

BANK SPÓŁDZIELCZY

ŚWIAT BANKOWOŚCI SPÓŁDZIELCZEJ
NR 2/604 KWIECIEŃ-CZERWIEC 2022
ISSN 2719-4515



Wyzwanie Sportowe SGB

– pobiliśmy wszystkie rekordy! str. 14

ROZWIEWAMY MITY

o „pazernych” bankach str. 40



Pałucki Bank Spółdzielczy
w dobrych rękach

**Zofia Kałek-Bazyluk
i Marzena Łaska-Bierła**

KAŻDA AKTYWNOŚĆ SPORTOWA JEST DOBRA

Gdy byłem studentem, nie było Eras-
musa i takich możliwości podró-
żowania, wymiany doświadczeń
i nawiązywania kontaktów, ja-
kie są teraz. Multikulturowość
poznawaliśmy z książek, choćby z „Rodzin-
nej Europy”, wspomnieniowego zbioru esejów
Czesława Miłosza.

Kiedy upadł Mur Berliński, można było podró-
żować, choć z utrudnieniami. Jako student pojechałem
do Szwecji, by zarabiać przy zbieraniu truskawek. Urzekło
mnie, jak wiele w tym kraju było ścieżek rowerowych, jak wielu
rowerzystów i jakie stworzono warunki do uprawiania sportu.
Siłownie na powietrzu, baseny, hale sportowe, ścieżki do ćwi-
czeń fizycznych...

Minęło wiele lat i podobnie jest w naszym kraju. Wszędzie moż-
na dbać o kondycję, zarówno w wielkim mieście, jak i małym
miasteczku czy wsi. W wielu miejscach dostępne są urzędze-
nia do poprawiania kondycji. Zdrowy styl życia stał się modny.
I może właśnie dlatego Wyzwanie Sportowe SGB było w tym
roku tak bardzo popularne. Pobiliśmy wszystkie rekordy! Pra-
wie pięć tysięcy uczestników. Pokonaliśmy prawie 1,2 mln ki-
lometrów!

Gorąco polecam podsumowanie Wyzwania Sportowego 2022,
przygotowane przez Rafała Łopkę. To wiodący temat tego wy-
dania naszego magazynu.

Sport, rywalizacja, ale też technologia, cyfryzacja i automatyzacja
zmieniają świat. W przyszłości w call center będą praco-
wały wyłącznie chatboty, a sprzedają usług bankowych zajmą
się wirtualni sprzedawcy. To zresztą coraz częstsza prawd-
liwość: banki digitalizują mnóstwo swoich usług, wykorzystując
sztuczną Inteligencję. Ale nadal – liczy się człowiek. Zmiany ka-
drowe, gdy odbywają się płynnie, zgodnie ze sztuką sukcesji,
nie stanowią dla organizacji problemu. Przeciwnie – mogą być
doskonałym impulsem do dalszego rozwoju.

W tym kontekście polecam wywiad z Zofią Kałek-Bazyluk, która
jak w przeboju grupy Perfect, „wiedziała, kiedy ze sceny zejść
niepokonanym”... W rozmowie z naszym magazynem mówi:
*Już niewiele mogłabym dołożyć od siebie, czas na młodych lu-
dzi, na ich aktywność i zaangażowanie. Odchodzenie na eme-
ryturę to przecież naturalny proces... Zostawiam bank w dobrych
rękach, pod opieką mieszkańców Wągrowca, którzy są dumni
z tej instytucji i sprawią, że będzie kwitła przez kolejne dekady.*

Uzupełnieniem jest wypowiedź jej następczyni – Marzeny Łaski-
-Bierły: *Miałam okazję nieustająco korzystać ze skarbnicy wiedzy
i doświadczenia Pani Zofii. Jest to bardzo mądra, wykształcona
i biegła w bankowości osoba. Miałam okazję obserwować, jak
prowadzi sprawy zarządu, w jaki sposób zarządza bankiem, do
czego dąży, jaka jest konsekwentna, zdecydowana w działaniu
i to jest, z mojego punktu widzenia, bezcenne doświadczenie.*

