istniejemy właśnie dla nich, że jesteśmy częścią piotrkowskiej społeczności. ●

Rozmawiał: Roman Szewczyk



BLIK

PODDBIJA ŚWIAT



ROZMOWA Z DARIUSZEM MAZURKIEWICZEM,
PREZESEM ZARZĄDU SPÓŁKI POLSKI STANDARD PŁATNOŚCI

Jak doszło do utworzenia, przez sześć największych banków, spółki Polski Standard Płatności i opracowania oraz wdrożenia systemu płatności mobilnych BLIK?

Początek rozwijania technologii mobilnych sięga nawet 2000 roku. Załączki takich rozwiązań w bankach pojawiły się w 2010 roku. Jednocześnie narodził się pomysł, żeby aplikacja pozwalała również na płacenie. Chodziło o to, aby te rozwiązania nie służyły tylko do obsługi klienta banku poprzez elektroniczne kanały dostępu, ale żeby bank oferował też cały wachlarz usług bankowości elektronicznej oraz aby poprzez aplikację bankową, klient mógł również przeprowadzać operacje płatnicze. Pierwsze rozwiązanie tego rodzaju, na polskim rynku, to była aplikacja do płatności IKO wprowadzona w banku PKO Banku Polskim. To były lata 2011–2012, kiedy w banku tym powołano specjalny zespół do opracowania płatności mobilnych oraz zbudowania sieci akceptacji tych transakcji.

Warto też przypomnieć, że operatorzy sieci telekomunikacyjnych mieli ochotę wejść w segment rynku płatności mobilnych. Wydawało się nawet, że to oni będą wiedli prym pod tym względem. Byli to przecież operatorzy sieci komórkowych obsługujących miliony klientów. Ostatecznie płatności mobilne w tym sektorze się nie przyjęły z różnych powodów, w tym ze względu na ówczesne regulacje i obowiązujące przepisy prawa. Krótko mówiąc operatorzy sieci telekomunikacyjnych nie

mieli szans żeby zrealizować swoje ambicje dotyczące mobilnych płatności, a tam gdzie pojawiły się takie szanse, to trudno im było dojść do porozumienia. Obawiali się wspólnych przedsięwzięć nie tylko ze względów konkurencyjnych, ale także regulacyjnych i finansowych. Nie potrafili się porozumieć.

Banki też miały ten problem, ale udało się wam stworzyć spółkę ponad podziałami?

Tutaj różnica polegała na tym, że PKO Bank Polski zbudował swój system i zaproponował udostępnienie go konkurentom, co nie jest rzeczą często spotykaną. W tym momencie banki zadały sobie pytanie, czy warto budować własny system od początku, czy raczej większe korzyści można będzie osiągnąć przystając na propozycję PKO BP. Poza Bankiem Pekao, wszystkie największe banki tę propozycję przyjęły. Przekonujący był argument, że skoro największy bank uważał, że trzeba to robić razem, to z pewnością ma to jakieś znaczenie. W ten sposób tylko Bank Pekao zarządzany wówczas przez Włochów, poszedł swoją drogą, ale obecnie też znajduje się wśród banków korzystających z systemu BLIK.

W 2013 roku powołana została spółka PSP, która w 2014 roku dostała zgodę NBP na prowadzenie systemu płatności. Rozpoczęło się jednocześnie wielkie przekonywanie i namawianie różnych partnerów biznesowych do tego żeby rozpoczęli współpracę z systemem BLIK. Podkreślaliśmy, że nie powinno



się bagatelizować takiej inicjatywy, bo mamy w spółce sześciu dużych udziałowców, którymi były wówczas banki: PKO BP, Alior Bank, mBank, Millennium, ING Bank i BZ WBK (obecnie Santander Bank). Z jednej strony rozpoczęliśmy więc budowę sieci akceptacji, a z drugiej przekonywaliśmy do naszego rozwiązania kolejnych partnerów bankowych.

Czym BLIK różni się od innych rozwiązań płatności mobilnych?

Można powiedzieć, że wszystkim. Rewolucją w naszym systemie jest generowanie kodu 6-cyfrowego nie tylko po to, aby zainicjować transakcję, ale również zobaczyć jej szczegóły w aplikacji bankowej w momencie autoryzacji. Nie zawsze też trzeba generować kod, bo wystarczy zainicjować transakcję i ją potwierdzić w tak zwanym modelu „one-click”. Fundamentalna różnica jest jednak taka, że BLIK nie jest samoistnym bytem, który samodzielnie buduje swoją bazę użytkowników i ma bezpośrednie relacje z klientami. Nowość i niepowtarzalność naszego rozwiązania polega na tym, że BLIK jest czymś, co umożliwia aplikacji bankowej płacić, ale bez niego aplikacja sama na to nie pozwala. Tylko aplikacja z BLIK-iem pozwala na dokonywanie mobilnych płatności. Natomiast rozwiązania przyjęte, rozwijane i wdrażane na świecie mają charakter aplikacji, do których należy dołączyć rachunek bankowy albo zarejestrować kartę płatniczą. W naszym przypadku niczego nie trzeba instalować. Do BLIK-a nie ma żadnej dedykowanej aplikacji. BLIK jest za darmo. Jeśli jestem klientem banku (który współpracuje z naszym systemem) i mam jego aplikację, to BLIK-a też mam.

W takim razie na czym spółka zarabia?

Mamy model podobny do systemu kart płatniczych, gdzie opłaty wnoszą właściciele urządzeń do obsługi tych kart, czyli sklepy, banki i inne punkty akceptacji. Zaletą naszego krajowego systemu płatności jest to, że nie musimy utrzymywać jakichś wielkich struktur transgranicznych, czy organizacji wydających karty płatnicze i prowadzić marketingu na wielką skalę. Mamy niewielką strukturę organizacyjną, własną technologię, dzięki czemu nie płacimy opłat licencyjnych za korzystanie z cudzych pomysłów, a to oznacza, że jesteśmy organizacją generującą niewielkie koszty. I właśnie dlatego, z powodzeniem możemy konkurować z globalnymi systemami płatności. Nie jest wcale przesadą mówienie, że w przyszłości, kiedy pojawimy się także na zagranicznych rynkach, możemy znaleźć się w gronie największych, globalnych firm technologicznych. Mam cichą nadzieję, że kiedyś tak będzie. Ale na razie prawda jest taka, że żyjemy w trochę innej epoce rozwoju technologicznego. Nie tworzy się już wielkich, kosztownych struktur, ale małe przedsięwzięcia biz-

nesowe oparte na najnowocześniejszej technologii. Dziś klient nie ponosi żadnych kosztów wydania karty płatniczej, którą kiedyś trzeba było wyprodukować i wysłać pocztą, a to wiązało się z kosztami. Teraz wystarczy aplikacja, którą klient za

darmo ściągnie sobie na telefon. To są olbrzymie różnice w kosztach. My jesteśmy w stanie zaoferować akceptantom, czyli polskim firmom handlowym, niższą cenę za przyjmowanie płatności, niż proponują to organizacje wydające karty płatnicze. Dzięki temu BLIK zaczyna wypierać z rynku inne systemy płatności.

Można powiedzieć, że stworzyliście system, który okazał się bardzo konkurencyjny na rynku płatności?

Cały świat zmierza coraz szybciej, nie tylko przez obec-

ną epidemię, do modelu zakupów zdalnych, realizowanych za pośrednictwem Internetu. To samo dzieje się w naszym kraju. To gwałtowne zwiększenie sprzedaży zdalnej było w Europie (w 2019 roku) największe, właśnie w Polsce. Ten wzrost wyniósł blisko jedną trzecią (ponad 32%). Warto zauważyć, że w Wielkiej Brytanii, gdzie rynek sprzedaży przez Internet jest najbardziej rozwinięty, wartość tej sprzedaży w stosunku do całości wszystkich zakupów, stanowi już jedną piątą całej konsumpcji. W naszym kraju ten odsetek waha się na razie od 5 do 6%. Jest więc jeszcze sporo do zrobienia. Ta sytuacja jest oczywiście bardzo korzystna dla nas, ponieważ najwięcej transakcji płatności dokonywanych przez Internet, wykonywanych jest za pośrednictwem BLIK-a. Coraz więcej banków przystępuje też do systemu, w tym banki spółdzielcze z obu zrzeszeń. Można powiedzieć, że na polskim rynku nie ma już banku, który nie współpracuje z systemem BLIK, ponieważ brak takiej współpracy oznacza pozostawanie daleko w tyle za konkurencją. Chodzi teraz o to, aby przekonać do korzystania z tego udogodnienia jak najwięcej klientów banków. Uważam, że klienci banków spółdzielczych z pewnością docenią możliwość korzystania z BLIK-a. Oczywiście te najmniejsze banki nie poradziłyby sobie bez pomocy banku zrzeszającego. Udało się jednak tę barierę pokonać dzięki wspólnej platformie informatycznej, do której mają dostęp wszystkie banki spółdzielcze zrzeszenia.

Przekroczyliśmy już 50% udział w rynku płatności e-commerce, co oznacza, że co druga transakcja płatnicza w Internecie

jest dokonywana za pośrednictwem BLIK-a. I ten odsetek wciąż rośnie. Karty płatnicze stają się coraz mniej znaczącym instrumentem płatniczym w sieci. Stąd też nawiązanie z nami współpracy przez jedną z największych na świecie organizacji wydawców kart płatniczych Mastercard. W ramach tej współpracy rozpoczęliśmy realizację projektu płatności zbliżeniowych, ale bez użycia

Fundamentalna różnica jest jednak taka, że BLIK nie jest samoistnym bytem, który samodzielnie buduje swoją bazę użytkowników i ma bezpośrednie relacje z klientami. Nowość i niepowtarzalność naszego rozwiązania polega na tym, że BLIK jest czymś, co umożliwia aplikacji bankowej płacić, ale bez niego aplikacja sama na to nie pozwala.

Cały świat zmierza coraz szybciej, nie tylko przez obecną epidemię, do modelu zakupów zdalnych, realizowanych za pośrednictwem Internetu. To samo dzieje się w naszym kraju.



karty. Przewagą BLIK-a w stosunku do obecnych rozwiązań funkcjonujących na rynku będzie to, że zastosowany zostanie kod cyfrowy, co znacznie podniesie bezpieczeństwo i zapewni anonimowość przeprowadzanych transakcji.

W jaki sposób autoryzowane są transakcje realizowane za pośrednictwem systemu BLIK?

Wciąż mamy świadomość, że istnieją osoby, które mają obawy o bezpieczeństwo swoich pieniędzy przy transakcjach przeprowadzanych elektronicznie. Żeby się przekonać do takich transakcji, muszą zwykle sami skorzystać z nowych rozwiązań. Muszą sami poczuć, że proponowane rozwiązanie jest bezpieczne, że jest dobrze skonstruowane i przemyślane. Tutaj dużą rolę do spełnienia mają doradcy bankowi, którzy powinni umożliwić przetestowanie rozwiązania na miejscu, w placówce bankowej. W przypadku BLIK-a, początkujący użytkownicy rozpoczynają poznanie systemu od transakcji wypłaty pieniędzy z bankomatu, co jest czynnością najprostszą. Zwłaszcza, że mają wówczas do czynienia z gotówką, a nie pieniądzem wirtualnym. To wzmacnia ich poczucie kontroli posiadanych środków finansowych. Przy wprowadzaniu naszego systemu w bankach spółdzielczych bardzo ważne było właśnie to, że BLIK-a wprowadzaliśmy też do bankomatów, gdzie każdy mógł wypróbować nowy system. Takie doświadczenie przekonało do naszego rozwiązania wielu klientów banków. Autoryzacja transakcji dokonywana jest przez bank, dlatego klient żeby transakcja była udana, musi wprowadzić kod PIN. Obecnie jest on zastępowany przez niektóre banki biometrią twarzy lub palca. Najczęściej wykorzystywanym systemem, z którego też BLIK będzie korzystał przy płatnościach zbliżeniowych, jest odcisk palca. Ponadto przed zatwierdzeniem klient widzi autoryzowaną transakcję w swoim telefonie, a to znaczy, że jest w stanie kontrolować jej prawidłowość.

Czy przygotowujecie kolejne rozwiązania pozwalające na wprowadzenie nowych funkcji, z jakich można będzie skorzystać posługując się BLIK-iem?

Bardzo mocno rozwijamy przekazywanie środków pieniężnych między osobami indywidualnymi. Są to przelewy z użyciem tylko telefonicznego numeru. Tę funkcjonalność rozwijamy o nowy pomysł. Chodzi o żądanie przelewu na telefon BLIK. Nasz system umożliwia wysłanie przez aplikację na telefonie przypomnienia i żądania oddania pieniędzy, zamiast osobistej prośby. To bardzo proste, adresat prośby ją dostaje i tylko potwierdza przesłanie pieniędzy.

W płatnościach internetowych e-commerce rozwijamy także tzw. płatności subskrypcyjne albo powtarzalne. To się nazywa płatności cykliczne BLIK. Pomysł polega na tym, że we wszystkich dzisiaj obowiązujących systemach, gdzie mamy do czynienia z powtarzalnymi płatnościami za mieszkanie, wodę, gaz, prąd i inne opłaty, wysyłane jest do banku z telefonu elektroniczne polecenie zapłaty, ale pod warunkiem zaakceptowania przez klienta tej płatności w systemie BLIK. Po miesiącu

dostajemy ponownie informację, że mija termin kolejnej cyklicznej zapłaty i jeśli zaakceptujemy taką formę płatności, to następuje przelewanie pieniędzy z naszego konta bankowego i mamy opłacony rachunek przez telefon. Takie cykliczne płatności opłacane telefonicznie chcemy w Polsce rozwijać.

Przygotowujemy też projekty bardziej odległe, o których dzisiaj za wcześnie mówić. Mogę tylko powiedzieć, że mamy nowych, zagranicznych partnerów, którzy są zainteresowani naszym rozwiązaniem i chcieliby wykorzystywać system BLIK na swoich platformach informatycznych. Niedawno nasz system wdrożyła jedna z największych platform płatniczych w Chinach.

Użytkownicy systemu BLIK za bolączkę uważają brak możliwości odzyskania pieniędzy w razie pomyłki albo oszustwa. Czy planujecie wprowadzenie jakiegoś sposobu zapobiegania takim sytuacjom?

Taki sposób już istnieje i działa bardzo dobrze. Jeśli pojawia się problem z transakcją należy skierować reklamację do banku, gdzie klient ma rachunek. Jeżeli tego rodzaju sytuacja jest związana z problemami technicznymi, czy awarią, to reklamacja jest uznawana i pieniądze są zwracane na bieżąco.

Z najnowszych danych NBP wynika, że w II połowie 2019 roku odnotowano 112 tys. fraudów z wykorzystaniem kart płatniczych. W przypadku systemu BLIK odnotowano zaledwie jedną reklamację na 25 tys. przeprowadzonych transakcji! Można więc powiedzieć, że BLIK praktycznie nie ma reklamacji.

W przypadku płacenia kartą w Internecie, istnieje realne niebezpieczeństwo przechwycenia danych z karty przez hakera. W BLIK-u takiego niebezpieczeństwa nie ma. Klienci nam ufają. I to jest ważne. BLIK jest w aplikacji banku, który ją oferuje, a instytucje bankowe od lat cieszą się znacznym zaufaniem, przede wszystkim ze względu na bezpieczeństwo pieniędzy klientów, którzy im je powierzyli.

go niebezpieczeństwa nie ma. Klienci nam ufają. I to jest ważne. BLIK jest w aplikacji banku, który ją oferuje, a instytucje bankowe od lat cieszą się znacznym zaufaniem, przede wszystkim ze względu na bezpieczeństwo pieniędzy klientów, którzy im je powierzyli.

W jaki sposób chcecie przekonać społeczeństwo, a zwłaszcza mieszkańców małych miejscowości i obszarów wiejskich, do korzystania z systemu BLIK?

Przede wszystkim trzeba patrzeć na potrzeby klientów, a nie mówić, że wszyscy powinni korzystać z jakiegoś systemu. Pandemia spowodowała gwałtowny rozwój sprzedaży przez Internet, z dostawą zakupów do domu. Coraz częściej widać też ciekawe inicjatywy na obszarach wiejskich. Drobnicy producenci, a nawet rolnicy zaczynają zakładać swoje sklepy internetowe. To stwarza szansę dotarcia do nowych klientów, spoza obszaru zamieszkania. Już widoczne jest, także na obszarach wiejskich, zwiększone zainteresowanie zakupami przez Internet produktów z branży elektronicznej czy meblarskiej. Uważam za stereotypowe mówienie, że na wsi mieszkańcy nie kupują przez Internet. Społeczności lokalne są zainteresowane taką formą zakupów i są na nią otwarte. Muszą tylko przekonać się, że jest to bezpieczne. A BLIK jest bezpieczny. ●

Rozmawiał: Janusz Orłowski





Sprawdź co potrafi **nowa** **aplikacja SGB Mobile!**



KLIKNIJ ŻEBY
PRZEJŚĆ NA
STRONĘ WWW



Banki Spółdzielcze

BĄDŹMY DOBREJ MYŚLI, BO PO CO BYĆ ZŁEJ



Michał Jurek

Dyrektor departamentu
analiz i wsparcia, IPS-SGB

Pandemia COVID-19 odmieniła perspektywę światowej gospodarki. Wprowadzenie zasad dystansu społecznego i obostrzeń sanitarnych wywołało załamanie w skali nieobserwowanej od II wojny światowej. Rozprzestrzeniający się wirus spowodował jednocześnie efekt domina w prognozach makroekonomicznych, w miarę jak kolejne ośrodki i instytucje zaczęły się niemalże licytować coraz bardziej pesymistycznymi projekcjami.

Postpandemiczne prognozy makroekonomiczne opierały się dotychczas głównie na intuicji prognozującego. Nie było to nawet wróżenie z fusów, ponieważ właśnie brakowało tychże fusów. Dopiero od niedawna zaczęły się bowiem pojawiać dane, które uwzględniają wpływ pandemii COVID-19 na gospodarkę. Wyłaniający się z nich obraz wcale nie jest jednoznaczny, jako że wprowadzone w wielu krajach antykryzysowe tarcze fiskalne i niestandardowe działania po stronie polityki pieniężnej złagodziły szoki gospodarcze wywołane przez pandemię.

Nie inaczej jest w przypadku polskiej gospodarki. W pierwszym półroczu 2020 r. poniżej poziomu sprzed roku ukształtowała się wprawdzie produkcja sprzedana przemysłu (spadek o 6,3% r/r) oraz sprzedaż detaliczna (spadek o 5,2% r/r), a produkcja budowlano-montażowa była nieznacznie większa, jednak odnotowano tylko niewielki wzrost stopy bezrobocia rejestrowanego. Warto przypomnieć, że na początku pandemii niektóre ośrodki formułowały iście hiobowe prognozy w tym ostatnim względzie, sięgające nawet 15%. Tymczasem w czerwcu stopa bezrobocia rejestrowanego wyniosła 6,1%, a w sektorze przedsiębiorstw odnotowano nawet niewielki wzrost przeciętnego zatrudnienia w skali miesiąca (o 0,2%). W pierwszych sześciu miesiącach 2020 r. nie zaobserwowano też wzrostu liczby upadłości i restrukturyzacji przedsiębiorstw w porównaniu z analogicznym

okresem ubiegłego roku. Rzecz jasna efekty pandemii w sektorze przedsiębiorstw będą się ujawniać z opóźnieniem, jednak obecna sytuacja i tak jest lepsza od formułowanych jeszcze w marcu oczekiwań. Nie ma też zagrożenia ani wysoką inflacją, ani deflacją, czego również się obawiano, jako że dynamika cen jest hamowana przez niższe niż rok temu ceny ropy naftowej, wysokie plony, które powstrzymują drożenie żywności, a także słabnący popyt konsumpcyjny. Z drugiej strony, rosna-

ce ceny usług oraz towarów nieżywnościowych powstrzymują spadek cen.

Sytuacja w sferze realnej polskiej gospodarki jest więc trudna, ale nie tak zła, jak to prognozowano tuż po wybuchu pandemii. Wpłynęły na to m.in. działania podejmowane przez instytucje finansowe, w tym banki spółdzielcze.

Banki spółdzielcze sprostały wyzwaniom, które pojawiły się po wybuchu pandemii. Zaspokoili wzmożony popyt klientów na gotówkę. Utrzymały otwarte placówki, mimo problemów wynikających ze zmniejszonych zasobów kadrowych, często pozostając w najbliższej okolicy jedyną instytucją dostępną dla klientów. Prolongowały klientom spłatę zadłużenia. Wzięły aktywny udział w działaniach ukierunkowanych na udzielanie przedsiębiorcom finansowania z wykorzystaniem środków publicznych w postaci kredytów z gwarancjami BGK oraz pożyczek lub subwencji PFR. W mniejszym stopniu niż sek-

tor banków komercyjnych zaostrzyły kryteria oraz warunki udzielania kredytów, przeciwdziałając materializacji ryzyka związanego z ograniczeniem dostępności kredytu dla klientów indywidualnych i przedsiębiorców. Wdrożyły działania na rzecz restrukturyzacji kosztowej.

Zrobiono już bardzo dużo, jednak środowisko, w którym będą w nadchodzących miesiącach działać banki spółdzielcze, pozostanie nieprzychylnie. Nieterminowe regulowanie zadłużenia przez klientów detalicznych i korporacyjnych, przyrost należności zagrożonych i dotwarzanie rezerw celowych, problemy z windykacją i restrukturyzacją wierzytelności, spadek popytu na produkty bankowe, trudności z utrzymaniem i pozyskaniem klientów, spadek rentowności, czy organizacja pracy zdalnej z zachowaniem wymogów cyberbezpieczeństwa to tylko niektóre problemy, stojące przed bankami spółdzielczymi.

Ich rozwiązywanie nie będzie łatwe, jednak, powtarzając za Stanisławem Lemem, bądźmy dobrej myśli, bo po co być złej. Wykorzystanie pandemicznego czasu do aktywnego przeobrażenia modelu biznesowego i organizacyjnego pozwoli nie tylko przetrwać, ale i wyjść z kryzysu silniejszym. Obecna sytuacja makroekonomiczna nie jest na tyle zła, aby te przemiany uniemożliwić, a dotychczasowa reakcja na kryzys ze strony banków spółdzielczych wskazuje na potencjał do ich wdrożenia. ●

Banki spółdzielcze sprostały wyzwaniom, które pojawiły się po wybuchu pandemii. Zaspokoili wzmożony popyt klientów na gotówkę. Utrzymały otwarte placówki, mimo problemów wynikających ze zmniejszonych zasobów kadrowych, często pozostając w najbliższej okolicy jedyną instytucją dostępną dla klientów. Prolongowały klientom spłatę zadłużenia. Wzięły aktywny udział w działaniach ukierunkowanych na udzielanie przedsiębiorcom finansowania z wykorzystaniem środków publicznych w postaci kredytów z gwarancjami BGK oraz pożyczek lub subwencji PFR.



JAK KOMUNIKUJĄ SIĘ Z KLIENTAMI FIŃSKIE BANKI SPÓŁDZIELCZE?

JACEK PRZEŚLUGA,
PREZES ZARZĄDU, BCNK SP. Z O.O

Wchodzisz na stronę banku i pierwsza informacja, którą dostrzegasz, dotyczy skutków koronawirusa dla gospodarki. Kolejna – zaproszenie na koncert muzyczny. Następna to newsy dla matek z małymi dziećmi, psychologia i lifestyle. Ki diabeł, myślisz, co to jest za bank?

Ale to jeszcze nic. Na specjalnym portalu bankowym dla klientów poczytasz o urządzaniu mieszkania, o pozycji kobiet w ostatnim stuleciu, o domkach do wynajęcia, o tym czy warto rozmawiać z dziećmi o pieniądzach i wreszcie o tym, jak przeżyć cały miesiąc, gdy pieniędzy starcza tylko na trzy tygodnie. Nie, nie jesteśmy w serwisie ogólnoinformacyjnym, to nie gospodarczy „Pudelek” ani nawet nie pierwsza strona Onetu. To portal OP.Media – oficjalny serwis największego zrzeszenia banków spółdzielczych w Finlandii.

OP.Media – klient, głupcze!

OP Financial Group to największa fińska instytucja finansowa, zrzeszająca 180 banków spółdzielczych. W liczącej 5 milionów mieszkańców Finlandii świadczy ona usługi finansowe dla prawie 3,5 miliona klientów, w tym dla grupy 1,2 mln swoich właścicieli – członków lokalnych banków spółdzielczych. To potęga na miejscowym rynku: jej udział w rynku depozytów wynosi 34 proc, w rynku kredytów – prawie 40 procent. Tyle też wynosi udział OP w finansowaniu fińskiej gospodarki, choć np. jeśli chodzi o finansowanie agrobiznesu, ten udział sięga ponad 60 procent!

Jak wygląda komunikacja OP Financial Group z klientami? Bank podzielił ją na kilka głównych profili. Strona OP.fi to miejsce, w którym można poznać ofertę bankową, ubezpieczenio-

wą, usługi finansowe, doradcze i cyfrowe. Tu znajdują się kalkulatory kredytów, ubezpieczeń, oszczędności, hipotek.