Uzupełnieniem obu wywiadów jest tekst Janusza Orłowskiego
pod tytułem: „Pokoleniowa zmiana. U schyłku starego świata”.
Autor dzieli się swoimi przemyśleniami: *Coraz częściej pojawia-
ją się informacje nadzoru finansowego o powołaniach nowych
prezesów w bankach spółdzielczych. Ta wymiana pokoleniowa*



*spowodowana jest zarówno przechodzeniem na eme-
ryturę wieloletnich pracowników, jak i szybko po-
stępującymi zmianami technologicznymi, a tak-
że łączeniem najmniejszych banków w większe
i silniejsze organizacje.*

A gdy o wartościach mowa... Technologia
zmieniła wszystko, także nasze nastawienie do
otaczającego świata. Czasem wybieramy dobra,
które są tylko zapisem cyfrowym lub mają wyłącznie
niematerialną wartość. Na przykład kryptowaluty. Ludzie
kupują wirtualne dzieła sztuki i płacą za nie miliony dolarów.
Albo inwestują w kryptowaluty.

Skąd w ogóle wziął się rynek wirtualnej waluty? Co dzieje się
z BITCOINEM? Píše na ten temat Rita K. Sobczyk z firmy Fi-
serv Polska: *Warto zwrócić uwagę, że w ciągu 14 lat na na-
szych oczach rozwinął się niespotykany wcześniej koncept,
który z założenia był dostępny dla wszystkich chętnych, jed-
nak dla wielu największą barierą wejścia okazał się brak wiary
w sukces Bitcoina. Pierwsi inwestorzy, którzy zdecydowali się
kupić Bitcoiny, są dziś milionerami, a pojawiające się w ostat-
nich latach spektakularne wzrosty kursu, rozbudziły emocje na-
wet sceptycznych konserwatystów.*

Drugie urodziny obchodzi nasza aplikacja, SGB Mobile. Przy-
pomina o tej rocznicy Joanna Kownacka, koncentrując się jed-
nak nie tylko na tym, co było, ale też zapowiadając konkretne
nowości: *W kwietniu został przeprowadzony pilotaż sprzeda-
ży kredytu gotówkowego online. Będzie on łatwo dostępny
z poziomu użytkowników aplikacji. Sam proces jest niezwykle
szybki i intuicyjny, podyktowany wygodą klienta. W tym samym
czasie trwają intensywne prace nad wersją SGB Mobile dla
klientów firmowych. Będzie to zdecydowanie ogromny krok
w rozwoju, który umożliwi korzystanie z wersji mobilnej kolejnej
grupie klientów banków spółdzielczych. Zyskają oni dostęp do
rachunku i usług kartowych, możliwość wykonywania przele-
wów podatkowych i tzw. split payment.*

I na koniec – dwie dobre wiadomości. Pierwsza jest taka, że
podczas Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy SGB-Banku
SA, które odbyło się kilka dni temu, Zarząd i Rada Nadzor-
cza otrzymali absolutoria ogromną ilością głosów. Wybrano
też nową Radę Nadzorczą, której przewodniczącym został Jan
Grzesiek – prezes Banku Spółdzielczego w Jarocinie. Powie-
dzieć o nim, że jest człowiekiem-orkiestrą, to nic nie powie-
dzieć! Jego ogromna aktywność z pewnością udzieli się ca-
łej Radzie, której już teraz redakcja naszego magazynu życzy
wielu sukcesów, konsekwencji w realizowaniu założeń strategii
„Otwieramy przyszłość” i dobrych wiatrów na morzu makro-
ekonomicznych wyzwań!

A druga dobra wiadomość? Wakacje! Nasz magazyn ukazuje
się w końcu czerwca, świadectwa już rozdane, pogoda – odpu-
kać! – całkiem pięknie nas rozpieszcza, pora zatem czmychnąć
na zasłużony odpoczynek i dać sobie odrobinę wytchnienia.
Życzę Państwu dobrych, udanych wakacji! :)

Roman Szewczyk
Redaktor Naczelny

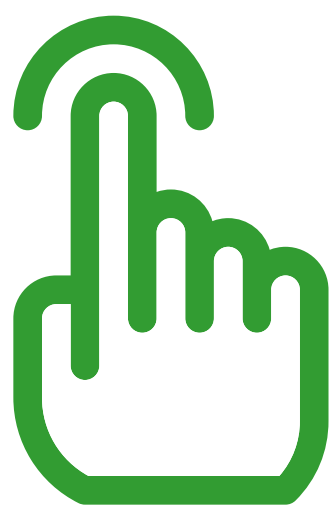
BANK SPÓŁDZIELCZY

Adres Redakcji: Szarych Szeregów 23a, 60-462 Poznań,
M.: 505 459 471, E.: wydawnictwo@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**
Korekta: **Jerzy Sygidus**
Reklama: M.: 505 459 471
Projekt: dubielstudio.pl, rm2.eu Skład: **drukma**
Stale współpracują: **Robert Azembski, Andrzej Borowiak,**
Janusz Orłowski, Robert Woźniak
Współpraca podcast: **Michał Kocuerk, Katarzyna Miler**

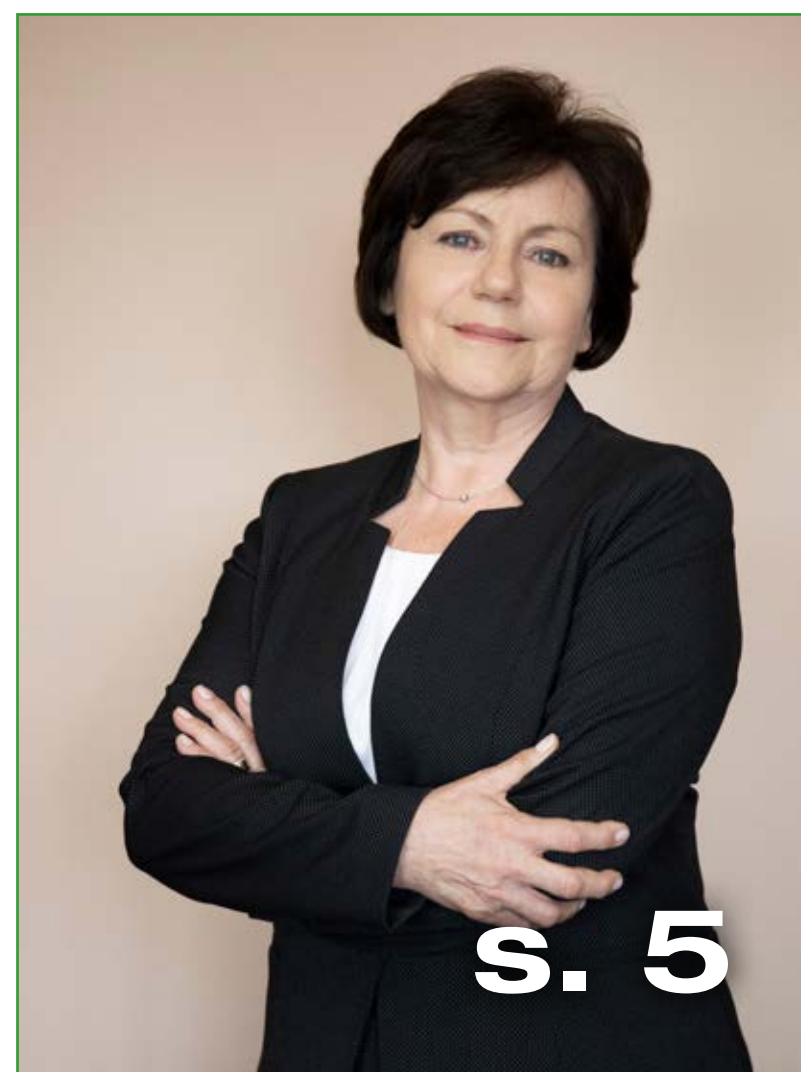
Zdjęcie na okładce: **Roman Szewczyk**
Obróbka: dubielstudio.pl
Zdjęcia we wnętrzu pochodzą z Pixabay.com lub Unsplash.com.
Wydawca:
Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji Sp. z o.o.
Szarych Szeregów 23a, 60-462 Poznań, M.: 505 459 471,
E.: wydawnictwo@bodie.pl
Na zlecenie SGB-Banku SA