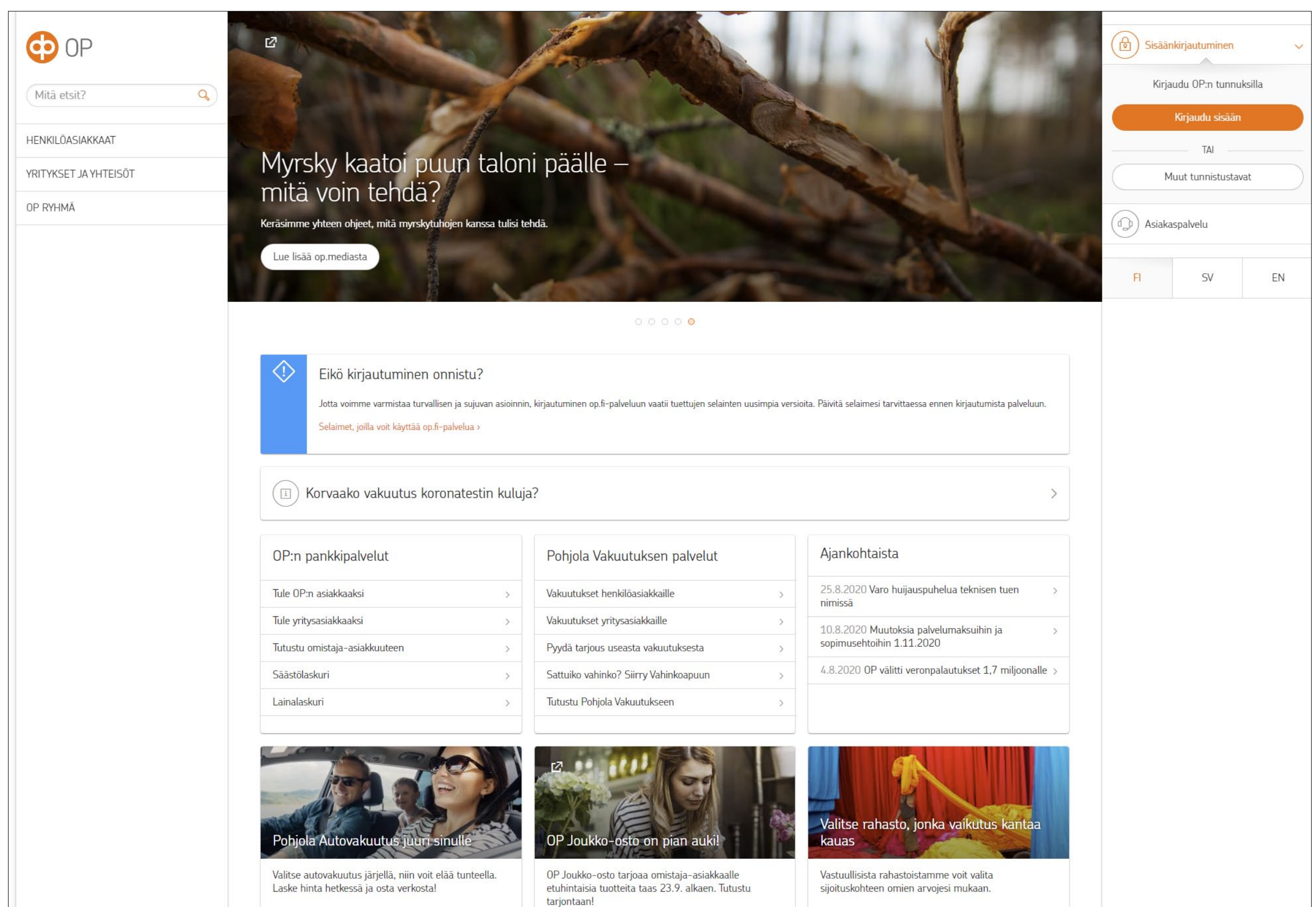
Wystarczy jednak kliknąć w jedną z kilku sekcji typu Co Jest Dla Ciebie Najważniejsze – i natychmiast dowiadujemy się o tym, jak osiągnąć równowagę ekonomiczną we własnym gospodarstwie, jak chronić swoje dzieci, jak zadbać o ich przyszłość. Czytamy o planowaniu wesela i jego kosztach, o ochronie przed kradzieżami. Jesteśmy na stronie banku, ale naszej uwagi nie zajmują komunikaty bankowe, wykresy, wyliczenia i nawet nie same oferty. Tę stronę „chce się czytać”!

Drugi kanał to OP-koti.fi, czyli strona OP Home, największej w Finlandii agencji nieruchomości, stanowiącej część struktury banku. Nie tylko zapewnią kredytowanie inwestycji, co jest oczywiste, ale pomogą wybrać nieruchomość, zaplanować jej przebudowę i wyremontować, wyposażyć w meble i niezbędne urządzenia. Pomogą kupić mieszkanie/dom, wykończyć i sprzedać. I ubezpieczą, jeśli jest taka potrzeba.

Człowiek w centrum zainteresowania

Całość komunikacji OP Financial Group podporządkowana jest konsumentowi. To holistyczny projekt, w centrum uwagi stawiający klientów, ich potrzeby, stresy, zmartwienia i radości. Chcesz żyć oszczędniej? Bank podpowie – jak. Szukasz nowego mieszkania? Bank udzieli porad – na co zwrócić uwagę przy zakupie używanych lokali. Chcesz żyć zdrowo? Bank doradzi.

To, co wygląda doskonale na stronach OP.fi zyskuje perfekcyjny wyraz w serwisie OP.Media, poświęconym wyłącznie życiu klientów banków. Nie spotkasz tu nachalnej propagandy, nie znajdziesz kryptoreklamowych tekstów, którymi zasypywane



The screenshot displays the OP.fi website interface. On the left is a navigation menu with the OP logo and search bar. The main content area features a large article titled "Myrsky kaatoi puun taloni päälle – mitä voin tehdä?" (A storm fell a tree on my house – what can I do?). Below the article are several service tiles: "OP:n pankkipalvelut" (OP's banking services), "Pohjola Vakuutuksen palvelut" (Pohjola Insurance services), and "Ajankohtaista" (Current events). At the bottom, there are three smaller articles: "Pohjola Autovakuutus juuri sinulle" (Pohjola Car Insurance just for you), "OP Joukko-osto on pian auki!" (OP Group purchase is soon open!), and "Valitse rahasto, jonka vaikutus kantaa kauas" (Choose a fund whose impact lasts far).




op.media

TalousAsuminenHyvinvointiYrityselämäChydeniusAlueetTeematBlogit





Viikkorahaa vai ei? Määrä ja peruste jakavat mielipiteitä: ”Meillä raha on ansaittava työllä ja askareilla”

Kannattaako lapselle antaa viikkorahaa, ja mikä on sopiva summa? Moni OP:n kyselyyn vastannut oli sitä mieltä, että viikkoraha on hyvä asia, mutta sen eteen on tehtävä hommia.

Raha Ja Arki | 18.9.2020 | Elina Jäntti



Aloittelevan sijoittajan kolme kompastuskiveä: ”Ei kannata lähteä mopolla moottoritielle”

Aloitteleva sijoittaja kaipaa usein malttia ja ammattilaisen neuvoja. Hetken huumassa tehdyt sijoitukset tai kaverin neuvojen kuunteleminen voivat käydä kalliiksi.

Sijoittaminen 21.9.2020



Suosittellemme

Ensimmäinen omistusasunto löytyi Järvenpäästä: ”Tämän kokoisen hinta olisi Helsingissä satatuhatta enemmän”

Oma Koti 18.9.2020



Yrityksen ja työntekijän valppaus on valttia tietojen turvaamisessa

Jokainen yritys on kyberuhille alttiina ja jokaisen työntekijän rooli on tärkeä uhkien torjunnassa. Riskien ja prosessien hallinta sekä tietoturvakoulutus ovat avainasemassa.

Turvallisuus 21.9.2020



Kolme minuuttia mereltä – Vilma osti opiskeluaikana oman asunnon

Ensiasunto 14.9.2020



Rivitalot ja omakotitalot menevät kuumille kiville

Kunnostaisinko vanhan vai...

są (pod szyldem „natywnej publicystyki”) polskie portale finansowe. Nikt tutaj nie epatuje „wewnętrznym życiem bankowości”. Tu wszystko jest spójne, podporządkowane jednej idei: fiński bank chce być prawdziwie „społecznie użyteczny”. W ten sposób realizowana jest misja spółdzielczości bankowej w Finlandii: „zapewnienie trwałego sukcesu finansowego, bezpieczeństwa i dobrobytu dla naszych właścicieli i klientów”.

Ta dbałość o powodzenie klientów widoczna jest na każdym kroku. Portal OP.Media podzielony został na kilka kluczowych sekcji. Pierwsza z nich, Gospodarka, to nic innego jak porady dla przedsiębiorców, w absolutnie szerokim zakresie. Napisane dostępnym językiem (które portale w Polsce tak potrafią i które banki?), traktujące każdy temat serio, ale bez zadęcia. Te teksty chce się czytać – nawet, jeśli translator tłumaczy je z fińskiego na polski ☺

Kolejna sekcja: Rezydencja, to część portalu poświęcona posiadaczom domów. Budujesz dom w mieście lub masz już własne mieszkanie, kupiłeś dom na wsi lub letniskową chatę – to nie ma znaczenia: bank ma dla Ciebie mnóstwo pożytecznych informacji. Bank!!! Nie specjalistyczne portale, ale właśnie bank, Twój powiernik i przyjaciel!

Bank jako przyjaciel i doradca

Ta przyjacielska rola banku widoczna jest na każdym kroku. Nikt tu nie pisze do klientów ex-katedra, czytelnik ma poczucie, że jest dla banku ważnym partnerem. Jedna z sekcji poświęcona jest... Dobremu Samopoczuciu! Ile firm w Polsce zainteresowanych jest dobrym samopoczuciem swoich klientów? A tu można znaleźć porady dla rowerzystów (zadbaj o swoją kondycję i serce), nowinki kardiologiczne, sportowe trendy, informacje psychologiczne, testy, porady duchowe, żywieniowe itp.

Na stronie OP.Media można też poczytać rady dla kierowców (w interesie firm ubezpieczeniowych leży przecież, by jeździli rozważnie), informacje o skandynawskim stylu życia, opisy dokonań fińskich przedsiębiorców i nowości technologicz-

ne. Bank dba o to, by czytelnicy jego serwisu wiedzieli więcej o swoim zdrowiu, o prawach obywatelskich, ekologii, ubezpieczeniach.

Czy to wszystko ma sens? Przecież portali ogólnoinformacyjnych w Internecie są tysiące. Dlaczego bank z Finlandii w ten sposób komunikuje się z klientami?

Otóż sens tkwi w tym, że każda z jego publikacji podprogowo zbliża klienta do oferty banku. Tu nikt nie składa nachalnych, bezpośrednich propozycji, tu wszystko dzieje się w sferze skojarzeń. OP.Media pozwalają perfekcyjnie skojarzyć dobre wrażenia po kontakcie z portalem i ofertę banku. Jeśli ten bank jest dla mnie tak dobrym i pomocnym doradcą, to dlaczegoż nie skorzystać z jego usług?

Otóż to. Prosty ciąg skojarzeń. Dbasz o swoje zdrowie? Myślisz o bezpiecznej podróży? Przecież pod ręką masz ofertę OP Financial Group, po co daleko szukać? To wyrafinowany sposób komunikacji, mistrzowski i godny naśladowania.

Fińskie banki spółdzielcze w dobie mobilności i powszechnego dostępu do Internetu w ten sposób służą swoim klientom. Służą informacjami, wiedzą, doświadczeniami. Pomagają w rozwoju, w rozwiązywaniu podstawowych problemów. Są prawdziwym partnerem, który wie jak utrzymuje się relacje z klientami. Mają misję i znalazły odpowiednie narzędzia do jej realizacji. Dodajmy – narzędzia proste, relatywnie tanie i efektywne. To TYLKO portal. Ale jakże zmyślny.

Dojrzały marketing, a nie fiki-miki

Co wyróżnia OP Financial Group? To model bankowości, który nie koncentruje uwagi na sobie, lecz w pełni przenosi ją na klientów. Dojrzały marketing, dla którego liczą się konsumenci i ich realne potrzeby. Model działania w społeczeństwie, które potrafi identyfikować własne potrzeby i oczekuje od instytucji finansowych czegoś więcej niż podanie atrakcyjnej stawki RRSO...

Dojrzałość marketingowa tej komunikacji jest oszałamiająca. A jej efekty budzą podziw: 3,5 mln klientów w 5-milionowym kraju. ●



BANKI SPÓŁDZIELCZE WE WŁOSZECH

WŁOSKIE HISTORIE Z BANCA DI CREDITO COOPERATIVO W TLE

Odwiedzając włoską stronę internetową Zrzeszenia Spółdzielni Kredytowych (Banca di Credito Cooperativo, w skrócie: BCC) możemy się dowiedzieć o historii bankowości spółdzielczej we Włoszech, a zaglądając na kolejne zakładki strony, dowiemy się o aktualnej sytuacji branży bankowej i spółdzielczej, spustoszeniach, jakie poczynił w gospodarce koronawirus, o konieczności walki z niesprawiedliwością finansową wobec kobiet (niższe zarobki w stosunku do mężczyzn na tych samych stanowiskach), możemy poczytać aktualne informacje prasowe o bankowości i, co chyba najciekawsze, zapoznać się z historiami osób, które dzięki BCC rozwinęły różnorodną działalność przynoszącą dochody nie tylko sobie, ale korzyści dla lokalnej społeczności, biednych krajów Ameryki Łacińskiej, czy wspomagających leczenie traum wywołanych klęskami żywiołowymi, na przykład trzęsieniem ziemi.

Lista ojców założycieli

Według stanu na czerwiec 2019 r. We Włoszech działały 263 spółdzielcze banki kredytowe, banki wiejskie i banki Raiffeisen (w południowym Tyrolu) z 4231 oddziałami. Ich bezpośrednia obecność ma miejsce w 2 638 gminach i 101 prowincjach; udziałowców natomiast szacuje się na ponad 1 300 000. Inspiratorami bankowości spółdzielczej byli tacy ludzie, jak an-

gielski filantrop Robert Owen (1771 – 1858), Francuzi: Frances Bouchez, który był promotorem niektórych form zrzeszeń spółdzielczych między meblarzami i złotnikami, Pierre Joseph Proudhon, Francois Haeck, Charles Gide, Niemiec Hermann Schulze-Delitzsch oraz chyba najbardziej znany Friedrich Wilhelm Raiffeisen.

I. Arriva il Bancabus, czyli nadjeżdża bankobus

W zakładce Le storie (historie) jedna z ciekawszych nosi tytuł „Nadjeżdża bankobus! Historia Ivana, wędrownego bankiera” (Arriva il Bancabus! La storia di Ivan, bancario itinerante).

W małej toskańskiej miejscinie Contea praktycznie nic nie zostało z dawniejszej infrastruktury: z powodu braku klientów zamknięto dwa tamtejsze bary, ten sam los spotkał miejscowy urząd pocztowy. Bogu dzięki, nadal działa kilka sklepów, miejmy nadzieję, że nie podzielił losu barów i poczty. W Contea był również bank, niestety, też został zamknięty. Tak tragiczna jest sytuacja małych miasteczek na terytorium florenckiej gminy, można rzec, że podobna sytuacja panuje aktualnie w bardzo wielu małych włoskich miasteczkach. Ten stan bardzo mocno niepokoi ludzi, których spotykam na co dzień, odkąd jestem podróżującym bankierem – opowiada Ivan, wędrowny bankier. Nasz bank zawsze, niejako z samej definicji, był bankiem lokal-

Credito Cooperativo
Le banche di comunità

TROVA BCC CONTATTI Noi Credito Cooperativo

Home Le BCC Un sistema differente News & Media Studi e ricerche Storie Q

ZOOM SU MUTUALITÀ COMUNITÀ GIOVANI COVID-19

A ROMA IL 15 SETTEMBRE L'ASSEMBLEA STRAORDINARIA DELLA FEDERAZIONE ITALIANA DELLE BCC E CASSE RURALI

Federcasse, la “casa comune” del Credito Cooperativo. Approvato il nuovo Statuto.

Il nuovo articolato redatto coerentemente al nuovo contesto e ai nuovi assetti generati dalla riforma del Credito Cooperativo. Al centro, la rappresentanza istituzionale di Federcasse. Governance più agile.

Approfondisci →





nym. Długo szukaliśmy sposobu, aby, mimo nieopłacalności utrzymywania tam stałej placówki, nadal być obecnymi i potrzebnymi mieszkańcom Contea. Chcieliśmy znaleźć sposób, aby tam być i nadal wsłuchiwać się w potrzeby tamtejszych rodzin, firm i stowarzyszeń. Tak właśnie narodził się nasz nowatorski pomysł – bancobus. Jest to kamper z dwoma pracownikami na pokładzie, który podróżuje przez cały tydzień (podobnie jak autobus w określone dni i godziny) po siedmiu miejscowościach leżących na terenie działania naszego banku.

– Nasz bancobus nie przewozi pieniędzy, nie oferuje usług kasjera pracującego w bankowym okienku. Świadczy usługi doradcze na czterech kołach. Chcemy wiedzieć, co myślą i jakie mają problemy członkowie i klienci (lub potencjalni klienci) naszego banku. Chcemy zrozumieć ich potrzeby i wyjść im naprzeciw z konkretnymi rozwiązaniami z naszej oferty – opowiada Ivan i dodaje – Najprościej mówiąc, naszym zadaniem jest udzielanie odpowiedzi na wszelakie pytania naszych klientów i proponowanie im konkretnych rozwiązań, tak szybko, jak tylko jest to możliwe. Nasz kamper jest wyposażony w oryginalny, ale funkcjonalny sposób: z przodu znajduje się część wypoczynkowa. Można się tam napić kawy, herbaty, czy jakiegokolwiek napoju bezalkoholowego. Posiadamy łącze Wi-Fi, drukarkę i materiały informacyjne. Z tyłu natomiast mamy małe biuro do rozmów i bankowych konsultacji. W tych nietypowych warunkach ludzie czują się swobodniej niż w klasycznej placówce. Dopiero rozpoczęliśmy nasze podróże, a już czujemy, że był to bardzo dobry pomysł: przychodzi do nas sporo osób ciekawych i całkiem poważnie zainteresowanych tą naszą nową usługą na kołach. W najbliższych miesiącach nasz bancobus odwiedzi kilka lokalnych festiwali, targów i innych imprez, to są zawsze najlepsze okazje do rozmów z ludźmi. Mamy też inne pomysły – chwali się Ivan – Zorganizujemy konferencje i spotkania z ekspertami bankowymi w celu szkolenia i edukacji ludzi w kwestiach finansowych i ekonomicznych. Lokalni administratorzy i burmistrzowie również docenili oryginalność inicjatywy. Zainicjowali pomysł współpracy poprzez połączenie usług BCC z usługami gmin. Uważamy, że te lokalne społeczności potrzebowały bancobusa i oferowanych przez niego usług doradczych, przyjaznych i bliskich na wyciągnięcie ręki. To nasz nowy sposób, by być jak najbliżej naszych lokalnych społeczności i prezentować im przyjazne oferty finansowe – konstatuje Ivan.

II. Il buono dell'Italia, czyli dobro Włoch

A oto inna historia znaleziona w zakładce Le storie (historie). Nosi tytuł „Dobro Włoch. Historia trzech młodych ludzi: Giovanniego, Michele i Vito”. (Il buono dell'Italia. La storia di Giovannino, Michele e Vito).

Siedzieliśmy w trójkę w barze, przy stole, z kieliszkami wina w dłoniach. Degustując ten zacny trunek uznaliśmy zgodnie, że Włochy to kraj pełen pysznych potraw i win. Nasi liczni drobni rolnicy produkują wspaniałą oliwę, pyszne wędliny, boskie wino i niespotykane nigdzie indziej sery, wyjątkowe sery... Cóż z tego, skoro o ich wspaniałych produktach świat nie ma pojęcia. Ale przecież dzisiaj, w dobie Internetu i nowych technologii informatycznych, istnieje sposób, aby świat się o tych wszystkich wspaniałościach włoskich rolników dowiedział. Dlatego postanowiliśmy wtedy, w tamtym barze, że za pomocą nowoczesnych technologii informatycznych opowiemy całemu światu o doskonałych włoskich produktach, owocach trudu rolników z lokalnych włoskich rynków spożywczych. Jesteśmy trzema chłopakami z Apulii, z Altamury i znamy się, jak tyse konie, od czasów licealnych. Po maturze nasze drogi życiowe się rozeszły, jak to się mówi, każdy poszedł w swoją stronę. Michele został technologiem żywności, Vito informatykiem, a ja, Giovanni, po studiach inżynierskich, podjąłem pracę w branży rolno-spożywczej. Stara przyjaźń (jak stara miłość) jednak nie rdzewieje, nasze drogi znów się spotkały. Jako rasowi Apulianie wszyscy jesteśmy fanami dobrego jedzenia, w końcu pochodzimy z regionu słynącego z dobrej kuchni. Nasza firma Discovery Food powstała pod koniec lutego 2014 r. Prowadzimy portal o profilu spożywczym, który dysponuje doskonale napisanymi tekstami opowiadającymi o zajmujących historiach naszych kulinarnych produktów made In Italy, nasza oferta internetowa zawiera także wysokiej klasy treści multimedialne. Odwiedzający nasz portal mogą się dowiedzieć, gdzie kupić nasze produkty, w jakich lokalnych sklepach, na jakich lokalnych rynkach czy online. Każdy nasz produkt posiada wysokie oceny i jest zrecenzowany przez miłośników dobrego jedła w social mediach i na innych forach społecznościowych. Na naszym portalu zamieszczamy informacje nie tylko o oferowanych produktach, ale również o ich producentach. Potencjalni nabywcy mają także możliwość porównywania cen.

Jak zostać start-upem?

Zdobycie kapitału obrotowego od Telecom Italia było doświadczeniem, które otworzyło nam wiele drzwi. Przeprowadziliśmy się do Mediolanu, aby wziąć udział w programie akceleryacyjnym: włożyliśmy w niego wiele wysiłku i pracowaliśmy bardzo intensywnie, ale wiele się nauczyliśmy i to pomogło nam przekształcić nasz pomysł w start-up. Na zakończenie tego programu Telecom wybrał nas do reklamy opowiadającej o znaczeniu i potencjale wykorzystania technologii cyfrowych w życiu prywatnym i biznesowym. Świetnie się bawiliśmy kręcąc reklamę z postacią taką jak Pif.



Kolejna wielka satysfakcja, to wybranie nas przez Telecom, jako jedna z aplikacji na tablety na Expo 2015. Dla nas była to świetna okazja do wypromowania się, ale także wielkie wyzwanie i przede wszystkim pierwszy prawdziwy test naszego pomysłu na biznes. Propozycja dotarła do nas na początku grudnia 2014 r., z konkretną prośbą o stworzenie aplikacji, którą będzie można oglądać na tabletach udostępnionych do wypożyczenia zwiedzającym Expo 2015. Nie planowaliśmy wcześniej stworzenia aplikacji. Musieliśmy ją zrobić w bardzo krótkim czasie. Hurra! Nasze Discovery Food jest obecne na Expo 2015, chociaż powstał, jako firma niespełna rok temu, udało nam się wykorzystać tę jedyną i niepowtarzalną okazję.

Czy wystarczy dobry pomysł na udany start-up?

Pomysł jest bardzo ważny, ale o wiele ważniejsze jest dogłębne poznanie, najogólniej mówiąc, świata biznesu i praw rządzących rynkiem. Z pewnością jest na świecie ktoś, kto już wpadł na ten sam pomysł, co my i prawdopodobnie już go realizuje. Musicie więc dogłębnie poznać tajniki rynku (we wszystkich aspektach), na który chcecie wejść, zanim rzucicie się na głęboką wodę.

Dlaczego warto wybrać BCC?

Wybraliśmy BCC, ponieważ był w zasięgu ręki (bank lokalny) i od razu spotkaliśmy się z jego kompetentną, młodą i dynamiczną kadrą, która wykazała duży entuzjazm dla naszego projektu biznesowego.

III. Un incontro di fili, czyli terapia poprzez wyrób koronek klockowych

A oto jeszcze inna, trzecia i ostatnia już w tym artykule, historia znaleziona w zakładce Le storie (historie). Nosi praktycznie nieprzetłumaczalny tytuł „Spotkanie wątków” (owe wątki (fili) to nici do tworzenia arcytrudnej koronki klockowej) Historia Marii Rity, klientki BCC. (Un incontro di fili. La storia di Maria Rita, cliente BCC).

W 2009 roku nasze miasto L'Aquila nawiedziło bardzo silne trzęsienie ziemi, które zniszczyło nie tylko domy, pod gruzami zginęło wielu mieszkańców. Wielu z tych, co przeżyli (zwłaszcza jeśli utracili bliskich) popadali w depresję i głęboką traumę, wymagali pomocy psychologicznej. W okresie poprzedzającym to straszne trzęsienie ziemi jeździłam do L'Aquila z przyjaciółkami na lekcje tworzenia misternej koronki klockowej na specjalnym wałku – poduszce (wł. tombolo). Uczyła nas tej trudnej sztuki signora Maria Cristina Bravi. Po trzęsieniu ziemi nasze zajęcia zostały, co naturalne, odwołane. Jednak po kilku miesiącach od tej tragedii zaczęliśmy się ponownie spotykać z koronczarką panią Marią Cristiną. Te spotkania stały się dla nas wszystkich prawdziwą przyjemnością, dawały okazję do wielu rozmów o naszych nieszczęściach i traumach wyniesionych z niedawnego kataklizmu. Powoli zaczęły mieć też znaczenie terapeutyczne, stawały się rodzajem balsamu na nasze skołatanne serca i dusze. Dawały także przyjemność z bycia razem i możliwości dzielenia się z innymi swoimi przeżyciami i doświadczeniami: złymi i dobrymi. Te nasze lekcje tworzenia koronek klockowych stały się dla nas prawdziwym ratunkiem.

Dlatego postanowiliśmy połączyć te lekcje z profesjonalnymi sesjami coachingowymi prowadzonymi przez psychologów, wszystko po to, aby móc wyrzucić z siebie traumy nabyte przez wielkie nieszczęście, jakie nas spotkało. Założyliśmy stowarzyszenie „Chwila dla siebie”

Przestrzeń dla nas

Nasze stowarzyszenie nazwaliśmy „Chwila dla siebie”. Bo rzeczywiście, po zniszczeniu L'Aquila przez trzęsienie ziemi, wszyscy mieszkaliśmy w obozach, w namiotach, prawie, że skoszarowani. Nie mieliśmy miejsc do spotkań towarzyskich czy innych zgromadzeń, brak nam było tego, co nazywamy w życiu intymnością. Dlatego postanowiliśmy, że spotkania przy nauce koronek klockowych miały być czasem tylko dla nas. Mogłyśmy wówczas w intymnych warunkach wyrzucić z siebie cały ból duszy, czy podzielić się okruciami radości, których w tych dramatycznych czasach też nie brakowało.

Dlaczego akurat koronka klockowa?

Niektóre formy pracy nad tą specyficzną koronką sprawiają, że ta sztuka rękodzielnicza jest szczególnie przydatna, jako terapia psychologiczna. Wałek – poduszka to tak naprawdę rodzaj krosna, na którym nici tka się według skomplikowanego wzoru nanoszonego przy pomocy szpilek. Praca ta wymaga bardzo dużej koncentracji: koronczarkę całkowicie pochłania ją czynności manualne, a to znakomicie oczyszcza umysł i sprawia, że człowiek skupia się wyłącznie na tym, co robi. Dzięki spotkaniom coachingowym nauczyliśmy się rozładowywać nasz ból i złość, nauczyliśmy się „rozumieć” te negatywne emocje i próbowałyśmy je zaakceptować w sobie. Dzięki temu odzyskałyśmy chęć do życia, cieszenia się teraźniejszością i planowania przyszłości. Doświadczenie jednej z nas stawało się doświadczeniem także dla innych: razem pokonałyśmy smutek i ból w jego różnych odmianach. Można rzec, że dzięki tradycji koronczarskiej i naszej kreatywności pokonałyśmy traumę, jaką wywołało w nas trzęsienie ziemi.

Otwarte dla publiczności

Osiągnęłyśmy sukces, osobisty (psychologiczny) i twórczy (dzięki naszym koronkom). Prowadzący zajęcia przekonali nas, że pokazanie naszych prac i opowiedzenie o pokonaniu naszych traum, może być dobrym przykładem dla innych. Tak powstała wystawa naszych koronek klockowych zorganizowana za pomocą BCC w Palazzo Odescalchi w Rzymie. Bałyśmy się, że wystawa nie wzbudzi zainteresowania, bo sztuka koronek klockowych to szczególne rękodzieło, nietatwe do docenienia. Stało się inaczej. Wystawa cieszyła się powodzeniem, nawet zagraniczni turyści przyszli podziwiać nasze prace. Postanowiliśmy kontynuować wystawy w innych miejscach. Obecnie powoli podążamy naszą ścieżką coachingową powiązaną ze starą tradycją wyrobu koronek klockowych (ta misterna sztuka zanika) i jesteśmy z tego dumne. ●

Przetłumaczył i opracował: Jerzy Sygidus



UJEMNE STOPY PROCENTOWE W NIEMIECKICH BANKACH SPÓŁDZIELCZYCH

DR HAB. EUGENIUSZ GOSTOMSKI, PROF. UE,
KATEDRA BIZNESU MIĘDZYNARODOWEGO, UNIWERSYTET GDAŃSKI

Przyczyny wprowadzenia w sektorze bankowym ujemnych stóp procentowych

W Niemczech coraz więcej banków w odpowiedzi na politykę niskich stóp procentowych realizowaną przez Europejski Bank Centralny (EBC) stosuje w odniesieniu do powierzonych im środków ujemne oprocentowanie. Oznacza to, że klienci nie tylko nie otrzymują odsetek powiększających ich kapitał, ale jeszcze muszą płacić bankom za przechowywanie u nich swoich pieniędzy według nominalnej stopy procentowej niższej od zera. Ze względów marketingowych banki zamiast mówić o ujemnym lub karnym oprocentowaniu (Negativzins, Strafzins) wolą używać neutralnego pojęcia „opłaty za przechowanie”. W warunkach inflacji, z którą mamy do czynienia we wszystkich krajach europejskich po przezwyciężeniu krótkotrwałej deflacji, klienci tracą też z powodu deprecjacji pieniądza. Miarą tego jest rzeczywista stopa procentowa, która jest równa nominalnej stopie procentowej pomniejszonej o stopę inflacji.

Początki ujemnych stóp procentowych w krajach UE przypadają na rok 2014, gdy EBC obniżył stopę depozytową dla banków komercyjnych do poziomu $-0,1\%$ w skali rocznej. Po kolejnych obniżkach od września 2019 r. wynosi ona $-0,5\%$ ¹. Decyzja o ustanowieniu ujemnego oprocentowania środków „parkowanych” przez banki w EBC wpisuje się w realizowaną przez banki centralne od zakończenia globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego (lata 2008–2009) ekspansywną politykę monetarną (politykę niskich stóp procentowych), której celem jest ożywienie za pomocą taniego pieniądza koniunktury

ry gospodarczej. Teoretycznie bowiem, gdy banki komercyjne pozyskują środki finansowe po niskich kosztach z banku centralnego lub od wierzycieli, to mogą również na korzystnych warunkach udzielać kredytów przedsiębiorstwom i gospodarstwom domowym, umożliwiając tą drogą wzrost inwestycji i konsumpcji, co pozytywnie wpływa na rozwój gospodarczy i zatrudnienie w gospodarce narodowej.

Jednakże w praktyce te oczekiwania banków centralnych nie zawsze się spełniają, czego doświadczamy dzisiaj. Zarówno przedsiębiorstwa, jak i gospodarstwa domowe nieufnie patrzą w przyszłość i dlatego mało inwestują i mało kupują. Również banki boją się, że mogą utracić pożyczone klientom pieniądze, zaostrożają więc warunki udzielenia kredytów, a najchętniej inwestują posiadane środki w bezpieczne obligacje skarbowe lub mimo ujemnej stopy depozytowej, przetrzymują je na swoim rachunku w banku centralnym.

Drugą istotną przesłanką obniżenia stóp procentowych przez EBC było zmniejszenie kosztów obsługi długu publicznego. Według danych Bundesbanku budżet niemiecki dzięki niskim stopom procentowym w latach 2008–2018 zaoszczędził 360 mld euro, natomiast osoby posiadające oszczędności w bankach w tym czasie straciły na odsetkach 360 mld euro².

Zakres stosowania ujemnych stóp procentowych

Według portalu biallo.de, na koniec czerwca 2020 r. w Niemczech spośród ankietowanych 1300 banków ujemne oprocentowanie

¹ Zwolniona z ujemnego oprocentowania jest kwota równa sześciokrotnej wielkości rezerwy obowiązkowej dla danego banku.

² O tyle mniej odsetek otrzymali w porównaniu z tym, gdyby ich środki były oprocentowane tak jak w 2007 r.



Tab. 1. Wynik odsetkowy i wynik prowizyjny niemieckich banków spółdzielczych w latach 2010–2019.

Lata	Wynik odsetkowy (mld euro)	Wynik odsetkowy (% ŚSB*)	Wynik prowizyjny (mld euro)	Wynik prowizyjny (% ŚSB*)	Suma bilansowa (mld euro)
2010	16,245	2,30	4,183	0,59	707
2011	16,331	2,24	4,049	0,55	729
2012	16,393	2,18	4,135	0,55	750
2013	16,879	2,21	4,201	0,55	763
2014	17,201	2,21	4,397	0,56	788
2015	16,989	2,13	4,546	0,57	818
2016	16,581	1,99	4,578	0,55	851
2017	16,315	1,88	4,947	0,57	891
2018	16,374	1,80	5,160	0,57	935
2019	16,272	1,70	5,456	0,57	985

*Średnia suma bilansowa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych BVR.

townie oszczędności było w prawie 250 bankach, głównie w bankach spółdzielczych i w kasach oszczędności. W 150 bankach dotyczyło to nie tylko rachunków przedsiębiorstw, ale także kont osób prywatnych. Natomiast rok wcześniej banków z ujemnymi odsetkami było tylko 30. Najczęściej ujemna stopa procentowa wynosiła $-0,5\%$. Do wyjątków należało naliczanie ujemnych odsetek już od 1 euro środków na rachunku bankowym. W większości banków stosujących ujemne odsetki wyznaczona była kwota niepodlegająca ujemnemu oprocentowaniu, która w zależności od banku wynosiła od 5 tys. do 1 mln euro³.

Pierwszym bankiem w Niemczech, który wprowadził ujemną stopę procentową ($-0,4\%$), ale tylko dla środków powyżej 500 tys. euro na rachunku oszczędnościowym i ponad 1 mln euro na rachunku rozliczeniowym, był spółdzielczy bank internetowy Deutsche Skatbank z Turyngii. Od października 2019 Volksbank Raiffeisenbank Fürstfeldbruck w Bawarii jako pierwszy bank spółdzielczy stosuje ujemne oprocentowanie w wysokości $-0,5\%$ do wszystkich środków klientów na nowo otwartych kontach.

Liczba banków stosujących ujemne oprocentowanie będzie wzrastać. Według prognoz Bundesbanku i BaFin (niemiecki odpowiednik KNF) 40% wszystkich małych i średnich banków, wśród których dominują banki spółdzielcze, wprowadzi ujemne oprocentowanie środków klientów przechowywanych na rachunkach bankowych. Naliczanie przez banki ujemnych odsetek jest w świetle obowiązującego w Niemczech prawa legalne. Zasadniczo powinno to dotyczyć nowych klientów i następować w uzgodnieniu z dotychczasowymi klientami, a ci, którzy nie godzą się na ujemne oprocentowanie, mogą bez żadnych konsekwencji finansowych zrezygnować ze współpracy z danym bankiem. Jednakże migrację klientów do innego banku utrudnia debet na ich rachunku bankowym, którego oprocentowanie najczęściej zaczyna się od 7% p.a.

Niskim stopom procentowym na rynku

usług bankowych towarzyszy odchodzenie od darmowych rachunków bankowych dla klientów i podnoszenie dotychczasowych comiesięcznych opłat za prowadzenie konta rozliczeniowego (żyrowego), np. Volksbank w Hamm w maju 2020 r. podniósł opłatę z 5 na 7,95 euro. Istniejące jeszcze w bankach spółdzielczych konta darmowe obwarowane są różnymi warunkami, np. wymagana jest określona kwota wpływów na takie konto, np. minimum 700 euro każdego miesiąca, konto musi być aktywne itp. Aby konto można było uznać za rzeczywiście darmowe, to klient musi być nie tylko zwolniony z opłat, ale też mieć przynajmniej prawo do darmowej karty płatniczej

oraz wpłaty i wypłaty gotówki za pośrednictwem okienek bankowych i urzędzeń samoobsługowych swojego banku, o co obecnie w Niemczech jest coraz trudniej.

Konsekwencje niskich stóp procentowych dla banków spółdzielczych

Na niskich rynkowych stopach procentowych szczególnie cierpią banki spółdzielcze, które w przeciwieństwie do dużych banków komercyjnych lub oddziałów banków zagranicznych nie zarabiają dużo na obrocie papierami wartościowymi czy sprzedaży ubezpieczeń, a ich głównym źródłem dochodów jest wynik odsetkowy, czyli różnica między przychodami z oprocentowania kredytów i kosztami odsetek płaconych od pozyskanych środków. Gdy niskie jest oprocentowanie kredytów, to nawet przy zerowym lub ujemnym oprocentowaniu depozytów wynik odsetkowy jest nieduży. Jak wynika z danych BVR, w ostatnim dziesięcioleciu sumaryczny wynik odsetkowy niemieckich banków spółdzielczych istotnie się nie zwiększył, choć ich suma bilansowa, którą w największym stopniu tworzą należności z tytułu udzielonych kredytów, w latach 2010–2019 wzrosła o niemal 40%. O ile w 2010 r. wynik odsetkowy stanowił 2,30% średniej sumy bilansowej banków spółdzielczych, to w 2019 r. już tylko 1,70%. Niskie dochody odsetkowe zmuszają banki spółdzielcze do poszukiwania pozaodsetkowych dochodów, spośród których największe znaczenie mają dochody z tytułu prowizji. Ich wielkość rosła równolegle ze wzrostem sumy bilansowej (zob. tab. 1).

Stosowanie przez banki spółdzielcze ujemnych stóp procentowych w krótkookresowej perspektywie oceniane jest przez ekonomistów pozytywnie, ponieważ pozwala tym bankom nieco złagodzić skutki niskiego oprocentowania kredytów bankowych, ale w dłuższym okresie taka polityka może wywołać falę wycofywania z banków ujemnie oprocentowanych oszczędności i kierowanie ich do instytucji kredytowych, które nie wprowadziły jeszcze ujemnych stóp procentowych. Klienci mogą też kupować za te pieniądze różnego rodzaju aktywa o wyższej rentowności (papiery wartościowe, złoto, nieruchomości), ale obciążone wyższym ryzykiem niż lokaty bankowe.

Prognozuje się, że niskie stopy procentowe będą dominować na rynku jeszcze przez wiele lat. Nadal trudno będzie bankom spółdzielczym wypracowywać zyski i tą drogą powiększać swoje fundusze własne, co jest konieczne w celu spełnienia coraz ostrzejszych wymagań regulacyjnych i poszerzenia akcji kredytowej. Wszystkie banki spółdzielcze będą musiały obniżyć koszty prowadzenia biznesu bankowego poprzez redukcję zatrudnienia i zamykanie nierentownych placówek bankowych oraz centralizację operacji z zakresu back office. Natomiast słabe kapitałowo banki spółdzielcze będą przejmowane przez silniejsze. ●

³ Rund 250 Banken und Sparkassen kassieren Negativzinsen, <https://www.biallo.de/geldanlage/ratgeber/so-vermeiden-sie-negativzinsen/>



NIETYPOWE BANKI SPÓŁDZIELCZE

DR HAB. EUGENIUSZ GOSTOMSKI, PROF. UE,
KATEDRA BIZNESU MIĘDZYNARODOWEGO, UNIWERSYTET GDAŃSKI

W Niemczech istnieje obecnie 9 spółdzielczych banków kościelnych. Wszystkie one należą do Federalnego Związku Banków Ludowych i Banków Raiffeisena (BVR). Specjalizują się w obsłudze bankowej księży, pastorów, parafii, kurii biskupich i organizacji charytatywnych związanych z kościołami: pięć z Kościołem Katolickim i cztery z Kościołami Ewangelickimi. Pod względem sumy bilansowej należą one, z wyjątkiem dwóch małych protestanckich kas oszczędnościowo-kredytowych, do 70 największych niemieckich banków spółdzielczych.

Pierwsze banki kościelne powstały w latach 1917–1927 w celu ułatwienia proboszczom i pastorom, którzy mieli przykościelne gospodarstwa rolne, wypłaty odpraw emerytalnych osobom duchownym oraz sfinansowania odbudowy budynków kościelnych ze zniszczeń po I wojnie światowej. Jako pierwsze powstały w 1917 r. działające do dzisiaj banki katolickie: Liga Bank w Regensburgu i Pax Bank w Kolonii. Ich działalność koncentrowała się głównie na przyjmowaniu depozytów od

księży i udzielaniu pożyczek osobom duchownym. Druga faza tworzenia banków kościelnych przypada na lata 1953–1972, kiedy powstało kilka banków katolickich i ewangelickich. U podstaw tych działań leżała konieczność odbudowy zniszczonych w czasie II wojny światowej kościołów i sfinansowania budowy mieszkań dla księży, poprawa zarządzania finansami kościelnymi i pełniejsza realizacja funkcji religijnych oraz społecznych przez instytucje kościelne. W późniejszych latach już żaden nowy bank kościelny nie powstał, ale miały miejsce fuzje istniejących banków i zmiany ich nazwy.

Banki kościelne są różnicowane pod względem wielkości sumy bilansowej, liczby pracowników i placówek bankowych, liczby i struktury członków, rodzaju prowadzonej działalności i segmentów obsługiwanych klientów. Spośród nich największy bank, trzeci w rankingu banków kościelnych i dwa najmniejsze należą do Kościoła Ewangelickiego, a pozostałe do Kościoła Katolickiego (zob. tab. 1).

Banki kościelne, tak jak wszystkie banki spółdzielcze, są własnością ich członków, ale ich liczba w poszczególnych ban-

Tab. 1. Banki kościelne w Niemczech (stan na koniec 2019 r.)

Nazwa banku	Siedziba	Liczba pracow.	Liczba placówek	Suma bilans. mln €	Lokaty mln €	Należn. od klientów mln €
Evangelische Bank	Kassel Regensburg	436	14	7 897	6 260	4 621
Liga Bank	Dortmund	313	12	5 946	4 550	2 781
Bank für Kirche und Diakonie	Essen	220	12	5 267	4 784	1 959
Bank im Bistum Essen	Paderborn	136	1	5 267	3 493	3 496
Bank für Kirche und Caritas	Münster	131	1	5 088	4 228	1 452
DKM Darlehenskasse	Köln	130	1	4 682	3 381	1 613
PAX – Bank	Bad Homburg	171	9	2 858	2 387	1 781
SKB Evangelisch-Freikirchlicher Gemeinden	Witten	17	1	224	204	89
SKB des Bundes Freier ev. Gemeinden		10	1	154	123	67

Źródło: Opracowanie własne na podstawie stron internetowych poszczególnych banków



Tab. 2. Podstawowe pozycje bilansowe Evangelische Bank w latach 2016–2019 (w mln euro)

Aktywa	2016	2017	2018	2019
Gotówka i środki w banku centralnym	106	822	69	475
Należności od instytucji finansowych	449	489	520	319
Należności od podmiotów niefinansowych	3 907	4 316	4 504	4 559
Papiery dłużne	1 549	1 551	1 626	1 802
Akcje i inne papiery	881	769	777	581
Udziały i środki finansowe w innych spółdzielniach	49	49	47	47
Udziały w przedsiębiorstwach zależnych	10	10	27	28
Wartości niematerialne	1	3	1	1
	31	33	19	33
Środki trwałe i inne składniki majątkowe				
Suma aktywów	7 119	7 298	7 688	7 859
Pasywa	2016	2017	2018	2019
Zobowiązania wobec podmiotów finansowych	403	502	691	766
Zobowiązania wobec podmiotów niefinansowych	5 964	6 015	6 194	6 279
Zobowiązania z tytułu wyemitowanych papierów	156	192	199	209
Rezerwy na przyszłe zobowiązania	61	70	70	70
Fundusz ogólnego ryzyka	145	163	172	177
Fundusz udziałowy	124	126	121	121
Całkowite fundusze (kapitały własne)	300	308	320	308
Zysk netto	10	10	10	10
Suma pasywów	7 119	7 298	7 688	7 859

Źródło: Opracowanie własne na podstawie stron internetowych poszczególnych banków

kach jest stosunkowo mała i w żadnym nie przekracza 10 tys. O ile przeciętna liczba członków w banku spółdzielczym w Niemczech w 2019 roku wynosiła 22 tys., to w banku kościelnym tylko 3 tys. Członkami banków kościelnych są głównie osoby duchowne, świeccy pracownicy instytucji kościelnych, parafie i inne instytucje kościelne, podmioty z zakresu ochrony zdrowia, instytucje społeczne i organizacje charytatywne. W niektórych bankach kościelnych członkami mogą być tylko księża bądź pastory i pracownicy instytucji kościelnych, czyli osoby ściśle związane z Kościołem oraz same te instytucje, a w innych także osoby fizyczne niezwiązane w szczególności sposobem z Kościołem.

Istnieją też różnice w zakresie obsługiwanych klientów – są banki, w których klientami mogą być tylko ich członkowie i takie, w których nie stosuje się tego rodzaju ograniczeń. Banki kościelne wzajemnie ze sobą nie konkurują. Rynek podzieliły między sobą według diecezji (banki Kościoła Katolickiego) lub według krajów związkowych (banki Kościoła Ewangelickiego). Najczęściej katolicki bank kościelny działa na obszarze kilku diecezji, a bank ewangelicki w kilku krajach związkowych. Klienci banków kościelnych, (a szczególnie osoby prywatne) w coraz większym stopniu korzystają z usług bankowych w trybie online, np. w Banku Ewangelickim osoby prywatne niemal wyłącznie wszystkie sprawy bankowe, także zaciąganie kredytów, załatwiają zdalnie za pomocą komputera lub telefonu komórkowego z odpowiednią aplikacją. Banki kościelne prowadzą bardzo konserwatywną politykę w zakresie przyjmowania depozytów, udzielania kredytów i in-

Najczęściej katolicki bank kościelny działa na obszarze kilku diecezji, a bank ewangelicki w kilku krajach związkowych. Klienci banków kościelnych, (a szczególnie osoby prywatne) w coraz większym stopniu korzystają z usług bankowych w trybie online, np. w Banku Ewangelickim osoby prywatne niemal wyłącznie wszystkie sprawy bankowe, także zaciąganie kredytów, załatwiają zdalnie za pomocą komputera lub telefonu komórkowego z odpowiednią aplikacją.

westowania wolnych środków finansowych. Większość depozytów pochodzi od dużych instytucji kościelnych, które lokują w bankach kościelnych środki pochodzące z podatku kościelnego, niewydane jeszcze na działalność statutową. Jednakże spadek liczby wiernych płacących podatek kościelny w Niemczech wpływa negatywnie na obroty banków kościelnych, a dodatkowo ich sytuację finansową utrudniają utrzymujące się od kilku lat na rynku finansowym niskie stopy procentowe. W tej sytuacji wszystkie banki, w tym także kościelne, musiały silnie skoncentrować się na usługach pośredniczących, głównie na sprzedaży papierów wartościowych, ubezpieczeń i jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, które pozwalają im zwiększyć dochody prowizyjne. Środki pozyskiwane przez banki kościelne są przeznaczane głównie na finansowanie inwestycji organizacji charytatywnych i instytucji kościelnych (szpitale, domy pogodnej starości, szkoły, internaty itp.). Tego rodzaju kredyty cechują się bardzo niską szkodowością.

Jak funkcjonuje największy niemiecki bank kościelny?

Największym bankiem kościelnym jest Bank Ewangelicki (Evangelische Bank eG) w Kassel, z sumą bilansową 7,9 mld euro (wzrost o 2,2% w stosunku do roku poprzedniego) i funduszami własnymi na poziomie ponad 300 mln euro. Bank ten pod obecną nazwą funkcjonuje od 2014 roku, po fuzji dwóch banków ewangelickich: Evangelische Kreditgenossenschaft (EKD) w Kassel i Evangelische Darlehns-genossenschaft (EDG) w Kilonii. Znajduje się on na 11 miejscu na liście największych banków spółdzielczych w Niemczech. Na koniec 2019 roku zatrudniał 436 pracowników, tj. o 37 osób mniej niż w 2017 r. Średnia wieku pracowników wynosiła 45 lat, a średni staż 13 lat. W celu podniesienia kwalifikacji pracowników w 2019 r. Bank sfinansował dla swojego personelu 1153 osobo/dni kursów, seminariów i udziału w konferencjach. Bank posiadał 13 placówek operacyjnych w całych Niemczech oraz biuro przedstawicielskie w Wiedniu. Bank Ewangelicki liczy 1220 członków, którymi są wyłącznie podmioty instytucjonalne ściśle związane z Kościołem Ewangelickim. Fundusze własne Banku na koniec 2019 r. wynosiły 308 mln euro, a wskaźnik wypłacalności 15,1% (4,6 pkt. proc. powyżej minimalnej wysokości). Bank Ewangelicki stoi na gruncie wartości chrześcijańskich



i opowiada się za trwałym i zrównoważonym rozwojem opartym na trzech filarach: równowadze między celami ekonomicznymi, ekologicznymi i socjalno-etycznymi. Jako wiodący bank kościelny w Niemczech oferuje kompleksową obsługę finansową podmiotów Kościoła Ewangelickiego, jego instytucji charytatywnych i socjalnych oraz zatrudnionych tam osób. Kierując się wartościami chrze-

ścijańskimi, we współpracy ze swoimi członkami, pracownikami i klientami, przywiązuje dużą wagę do wzajemnego zaufania, otwartości, solidarności, pomaganiu sobie i postępowania zgodnego z zasadami etyki. W relacjach ze swoimi pracownikami dba o zachowanie harmonii między ich pracą zawodową i życiem rodzinnym.