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

**ZOSTAWIAM BANK
W DOBRYCH RĘKACH** **s. 5**

ROZMOWA Z ZOFIĄ KAŁEK – BAZYLUK,
PREZESEM ZARZĄDU PAŁUCKIEGO BANKU
SPÓŁDZIELCZEGO W WĄGROWCU

**DOSTAŁAM DUŻO
WSPARCIA I WIEDZY** **s. 9**

MARZENA ŁASKA – BIERŁA, PREZES
ZARZĄDU PAŁUCKIEGO BANKU
SPÓŁDZIELCZEGO W WĄGROWCU

**POKOLENIOWA ZMIANA.
U SCHYŁKU DAWNEGO ŚWIATA** **s. 11**

Z OSTATNIEJ CHWILI

**MAMY NOWĄ RADĘ NADZORCZĄ
KADENCJA 2022 – 2025** **s. 13**

TEMAT NUMERU

WYZWANIE SPORTOWE SGB **s. 14**

WYZNANIE ZABIURKOWCA **s. 17**



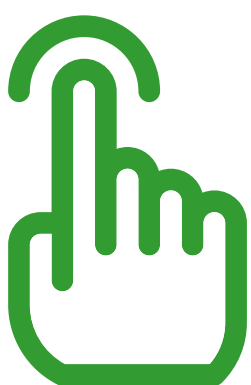
WAŻNE DLA SEKTORA

**FDS W SGB. NOWOCZESNY BANK
TO BEZPIECZNY BANK** **s. 20**

TYM ŻYJE BANKOWOŚĆ

BANKI SGB ZBIERAJĄ NAGRODY! **s. 22**

**FORUM TECHNOLOGII BANKOWOŚCI
SPÓŁDZIELCZEJ. LICZY SIĘ SPOSÓB
WYKORZYSTANIA TECHNOLOGII,
A NIE TYLKO JEJ POSIADANIE** **s. 23**



**KLIKNIJ ŻEBY
PRZEJŚĆ DO
ARTYKUŁU**

WAŻNE DLA SEKTORA

**LICZY SIĘ CIĄGŁY ROZWÓJ, CZYLI...
ŚWIĘTUJEMY 2 LATA SGB MOBILE!**

s. 25

**NASZ BANK DBA NIE TYLKO
O FINANSE KLIENTÓW.**

s. 28

ROZMOWA Z TOMASZEM KLIMECKIM,
PREZESEM ZARZĄDU REJONOWEGO
BANKU SPÓŁDZIELCZEGO W LUTUTOWIE

DOBRA PORA NA ZRZ

s. 30

**NIESTABILNY BITCOIN NA
NIESTABILNE CZASY?**

s. 31

PROSTA DROGA DO FORMY

s. 33

**NIESPOKOJNE CZASY JUŻ
NADESZŁY**

s. 35

**RZĄD NA POMOC
KREDYTOBIORCOM.
JAKIE CZEKAJĄ NAS ZMIANY?**

s. 37

**W NIEPEWNYM CZASIE RYNKI
SIĘ NIE NUDZĄ**

s. 38

**ROZWIEWAMY MITY WOKÓŁ
„PAZERNYCH BANKÓW”**

s. 40

TYM ŻYJE BANKOWOŚĆ

**SPRAWOZDAWCZOŚĆ KULĄ U NOGI
SPÓŁDZIELCÓW**

s. 43

**ĆWIERĆ MILIONA ZŁOTYCH OD
BANKÓW SGB DLA UCHODźCÓW
Z UKRAINY**

s. 45

**USIŁUJEMY WALCZYĆ ZE
STEREOTYPAMI**

s. 47

ROZMOWA Z MARIANNĄ WARTECKĄ,
KOORDYNATORKĄ WSPÓŁPRACY
Z BIZNESEM W FUNDACJI OCALENIE

**JESTEŚMY NA WOJNIE
INFORMACYJNEJ**

s. 49

**WSPÓŁPRACA KLUCZEM DO
SUKCESU. SGB-BANK I HEUTHES
W SŁUŻBIE KLIENTOM!**

s. 50

PRAWO

**CZY DYSPOZYCJA WKŁADEM NA
WYPADEK ŚMIERCI POWINNA BYĆ
ZALICZANA NA POCZET SCHEDY
SPADKOWEJ?**

s. 51

**REWOLUCYJNE ZMIANY W POLSKIM
PRAWIE PRACY – PRACA ZDALNA**

s. 52

ZOSTAWIAM BANK W DOBRYCH RĘKACH

ROZMOWA Z ZOFIĄ KAŁEK-BAZYLUK,
PREZESEM ZARZĄDU PAŁUCKIEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO W WĄGROWCU



Podczas Forum Technologii Banków Spółdzielczych, w kategorii „Bank progresywny”, w grupie banków o sumie bilansowej nieprzekraczającej 500 mln złotych, pierwszą nagrodę otrzymał Pałucki Bank Spółdzielczy w Wągrowcu. Czym dla Państwa jest ta nagroda? Na czym dziś polega bankowa progresywność?

Jesteśmy dumni, że uhonorowano bank tak prestiżową nagrodą. Każde osiągnięcie to efekt pracy zespołowej, aktywności całej załogi, która każdego dnia z dużym zaangażowaniem i odpowiedzialnością wykonuje swoje obowiązki i zabiega o zadowolenie klientów. Wszystko to przekłada się na systematyczny wzrost sprzedaży naszych produktów, a tym samym na rozwój banku. Progresywność rozumieć, jako systematyczny, uporządkowany wzrost poszczególnych parametrów działalności bankowej, przy zachowaniu bezpiecznego poziomu ryzyka bankowego, a także towarzyszący mu rozwój nowych technologii, stosowanie nowoczesnych rozwiązań informatycznych przy jednoczesnej poprawie organizacji i kultury pracy. To nam się udaje. Na przestrzeni ostatnich lat obserwujemy w banku znaczący postęp, o czym świadczą przyrosty sumy bilansowej, obliga kredytowego czy wielkość zgromadzonych depozytów, przy zachowaniu bardzo wysokich ocen zewnętrznych (BION, ocena punktowa IPS-SGB). Towarzyszy im poprawa standardów obsługi klienta, a także systematyczny rozwój nowych technologii (aplikacja mobilna, płatności elektroniczne, Moje ID itp.). Nagroda FTBS jest źródłem ogromnej satysfakcji, a także potwierdzeniem sensu tego, czym zawodowo zajmujemy się w banku na co dzień. Warto pracować systematycznie z całym oddaniem i mieć ambicję, by znaleźć się w gronie najlepszych. Wokół siebie mamy dużą konkurencję banków komercyjnych i to właśnie z nimi konkurujemy o klientów i wielkość udziału w rynku finansowym. Jako bank spółdzielczy szanujemy naszych sąsiadów z innych banków spółdzielczych, nie wchodząc nigdy na ich teren działania.

Bank należy do grona znaczących w Spółdzielczej Grupie Bankowej. Wysoka suma aktywów, wyróżniające poziomy depozytów i kredytów, wielkość zysku netto, skala działania. Jak się dochodzi się takich wyników?

Tu nie może być innej odpowiedzi: kluczem do sukcesu zawsze są ludzie zatrudnieni w banku. Zatrudniamy kompetentne kadry, które potrafią doradzać naszym klientom, zarówno indywidualnym, jak i przedsiębiorcom. Są to pracownicy posiadający umiejętność kreowania i utrzymywania dobrych i bliskich relacji z klientami, potrafią szybko odnaleźć się w zmiennym otoczeniu bankowym. Dobrze wykorzystujemy atuty bankowości lokalnej, utrzymujemy bardzo dobre relacje z klientami. Jesteśmy elastyczni i potrafimy szybko dostosować się do potrzeb klientów. Ważnym elementem