Bank Ewangelicki koncentruje się na klasycznych operacjach bankowych: depozytowych, kredytowych i rozliczeniowych. Łącznie obsługuje 19 tys. klientów instytucjonalnych i 72 tys. osób prywatnych o orientacji chrześcijańskiej. Na koniec 2019 r. dysponował środkami od klientów o wartości 6,3 mld euro, tradycyjnie największy udział miały lokaty 3-miesięczne. Od 1 maja 2017 roku stosuje ujemną stopę procentową na poziomie stopy depozytowej Europejskiego Banku Centralnego, ale tylko w odniesieniu do depozytów overnight i środków klientów na rachunkach bieżących o wartości ponad 10 mln euro.

W 2019 roku Bank Ewangelicki udzielił podmiotom niefinansowym nowych kredytów na sumę 584 mln euro, z czego 30% osobom prywatnym. Kredyty trafiły do instytucji kościelnych, placówek służby zdrowia, instytucji pomocy społecznej, domów spokojnej starości i innych podmiotów. Łącznie należności od podmiotów niefinansowych na koniec 2019 r. stanowiły 4,6 mld euro, a udział złych kredytów był bardzo niski.

Evangelische Bank dysponuje dużą nadwyżką wartości depozytów nad udzielonymi kredytami. Środki te inwestowane są w odpowiednie papiery dłużne i fundusze inwestycyjne (własne i obce), uwzględniając przy tym nie tylko ich efektywność, ale także aspekty ekologiczne i socjalno-etyczne, zgodnie ze swoją misją i respektowaniem chrześcijańskiego systemu wartości (zob. tab. 2).

Bank Ewangelicki, jako nowoczesna instytucja finansowa oferuje klientom nie tylko klasyczne produkty finansowe, ale także we współpracy ze specjalistycznymi spółkami należącymi do spółdzielczego sektora bankowego usługi leasingowe, ubezpieczeniowe, pośrednictwa na rynku nieruchomości i inne. Ważną rolę w jego działalności ogrywa też pośrednictwo w obrocie papierami wartościowymi i zarządzanie klientowskimi portfelami instrumentów finansowych, na czym w 2019 r. zarobił 12,8 mln euro.

W 2019 r. Bank Ewangelicki wypracował zysk netto na poziomie 10,4 mln euro. W największym stopniu na powyższy

Tab. 3. Wybrane pozycje rachunku zysków i strat Evangelische Bank w latach 2016–2019 (w mln, euro)

Wyszczególnienie	2016	2017	2018	2019
Wynik z tytułu odsetek	76,0	71,6	87,2	73,7
Wynik z tytułu prowizji	20,5	20,7	18,7	14,7
Koszty osobowe	37,5	33,9	35,8	33,6
Koszty rzeczowe	27,7	29,8	33,4	33,7
Saldo rezerw i odpisów	12,8	5,8	4,0	7,3
Strata nadzwyczajna	0	8,2	1,1	3,9
Podatek dochodowy	18,9	9,1	16,1	3,8
Zysk netto	10,1	10,2	10,3	10,4

Źródło: jak w tab. 2

wynik wpłynęły dochody odsetkowe (73,7 mln euro), dochody prowizyjne (14,7 mln euro) i koszty funkcjonowania banku (–67,3 mln euro) (zob. tab. 3).

Pandemia Covid19 w pierwszym półroczu 2020 nie spowodowała wyraźnego pogorszenia wyników finansowych Banku Ewangelickiego – nie odnotowano spadku ani w dziedzinie operacji finansowych ani depozytowych. Lockdown nie przerwał jego funkcjonowania i działalność operacyjna była dalej prowadzona, tyle że w systemie online. Nie stanowiło to większego problemu, ponieważ bank ten już od kilku lat jest w dużym stopniu zdigitalizowany. Jego pracownicy umieją zdalnie obsługiwać klientów, a ci potrafią załatwiać sprawy finansowe na odległość. Dotyczy to w szczególności bankowości detalicznej. Bank nie odnotował też pogorszenia się jakości portfela kredytowego, co zawdzięcza w dużym stopniu specyfice swoich klientów, tj. instytucji kościelnych i chary-

tatywnych, których znaczenie w czasie pandemii jeszcze wzrosło. Mają one też pewne źródło finansowania w postaci wpływów z podatku kościelnego.

Długookresowe perspektywy działalności biznesowej Banku Ewangelickiego są pomyślne, a opierają się one przede wszystkim na dobrych perspektywach rozwoju gospodarki niemieckiej, co przekłada się na wzrost popytu na usługi bankowe zarówno ze strony podmiotów instytucjonalnych, jak i prywatnych. Dzięki systematycznemu zwiększaniu funduszy własnych poprzez zasilanie ich z wypracowa-

nego zysku, Bank nie powinien mieć problemów ze spełnieniem wymogów ostrożnościowych w zakresie adekwatności kapitałowej. Mając tradycyjnie nadwyżkę depozytów bankowych nad kredytami, nie powinien też mieć kłopotów z utrzymaniem płynności. Jednakże wzrost dochodów odsetkowych nadal utrudniać będą niskie stopy procentowe, które nie wzrosną w najbliższych latach. Covid-19 stał się kołem zamachowym dla dalszej digitalizacji procesów bankowych, do czego Bank Ewangelicki jest dobrze przygotowany. Do 2022 roku zatrudnienie w nim ma się zmniejszyć o dalsze kilkadziesiąt etatów. Utrata pracy jest bolesna dla pracowników tego banku, którzy dotychczas cieszyli się bardzo stabilnymi stanowiskami pracy. Negatywne skutki zwolnień mają łagodzić odprawy pieniężne dla zwalnianych pracowników i wcześniejsze przechodzenie starszych osób na emeryturę. ●

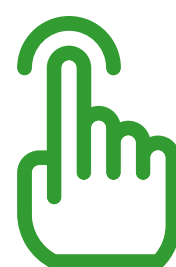
Bank Ewangelicki liczy 1220 członków, którymi są wyłącznie podmioty instytucjonalne ściśle związane z Kościołem Ewangelickim. Fundusze własne Banku na koniec 2019 r. wynosiły 308 mln euro, a wskaźnik wypłacalności 15,1% (4,6 pkt. proc. powyżej minimalnej wysokości).





Płacić telefonem

gdzie chcesz i kiedy chcesz
szybko, łatwo i wygodnie.



KLIKNIJ ŻEBY
PRZEJŚĆ NA
STRONĘ WWW



Banki Spółdzielcze

Bezpłatna infolinia:

800 888 888

www.sgb.pl/mobilne

Usługa Google Pay dostępna jest w wybranych bankach spółdzielczych SGB, dla posiadaczy kart płatniczych z aktywną funkcją zbliżeniową wydanych przez wybrane banki spółdzielcze SGB. Szczegóły oferty, w tym informacje o aplikacji mobilnej Google Pay, opłatach i prowizjach, wymagania techniczne, zasady korzystania z usługi oraz lista banków Grupy SGB oferujących usługę Google Pay dostępne są w wybranych placówkach banków spółdzielczych SGB i na stronie www.sgb.pl/mobilne

ROZWIJAMY PLATFORMĘ BS API



**Mirosław Skiba i Błażej Mika
podpisują list intencyjny ze strony
SGB-Banku SA**

FOTO: Związek Banków Polskich

SGB-Bank SA i Bank BPS S.A., wraz z firmami informatycznymi oraz ZBP i KZBS podpisały kolejny List Intencyjny dotyczący zacieśnienia współpracy.

Sygnatariusze Listu deklarują zgodną współpracę i wzajemną pomoc nad dalszym rozwijaniem zdalnej bankowości, zainicjowaną wdrożeniem projektu BS API, a także dopracowaniem rozwiązań informatycznych wykorzystywanych przez banki spółdzielcze w obszarze budowy systemu i wymiany danych w ramach Zrzeszeń, jako istotnego warunku dla optymalizacji procesu przygotowywania przez banki spółdzielcze sprawozdawczości.

Efektom działań ma być m.in.:

- opracowanie i wdrożenie w sektorze bankowości spółdzielczej rozwiązań w ramach tworzonej hurtowni danych,
- co pozwoli usprawnić sprawozdawczość obowiązkową, sprawozdawczość kredytową oraz inną, niezbędną dla prowadzenia działalności bankowej,
- określenie jednolitego standardu sprawozdawczego dla banków spółdzielczych i banków zrzeszających.

– Już przed rokiem, kiedy podpisywaliśmy list intencyjny w sprawie wspólnej budowy platformy BS API, udało nam się zrobić pierwszy krok – mówi Mirosław Skiba, prezes Zarządu SGB-Banku SA. – Ta współpraca zaowocowała bardzo konkretnymi osiągnięciami i przyspieszeniem procesu digitalizacji banków spółdzielczych, budową aplikacji mobilnej SGB Mobile i wieloma innymi rozwiązaniami. Można powiedzieć, że dziś wykonujemy krok kolejny, którego efektem ma być wprowadzenie bankowości na nowy poziom technologiczny – dodaje prezes. Bezpośrednim przyczynkiem do podpisania kolejnego listu była dobra ocena dotychczasowej współpracy przy projekcie BS API oraz wyzwania technologiczne, przed którymi staje sektor bankowości spółdzielczej wobec wymagań regulacyjnych i biznesowych. Inicjatorem tych działań była Rada Konsultacyjna Sektora Bankowości Spółdzielczej, której w bieżącym roku przewodniczy Związek Banków Polskich.

– To jest kolejny dobry krok w kierunku budowy silnego sektora bankowości spółdzielczej i wzmocnienia systemów ochrony instytucjonalnej – podkreśla Krzysztof Pietraszkiewicz, prezes Zarządu Związku Banków Polskich.

Zadowolenia z podpisania listu nie kryje także Artur Adamczyk, prezes Zarządu Banku Polskiej Spółdzielczości S.A.: *Wszyscy zdajemy sobie sprawę, że tylko dzięki budowie wspólnej platformy do wymiany danych, uwspólnianiu narzędzi i produktów bankowych jesteśmy w stanie sprawnie obsługiwać klienta i konkurować na rynku. Wykorzystując dotychczasowe doświadczenia z prac nad BS API, chcemy pracować nad kolejnymi rozwiązaniami np. sprawozdawczością obowiązkową. Dzięki temu będziemy mogli optymalizować koszty w Zrzeszeniu, uwalniając banki spółdzielcze od części zadań backoffice'owych* – mówi prezes.

Lepsze wykorzystanie technologii ma obniżyć koszty i zwiększyć przychody w bankach spółdzielczych, a w dłuższej perspektywie zwiększyć nasz udział w rynku usług bankowych. Dlatego do podpisania Listu Intencyjnego zostały zaproszone firmy obsługujące IT w sektorze bankowości spółdzielczej.

– Jest to ważny krok w zakresie współdziałania bankowości spółdzielczej z firmami IT oraz izb gospodarczych, które próbowały przekonywać do wzajemnej współpracy z dostawcami usług IT w celu optymalizacji ponoszonych kosztów – powiedziała Krystyna Majerczyk Żabówka, prezes Zarządu Krajowego Związku Banków Spółdzielczych.

Sygnatariuszami Listu są: Bank Polskiej Spółdzielczości S.A., SGB-Bank SA, firmy informatyczne obsługujące IT w bankowości spółdzielczej, do których należą: Asseco Poland SA, Zakład Usług Informatycznych NOVUM Sp z o.o., Softnet sp. z o.o., Altkom Software & Consulting sp. z o.o., HEUTHES sp. z o.o., I-BS.PL Sp z o.o., Saba Service sp. z o.o. oraz Związek Banków Polskich i Krajowy Związek Banków Spółdzielczych. ●

Oprac. Rafał Łopka



ZROBILIŚMY TO!

UNIWERSALNA PLATFORMA BS API W BANKACH SPÓŁDZIELCZYCH SGB



Rafał Łopka
SGB-Bank SA

Zrobiliśmy to! – słychać na korytarzach wielu banków spółdzielczych SGB i jest w tym okrzyku nuta głębokiej satysfakcji, przeplatana z lekkim uczuciem niedowierzania. Gdyby 12 miesięcy temu ktoś zapytał o rokowania projektów takich jak BS API czy aplikacja SGB Mobile, niedowiarków i sceptyków byłoby z pewnością więcej niż optymistów...

Spółdzielcza Grupa Bankowa szykowała się do tego przedsięwzięcia długo. Przez lata mówiono o potrzebie digitalizacji, wprowadzenia naszych usług bankowych do świata online, tworzenia nowoczesnych platform integrujących w jednym systemie wszystkie banki, ale... brakowało konkretnych działań. Tym razem – dzięki determinacji nowego Zarządu SGB-Banku oraz pracy sporej grupy ludzi – udało się. – Zrobiliśmy to! I to naprawdę w błyskawicznym tempie. Mamy BS API, płatności mobilne, mamy SGB ID, mamy SGB Mobile i wiemy, że na tym nie koniec!

Niewiele ponad rok temu oba zrzeszenia oraz partnerskie firmy informatyczne podpisały list intencyjny w sprawie budowy wspólnej platformy informatycznej. Takiej, która zintegruje w jedną całość co najmniej sześć różnych systemów informatycznych, którymi posługuje się bankowość spółdzielcza. Takiej, która popchnie do przodu obecność banków w sferze online i da im do rąk nowoczesne narzędzia kontaktów z klientami, tworzenia ofert i zarządzania ogromem danych.

– *Przyznaję, że i mnie nie brakowało wątpliwości* – mówi Mirosław Skiba, prezes Zarządu SGB-Banku SA. – *Narzuciliśmy sobie wielkie tempo, prowadziliśmy równolegle kilka dużych projektów i często stawiałem sobie pytanie o naszą wydolność, o realną siłę tego zespołu. Ale kiedy latem i jesienią ubiegłego roku wdrożyliśmy pierwsze płatności mobilne, byłem już spokojny. Nawet pandemia nie powstrzymała tempa prac przy wdrożeniu nowej aplikacji, co może być dla naszych zespołów źródłem olbrzymiej satysfakcji. Tak samo należy ocenić integrację 192 banków SGB na platformie BS API oraz wdrożenie usługi SGB ID, udostępnianej już przez większość banków naszego zrzeszenia. Bądźmy dumni z tych projektów, bo to jedne z największych tego typu przedsięwzięć w Europie.*

Czym jest BS API z perspektywy klienta?

Uniwersalna platforma BS API, wdrożona w bankach spółdzielczych SGB, może być już niebawem platformą integrującą wszystkie banki obu Zrzeszeń. Tym samym systemową współpracą objęta zostanie grupa ponad pięciuset lokalnych banków w całym kraju, a to oznacza, że każdy z nich może zasilać system własnymi danymi i pozyskiwać z niego dowolne, spójne informacje.

Piotr Mazur, dyrektor Departamentu Informatyki

SGB-Banku SA: – Możliwości rozwoju, jakie daje nam platforma BS API, do tej pory były niedostępne dla bankowości spółdzielczej. Wykonaliśmy w krótkim czasie bardzo dużo pracy, stworzyliśmy mocno rozbudowaną wersję Polish API, co pozwoliło nam na integrację wielu systemów używanych w bankach. W przyszłości dzięki BS API będziemy mogli w bezpieczny i dynamiczny sposób wdrażać kolejne narzędzia i aplikacje, co przełoży się na lepszą obsługę klientów.

BS API to platforma, która działa niejako w tle bezpośrednich relacji banków z klientami. Ułatwia zaciąganie kredytów online, przyspiesza obieg informacji i dokumentów wewnątrz banków i między bankami. Skraca procedury, upraszcza i uszczelnia weryfikację danych.

Dzięki istnieniu tej platformy klient banku spółdzielczego SGB zyskał możliwość założenia konta bankowego zarówno z poziomu aplikacji mobilnej, jak i w kanałach www. W samych bankach BS API ułatwia kontrolę nad procesem zarządzania finansami i zwiększa bezpieczeństwo klientów bankowości internetowej, dając im dostęp do Profilu Zaufanego i usługę SGB ID – bezpieczne narzędzie potwierdzania tożsamości online oparte na BS API.

SGB ID – długa lista ułatwień dla klientów

Usługa SGB ID, którą udostępnia już 155 banków spółdzielczych SGB (stan na 25 września), pozwala na wykorzystanie tożsamości cyfrowej mojejID dzięki integracji z Węzłem Kra-



jowym i Profilem Zaufanym. Przy pomocy Węzła Krajowego oraz Profilu Zaufanego można m.in. podpisywać dokumenty w urzędach publicznych, identyfikować swoją tożsamość w usługach podmiotów publicznych w Internecie (np. złożyć wniosek o wydanie dowodu osobistego lub paszportu).

Dodatkowo, dzięki SGB ID klient banku spółdzielczego może potwierdzić swoją tożsamość w sektorze komercyjnym, m.in. w firmach ubezpieczeniowych i telekomunikacyjnych, u dostawców energii elektrycznej i w placówkach medycznych. Przy pomocy kilku kliknięć na dowolnym urządzeniu z dostępem do przeglądarki internetowej i w dowolnym czasie, SGB ID pozwala klientowi w bezpieczny sposób potwierdzić swoją tożsamość, zachowując jednocześnie bezpieczeństwo i kontrolę nad przekazywanymi informacjami.

– *Oferujemy dziś usługi na poziomie europejskich banków komercyjnych* – ocenia Błażej Mika, wiceprezes Zarządu SGB-Banku SA, odpowiedzialny za pion technologiczny. – *SGB ID oferuje klientom banków spółdzielczych SGB jednokowe, uniwersalne rozwiązanie, które pozwala na bezpieczne potwierdzanie tożsamości choćby na takich platformach usług publicznych jak obywatel.gov.pl, epuap.gov.pl czy pacjent.gov.pl. To ułatwia proces weryfikacji, usprawnia i przyspiesza procedury logowania się, pozyskiwania dokumentów i zgłaszania swoich danych. Klient banku spółdzielczego może z poziomu własnego smartfona dokonać zgłoszenia działalności gospodarczej, uzyskać dostęp do eRecepty i eSkierowań, złożyć lub skorygować deklarację ZUS, ubezpieczyć auto lub dom. To przełom w naszych relacjach z konsumentami. Daliśmy im do ręki najnowocześniejsze narzędzia, których nie powstydziłby się żaden bank w Europie.*

Aplikacja SGB Mobile: bank w zasięgu ręki

Ponad 17 tysięcy pobrań aplikacji SGB Mobile (stan na 25 września) oraz dobre opinie użytkowników, to dla informatyków z SGB potwierdzenie, że warto było zarywać noce, nawet w trybie pracy zdalnej. Mamy aplikację, której funkcjonalności przekraczają ofertę banków komercyjnych – choćby w sferze zarządzania opłatami za usługi serwisów streamingowych takich jak Netflix czy Spotify.

Przez kilka miesięcy aplikację testowało ponad 2000 pracow-

Artur Józefowski, dyrektor Biura Bankowości Mobilnej i Internetowej SGB-Banku SA: – Ta aplikacja już jest sukcesem. Udowodniliśmy, że bankowość spółdzielcza potrafi dotrzymać słowa, a zapowiadane zmiany szybko stają się faktem. Jesteśmy spójni z naszymi deklaracjami i rynek to docenia, zainteresowanie ofertą banków spółdzielczych rośnie. Jesteśmy blisko klientów także w obszarze online. A to dopiero początek rozwoju naszych usług w aplikacji mobilnej czy bankowości internetowej. Platforma BS API poszerzy się wkrótce o kolejne usługi, np. mobilną autoryzację czy sprzedaż produktów online. To szczególnie dla nas ważne, aby w tych pandemicznych czasach klienci banków spółdzielczych mogli bankować z nami w pełni zdalnie, z poziomu własnego fotela czy kanapy.

ników z prawie stu banków spółdzielczych SGB. Jej przygotowanie to wielka zasługa pracowników SGB-Banku SA i banków spółdzielczych SGB, a także firm współtworzących rozwiązanie – Ailleron S.A., który wytworzył aplikację mobilną wraz z back office'em administracyjnym i HEUTHES Sp. z o.o., który był dostawcą oprogramowania platformy BS API i firmą odpowiedzialną za integrację systemów. W prace nad wdrożeniem aplikacji zaangażowani byli również dostawcy systemów informatycznych, którzy udostępnili swoje usługi na platformie BS API: Asseco Poland SA, Softnet sp. z o.o., Zakład Usług Informatycznych NOVUM Sp. z o.o., I-BS.pl sp. z o.o. oraz SABA SERVICE sp. z o.o. Partnerami przy pracach nad SGB Mobile byli także Mastercard i Visa.

Z całą pewnością to nie ostatnie projekty w sferze rozwiązań mobilnych, które Spółdzielcza Grupa Bankowa będzie oferowała swoim klientom. Przed nami – przed klientami banków spółdzielczych! – jeszcze wiele możliwości i... wiele okazji do satysfakcji. Platformę BS API czeka teraz intensywny rozwój, włączanie do systemu banków obu zrzeszeń, wdrożenie CRM i wielu nowych funkcji przydatnych dla klientów. A jeszcze w tym roku SGB zaproponuje nowe rozwiązanie, w myśl zasady: technologia na rzecz rozwoju biznesu. Będzie to udogodnienie, które – jak wierzymy – mile zaskoczy i klientów, i rynek. ●



POBIERZ
APLIKACJĘ



KLIKNIJ ŻEBY
ZAINSTALOWAĆ



POBIERZ
APLIKACJĘ



KLIKNIJ ŻEBY
ZAINSTALOWAĆ



KRÓTKA HISTORIA WYŚCIGU Z CZASEM



Marcin Mikłasz

Analitik Systemów Informatycznych
w HEUTHES sp. z o.o.

Co zrobiliśmy?

Projekt bankowości mobilnej dla grupy SGB był wielkim wyzwaniem, obejmującym szereg usług, dotychczas rzadko spotykanych w systemach bankowych polskich banków. Jednak znaleźliśmy odpowiednią ścieżkę postępowania w dotarciu do celu, jakim było oddanie do dyspozycji klientów wszystkich banków, jednolitego dostępu do nowoczesnych usług bankowych. W ten sposób powstała zupełnie nowa jakościowo aplikacja mobilna, dzięki której klienci tych banków mają dostęp do standardowych usług typu: stan konta, czy przelewy. Aplikacja ta umożliwia również dostęp do nowych usług kartowych takich jak push provisioning, subskrypcje itd. Kolejnym, trudniejszym zadaniem było wypracowanie dla wszystkich systemów bankowych całej grupy wspólnego standardu wymiany danych i, co za tym idzie, zintegrowanie ich tak, aby klienci wszystkich banków mieli do dyspozycji identyczny zestaw usług. Tak powstał otwarty standard BS-API oparty o Polish API, i wokół niego skoncentrowany jest cały projekt. Następnym wyzwaniem było rozwiązanie problemu dostępności i wydajności poszczególnych systemów bankowych w celu utrzymania dostępu do usług na odpowiednim, wysokim poziomie. Efekt jest taki, że teraz tylko 5% banków, w ciągu długiego dnia operacyjnego, wykazuje niewielkie problemy wydajnościowe i odsetek ten cały czas powoli maleje. Spowodowane jest to tym, że wypracowaliśmy wysoce zaawansowane metody monitoringu, dostępności, wydajności, błędów oraz powiadamiania, przy użyciu narzędzi HEUTHES Cloud Monitoring i ZABBIX.

Skala projektu

Projekt bankowości mobilnej dla grupy banków SGB potencjalnie dotyczył ok. 200 banków spółdzielczych i samego SGB-Banku SA. Należało zatem podjąć wyzwanie integracji różnorodnych systemów informatycznych wszystkich banków grupy. Systemy te produkowane są przez pięciu odrębnych dostawców, w różnych technologiach, z różnymi funkcjonalnościami i zasadami bezpieczeństwa. Z drugiej strony należało zintegrować standardy dostawców usług zewnętrznych takich jak: PSP, VISA, MASTERCARD, czy Google. W tym przypadku trudność polegała na przejściu precyzyjnych testów certyfikacyjnych, bez których nie byłoby mowy o korzystaniu z usług tych dostawców.

Jak tego dokonaliśmy?

Rekordowo krótki czas wdrożenia – 9 miesięcy – nie byłby moż-

liwy do osiągnięcia standardową metodą, to znaczy: analiza, projektowanie, produkcja, testy, wdrożenie.

Zastosowaliśmy więc podejście SCRUM. Wymagało to ogromnego wysiłku wszystkich podmiotów biorących udział w projekcie. Liczba spotkań (w tym większość on-line), uzgodnień, warsztatów, iteracji produkcyjno-testowych jakie odbyliśmy, jest niepoliczalna i wymagała ciągłego kontaktu z dostawcami systemów bankowych i samymi bankami.

Kluczem do sukcesu, tego rekordowo krótkiego czasu wdrożenia, był wyjątkowy profesjonalizm dostawców systemów bankowych dla banków grupy SGB, ich bardzo duże i aktywne zaangażowanie, otwartość na zmiany, dostarczanie na czas do testów wersji swoich systemów. Jako metodykę testowo-wdrożeniową przyjęliśmy rozwiązanie Family&Friends (testowanie aplikacji przez

pracowników banków posiadających w nich konta). Dużą rolę odegrali tu pracownicy zarówno SGB-Banku SA, jak i wybranych banków spółdzielczych, wytrwale sprawdzający, na własnym przykładzie, poszczególne funkcjonalności i poprawność integracji.

Co dalej?

Obecnie, z usług udostępnianych przez platformę integracyjną HEUTHES MULTICENTAUR PAYMENT HUB korzysta około 100 banków grupy SGB, których klienci mają do dyspozycji aplikację mobilną. Kolejne wdrożenia przed nami.

HEUTHES, jako twórca koncepcji technologii i realizacji serwera BS-API oraz jako integrator i koordynator całego przedsięwzięcia, które otworzyło nieograniczone możliwości rozwoju systemów bankowych, poprzez wytworzenie i wdrożenie faktycznego standardu wymiany danych, dziękuje wszystkim uczestnikom projektu za ich wkład w stworzenie takiego potencjału, który usprawni funkcjonowanie wszystkim stronom – zarówno dostawcom, jak i bankom oraz ich klientom. ●

Firma HEUTHES sp. z o. o. posiada bogate doświadczenie na rynku producentów IT od 1989 roku. Główne rozwiązania dla sektora bankowego to MULTICENTAUR PAYMENT HUB, GRYFCARD oraz GRYFBANK. Systemy HEUTHES pracują w banku SGB-BANK SA i Spółdzielczej Grupie Bankowej, banku BPS SA i Grupie BPS, banku PEKAO SA (od 1989 r.), DNB Bank Polska SA, Volkswagen Bank GmbH, BS Brodnica, BOŚ SA oraz w wielu firmach z sektora MSP.



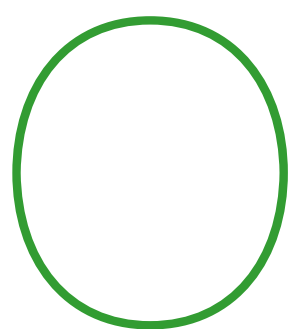
PRACA NAD APLIKACJĄ TO BYŁ PRAWDZIWY KILKUMIESIĘCZNY SPRINT!



Piotr Miodek

Project Manager Ailleron

www.linkedin.com/in/piotr-miodek-pm



d początku listopada 2019 r. po stronie Ailleron ruszyły prace nad aplikacją dla Zrzeszenia SGB. Kompleksowy projekt, na który składały się design aplikacji, analiza, development i testy, był w pełni realizowany w metodykach zwinnych,

które z jednej strony gwarantowały bankowi bieżącą kontrolę nad zakresem oraz priorytetami wykonywanych prac, a z drugiej – zapewniały brak przestojów po stronie zespołu Ailleron w oczekiwaniu na decyzje czy akceptacje po stronie klienta. Szybkie tempo prac byłoby nie od utrzymania bez pełnego zaangażowania zespołu po stronie Zrzeszenia; historyjki analityczne były akceptowane bez zbędnej zwłoki, a pracownicy banku byli dostępni w trybie ciągłym, wspierając nas błyskawicznymi decyzjami.

Okres pandemii nie wpłynął na projekt negatywnie. Ailleron ma duże doświadczenie w realizacji projektów z rozproszonym zespołem z zastosowaniem komunikatorów, zdalnych tablic kanban i sprawdzoną metodyką kontroli prac. Płynnie przeszliśmy na pracę spoza biura, utrzymując zdalny kontakt z zespołem banku.

Największe zaskoczenie podczas projektu? Bardzo wysoka presja i wyznaczenie niezwykle ambitnych terminów przed projektem. Już przed Świętami Bożego Narodzenia prezentowaliśmy w Poznaniu wersję demo aplikacji z procesem aktywacji wykorzystującym BS API, a w maju dostarczyliśmy wersję produkcyjną przeznaczoną dla pracowników banku. Napięte terminy były naprawdę dużym wyzwaniem, ale i okazją do pokazania możliwości naszej firmy, jeśli chodzi o skalowanie liczby

zaangażowanych pracowników. Skład naszego zespołu powiększał się dynamicznie z 3 osób rozpoczynających projekt w listopadzie, do 8 osób na początku grudnia, by pod koniec stycznia osiągnąć poziom aż 17 programistów, analityków, testerów oraz ekspertów od UX/UI. Dzięki naszemu doświadczeniu w realizacji innych projektów dokonaliśmy tego przy utrzymaniu wysokiej efektywności i terminowości oddawanych prac. W maju, po niecałych 7 miesiącach od startu projektu, aplikacja mobilna została przekazana pracownikom zrzeszonych banków do testów w ramach fazy Friends & Family. Obecnie, z takim samym zaangażowaniem, kontynuujemy prace nad nowymi funkcjonalnościami, które zostaną udostępnione klientom już w październiku bieżącego roku. ●

Ailleron SA to polska spółka technologiczna, która specjalizuje się w projektowaniu i dostarczaniu zaawansowanych produktów dla branży bankowej, telekomunikacyjnej i hotelarskiej. Rozwiązania spółki docierają do ponad 300 milionów konsumentów w 31 krajach. Wieloletnia obecność na rynku pozwoliła firmie Ailleron SA pozyskać wielu klientów, dla których realizuje najbardziej innowacyjne projekty rozwiązań IT, m.in.: Santander Bank Polska, Santander Consumer Bank, Spółdzielcza Grupa Bankowa, mBank, Standard Chartered Bank, Citibank, Commerzbank, Emirates National Bank of Dubai, Piraeus Bank.



Banki Spółdzielcze



KLIKNIJ ŻEBY
PRZEJŚĆ NA
STRONĘ WWW

MIEJ BANK w zasięgu ręki



NIE PRZEGAPIĆ KONIECZNYCH ZMIAN

ROZMOWA Z PROF. MAŁGORZATĄ ZALESKĄ,
DYREKTOR INSTYTUTU BANKOWOŚCI SGH, PRZEWODNICZĄCĄ
KOMITETU NAUK O FINANSACH PAN

Jest pani inicjatorką i współautorką badania „Postrzeganie banków, jako potencjalnych pracodawców”, które pokazało m.in., że dla młodych ludzi praca w zagranicznym banku nie jest już tak atrakcyjna, jak kiedyś. Skąd taka zmiana dotychczasowego poglądu?

Na początku transformacji zachwyciliśmy się wszystkim, co zachodnie, bo było „kolorowe” i dawało dotychczas nieznaną szansę na ciekawe życie. Po 30-latach polskiej transformacji i następujących zmianach globalnych jesteśmy w stanie spojrzeć – także na nasz rozwój zawodowy – z szerszej perspektywy. Praca jest dla nas nadal ważna, bo chociażby pozwala realizować potrzeby życiowe i pasję, ale równie ważna jest możliwość zachowania równowagi między życiem zawodowym i prywatnym. Dla aż 66,5% studentów SGH balans między pracą i sprawami osobistymi jest bardzo ważny, a dla 17,5% ważny. Doświadczenia ostatnich lat unaocznili także wyzwania oraz ujemne strony związane z pracą w korporacjach, w tym ich wpływ na życie osobiste oraz uwypukliły fakt podejmowania najważniejszych decyzji przez właścicieli, czyli w przypadku banków zagranicznych przez obcy kapitał.

Czy praca w innowacyjnym środowisku, jakim jest nowoczesny bank, nie jest już priorytetem przyszłych menagerów bankowych?

Polski sektor bankowy należy do jednych z najbardziej innowacyjnych na świecie oraz jest bardzo innowacyjny w porównaniu z innymi obszarami prowadzenia biznesu w Polsce. Obecnie, zwłaszcza w dobie koronawirusa, odwrótu od innowacyjności nie ma i moim zdaniem, przestaje to być czymś nadzwyczajnym, a staje się rzeczywistością i normalnością. Zjawisko to jest ciekawe z punktu widzenia biznesowego, ale także społecznego. Prowadzi ono bowiem m.in. do zmiany zasad komunikacji oraz ograniczenia więzi biznesowych i koleżeńskich, inaczej rzecz ujmując wpływa na tzw. networking. Wracając zaś do samej innowacyjności należy stwierdzić, że powinna być ona jednym z czynników branych pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o wyborze miejsca pracy. Co prawda tylko 8% ankietowanych studentów SGH wyraziło zainteresowanie pracą w działach nowych technologii w bankach, co nie oznacza jednak, że nie będą z tych technologii korzystali pracując w innych działach. Młodzi ludzie muszą być otwarci na nowe technologie i pamiętać, że podczas swojej kariery zawodowej będą musieli się stale uczyć i dostosowywać do zmieniających się uwarunkowań, a także być otwartymi na zmiany swojego profilu zawodowego i miejsca pracy.



Czy badanie dotyczyło całego sektora, czy banki spółdzielcze były traktowane, jako oddzielne instytucje finansowe? Jeśli tak, to czy młodzi ludzie planują powrót do małych miejscowości, skąd pochodzą, czy raczej są zainteresowani migracją do dużych ośrodków miejskich?

W naszym badaniu banki spółdzielcze były wyodrębnione, jako oddzielny rodzaj banków. Podkreślić należy przy tym, że studenci SGH nie wskazali ich, jako atrakcyjne miejsce pracy (tylko 1% badanych było potencjalnie zainteresowanych pracą w banku spółdzielczym). Nie ma się przy tym w zasadzie czemu dziwić, bowiem bankowość

spółdzielcza bardzo rzadko gości w progach uczelni czy podczas zajęć dydaktycznych. Uważam, że warto zastanowić się w najbliższym czasie nad propagowaniem nowoczesnej idei spółdzielczości wśród studentów. Tymczasem współcześni studenci rozpoczynają swoją pracę zawodową jeszcze w trakcie studiów w dużych miastach i nie słyszałam, żeby studenci SGH wracali powszechnie do małych miejscowości, które nie dają im takich możliwości rozwojowych, jak duże ośrodki miejskie. W obecnych uwarunkowaniach promowania pracy zdalnej, jeśli trend ten utrzyma się, miejsce zamieszkania będzie być może miało przy tym mniejsze znaczenie niż dotychczas. Zależać to będzie m.in. od rodzaju wykonywanej pracy oraz od finalnej oceny wydajności takiej pracy przez pracodawców, a także od tego, jak ukształtowane zostanie post-covidowe prawodawstwo związane z pracą zdalną.

Jak pani ocenia obecną sytuację sektora banków spółdzielczych po drastycznej obniżce stóp procentowych? Gdzie powinny one przede wszystkim poszukiwać dodatkowych przychodów i czy grozi im kolejna fala konsolidacji?

Niskie stopy procentowe wpływają negatywnie na wyniki finansowe całego polskiego sektora bankowego, w tym banków spółdzielczych. Mimo to, obecnie kondycja sektora banków spółdzielczych jest dobra, choć zróżnicowana patrząc przez pryzmat pojedynczych banków. Świadczą o tym chociażby wyniki sektorowe za I półrocze 2020 r., według których było mniej banków spółdzielczych (siedem) niż banków komercyjnych (dziewięć) wykazujących stratę. Liczba banków spółdzielczych generujących stratę była zatem także niższa niż w roku poprzednim (w 2019 r. stratę netto – w łącznej kwocie 122,0 mln zł – poniosło 15 banków). Ponadto zysk banków komercyjnych po 6 miesiącach 2020 r. stanowił tylko 51% zysku po analogicznym okresie 2019 r., w przypadku banków spółdzielczych było to zaś aż 97%, czyli w czasach początku zaburzeń zysk banków spółdzielczych okazał się bardziej stabilny. Prawdziwy egzamin z efektywności i bezpieczeństwa działalności



banki będą jednak zdawały w kolejnych kwartałach. Należy poszukiwać przy tym zarówno redukcji kosztów, jak i wzrostu przychodów, a dla banków spółdzielczych głównym źródłem przychodów jest działalność kredytowa. „Zakręcenie kurka” z kredytami przez banki komercyjne może być więc szansą dla banków spółdzielczych – przy zachowaniu ostrożności w zakresie apetytu na ryzyko. Obniżenie kosztów może zaś nastąpić w wyniku procesów konsolidacyjnych. W obecnych uwarunkowaniach konsolidacji nie postrzegam bowiem jako groźby, a widzę w niej szansę dla sektora banków spółdzielczych. Konsolidacja nie musi przy tym polegać tylko na łączeniu pojedynczych banków, ale także na integracji procesów w grupach bankowych.

Znaczącą grupę klientów banków spółdzielczych stanowią samorządy terytorialne. Profesor Grażyna Ancyparowicz z Rady Polityki Pieniężnej proponuje, żeby środki finansowe samorządów w tych bankach były gwarantowane przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Jak pani ocenia ten pomysł, zwłaszcza w sytuacji, kiedy grupa banków wciąż pozostaje poza spółdzielczymi systemami ochrony instytucjonalnej?

Odpowiedź zacznę od odniesienia się do ostatniego fragmentu pytania. Na koniec grudnia 2019 r. poza IPS funkcjonowały 22 banki, w tym 15 posiadało fundusze własne przekraczające równowartość 5 mln euro, czyli problematycznych było tylko 7 banków, które były za małe, aby móc pozostawać poza systemem ochrony instytucjonalnej. Problem zatem istnieje, ale nie ma charakteru systemowego. Samorządy terytorialne są zaś ważnymi klientami banków spółdzielczych i o tą grupę klientów banki powinny dbać w sposób szczególny. Jak wiemy, depozyty samorządów terytorialnych nie są gwarantowane przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Wyłączenie depozytów organów władzy publicznej z systemu gwarantowania wynika z zapisów dyrektywy unijnej 2014/49/UE w sprawie gwarancji depozytów. Co ciekawe, zgodnie z art. 5 wspomnianej dyrektywy państwa członkowskie mogą wprowadzić ochronę depozytów władz lokalnych o budżecie rocznym nieprzekraczającym 500 tys. euro. Niemniej jednak najbiedniejsza gmina w Polsce (Potok Górny) w 2017 r. miała dochody ok. 20 mln zł, a najmniejsza ludnościowo gmina wiejska (Cisna) miała w 2018 r. dochody ok. 13 mln zł, czyli nawet wprowadzenie takiego wyjątku nic by polskim gminom nie dało. Gdyby zaś hipotetycznie depozyty były nawet objęte ochroną, to gwarantowane 100 tys. euro nie rozwiązałoby z pewnością problemów w przypadku upadłości jakiegoś banku spółdzielczego. O ile bowiem równowartość 100 tys. euro w złotych polskich może być kwotą satysfakcjonującą z punktu widzenia pojedynczego Polaka, to z punktu widzenia samorządu, już nie. Moim zdaniem konieczna jest jeszcze lepsza współpraca banków spółdzielczych z samorządami polegająca m.in. na utrzymaniu długofalowego zaufania opartego na rzetelności. Samorządowcy powinni zaś wykazywać jeszcze większą czujność w ocenie sytuacji finansowej banku spółdzielczego, w którym mają rachunki bankowe. Jednym z praktycznych sposobów rozwiązania tego problemu może być udział przedstawiciela samorządu w radzie nadzorczej banku spółdzielczego.

Czy nie obawia się pani, że niezwykle szybki rozwój technologii, którą muszą także wdrażać banki żeby nie stracić klientów, doprowadzi do ograniczenia zakresu ich działalności, co widać najlepiej na przykładzie rynku

usług płatniczych, skąd banki są wypierane przez firmy technologiczne?

Tak jak już wspomniałam, od rozwoju technologii nie ma odwrotu. Zauważyć należy przy tym, że ten rozwój następuje w ramach tzw. front i backoffice’u. Dotychczas banki działające w Polsce dbały przede wszystkim o innowacyjność front office’u i dopiero obecna pandemia zdecydowanie przyspieszyła cyfryzację bankowego zaplecza. Pytaniem otwartym pozostają postawy klientów bankowych, wśród których mamy bardziej dojrzałą część społeczeństwa poszukującą jeszcze kontaktu z drugą osobą i młodszych Polaków, dla których załatwianie spraw przez smartfona jest łatwiejsze niż w drodze tradycyjnej rozmowy, czy kontaktu telefonicznego. Bank musi sobie zatem odpowiedzieć na pytanie do kogo jest kierowana dana usługa bankowa i odpowiednio dostosować kanał dotarcia. Należy też jeszcze głośniejsze mówić o konsekwencjach dalszego rozwoju technologii, także tych negatywnych. Chociażby o wspomnianych już konsekwencjach społecznych, a także tych związanych z bezpieczeństwem nie tylko środków finansowych, ale również naszej prywatności. Nie wspomnę już o realnym ryzyku braku energii elektrycznej przy jednoczesnym braku gotówki w portfelu. Dużo jest także do zrobienia w zakresie regulowania podmiotów niebankowych świadczących usługi finansowe, a także informowania klientów o ryzyku korzystania z takich usług. Z rozmów ze studentami wynika chociażby, że patrzą oni na korzystanie z usług finansowych przez pryzmat kosztów/ceny i szybkości usługi, a bezpieczeństwo i ryzyko, jako kryteria wyboru, schodzą na bardzo daleki plan, jeśli są w ogóle dostrzegane.

Niedawno opublikowała pani artykuł o repolonizacji banków, z którego wynika, że nie doprowadzi to do rozwiązania wszystkich problemów tego sektora. Czy repolonizacja nie spowoduje utracenia jednej z dotychczasowych przewag konkurencyjnych banków spółdzielczych, jaką był marketing pod hasłem posiadania przez te banki wyłącznie polskiego kapitału?

Dotychczasowa przewaga konkurencyjna banków spółdzielczych – polski kapitał – nie trafiała w minionych czasach na podatny grunt. Dopiero od kilku lat mówi się bowiem głośno, że to co polskie jest pożądane. Tymczasem w ostatnich latach banki spółdzielcze nie prowadziły wystarczająco skutecznie narracji w kierunku podkreślenia polskości. Robiły to w trudnych uwarunkowaniach braku podatnego gruntu, a kiedy przyszedł dogodny czas nie nawiązywały, niestety, w sposób widoczny do współczesnych patriotycznych pobudek. Uważam, że trafiona kampania informacyjna o zaletach polskiej bankowości spółdzielczej jest konieczna. Ktoś powie, że to jest bardzo trudne w natłoku dzisiejszych informacji. Przyznam – nie jest to zadanie proste, ale jeszcze jakiś czas temu trudno było wyobrazić sobie kampanię medialną piętnującą żywienie się w fast food-ach i wskazywanie, że spożywanie hamburgerów, frytek i napojów gazowanych grozi śmiertelnymi chorobami. Świat ewoluuje i trzeba nadążyć za zmianami, nie mówiąc już o tym, że najlepiej byłoby w sposób umiejętny kreować postawy i oczekiwania klientów banków spółdzielczych. Czas pandemii dla jednych będzie szansą, a dla innych śmiertelnym zagrożeniem biznesowym i ważne jest, aby nie przegapić konieczności zmian – wprowadzić je i wyjść z pandemii jeszcze silniejszym, czego bankom spółdzielczym gorąco życzę. ●

Rozmawiał: Janusz Orłowski



RAPORT ZBP

Czyli Czy banki będą musiały walczyć o przeżycie?

W sektorze bankowym skutki pandemii i wywołanego przez nią kryzysu gospodarczego obserwować będzie można dopiero z pewnym opóźnieniem, ale już dzisiaj można powiedzieć, że zmiany wywołane kryzysem będą odczuwalne przez kilka najbliższych lat, wynika z raportu „Polska i Europa – nowe rozdanie gospodarcze”, przygotowanego przez Związek Banków Polskich.

W Europie istnieją bardzo duże dysproporcje pomiędzy wielkością sektorów bankowych różnych krajów. Jak pokazują dane Europejskiego Banku Centralnego, polski sektor bankowy wygląda raczej skromnie, bowiem wartość jego aktywów w stosunku do wartości produktu krajowego brutto (PKB) wynosi zaledwie 88%, podczas gdy we Francji jest to 385%, w Wielkiej Brytanii 373%, a w Niemczech 242%. Nasz wynik daje czwartą od końca lokatę, a niższy współczynnik można obserwować tylko na Łotwie, Litwie i w Rumunii.

Jednym z najważniejszych skutków pandemii dla sektora bankowego w Polsce jest znaczny wzrost płynności. W efekcie tych zmian wskaźnik kredytów do depozytów spadł do najniższego poziomu od kilkunastu lat, wzmacniając i tak już wysoką nadpłynność naszych banków. Coraz bardziej widoczny jest także spadek zatrudnienia. W ostatnich dziesięciu latach liczba zatrudnionych w sektorze bankowym spadła prawie o jedną piątą, a w minionym roku z pracą w banku pożegnało się blisko 6 tys. osób. Jednocześnie według danych Komisji Nadzoru Finansowego obecnie więcej osób pracuje w centralach banków, niż w sieci placówek na terenie kraju. Zatrudnienie w bankowości zwiększyło się ostatnio jedynie w Niemczech i we Włoszech.

Rentowność banków uległa pogorszeniu

Pogorszeniu uległa w ostatnich latach rentowność banków, na co miały wpływ przede wszystkim coraz większe obowiązki regulacyjne i olbrzymie obciążenie podatkowe. W Polsce charakterystycznym zjawiskiem jest w ostatnich latach systematyczny spadek rentowności banków. W ostatniej dekadzie współczynnik ROE zmniejszył się z ponad 22% w 2007 roku do poziomu około 7% obecnie. Spowodowało to, że większość banków odnotowała zwrot z kapitału niższy od kosztów jego pozyskania. W efekcie tych zmian nastąpiło widoczne rozwarstwienie sektora bankowego na kilka największych banków z wysokimi parametrami rentowności i coraz bardziej spadającą rentownością w pozostałych. Według analityków mBanku już w tym roku wskaźnik ROE sektora bankowego może obniżyć się do 3,3%, co spowoduje, że nasz sektor bankowy będzie jednym z najmniej rentownych w całej Unii Europejskiej. W raporcie podkreślono, że obecny kryzys gospodarczy z pewnością dodatkowo osłabi kondycję banków, a istotnym elementem wpływu na wyniki banków będą zakładane rezer-

wy związane z prognozowanym wzrostem wskaźnika kredytów nieregularnych. W krajach, które już wcześniej odnotowały wysoki odsetek kredytów zagrożonych, takich jak Grecja, czy Cypr, wskaźnik ten może wzrosnąć nawet do poziomu ponad 50% i 30%. W Polsce, uwzględniając wpływ kryzysu gospodarczego, może on zwiększyć się z obecnych 6% do ponad 8%. Wzrost udziału kredytów zagrożonych to jeden z czynników negatywnego wpływu pandemii na sektor bankowy. Potwierdzają to badani przez ZBP przedstawiciele banków. Blisko 90% respondentów uważa, że pandemia będzie miała znaczny negatywny wpływ na kondycję sektora bankowego.

Jedną z największych barier rozwojowych polskiego sektora bankowego są wysokie obciążenia. Jeszcze przed wybuchem pandemii, do najważniejszych z tych barier należały: opłaty na Bankowy Fundusz Gwarancyjny, podatek bankowy, stworzenie pakietu pomocowego dla kredytobiorców walutowych,

utworzenie funduszu wsparcia kredytobiorców oraz pokrywanie kosztów upadłości spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych i banku spółdzielczego w Wołominie.

W ubiegłym roku, biorąc pod uwagę wyłącznie obciążenia podatkowe sektora bankowego, banki zapłaciły 10 mld zł z tytułu podatków do budżetu państwa. Tym samym efektywna stawka podatkowa dla sektora bankowego w Polsce wyniosła w 2019 roku 40%. Dla porównania dla największego przedsiębiorstwa paliwowego stawka ta

wynosiła 20%, dla branży spożywczej 18%, a dla firm z sektora informatycznego 7%.

To wszystko wpływa na znacznie niższą atrakcyjność polskiego sektora bankowego, jak również na ograniczone możliwości banków do przeciwdziałania negatywnym skutkom obecnego kryzysu gospodarczego.

Nagła zmiana realiów gospodarczych sprawiła

że analitycy coraz częściej wskazują na wysokie ryzyko załamania się akcji kredytowej. Według analiz ZBP ograniczenie tej akcji będzie wiązało się w najbliższym czasie ze wzrostem ryzyka finansowego i spodziewanymi przez banki stratami kredytowymi. Na takie niebezpieczeństwo wskazuje także Komitet Stabilności Finansowej, który zauważył, że ryzyko kredytowe istotnie wzrosło we wszystkich kategoriach kredytów, a jego siła i charakter sprawiają, że może mieć ono niekorzystny wpływ na sferę realną gospodarki i w konsekwencji także na system finansowy.

Może się więc powtórzyć sytuacja z przełomy 2008 i 2009 roku. Według badań sytuacji na rynku kredytowym przez NBP, banki już w pierwszym kwartale obecnego roku zaostriżyły politykę kredytową oraz warunki udzielania kredytów we wszystkich segmentach rynku. Znacząco zmniejszył się też popyt na kredyty, zwłaszcza ze strony małych i średnich przedsiębiorstw i popyt na kredyty konsumpcyjne.