naszych kontaktów z klientami jest decyzyjność oraz szybkie dostosowywanie się do potrzeb rynku. Do tego dochodzi przyjazna, serdeczna atmosfera w pracy i relacjach z otoczeniem biznesowym, a także prawidłowe określenie docelowych zadań i rzetelna kontrola ich realizacji. Nie bez znaczenia jest motywowanie pracowników, system premiowy, który zakłada premiowanie wykonania planów sprzedażowych. Znajomość lokalnych realiów i nadążanie za potrzebami lokalnych społeczności to niezaprzeczalny atut naszego banku. Za relacyjnością kryją się takie oczekiwania klientów, jak szacunek, zrozumienie potrzeb, wsparcie w kłopotliwych momentach decyzyjnych, doradztwo, opieka i zrozumiała komunikacja. Aby pozyskać nowych klientów, trzeba zapewnić obecność marki banku spółdzielczego w świadomości mieszkańców małej, lokalnej ojczyzny. Wspierając

społeczność lokalną, oprócz wzmacniania wizerunku, poprawiamy swoją pozycję rynkową. W tym celu realizowany jest program działalności społeczno-kulturalnej przede wszystkim w takich obszarach jak dofinansowanie imprez kulturalnych, wydarzeń i organizacji sportowych, działalności i inicjatyw placówek oświatowych, dofinansowanie fundacji, stowarzyszeń i organizacji charytatywnych, dofinansowanie organizacji pożytku publicznego, wsparcie ochotniczych straży pożarnych, wsparcie instytu-

cji kultu religijnego. Bank wspiera i propaguje również ideę oszczędzania, przedsiębiorczości oraz popularyzuje te formy aktywności w środowiskach szkolnych.

Jaka jest struktura klientów PBS? Czy coś się w niej zmieniło w ostatnich czasach? Na jakiego klienta się nastawiacie? Kto jest główną grupą docelową?

Patrząc historycznie, największą grupę naszych kredytobiorców stanowili rolnicy indywidualni, natomiast wśród depozytariuszy największy odsetek klientów stanowią osoby prywatne. Od lat dokładamy wszelkich starań, aby struktura naszych klientów była bardziej zróżnicowana, choć nie jest to zadanie proste i to z kilku powodów. Po pierwsze, dlatego, że rynek bankowości detalicznej w Polsce jest już dobrze zagospodarowany i wprawdzie przepływy klientów między bankami występują, ale przejęcie wartościowych klientów od innych banków jest bardzo trudne i kosztowne. Ale jest to możliwe. Jeśli chodzi o strukturę wiekową, to główną grupę naszych klientów stanowią osoby w przedziale wieku 31- 60 lat. Ta grupa potrzebuje bezpośrednich kontaktów, lubi rozmawiać z żywym człowiekiem, ufa wyłącznie takim relacjom. W strefie klientów indywidualnych 19 procent klientów to ludzie w wieku do 30 lat. Biorąc pod uwagę strukturę rodzajową, 81 proc. stanowią klienci indywidualni, 14 procent rolnicy i 5 procent – przedsiębiorcy. Bank jednak nastawiony jest na obsługę każdej grupy klientów, bo wszyscy nasi klienci są jednakowo ważni, ale rzecz jasna – najbardziej pożądanymi są ludzie młodzi, tworzący dla bankowości perspektywę rozwoju. I w ten potencjał celujemy. Jeśli chodzi o działalność kredytową, to głównie są



to rolnicy, aczkolwiek w ostatnim roku poszerzyło nam się znacznie grono klientów indywidualnych, którzy skorzystali z kredytowania w naszym banku. Szczególnie popularne były kredyty mieszkaniowe.

W jaki sposób zabiegacie o klientów? Rośnie oprocentowanie kredytów, inflacja bije rekordy, firmy wstrzymują się z inwestowaniem z uwagi na wyższy koszt pieniądza – czy jest na to dobry pomysł? Jak reagują na tę sytuację przedsiębiorcy?

Na obecny zastój w inwestowaniu i wygaszaniu potrzeb kredytowych nie ma prostej recepty i na tym etapie trudno ocenić, jak będzie on głęboki. Liczymy na to, że zarówno przedsiębiorcy jak i rolnicy prowadząc swoją działalność biznesową, prędzej czy później będą potrzebowali środków kredytowych. To nieuniknione. Polska gospodarka i przedsiębiorstwa muszą i chcą się modernizować. Świat wchodzi w erę automatyzacji i robotyzacji, polscy przedsiębiorcy będą inwestować mimo wszelkich obecnych niedogodności, ponieważ nie chcą, by przepaść technologiczna oddzielała ich od światowej konkurencji. Przeżywamy okres wypełniony niepewnością i dotyczy to w równym stopniu banków, jak i samych klientów. Musimy więc nie tylko zabiegać o pozyskanie nowych klientów, ale także o utrzymanie dotychczasowych. Klienci nie są już tak lojalni, jak to bywało wcześniej. Nawet najbardziej wierny klient jest w stanie odejść, jeżeli dostanie od konkurencji lepsze warunki cenowe. To powód, dla którego często negocjujemy z klientami, aby dać im ofertę lepszą niż nasza rynkowa konkurencja. Zauważyliśmy wyhamowanie zainteresowania kredytowaniem, dlatego dokonaliśmy zmian w naszej ofercie poprzez obniżenie marży dla kredytów inwestycyjnych przez pierwsze 12 miesięcy. Organizujemy liczne spotkania z lokalnymi przedsiębiorcami i rolnikami w celu przedstawienia aktualnej propozycji i zachęcenia do inwestowania.

Czy to wystarcza?

Każdy pomysł jest dobry, jeśli widoczne są jego efekty, niemniej jednak cały czas trzeba szukać odpowiednich rozwiązań i obserwować konkurencję. Czasowe obniżenie marży

Kluczem do sukcesu zawsze są ludzie zatrudnieni w banku. Zatrudniamy kompetentne kadry, które potrafią doradzać naszym klientom, zarówno indywidualnym, jak i przedsiębiorcom. Są to pracownicy posiadający umiejętność kreowania i utrzymywania dobrych i bliskich relacji z klientami, potrafią szybko odnaleźć się w zmiennym otoczeniu bankowym.



przynosi pewien efekt, ponieważ przedsiębiorcy i rolnicy postrzegają je, jako parasol ochronny na trudny okres i dają się przekonać. Nieco inaczej jest z przedsiębiorcami, widzimy, że są bardziej ostrożni. Odkładają swoje plany inwestycyjne na później, bacznie obserwując, co dzieje się w gospodarce. Ważne znaczenie w pozyskiwaniu klientów odgrywają pracownicy obsługi klienta, dlatego szczególny nacisk kładziemy na odpowiednie przygotowanie pracowników do profesjonalnej obsługi. Organizujemy szkolenia sprzedażowe, uczestniczyliśmy też w pierwszym etapie Nowego Modelu Sprzedażowego i zamierzamy do niego przystąpić, a co za tym idzie – wdrożyć plany sprzedażowe i skuteczny system motywowania pracowników.

W jaki sposób skutecznie pozyskać grupę młodych klientów? Banki mają w swojej ofercie wszystkie płatności mobilne. Czy to jest sposób na pozyskanie młodych?

Niewątpliwie tak. Jeżeli chcemy dokonać zmiany pokoleniowej w grupie naszych klientów, odmłodzić ją, to powinniśmy dbać nie tylko o tych, którzy już z nami są, ale przede wszystkim kierować ofertę do osób wchodzących do świata finansów. Z codziennych obserwacji zachowań współczesnych nastolatków wynika, że coraz więcej czasu spędzają ze smartfonami w dłoniach. Z myślą właśnie o nich trzeba przygotowywać ofertę: niebawem to nastolatki zostaną klientami banku... Bez mobilnych płatności trudno byłoby rywalizować z bankami komercyjnymi. Trzeba postawić na