Jednym z najważniejszych skutków pandemii dla sektora bankowego w Polsce jest znaczny wzrost płynności. W efekcie tych zmian wskaźnik kredytów do depozytów spadł do najniższego poziomu od kilkunastu lat, wzmacniając i tak już wysoką nadpłynność naszych banków.



ZBP przygotował pakiet rozwiązań regulacyjnych, których wprowadzenie mogłoby wpłynąć pozytywnie na akcję kredytową. Dotyczy to m.in. modyfikacji wymogów związanych z udzielaniem kredytów, zwiększenie dostępności zabezpieczeń kredytowych dla przedsiębiorstw, wsparcia programów transformacji energetycznej, modyfikacji zakresu obciążeń sektora bankowego, usprawnienia dochodzenia roszczeń i restrukturyzacji itp. Koszty wprowadzenia takich zmian, byłyby z pewnością znacznie mniejsze, niż skutków ograniczenia dostępności kredytów dla przedsiębiorstw.

Podobnie jak w czasie poprzednich kryzysów gospodarczych, tak i teraz priorytetem dla sektora bankowego jest wspieranie i wzmacnianie rozwoju gospodarczego. Mimo powszechne funkcjonującego przekonania o wysokiej liczbie polskich przedsiębiorstw na tle innych państw Europy, nasz sektor MSP jest klasyfikowany, jako jeden z mniejszych. Biorąc pod uwagę liczbę firm na 1000 mieszkańców danego kraju, Polska klasyfikowana jest nawet poniżej średniej unijnej.

Wyzwanie stojące przed przedsiębiorstwami

Kolejnym wyzwaniem, stojącym przed krajowymi przedsiębiorstwami, jest automatyzacja i robotyzacja procesów wytwórczych. Trzeba więc pamiętać o znaczącej potrzebie modernizacji naszych przedsiębiorstw na przestrzeni kolejnych lat. W dłuższej perspektywie modernizacja krajowej gospodarki może przynieść wymierne korzyści, a dzięki automatyzacji i wynikającemu z niej wzrostowi produktywności, w 2030 roku PKB Polski może być wyższy aż o 15%.

Szansą dla takich gospodarek jak polska są inwestycje w ekologiczne technologie i wspieranie powstawania nowych firm oraz miejsc pracy w tym sektorze gospodarki.

Warto też pamiętać, że kraje uzależnione

od paliw kopalnych mają otrzymać fundusze unijne na transformację energetyki. W perspektywie lat 2021–2027 Unia Europejska planuje przeznaczyć na ten cel 100 mld euro. Środki te mają być wykorzystane m.in. na nową strategię przemysłową, strategię bioróżnorodności i zalesiania, a także tzw. zielonego rolnictwa, która obejmuje plany dotyczące ograniczenia stosowania pestycydów, nawozów sztucznych i antybiotyków. Bez sprawnie funkcjonującego sektora bankowego zapewniającego finansowanie wysokonakładowych i długoterminowych inwestycji ekologicznych rozwój gospodarczy w tym zakresie może się okazać znacznie utrudniony albo wręcz niemożliwy do osiągnięcia.

Raport przypomina także o potrzebach polskiego mieszkalnictwa, związanych nie tylko z koniecznością budowy nowych mieszkań, ale też modernizacji już istniejących. Polska zajmuje odległe miejsce pod względem liczby pomieszczeń i powierzchni przypadającej na jednego mieszkańca, a krajowy rynek cechuje niska jakość mieszkań. Potrzebna jest więc realizacja długofalowego programu mieszkaniowego, uwzględniającego m.in. takie potrzeby jak: budowa skłótności gospodarstw domowych do długoterminowego oszczędzania na cele mieszkaniowe, stworzenie płynnego rynku obrotu listami zastawnymi emitowanymi przez banki hipoteczne, zapewnienie dostępnej oferty mieszkaniowej dla osób starszych, niepełnosprawnych i rodzin wielodzietnych, promowanie nowych technologii w budownictwie, a także uporządkowanie procesu planowania przestrzennego.

Analizy przedstawione w raporcie kończą postulaty

przygotowane przez środowisko bankowe. Obejmują one m.in. takie kwestie, jak: wzrost tempa rozwoju sektora bankowego i jego rentowności, wprowadzenie regulacji BFG dotyczących MREL w takiej postaci, aby minimalizować koszty banków i utrzymać ich zdolność do wspierania gospodarki, odstąpienie od obciążania banków kosztami przewalutowania i zwrotu spreadu, obniżenie wagi ryzyka dla kredytów mieszkaniowych w złotych, dokonania zmian w ustawie o podatku CIT, określenie preferowanego modelu biznesowego dla banków zrzeszających i systemów IPS.

Nie bez znaczenia jest także zwiększenie efektywności restrukturyzacji banków poprzez wprowadzenie możliwości udzielenie wsparcia finansowego ze strony BFG dla spółdzielczych systemów ochrony instytucjonalnej, opracowania przez BFG planów resolution dla banków zrzeszających i systemów IPS, jak również opracowania programu stopniowego ograniczania składek na BFG. ●

jor



Szkolenia zamknięte – dlaczego zawsze procentują?

Dobry pracownik chce się rozwijać, bo wie, że rozwój może przynieść korzyści na wielu polach. Z kolei pracodawca zdaje sobie sprawę, że zespół musi mieć motywację. Wiedza, nowe umiejętności, wyzwania – to napędza biznes. Jedną z form działania są szkolenia zamknięte. Na czym polega ich wartość i dlaczego ich organizacja jest tak ważna?

Stawiając na rozwój pracownika, stawiamy tak naprawdę na siebie. Pieniądze to nie wszystko, choć na pewno są bardzo ważną gratyfikacją. Jednak to szkolenie otwiera nowe perspektywy, daje szansę na bardziej wydajną, łatwiejszą pracę, pozwala dostrzec potencjał i poznać możliwości zespołu. Zdecydowanie najlepiej widać to w czasie szkoleń zamkniętych. Czym się różnią od wersji „otwartej”?

Szkolenia otwarte a zamknięte

Szkolenie otwarte jest nastawione na szerokie grono odbiorców, a więc zakres tematyczny nie jest dostosowany do konkretnych potrzeb grupy. Tematyka zostaje ściśle określona, a ilość odbiorców może być bardzo duża. Takie szkolenia przybierają czasem formę wykładu, co wcale nie oznacza, że są pozbawione sensu. Po prostu odpowiadają na inne potrzeby niż w przypadku szkoleń zamkniętych.

Szkolenia zamknięte – dlaczego są tak wartościowe?

- **Tematyka** – indywidualnie dobrana do grona odbiorców, może dotyczyć jednego zagadnienia, ale nawet w trakcie trwania, prowadzący ma szansę reagować na bieżące potrzeby uczestników. Szkolenia zamknięte pozwalają również wdrażać zespół w nową strategię, przygotowywać do osiągnięcia celów, lub rozwiązać problemy.
- **Oszczędność czasu** – szkolenie zamknięte można zorganizować w dowolnym miejscu, w zależności od potrzeb. Możemy więc pozostać w budynku firmy, wynająć przestrzeń, lub podejść do tematu kreatywnie.
- **Uczestnicy** – na szkoleniach zamkniętych nie pojawiają się przypadkowe osoby. Prowadzący zwraca się wyłącznie do tych, którzy są realnie zainteresowani tematem i przyswojeniem nowych umiejętności. Dzięki temu można solidnie przepracować temat.
- **Prowadzący**: szkolenia zamknięte pozwalają o wiele lepiej skorzystać z potencjału osoby prowadzącej. Firma może wybrać spośród różnych kandydatów – ekspertów w danej dziedzinie.
- **Reagowanie na zmieniający się rynek** – nawet w czasie pandemii, rynek dynamicznie się rozwija, stawia wyzwania i wdraża rozwiązania technologiczne, które trzeba opanować. Szkolenie zamknięte, które pozwoli na poznanie nowości i przygotowanie zespołu do dalszych kroków, można zamówić w dowolnym momencie. Dostęp do specjalistów, którzy pomogą wdrożyć zagadnienie, jest ogromny.

Reasumując – szkolenia zamknięte są bardzo potrzebne!

Z jednej strony, szkolenia zamknięte pozwalają pokonywać trudności, opanować nowe narzędzia i technologie. Z drugiej strony, rozwijają zespół na wiele sposobów, dają motywację, ułatwiają osiągnięcie celów. Skrojone na miarę potrzeb, są bardzo efektywne. Taka inwestycja w pracowników zawsze przynosi pożądane efekty.



BODiE
Grupa SGB



BANCASSURANCE

POSZUKIWANIE DODATKOWYCH PRZYCHODÓW

W nowym studiu Bankowego Ośrodka Doradztwa i Edukacji w Poznaniu odbyła się zdalna konferencja, na temat generowania przez banki spółdzielcze przychodów odsetkowych ze sprzedaży ubezpieczeń, w której uczestniczyli internauci. W prezentacji wzięli udział: Zofia Kałek – Bazyluk, prezes Pałuckiego Banku Spółdzielczego w Wągrowcu, Błażej Mika, wiceprezes SGB – Banku oraz Krzysztof Ruszkowski, dyrektor Concordia Polska Grupa Generali. Dyskusję prowadziła Justyna Szafraniec, rzecznik prasowy Generali T.U.

W ocenie Błażeja Miki, obecna sytuacja na rynkach finansowych, to dobry moment żeby zastanowić się nad tym, w jaki sposób zaimplementować ubezpieczenia do oferty bankowej. Trzeba bowiem szukać nowych rozwiązań, które pozwolą przezwyciężyć problemy wynikające m.in. z bardzo niskich stóp procentowych, skutkujących spadkiem rentowności banków. Dzisiaj model biznesowy banków się zmienia, stąd konieczność poszukiwania sposobów wygenerowania dodatkowych dochodów i ograniczania kosztów. Zrzeszenie SGB od lat ma dobrą współpracę z Grupą Generali i obecne problemy banków stanowią dobry moment, aby zintensyfikować tę współpracę i zastanowienia się, w jaki sposób zwiększyć sprzedaż ubezpieczeń przez banki spółdzielcze.

SGB – Bank jest swego rodzaju pośrednikiem między zrzeszonymi bankami, a ubezpieczycielem. Banki spółdzielcze muszą podjąć pewne działania, aby wejść w branżę bancassurance. Bank zrzeszający może im pomóc wprowadzić odpowiednie zmiany w statucie i regulaminach, umożliwiające sprzedaż polis ubezpieczeniowych, a także pomóc w zorganizowaniu egzaminów i szkoleń dla pracowników. Są też gotowe produkty, które można oferować klientom.

SGB uruchamia też nowe, mobilne kanały komunikacji z klientami banków i myśli również o wykorzystaniu ich do sprzedaży ubezpieczeń. Zrzeszenie stara się także wspierać tradycyjne formy sprzedaży produktów w bankach, dzięki utworzeniu specjalnego zespołu ekspertów. Na pierwszym miejscu stawiane są dobre relacje z klientami, które w bankach spółdzielczych są bardzo ważne dla utrzymania pozycji rynkowej. Jednocześnie jednak nie można zapominać o nowych kanałach komunikacji, które mogą zapewnić bankom dodatkowe dochody.

Zofia Kałek – Bazyluk, poinformowała o znacznym zwiększeniu przychodów przez jej bank, dzięki sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. Wymagało to jednak zwiększonego wysiłku pracowników, zachęcanych przez władze banku do oferowania produktów ubezpieczeniowych klientom. Podstawą tej zachęty było podzielenie się banku z pracownikami, częścią prowizji wypracowanej dzięki dystrybucji ubezpieczeń. Bank

zadbał też o to, aby forma zachęty była widoczna i czytelna dla pracowników. Krótko mówiąc, wszyscy pracownicy wiedzieli, że każdy, kto zaangażuje się w sprzedaż ubezpieczeń, będzie miał z tego dodatkowy zarobek.

Bank zdecydował, że będzie współpracował tylko z jednym zakładem ubezpieczeń. Okazało się bowiem, że taka współpraca jest premiowana dodatkową prowizją. Wyniki finansowe były też uzależnione od ciągłego monitorowania sprzedaży polis. Liczne zachęty w postaci konkursów dla pracowników, którzy byli zainteresowani dystrybucją produktów ubezpieczeniowych, organizowała też firma ubezpieczeniowa.

W Pałuckim Banku Spółdzielczym dostępne są cztery podstawowe produkty ubezpieczeniowe: polisy dla osób fizycznych „Życie Komfort”, mieszkaniowe, ubezpieczenia upraw rolnych

oraz szeroki wachlarz polis Agro, chroniących maszyny i urządzenia do produkcji rolnej, a także rolników od odpowiedzialności cywilnej. Ubezpieczenia upraw, to ważny produkt dla rolników w sytuacji coraz częstszych zmian pogody, jak również dlatego, że warunkiem skorzystania przez rolników z pomocy państwa, przy wystąpieniu klęsk żywiołowych, jest posiadanie ubezpieczenia upraw.

Banki rozpoczynające sprzedaż ubezpieczeń powinny przygotować się do tego zarówno od strony organizacyj-

nej, jak i formalnoprawnej, uważa Zofia Kałek – Bazyluk. Poza zmianami w statucie trzeba też wdrożyć procedury bankowe wymagane przez nadzór finansowy, zgodne z rekomendacją U, czyli zapewnić odpowiednie standardy obsługi klientów. W PBS w Wągrowcu przychody ze sprzedaży polis ubezpieczeniowych stanowią od 7 do 8 proc. ogólnych przychodów z prowizji, co nie jest bez znaczenia, zwłaszcza w obecnej, trudnej sytuacji na rynku finansowym.

Concordia – Generali stworzyła strukturę wsparcia sprzedaży ubezpieczeń przez banki spółdzielcze – podkreślił w swoim wystąpieniu Krzysztof Ruszkowski. Jest to grupa opiekunów, których zadaniem jest pomoc i szkolenie doradców bankowych, przedstawiających ofertę ubezpieczeniową klientom. Efektem ich pracy jest przekonanie do współpracy kolejnych pracowników banków. Niedawno rozpoczął się cykl szkoleń z techniki sprzedaży przez telefon. Od marca tego roku do połowy czerwca, przeszło jedna czwarta (27 proc.) polis na życie oferowanych przez Generali, została sprzedana za pośrednictwem zdalnych kanałów dystrybucji. Od 2 lat firma dysponuje elektroniczną platformą sprzedażową, z której korzystają także banki, gdzie klient może samodzielnie kupić potrzebne ubezpieczenie. Nowym produktem dostępnym także w bankach spółdzielczych jest polisa związana z odnawialnymi źródłami energii. Jest to produkt zarówno dla klientów indywidualnych, jak i rolników oraz przedsiębiorców. ●

jor

Concordia – Generali stworzyła strukturę wsparcia sprzedaży ubezpieczeń przez banki spółdzielcze – podkreślił w swoim wystąpieniu Krzysztof Ruszkowski. Jest to grupa opiekunów, których zadaniem jest pomoc i szkolenie doradców bankowych, przedstawiających ofertę ubezpieczeniową klientom.



PROCESU AUTOMATYZACJI NIE ZATRZYMAMY!

ROBERT AZEMBSKI

W obecnej rzeczywistości ukształtowanej przez pandemię COVID-19 nie ma innego wyjścia, jak szukanie oszczędności kosztowych. Klienci z czasem przyzwyczajają się do bezobsługowych placówek. Banki,

które decydują się przejść na choćby mieszany, tzw. hybrydowy model obsługi, powinny jednak mocno przemyśleć, jak postępować w nowej sytuacji z pracownikami.

Szlak w sektorze przecierają takie banki, jak dokonujący właśnie zmianę nazwy Bank Spółdzielczy w Toruniu. W stosunkowo niedawno otwartej placówce nie ma klasycznych kas, do których lubiły czasem ustawić się kolejki. Brak też tzw. stanowisk kasowo-dysponenckich.

Co zatem jest? Są przede wszystkim dwie przeszkłone salki, które służą do spotykania się pracownika z klientem. Pewne sprawy trzeba dokładniej omówić z klientem, nie da się tego załatwić na przykład przez infolinię czy czat. Jeśli klient ma też być przekonany do zakupu produktu, to „za sprzedażą” powinien stać żywy człowiek. Najlepsze informatory, reklamy i telefoniczne tłumaczenia nie przekonują tak dobrze, jak druga osoba, która za sprzedaż niejako poręcza swoim nazwiskiem, doświadczeniem i autorytetem.

Klient jest najważniejszy

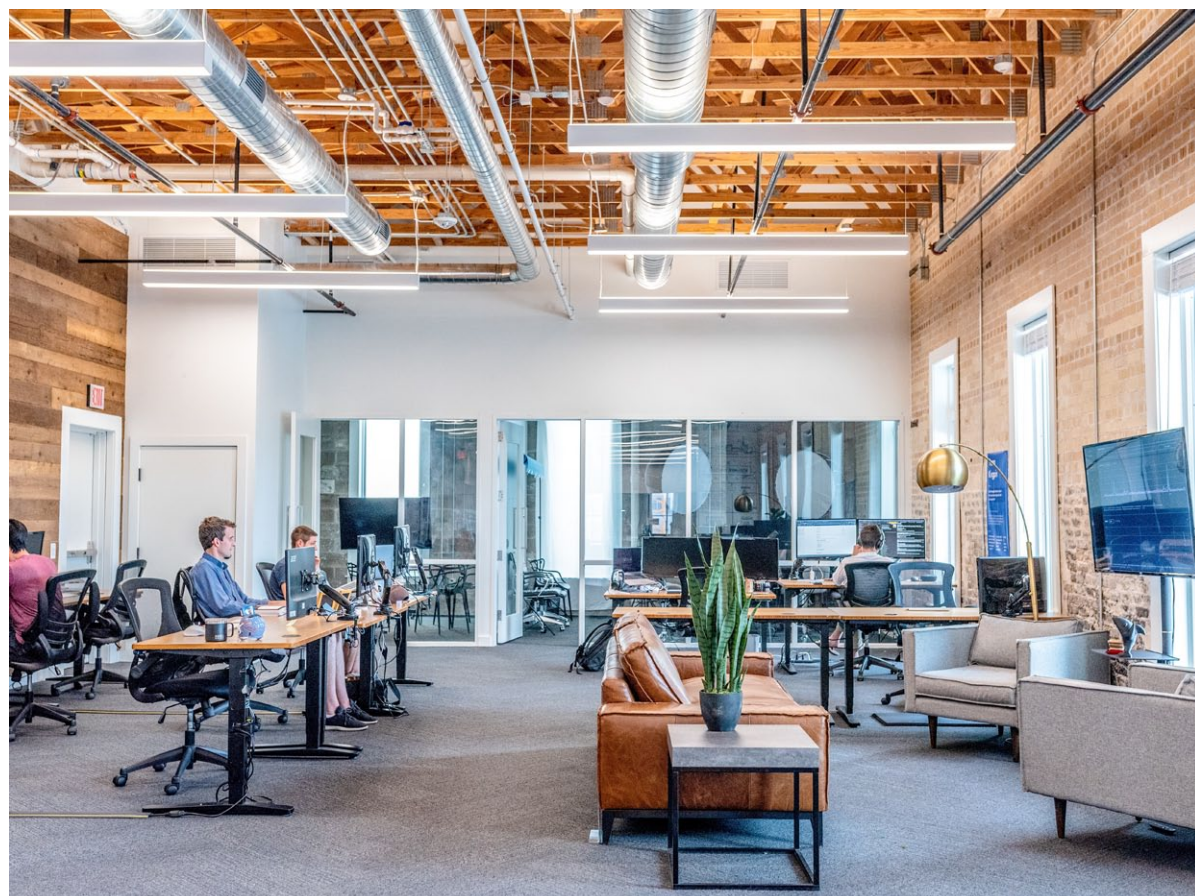
Według Grzegorza Flanza, wiceprezesa Banku Spółdzielczego w Toruniu, przy tego rodzaju obsłudze chodzi o to, by postawić klienta w centrum uwagi. Pracownik, który się z nim spotyka, jest skoncentrowany tylko i wyłącznie na potrzebach i preferencjach swojego rozmówcy. Na spotkaniu jest też dość czasu, by rozwiązać ewentualne wątpliwości, nikt nie pogania z tyłu kolejki mrucząc, że „tak to już długo trwa”. Z kolei doradca klienta w czasie rozmowy nie zawraca sobie głowy obsługiwaniem coraz to liczniejszych systemów i to w jak najkrótszym możliwie czasie. Jego zadaniem jest udzielanie porad, edukowanie oraz pogłębianie relacji klienta z bankiem.

A co z gotówką? Tu każdy jest w stanie sam się obsłużyć, w czym pomagają coraz nowocześniejsze i bardziej uniwersalizowane maszyny ustawione w placówce.

Prezes Grzegorz Flanz jest ogromnym zwolennikiem nowoczesnych technologii. Chwała mu za to, że nie tylko wpisuje się w nowoczesny trend ich stosowania konsekwentnie realizowany przez Grupę SGB, ale także nie boi się pokazywać nowych perspektyw innym. Sceptycy jednak twierdzą, że technologia nie zastąpi człowieka. I także mają absolutnie rację! Tyle, że ona nie ma zastępować, ale wspierać i ludzi, i cały bank.

– Placówki bankowe w Polsce czeka jednak rewolucja na miarę Ubera i transportu publicznego, zmieniają swoją postać, a być może całkowicie znikną – prognozuje w rozmowie z agencją informacyjną New seria Biznes, Paweł Baszuro, analityk biznesowy z firmy GFT Polska. – Instytucje finansowe chcą w części przekształcić takie miejsca w punkty bezobsługowe czy samoobsługowe, albo całkowicie je zlikwidować.

Zaledwie 19% banków chce pozostawić oddziały w takiej formie jak dziś. 23% instytucji finansowych zamierza postawić na punkty niemal całkowicie samoobsługowe. Co czwarty bank zdecyduje się na oddziały mieszane, łączące tradycyjną placówkę z funkcją samoobsługową (tzw. hybrydowe). Są więc



i jeszcze się pojawią nowe kanały komunikacji z klientem, usługi Internetu bezprzewodowego na terenie oddziału oraz kolejne wersje terminali bezobsługowych i samoobsługowych.

Oni już to robią

Tak zwana „komercja” w swoich działaniach nie zawsze powinna być wzorem, tu jednak nie warto lekceważyć tego, co robi. Crédit Agricole uruchomił niedawno kolejne dwie placówki bez obsługi gotówkowej – w Bielsku-Białej i Gliwicach. Ogółem na koniec I kw. 2020 r. banki komercyjne posiadały już w Polsce ponad 400 placówek bezgotówkowych: ING – 146, Plus Bank – ponad 80 oraz BNP Paribas i Millennium – każdy ponad 40.

– Ogromną przyszłość ma koncepcja hybryd. Ten trend rysował się już przed pandemią – tłumaczy Katarzyna Szerling, członkini zarządu Provident Polska, dyrektorka ds. marketingu.

Podnosić kompetencje

„Ze względu na wcześniejsze wolne tempo automatyzacji, pracownicy nie doceniali rewolucyjnego znaczenia konkretnych kompetencji analitycznych i cyfrowych w kontekście ich dalszej kariery zawodowej. Zdecydowana większość pracowników nie dysponuje wysoko rozwiniętymi kompetencjami analitycznymi i cyfrowymi. Ani oni, ani ich pracodawcy nie są przy tym nastawieni na ich intensywny rozwój” – wynika z raportu „Przemiany pracy w sektorze bankowym w kontekście rozwoju gospodarki cyfrowej”, przygotowanego przez dr hab. Katarzynę Śledziewską oraz dr hab. Renatę Włoch, na zlecenie Fundacji Cyberium KIR.

Ostatnią opcją przy automatyzowaniu procesów obsługi klientów powinno być zwalnianie pracowników. Zanim to się zrobi, należy przyjrzeć się dobrze doświadczeniom i możliwościom danego pracownika i ich możliwemu dopasowaniu do nowego modelu działania front office. Zwolnić łatwo. Ale pozyskać potem nowego człowieka do pracy i nauczyć go dosłownie wszystkiego – to bardzo nieopłacalne rozwiązanie. Należy więc skupić się na budowaniu strategii rozwoju kompetencji pracowników w oparciu o: krytyczne zdolności cyfrowe i poznawcze, umiejętności społeczne i emocjonalne, zdolności adaptacyjne i odporność. A zatem nade wszystko: szkolenia, szkolenia i jeszcze raz szkolenia! ●



WYSTARTOWAŁ KOLEJNY KONKURS „SKO W SGB”



Urszula Bukowska
SGB-Bank SA

Szkolne Kasy Oszczędności, działające w wielu polskich miejscowościach, pod patronatem banków spółdzielczych, mają wieloletnią tradycję. Służą nauce gospodarności, uczą szacunku do pieniędzy i ekonomicznego myślenia, są wsparciem dla nauczycieli i rodziców, którzy chcą kształtować w dzieciach poczucie systematyczności i rozwagi przy gromadzeniu i wydawaniu pieniędzy.

Tę ideę od lat wspiera SGB-Bank SA, organizując konkurs „SKO w SGB”. Jego celem jest finansowa edukacja dzieci i młodzieży ze szkół podstawowych, a także budowanie trwałych relacji z bankami spółdzielczymi. W tym roku konkurs nabiera szczególnego charakteru, wiele działań będzie prowadzonych za pośrednictwem strony www.skowsgb.pl. Szkolni opiekunowie SKO nie muszą już drukować, podpisywać i przesłać do banku dokumentów konkursowych, wszelkie formalności realizują wyłącznie drogą elektroniczną, co znacznie ułatwi i przyspieszy ich pracę. Dodatkowo, dzięki wprowadzonej modyfikacji, wykonujemy kolejny krok w kierunku ochrony środowiska.

Tak jak w poprzednich latach, konkurs trwa od 1 września 2020 roku aż do zakończenia nauki w czerwcu 2021 r. Mogą wziąć w nim udział szkolne kasy oszczędności współpracujące z bankami spółdzielczymi SGB. Rywalizacja polega na systematycznym, oszczędzaniu pieniędzy przez członków SKO oraz angażowaniu się przez nich w działania promujące racjonalne gospodarowanie środkami finansowymi, oszczędzanie oraz upowszechnianie wiedzy z zakresu edukacji finansowej.

Czy warto oszczędzać w SKO? Zdecydowanie TAK. Oprócz satysfakcji ze zgromadzonych pieniędzy, uczniowie oraz ich szkoły mają szansę otrzymać atrakcyjne nagrody. W tym roku najsystematyczniej oszczędzający uczniowie otrzymają worki sportowe, a zwycięskie szkoły i opiekunowie SKO bony upominkowe do sieci księgarni.

Informacje na temat konkursu, w tym jego regulamin, można znaleźć na www.skowsgb.pl.

Wszystkim biorącym udział w konkursie życzymy udanej zabawy! ●



„TRZECIA DROGA”

– CZŁOWIEK A / CZY ZWIERZĘTA

JANUSZ WOJTCZAK
PREZES ZARZĄDU INTER-AGRI SP. Z O.O.

Według Organizacji Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa (FAO), do roku 2050 populacja ziemi wzrośnie do 10 mld (obecnie 7,6 mld) będziemy potrzebować 60% więcej pokarmu niż dotychczas, między rokiem 2000, a 2050, spożycie mięsa wzrośnie dwukrotnie.

Ekspertcy mówią jasno – nie da się wyprodukować niezbędnych ilości białka zwierzęcego, nie intensyfikując produkcji, nie wpływając negatywnie na bioróżnorodność. Utrzymywanie takiego kierunku w skali świata doprowadziłoby do niedostatku żywności i poszerzenia nierówności w dostępie do niej oraz co bardzo istotne, pogorszenie zdrowia społeczeństw ze względu na brak racjonalnego żywienia.

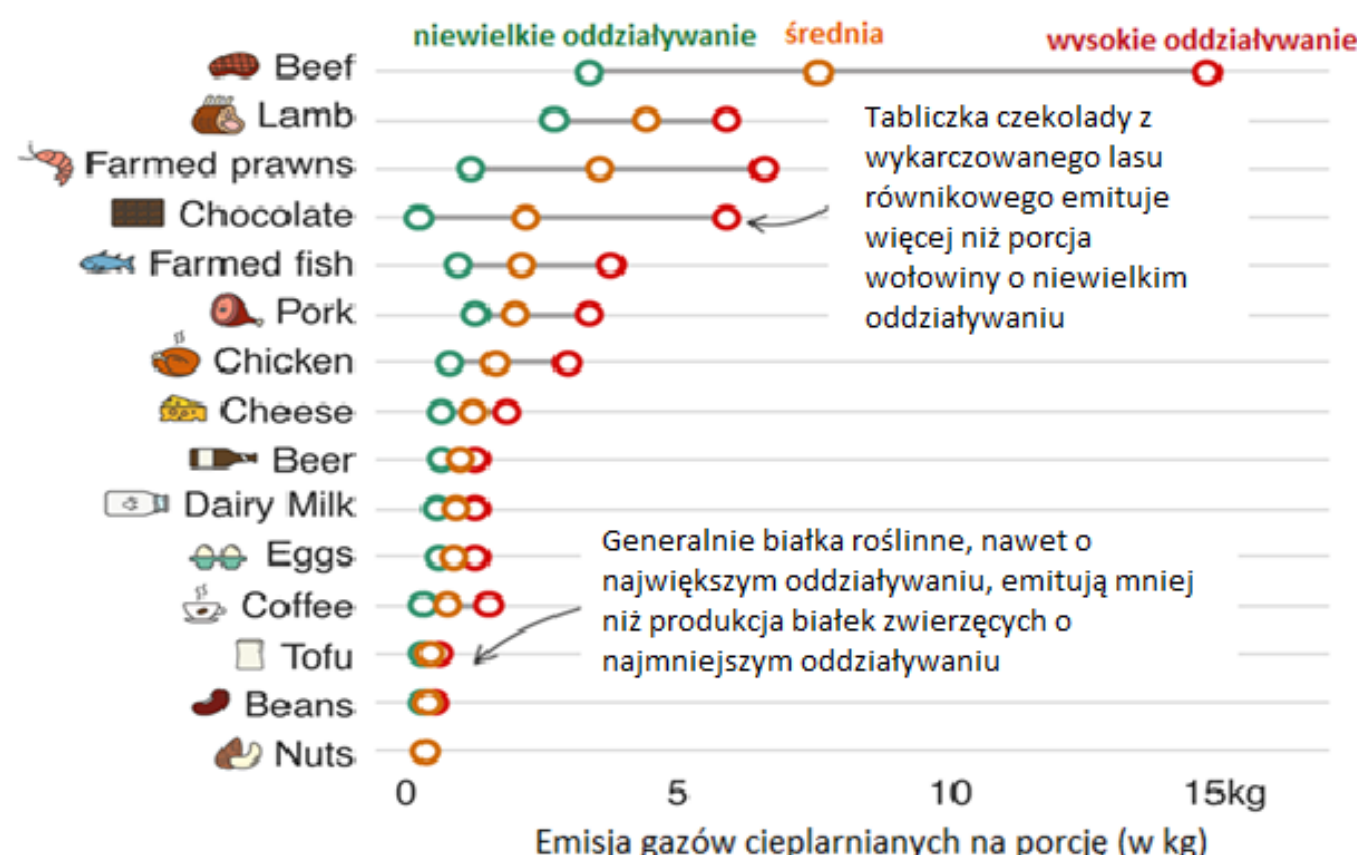
Nasuwa się jednak pytanie, czy powinniśmy zadbać, aby zapewnić słabszym gatunkom, czyli zwierzętom możliwości harmonijnego i nieskrępowanego bytowania z przyrodą?

A może jednak priorytetem powinno być zapewnienie optymalnego dostępu do pełnowartościowej żywności wszystkim ludziom zamieszkującym naszą planetę?

Z jednej strony, mamy świat ekonomii, dużych ferm produkujących, rynkowe partie powtarzalnych produktów, bazujących na nowoczesnych ustawicznie „optymalizowanych” genotypach i zaawansowanej technologii. Gdzie wykorzystanie biotechnologicznej „obróbki” odpadów, w tym gnojowicy, mineralizacja materii organicznej, biologiczna dezynfekcja, produkcja biogazu z kogeneracją, a czasami trigeneracją i bilansowaniem węgla (C) stają się faktem.

Z drugiej strony mamy całą rzeszę rozdrobnionych, wykorzystujących bardziej wiedzę doświadczeń pokoleniowych niż bieżące know-how producentów, być może w znacznym stopniu uzależnionych od koniunktury i polityki, proponujących wyкарmienie świata przy wykorzystaniu pierwotnego środowiska bytowania zwierząt w tzw. harmonii z przyrodą. Gdzie byłoby żywić się trawą, a świni i drób żerują m. in. na resztkach, zapobiegając marnowaniu się pożywienia i ograniczając korzystanie z wysypisk śmieci.

A może należy w tę polemikę włączyć spojrzenie bardziej globalne, bardziej humanitarne, również bardziej proekologiczne w szerokim tego słowa znaczeniu? Czy istnieje zatem „trzecia droga” w kontekście stale zwiększającej się populacji ludzi i rosnącego zapotrzebowania na białko? Czy możliwe jest racjonalne wykorzystywanie zasobów naszej planety, biorąc pod



Gatunkowa zmienność emisji gazów cieplarnianych na jednostkę produktu

Źródło: BBC za Poore & Nemecek (2018)

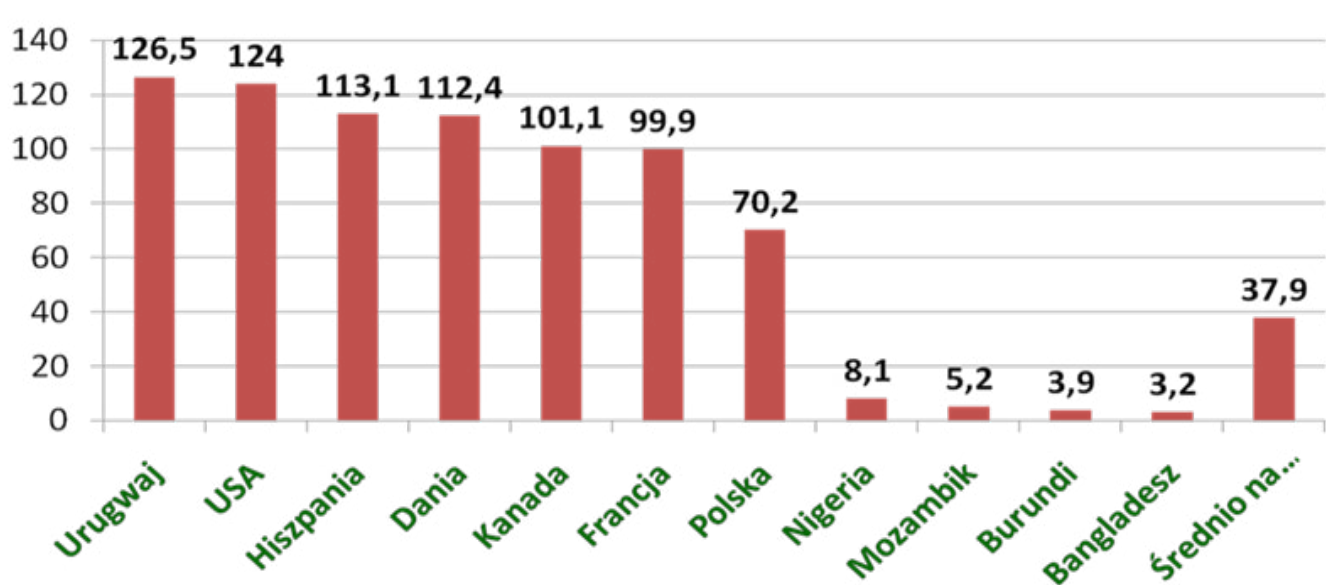
uwagę nie tylko żywność, ale również zużycie energii, transport oraz ochronę środowiska?

Po pierwsze, zmiana ta powinna być przejściem w kierunku zmniejszenia ilości spożycia mięsa i nabiału, szczególnie w niektórych krajach

Po drugie, musimy optymalnie zarządzać i gospodarować środowiskiem. Uwzględniając fakt, że wielkość emisji gazów cieplarnianych nie jest wielkością stałą. Należy wykorzystać zależność, że tucznik „profesjonalnie prowadzony” zużywający 2,5kg paszy/kg przyrostu „emituje” do atmosfery 3x mniej gazów cieplarnianych niż ten sam tucznik zużywający 4,5kg „niezbilansowanej” diety/kg przyrostu masy ciała. Innymi słowy, im bardziej ekstensywna produkcja i mniej wysublimowany kierunkowo genotyp, tym jednostkowo większa emisja gazów do atmosfery. I co ważniejsze, różnica w emisji jest znacząca, wynosząca do 250% w przypadku trzody chlewnej, a przekraczająca 500% w przypadku bydła

Gdybyśmy produkcję mięsa wieprzowego (ale również innych gatunków), optymalizowali uwzględniając strategiczne potrzeby i zasoby planety, eliminując wszechobecny partykularny interwencjonizm międzynarodowy, państwowy i bariery handlowe, moglibyśmy ograniczyć emisję gazów cieplarnianych, przy tym samym wolumenie produkcji.

No dobrze, powie ktoś z mojego pokolenia, ale gdzie zatem jest miejsce „trzeciej drogi” dla przemijającej smakowitości mięsa? Gdzie tak wyczekiwana z trendem wznoszącej się stopy życiowej, poprawa walorów estetycznych? Otóż i tu również nauka wychodzi naprzeciw – w ciągu 6 tygodni życia u zwierząt następuje „wymiana” tkanek miękkich, w związku z tym w celu „oczyszczenia” i nadania tkankom oczekiwanych parametrów dietetycznych i estetycznych takich jak; zapach, kolor, soczystość, kruchość, zawartość tłuszczu śródmięśniowego, a nawet ich składu – możemy wrócić do preferowanych upodobań poprzez dietę i sposób utrzymania zwierząt. W analogiczny sposób możemy również produkować tzw. żywność funkcjonalną (suplementy) np. o podwyższonej zawartości żelaza, seleniu czy kwasów omega-3. ●



Średnie spożycie per capita w wybranych krajach (Przybylski, 2019)



Ubezpieczenie gospodarstw rolnych Concordia Agro

W pierwszej połowie września Concordia Polska Grupa Generali wprowadza nowy produkt przeznaczony dla posiadaczy gospodarstw rolnych. Zastąpi on dotychczasowe ubezpieczenie, wprowadzając wiele innowacji – począwszy od udogodnień w systemie sprzedażowym, poprzez przemodelowanie dostępnych opcji ubezpieczenia, dodanie nowych rodzajów ryzyka, po przyjęcie pełnej elastyczności w zakresie doboru przedmiotu i wariantu ubezpieczenia.

Zmiany są naszą odpowiedzią na wnioski ze strony sieci sprzedaży, klientów oraz zmieniającą się sytuację na rynku ubezpieczeń rolnych. Dotychczasowy produkt ubezpieczenia gospodarstw rolnych przechodził w ostatnich latach zmiany, jednak za każdym razem pozostawano przy ogólnej koncepcji zakresu budowanego na klauzulach szczególnych. W przypadku nowej Concordii Agro jest inaczej i wiele z wprowadzonych rozwiązań ma charakter pionierski.

Priorytetowo potraktowaliśmy założenie unowocześnienia systemu sprzedażowego, z którym na co dzień pracuje sieć sprzedaży. Było dla nas ważne, aby był możliwie prosty, intuicyjny, pozwalający szybko wprowadzić dane i skalkulować składkę. Dlatego też „odchudzono” system z części klauzul, dodatkowych, pytań itp. i dodano nowe udogodnienia pozwalające intuicyjnie przejść przez kalkulację osobie, która wcześniej nie używała Rubinetu. W ten sposób udało się nam przyspieszyć działanie systemu, a dodanie przycisków pozwala w prosty sposób wybrać odpowiednią ofertę dostosowaną do klienta. Ze zmian obsługowych warto również zwrócić uwagę na tzw. sugerowaną sumę ubezpieczenia oraz podwyższenie sum ubezpieczenia przy wyborze ubezpieczenia mienia w pakiecie. „Sugerowana suma ubezpieczenia” to odpowiedź Concordii wynikająca z kalkulatora, ale o ostatecznej wysokości tej kwoty decyduje osobiście klient. Podwyższenie sum ubezpieczenia w pakietach (np. pakiet ubezpieczenia sprzętu rolniczego, ziemiopłodów oraz materiałów i zapasów) powoduje, że rzadziej będzie występowała potrzeba wskazywania szczegółowo ubezpieczonych kategorii mienia. Nowością są także aneksy elektroniczne, pozwalające w prosty sposób i – w większości przypadków – bez dodatkowej akceptacji zmienić treść polisy, np. poprzez modyfikację lub dodanie ubezpieczeń dobrowolnych.

Najbardziej innowacyjne zmiany dotyczą zakresu ubezpieczenia, a do najważniejszych należy możliwość ubezpieczenia budynków i mienia w jednym z 3 wariantów. Wariantem najwyższym jest all risks, obejmujący wszystkie rodzaje ryzyka, które nie są wyraźnie wyłączone w OWU. W ofercie Concordia Agro obejmuje on nie tylko dom mieszkalny i ruchomości, ale również pozostałe budynki rolnicze oraz mienie w postaci sprzętu rolniczego, ziemiopłodów, materiałów i zapasów oraz budowli. Co istotne, wariant ubezpieczenia można wybierać według własnego uznania, oddzielnie dla każdej kategorii mienia: niższy dla bu-

dynków gospodarczych, rozszerzony dla mieszkalnych, a dla ruchomości czy sprzętu rolniczego – wariant all risks lub zupełnie odwrotnie. Powyższe rozwiązanie cechuje pełna elastyczność, a ofertę można dostosować do indywidualnych potrzeb klienta. Warto zaznaczyć, że wybór wyższego wariantu dla danej kategorii mienia stwarza możliwość dołączenia dodatkowych klauzul, np. awarii w sprzęcie rolniczym, a w przypadku budynku mieszkalnego – automatycznie rozszerza o między innymi assistance lub dewastację, czyniąc tym samym ubezpieczenie domu rolnika w pełni konkurencyjne do ubezpieczeń typowo mieszkaniowych.

Oferta ubezpieczenia odnawialnych źródeł energii wprowadzona w maju br., będzie wciąż dostępna jako samodzielny przedmiot i pozwoli na ochronę instalacji od utraty i uszkodzeń, a w przypadku paneli fotowoltaicznych – od straty w produkcji wynikającej ze zdarzenia losowego lub produkcji na poziomie niższym niż zakładany, tzw. mniejsze nasłonecznienie.

Ubezpieczenia gospodarstw rolnych to przede wszystkim ubezpieczenia obowiązkowe, gdzie zakres i warunki wynikają wprost z uregulowań ustawowych. Concordia Polska Grupa Generali idzie o krok dalej wprowadzając brak konsumpcji sumy ubezpieczenia oraz rozszerzając definicję budynku o stałe elementy już w obowiązkowym wariantcie podstawowym. Dla klientów zainteresowanych wyłącznie ubezpieczeniem obowiązkowym, będzie to niewątpliwym atut. Należy jednak pamiętać i informować klientów, że obowiązkowe ubezpieczenie OC rolnika oraz budynków rolniczych chroni tylko określoną ustawowo odpowiedzialność cywilną oraz budynki od ograniczonej liczby rodzajów ryzyka ubezpieczeniowego. To bardzo ważne na etapie ustalania potrzeb klienta, żeby zyskał świadomość zakresu ubezpieczenia, na jakie się decyduje. Rolnik, który świadomie zarządza ryzykiem w swoim gospodarstwie, na pewno będzie zainteresowany rozszerzeniem ochrony budynków o zabezpieczenie przed skutkami takich zdarzeń jak zalania, przepięcia, stłuczenie szyb czy wandalizm. Warto też przedstawić mu szeroki zakres ubezpieczeń dobrowolnych mienia, zwierząt, odnawialnych źródeł energii, następstw nieszczęśliwych wypadków czy też odpowiedzialności cywilnej w życiu prywatnym.

Nowa Concordia Agro to nowoczesna i śmiała odsłona znanego i popularnego ubezpieczenia gospodarstw rolnych w Concordii. Z rolnikami jesteśmy od ponad 20 lat – dla nich pracujemy, z nimi się liczymy i od nich się uczymy. Dzięki temu doświadczeniu jesteśmy w stanie tworzyć coraz lepsze produkty, odpowiadające na potrzeby tej grupy. Ubezpieczenie majątku gospodarstwa – nowa Concordia Agro – wpisuje się w całą gamę produktów kierowanych do rolników, obejmującą także ubezpieczenie upraw, produkcji zwierzęcej i maszyn rolniczych.

Poznaj nową Concordię Agro i daj rolnikom poczucie bezpieczeństwa w postaci polisy.



CONCORDIA
UBEZPIECZENIA
GRUPA GENERALI

ZAUF AJ POLISIE nie pogodzie

**Chroń swoje uprawy
i gospodarstwo**

Materiał reklamowy Concordii Polska T.U. S.A. Szczegółowe warunki ubezpieczenia oraz koszty i ryzyka z nim związane, jak również informacje na temat ograniczenia odpowiedzialności ubezpieczyciela oraz zasady działania produktu określone są w Ogólnych Warunkach Ubezpieczenia Upraw Rolnych i Ogólnych Warunkach Ubezpieczenia Gospodarstw Rolnych „Concordia Agro” dostępnych na stronie internetowej www.concordiaubezpieczenia.pl w zakładce Strefa Klienta oraz u poszczególnych dystrybutorów lub w siedzibie Concordii Polska T.U. S.A.

Concordia staje się Generali AGRO.



GENERALI | CAGRO

PRACA W TRYBIE ZDALNYM NA GRUNCIE PRAWA POLSKIEGO

– WYZWANIE PRAWNE DLA PRACODAWCÓW?

WOJCIECH KAPICA,
WOJCIECH STAWNICKI

SMM LEGAL MACIAK MATA CZYŃSKI ADWOKACI SP.K. Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE

Epidemia COVID-19 wymusiła na pracodawcach nowe wyzwania w stosunku do organizacji czasu i trybu pracy. Zagrożenie epidemiologiczne przeniosło pracę biurową w tryb pracy domowej (tak zwanej „home office”). Na tego typu działanie pozwoliły przepisy ustawy z dnia 2 marca o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (dalej jako: „Tarcza antykryzysowa”), której kolejne nowelizacje określane były potocznie mianem „Tarcz antykryzysowych”.

Praca zdalna w Tarczy antykryzysowej

Zgodnie z artykułem 3 Tarczy antykryzysowej pracodawca może polecić pracownikowi wykonywanie, przez czas oznaczony, pracy określonej w umowie o pracę poza miejscem jej stałego wykonywania w celu przeciwdziałania COVID-19. Wykonywanie pracy zdalnej może przy tym zostać polecone, jeżeli pracownik ma umiejętności i możliwości lokalowe oraz techniczne do wykonywania takiej pracy, a jednocześnie rodzaj pracy zezwala na wykonywanie jej w sposób zdalny. Praca zdalna w tym trybie może być wykonywana – przykładowo – przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość, przy czym zawarty w Tarczy antykryzysowej katalog ma charakter otwarty. Tym samym dopuszczalny jest inny, niż zdefiniowane w niniejszym akcie, sposób świadczenia pracy w trybie zdalnym.

Na pracodawcy – w myśl przepisów Tarczy antykryzysowej – spoczywa obowiązek zapewnienia narzędzi i materiałów niezbędnych do wykonywania pracy zdalnej, jak również obsługa logistyczna świadczenia pracy w tym trybie. Pracownik może jednak korzystać z materiałów i narzędzi niezapewnionych przez pracodawcę o ile umożliwia to poszanowanie i ochronę informacji poufnych oraz tajemnic prawnie chronionych. Pracodawca ma prawo do żądania prowadzenia przez pracownika pracującego w trybie pracy zdalnej ewidencji wykonywanych czynności. Może on także w każdym czasie cofnąć wydane polecenie wykonywania pracy zdalnej.

Temporalność przepisów

Powyższe przepisy mają charakter temporalny. W pierwotnej wersji miały obowiązywać przez okres 180 dni od wejścia w życie Tarczy antykryzysowej. Na mocy Ustawy z dnia 24 lipca 2020 r. o zmianie ustawy o delegowaniu pracowników w ramach świadczenia usług oraz niektórych innych ustaw okres obowiązywania uległ wydłużeniu. Powyższe przepisy mają obowiązywać przez okres obowiązywania stanu zagrożenia epidemicznego bądź stanu epidemii oraz w okresie 3 miesięcy po ich odwołaniu.

Praca zdalna w ujęciu kodeksowym

W zakresie pracy zdalnej istotne znaczenie mają także przepisy odnoszące się do telepracy, zawarte w Kodeksie pracy. Przez telepracę rozumie się pracę wykonywaną regularnie poza zakładem pracy, z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej. W ramach tej formy zatrudnienia pracodawca jest obowiązany dostarczyć telepracownikowi ubezpieczony sprzęt niezbędny do wykonywania pracy oraz pokryć koszty związane z instalacją, serwisem, eksploatacją i konserwacją sprzętu. Odrębna umowa pomiędzy pracownikiem i pracodawcą może zawierać przy tym odmienne postanowienia.

Warunki telepracy określa pracodawca w porozumieniu z zakładową organizacją związkową, bądź w jej braku z organizacją związkową reprezentatywną w rozumieniu odpowiednich przepisów lub w braku powyższych – warunki ustala pracodawca w regulaminie po konsultacji z przedstawicielami pracowników wyłoniionymi w trybie przyjętym u danego pracodawcy. Wykonywanie telepracy dopuszczalne jest jednak niezależnie od zawarcia powyższego porozumienia na wniosek pracownika (złożony w formie papierowej lub elektronicznej). Pracodawca uwzględnia wniosek pracownika o wykonywanie telepracy o ile jest to możliwe ze względu na organizację pracy lub rodzaj pracy wykonywanej przez pracownika. Odmowa uwzględnienia wniosku powinna zostać sporządzona w formie pisemnej lub elektronicznej.

Pracodawca i telepracownik komunikują się i przekazują niezbędne informacje za pomocą środków komunikacji elektronicznej. Pracodawca ma prawo kontrolować wykonywanie pracy przez telepracownika, przy czym czynności kontrolne nie mogą naruszać prywatności ani utrudniać korzystania z pomieszczeń domowych. Pracodawca ponadto umożliwia telepracownikowi przebywanie na terenie zakładu pracy, kontaktowanie się z innymi pracownikami oraz korzystanie z pomieszczeń pracodawcy na zasadach przyjętych dla ogółu pracowników. Telepracownik nie może być traktowany mniej korzystnie wobec pozostałych pracowników.

Czy uda się dostosować prawo?

Powyższa regulacja w zakresie telepracy ma charakter anachroniczny. Jej kształt nie jest dostosowany do współczesnych uwarunkowań pracy w trybie tak zwanego „home office”. Z kolei przepisy regulujące pracę zdalną zawarte w Tarczy antykryzysowej mają charakter temporalny i pomimo przedłużenia ich obowiązywania – jest to regulacja jedynie doraźna.

Co istotne – powyżej scharakteryzowane regulacje odnoszą się wyłącznie do świadczenia pracy opartej o stosunek pracy. Nie mają one zastosowania do stosunku opartego o umowę cywilnoprawną (w tym współpracy w ramach jednoosobowej działalności gospodarczej). W tym zakresie strony mają większą swobodę kształtowania wzajemnych uprawnień i charakteru stosunku wobec rozwiązań zawartych w Kodeksie pracy. ●



ZFŚS

ZMIANY W PRZEPISACH
W NASTĘPSTWIE
KORONAWIRUSA

MONIKA CZEKANOWICZ, RADCA PRAWNY,
WOJCIECH PIETRZYKOWSKI, RADCA PRAWNY,
KANCELARIA RADCÓW PRAWNYCH, A. PIEŚCIK, W. PIETRZYKOWSKI,
W. WOLNIEWICZ SPÓŁKA KOMANDYTOWA

Kiedy 13 marca 2020 r. rozporządzeniem Ministra Zdrowia wprowadzono stan zagrożenia epidemicznego, zaś tydzień później stan epidemii, w związku z pojawieniem się wirusa COVID-19 na terenie Polski, chyba nikt nie spodziewał się z jak dużą skalą problemu przyjdzie nam się zmierzyć w kolejnych miesiącach. Od tego czasu do dnia dzisiejszego wydano kilkanaście ustaw, m.in. tzw. Tarcz anty kryzysowych, które miały wspomóc głównie przedsiębiorców, w prowadzeniu przez nich działalności w tym trudnym okresie, a na ich podstawie kilkaset aktów wykonawczych, szczegółowo precyzujących niekiedy ogólne i lakoniczne przepisy. Zmiany objęły również regulacje odnoszące się do funkcjonującego w niektórych zakładach pracy Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych (dalej: ZFŚS) i są to jedne z, niestety, niewielu zmian, które rzeczywiście przez swą elastyczność mogą wspomóc zarówno pracodawcę, jak i pracownika w obecnej chwili.

Pierwsza zmiana, o której mowa, to podwyższenie limitu zwolnienia przedmiotowego na rok 2020 i 2021. Ustawa o ZFŚS nie wymienia świadczeń, które pracodawca może ustalić w Regulaminie Funduszu celem wsparcia sytuacji socjalnej zatrudnionych. Najczęściej stosowane świadczenia to tzw. wczasy pod gruszą, dofinansowanie kolonii i wypoczynku dla dzieci, świadczenia rzeczowe, zapomogi i pożyczki. Do dnia 30 marca 2020 r. zgodnie z art. 21 ust. 1 pkt. 67 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych wolna od podatku była wartość otrzymanych przez pracownika w związku z finansowaniem działalności socjalnej, o której mowa w przepisach o ZFŚS, rzeczowych świadczeń oraz otrzymanych przez niego w tym zakresie świadczeń pieniężnych, sfinansowanych w całości ze środków ZFŚS, łącznie do wysokości nieprzekraczającej w roku podatkowym kwoty 1000 zł. Ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem,

przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw zwiększyła przedmiotowy limit do kwoty 2000 zł. Rozwiązanie to z perspektywy pracownika można ocenić jako niezwykle korzystne, w szczególności jeśli Regulamin nie przewiduje sztywnej kwoty świadczenia, a uznaniową, uzależnioną od kompleksowego badania sytuacji życiowej, rodzinnej i materialnej osoby uprawnionej. Pracownik będzie mógł ubiegać się o więcej świadczeń, których przyznanie nie będzie obligować pracodawcy do potrącenia zaliczki na podatek dochodowy. Jest to szczególnie istotne w sytuacji, gdy nie dochodzi do spełnienia warunków ubiegania się o zapomogę, która była i pozostała świadczeniem nieopodatkowanym w całości, niezależnie od przyznanej kwoty, a pracownik ubiega się jedynie o świadczenia rzeczowe bądź wsparcie finansowe.

Drugą zmianę ocenić należy niekorzystnie pod kątem pracowniczym, jednakże zdecydowanie wspomocze ona pracodawców, u których nastąpił spadek obrotów gospodarczych lub istotny wzrost obciążenia funduszu wynagrodzeń. Art. 15ge ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (tzw. specustawa) umożliwił pracodawcom w okresie obowiązywania stanu zagrożenia epidemicznego albo stanu epidemii ogłoszonego z powodu COVID-19, zawieszenie obowiązków tworzenia lub funkcjonowania ZFŚS, dokonywania odpisu podstawowe-

go oraz wypłaty świadczeń urlopowych. Komentowany przepis wszedł w życie niezwykle późno, gdyż dopiero w dniu 24 czerwca 2020 r., mocą ustawy z dnia 19 czerwca 2020 r. o dopłatach do oprocentowania kredytów bankowych udzielanych przedsiębiorcom dotkniętym skutkami COVID-19 oraz o uproszczonym postępowaniu o zatwierdzeniu układu w związku z wystąpieniem COVID-19. Jego zastosowanie zostało obwarowane kil-

Pierwsza zmiana, o której mowa, to podwyższenie limitu zwolnienia przedmiotowego na rok 2020 i 2021. Ustawa o ZFŚS nie wymienia świadczeń, które pracodawca może ustalić w Regulaminie Funduszu celem wsparcia sytuacji socjalnej zatrudnionych.



koma przesłankami. Po pierwsze mamy tu ograniczenie czasowe – wyłącznie w okresie stanu zagrożenia epidemicznego albo stanu epidemii. Nie jest zatem do końca wiadomo przez jak długi okres pracodawca będzie mógł skorzystać ze swojego uprawnienia, choć mając na względzie bieżącą sytuację w kraju może to potrwać kilka miesięcy czy lat. Drugim warunkiem, niezwykle istotnym, jest wystąpienie u pracodawcy bądź spadku obrotów gospodarczych bądź istotnego wzrostu funduszu wynagrodzeń. Spadek obrotów to w myśl art. 15g ust. 9 specustawy spadek sprzedaży towarów lub usług w ujęciu ilościowym lub wartościowym, nie mniejszy niż 15% liczony jako stosunek łącznych obrotów w ciągu dowolnie wskazanych 2 kolejnych miesięcy kalendarzowych, przypadających w okresie po 31 grudnia 2019 r. do dnia poprzedzającego dzień złożenia wniosku o dofinansowanie, a w tym wypadku do dnia podjęcia decyzji o skorzystaniu z uprawnień, w porównaniu do łącznych obrotów z analogicznych 2 kolejnych miesięcy kalendarzowych roku poprzedniego bądź nie mniejszy niż 25% liczony jako stosunek obrotów z dowolnie wskazanego miesiąca kalendarzowego przypadającego po dniu 31 grudnia 2019 r. do dnia poprzedzającego dzień podjęcia decyzji o skorzystaniu z uprawnień. Istotny wzrost funduszu wynagrodzeń to natomiast, zgodnie z art. 15gb specustawy, zwiększenie nie

mniej niż o 5% ilorazu kosztów wynagrodzeń pracowników z uwzględnieniem składek na ubezpieczenia społeczne w części finansowane przez pracodawców i przychodów ze sprzedaży towarów i usług z tego samego miesiąca kalendarzowego, w porównaniu z ilorazem tych elementów z miesiąca poprzedzającego ten miesiąc, przy czym miesiąc ten musi przypadać

po dniu 1 marca 2020 r. Nie każde zatem pogorszenie sytuacji finansowej uzasadnia skorzystanie z omawianego uprawnienia, konieczne jest spełnienie ściśle określonych warunków finansowych. Zasadniczo pracodawca sam będzie decydował o ewentualnym zawieszeniu swoich obowiązków wynikających z ustawy o ZFŚS, chyba że w zakładzie pracy funkcjonuje organizacja związkowa, w takim wypadku wymagane jest zawarcie porozumienia. Reasumując, wprowadzone zmiany mogą być wykorzy-

Reasumując, wprowadzone zmiany mogą być wykorzystywane na rynku pracy w zależności od sytuacji, w której znajduje się pracodawca. Zakłady pracy, których COVID-19 nie dotknął w sposób znaczący, mogą wspomóc swoich pracowników przyznając im nieopodatkowane świadczenia w wyższej wysokości.

znajduje się pracodawca. Zakłady pracy, których COVID-19 nie dotknął w sposób znaczący, mogą wspomóc swoich pracowników przyznając im nieopodatkowane świadczenia w wyższej wysokości. Natomiast pracodawcy spełniający warunki ustawowe mogą zawiesić tymczasowo swoje obowiązki ograniczając wydatki związane z funduszem socjalnym, a zaoszczędzone środki przeznaczyć na cele, które pozwolą im przetrwać niepewne czasy. ●



Płać bezdotykowo

z Twoim Bankiem Spółdzielczym



KLIKNIJ ŻEBY
PRZEJŚĆ NA
STRONĘ WWW



Z płatności mobilnych (za pomocą smartphona lub smartwatcha) w ramach dostępnych cyfrowych portfeli mogą skorzystać klienci banków posiadających karty płatnicze wydane przez banki należące do Spółdzielczej Grupy Bankowej. Szczegóły dotyczące płatności mobilnych w ramach cyfrowych portfeli oraz informacje o wymaganiach technicznych i zasadach korzystania z płatności mobilnych dostępne są na stronie www.sgb.pl/mobilne

Bezpłatna Infolinia: **800 888 888**

www.sgb.pl/mobilne



CZY SKŁADKI BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH NA FUNKCJONOWANIE IPS SĄ KOSZTEM UZYSKANIA PRZYCHODU?



Piotr Trescher

dyrektor Departamentu Obsługi Prawnej
i Administracji IPS-SGB

W wejście w życie zmian w pakiecie przepisów unijnych CRD IV/CRR, było przyczyną utworzenia systemów ochrony instytucjonalnej (IPS). Utworzenie nowych instytucji wspierających bezpieczeństwo banków spółdzielczych i zrzeszających, powodowało konieczność poniesienia dodatkowych kosztów. Z tego też względu, zrzeszenia zaangażowane w tworzenie IPS od początku postulowały, aby koszty te w jak najmniejszym stopniu obciążały sektor bankowości spółdzielczej.

Jednym z efektów zgłaszanych postulatów

było zapewnienie Ministerstwa Finansów, iż składki ponoszone w celu pokrycia kosztów funkcjonowania IPS, a także składki na fundusze pomocowe IPS, stanowić będą dla banków – uczestników IPS, koszt uzyskania przychodu. Zapewnienie takie znalazło wyraz w uzasadnieniu do projektu Ustawy z dnia 25 czerwca 2015 r. o zmianie ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2015 r. poz. 1166), w którym wskazano, że „Fundusz pomocowy, z którego środki przeznaczone będą na finansowanie zadań systemu ochrony w zakresie pomocy finansowej dla uczestników systemu ochrony mającej na celu poprawę ich wypłacalności i zapobieżenie upadłości, będzie tworzony z wpłat uczestników systemu ochrony, którzy te wpłaty będą uznawać jako koszt uzyskania przychodu, zaś środki zgromadzone w ramach funduszu z uwagi na jego cele będą zwolnione z podatku dochodowego.” (str. 10 uzasadnienia). Ustawodawca w ten sposób uzasadniał znaczenie ekonomiczne wprowadzanych norm zwiększających bezpieczeństwo banków spółdzielczych oraz powiązał je z rozwojem gospodarczym środowisk lokalnych. Należy wskazać, że w nauce prawa ugruntowany jest pogląd, zgodnie z którym, uzasadnienie ustawy ma istotne znaczenie jako element wykładni ostatecznej treści aktu prawnego (tak m.in. wyr. NSA z 4.02.2014 r., sygn. II OSK 2915/13, oraz L. Morawski [w:] *Wykładnia w orzecznictwie sądów*, Toruń 2002). Ponadto wykładnia autentyczna to wykładnia, która zwykle dokonywana jest przez ten sam organ, który ustanowił daną normę i zarazem przyjmuje się, że ma ona moc prawną równą mocy prawnej aktu normatywnego, który został poddany interpretacji. Jest to wykładnia o mocy powszechnie obowiązującej

(Lech Morawski, *Wstęp do prawoznawstwa*, Wyd. XII, TNOiK, Toruń 2009, ISBN 978-83-7285-475-9). Odpowiednio jednoznaczna treść rządowego uzasadnienia projektu Ustawy z dnia 25 czerwca 2015 r. o zmianie ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających oraz niektórych innych ustaw, przemawia wprost za uznaniem składek wnoszonych przez uczestników IPS, w całości za wydatek stanowiący koszt uzyskania przychodów.

Mimo powyższych argumentów

w obrocie prawnym pojawiły się interpretacje indywidualne, wydane przez Izby Skarbowe na wniosek niektórych banków spółdzielczych, które w sposób negatywny oceniały możliwość uznania składek na IPS za koszt uzyskania przychodu. W mojej ocenie mogło wynikać to z niedostatecznego wykazania w uzasadnieniu tych wniosków, iż koszty te stanowią koszt uzyskania przychodu. Należy bowiem mieć na uwadze, iż organy podatkowe, wydając interpretację indywidualną opierają się na stanie faktycznym i uzasadnieniu wskazanym we wniosku.

Interpretacje te nie stały się jednak obowiązujące, ze względu na złożenie przez banki skarg do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego. Wojewódzkie Sądy Administracyjne uchyliły natomiast wydane interpretacje, uznając, iż składki na IPS mogą być zaliczane przez banki do kosztów uzyskania przychodu. Wyroki WSA zostały jednak zaskarżone do Naczelnego Sądu Administracyjnego. Naczelny Sąd Administracyjny wyrokiem wydanym w dniu 13 lutego 2020 roku, w sprawie o sygnaturze akt II FSK 721/18, oddalił skargę kasacyjną Krajowej Izby Skarbowej na wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Poznaniu, który uznał składki na fundusz pomocowy systemów ochrony instytucjonalnej za koszt uzyskania przychodu. Analogiczny wyrok dotyczący składek na koszty funkcjonowania jednostek zarządzających systemami ochrony instytucjonalnej, Naczelny Sąd Administracyjny wydał w dniu 22 października 2019 roku, w sprawie o sygnaturze akt II FSK 3678/17.

Potrzeba utworzenia systemów ochrony

Sąd wskazał m.in., że potrzeba utworzenia systemów ochrony instytucjonalnej była efektem zmian w prawodawstwie unijnym, wprowadzającym nowe wymogi wobec sektora ban-



kowego, w tym sektora bankowości spółdzielczej. W ocenie Sądu obowiązek spełnienia nowych wymogów spowodował konieczność przystępowania banków do systemu ochrony instytucjonalnych. W związku z tym koszty te stanowią koszty

Wydane przez Naczelny Sąd Administracyjny wyroki mają bezpośredni skutek w relacjach pomiędzy organem podatkowym, a bankami wnioskującymi o wydanie interpretacji podatkowych. Nie da się jednak ukryć, iż stanowią one istotny argument w relacjach z organami podatkowymi dla wszystkich banków będących uczestnikami systemów ochrony instytucjonalnej.

uzyskania przychodu, jako koszty ponoszone w celu zachowania lub zabezpieczenia przychodów. Ponadto celem systemów ochrony instytucjonalnej jest zapewnienie wypłacalności i płynności banków będących uczestnikami systemu, a to już samo w sobie powinno być traktowane, jako koszt zachowania lub zabezpieczenia źródła przychodów.

Wydane przez Naczelny Sąd Administracyjny wyroki mają bezpośredni skutek w relacjach pomiędzy organem podatkowym, a bankami wnioskującymi o wydanie interpretacji podatkowych. Nie da się jednak ukryć, iż stanowią one istotny argument w relacjach z organami podatkowymi dla wszystkich banków będących uczestnikami systemów ochrony instytucjonalnej.

Zgodnie bowiem z art. 14a § 1 Ordynacji podatkowej, *minister właściwy do spraw finansów publicznych dąży do zapewnienia jednolitego stosowania przepisów prawa podatkowego przez organy podatkowe, w szczególności:*

1) *dokonując ich interpretacji, z urzędu lub na wniosek (interpretacje ogólne),*

2) *wydając z urzędu ogólne wyjaśnienia przepisów prawa podatkowego dotyczące stosowania tych przepisów (objaśnienia podatkowe).*

– *przy uwzględnieniu orzecznictwa sądów, Trybunału Konstytucyjnego lub Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej.*

Powyższy przepis dotyczy co prawda interpretacji ogólnych

a nie indywidualnych, jednakże wskazuje on jednoznacznie, iż przy interpretacji przepisów podatkowych należy brać pod uwagę orzecznictwo sądów w tym zakresie.

Ponadto, zgodnie z art. 14e § 1 pkt 1) Ordynacji podatkowej *Szef Krajowej Administracji Skarbowej może z urzędu:*

1) *zmienić wydaną interpretację indywidualną, jeżeli stwierdzi jej nieprawidłowość, uwzględniając w szczególności orzecznictwo sądów, Trybunału Konstytucyjnego lub Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej.*

W związku z powyższym, skoro Szef KAS może zmienić wydaną interpretację indywidualną ze względu na jej sprzeczność

z orzecznictwem sądów (czyli np. wspomnianymi wyrokami NSA) to tym bardziej powinien dbać, aby nowe interpretacje indywidualne były z tym orzecznictwem zgodne. Brak takiej zgodności może stanowić podstawę do złożenia skargi do sądu administracyjnego.

Powyższe podejście jest akcentowane również w orzecznictwie sądów administracyjnych, w tym w uzasadnieniu wyroku WSA w Gliwicach z 6 września 2010 r. w sprawie o sygn. akt I SA/GI 643/10, zgodnie z którym:

„(...) organ wydający interpretacje indywidualne może w ramach działania ex officio zmienić wydaną już uprzednio interpretację z racji stwierdzenia jej wadliwości w świetle orzecznictwa sądowego, to tym bardziej ma obowiązek dokonywać analizy tego orzecznictwa w postępowaniu zmierzającym do wydania takiej interpretacji, a zwłaszcza w przypadku, gdy na takowe orzecznictwo powołuje się osoba składająca wniosek o jej wydanie.

Nie można bowiem przyjąć takiej wykładni powyższych przepisów, że z jednej strony ustawodawca nie nakłada na organ wydający interpretacje indywidualne obowiązku analizowania orzecznictwa zapadłego w innych sprawach dotyczącego analogicznych sytuacji prawnopodatkowych, a z drugiej strony przyjmuje jednocześnie, że pominięcie takiego orzecznictwa może być przyczyną zmiany tak wydanej interpretacji.”

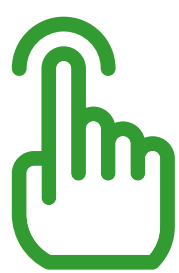
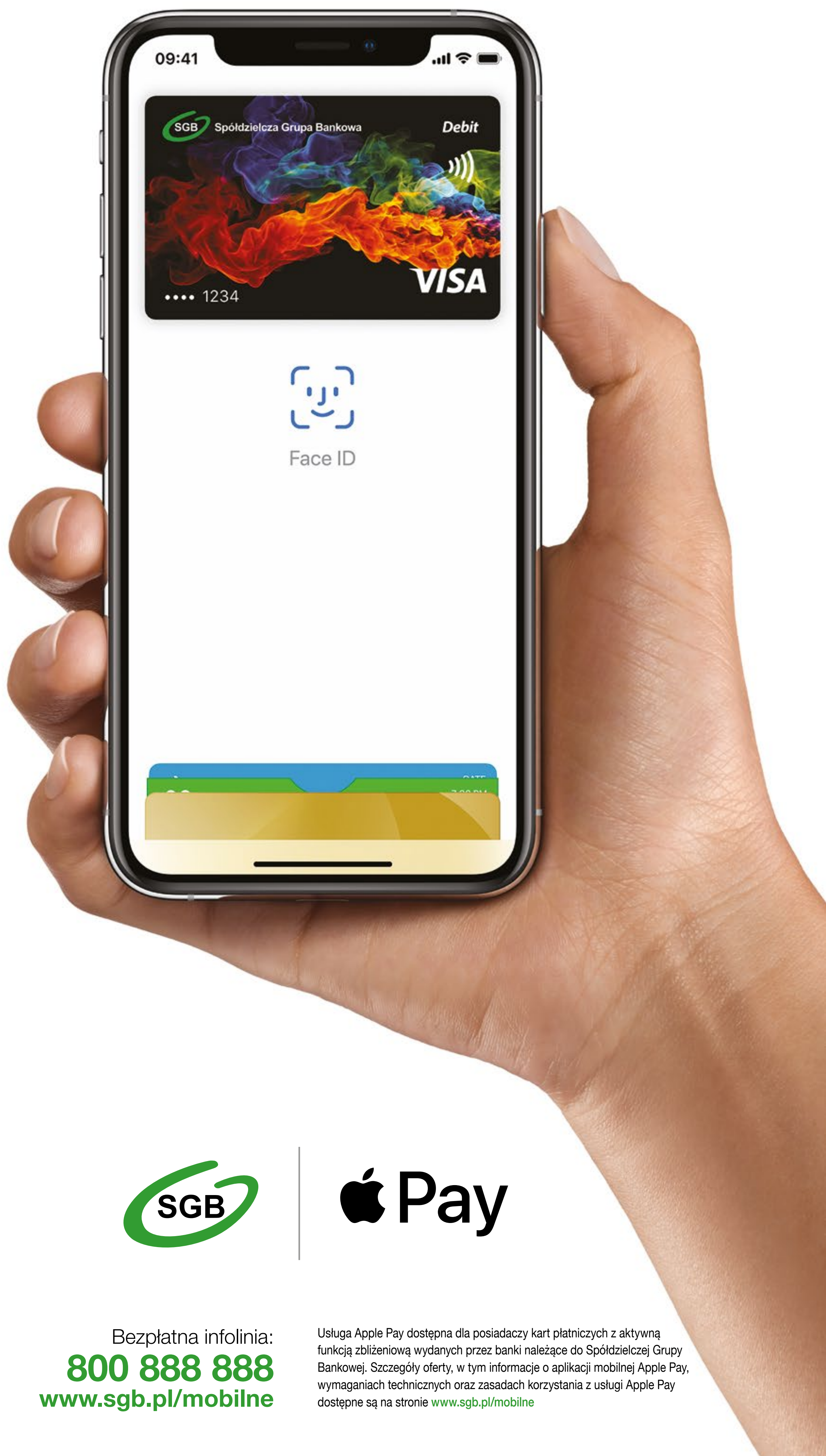
Podsumowując powyższe, interpretacja podatkowa stanowi ochronę bezpośrednią dla podmiotu, który o nią wystąpił,

Podsumowując powyższe, interpretacja podatkowa stanowi ochronę bezpośrednią dla podmiotu, który o nią wystąpił, natomiast wydane wyroki NSA stanowią ochronę pośrednią dla pozostałych uczestników IPS, na którą można się powoływać w trakcie ewentualnej kontroli skarbowej, szczególnie jeśli jest wzmocniona treścią uzasadnienia do rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych (...), z którego jednoznacznie wynika, iż składki te są kosztem uzyskania przychodu.

natomiast wydane wyroki NSA stanowią ochronę pośrednią dla pozostałych uczestników IPS, na którą można się powoływać w trakcie ewentualnej kontroli skarbowej, szczególnie jeśli jest wzmocniona treścią uzasadnienia do rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych (...), z którego jednoznacznie wynika, iż składki te są kosztem uzyskania przychodu. ●



Dodaj swoją kartę SGB do Apple Pay. To proste.



KLIKNIJ ŻEBY
PRZEJŚĆ NA
STRONĘ WWW



Bezpłatna infolinia:
800 888 888
www.sgb.pl/mobilne

Usługa Apple Pay dostępna dla posiadaczy kart płatniczych z aktywną funkcją zbliżeniową wydanych przez banki należące do Spółdzielczej Grupy Bankowej. Szczegóły oferty, w tym informacje o aplikacji mobilnej Apple Pay, wymaganiach technicznych oraz zasadach korzystania z usługi Apple Pay dostępne są na stronie www.sgb.pl/mobilne