atrakcyjne, nowoczesne rozwiązania i do młodych klientów docierać kanałami akceptowanymi przez młodzież, z użyciem narzędzi, które oni sami najchętniej użytkują. Nasz bank posiada w ofercie atrakcyjne produkty dla młodych klientów w postaci rachunków ROR pakiet „Konto 13+” i „Konto 18+” oraz rachunków oszczędnościowych „Na Start” i „Młodzieżowy”. Oferujemy wszystkie płatności mobilne dostępne w Zrzeszeniu, a dosłownie kilka dni temu wdrożyliśmy Przelewy na telefon BLIK. Dodatkowo, bank angażuje się w różnego rodzaju projekty edukacyjne. Niedawno uczestniczyliśmy w projekcie „Małe Miasto Wągrowiec” organizowanym przez Fundację „Teraz Wy” i Gminę Miejską Wągrowiec, w którym brało udział 108 dzieci ze szkół podstawowych z Wągrowca. Projekt trwał pięć dni i polegał na tym, że dzieci brały udział w warsztatach z przedstawicielami 18 różnych zawodów, a za wykonaną „pracę” otrzymywały wynagrodzenie. Obsługiwaliśmy stanowisko małomiasteczkowego banku, do którego dzieci codziennie wpłacały zarobione pieniądze w postaci fikcyjnej waluty „denara wągrowieckiego”. Opłacały też podatki, a bank dopisywał im odsetki od ulokowanych środków, dzięki czemu dzieci uczyły się oszczędzania. W ostatnim dniu można było wypłacić zarobione pieniądze i wydać je na zakupy w „Sklepie Marzeń”. Z zapłaconych przez dzieci fikcyjnych podatków, dzięki sponsorom, w tym dzięki Pałuckiemu Bankowi Spółdzielczemu w Wągrowcu, powstała inwestycja na terenie miasta w postaci dwóch ławek do wypoczynku, które zamontowane zostały na terenie amfiteatru. Dla dzieci była to naprawdę świetna zabawa połączona z nauką dorosłego życia.

Pałucki Bank Spółdzielczy obchodzi w tym roku jubileusz 155-lecia działalności. W jaki sposób zamierzacie świętować tę rocznicę?

Nasz bank jest jedną z najstarszych instytucji nieprzerwanie działających w Wągrowcu. W ramach obchodów jubileuszu przygotowaliśmy wiele niespodzianek, promocji i ofert specjalnych dla obecnych i nowych klientów. Jedną z nich jest lokata „Jubileuszowa na 155”. Jest to lokata na 6 miesięcy z oprocentowaniem stałym w wysokości 5,155%, jej maksymalna kwota wynosi 155.000 zł. Oferta obowiązuje do 15 września 2022 roku. Zarówno nazwa lokaty, wysokość oprocentowania i jej maksymalna kwota nawiązują do jubileuszu 155-lecia. Przygotowujemy ponadto jubileuszowy kredyt gotówkowy z prowizją 0,155% (kwota do 155.000 zł; okres kredytowania do 5 lat; wysokość raty dopasowana do indywidualnych potrzeb; ubezpieczenie kredytobiorcy). Nie będziemy hucznie balować, będą to raczej obchody skromne. Tradycyjnie, w pierwszym tygodniu lipca dla pracowni-

ków, członków organów bankowych i zaproszonych gości organizujemy obchody Święta Spółdzielczości Bankowej. Będzie wspólna jubileuszowa biesiada, strzelanie na strzelnicę, tort urodzinowy i tańce do rana.

Odchodzi pani na emeryturę. Czy przygotowała pani następcę do pokierowania bankiem w tych trudnych czasach?

Śmiało mogę powiedzieć, że tak. Licząc się z tym, że w dzisiejszych czasach do zarządzania bankiem potrzebni są pracownicy posiadający odpowiednie przygotowanie do pełnionej funkcji, kierowałam pracownikami z bankowej tabeli sukcesji na szkolenia dedykowane przyszłym członkom

zarządu, na studia podyplomowe z obszaru zarządzania ryzykiem bankowym i studium menedżerskie. Moja następczyni pracowała w zarządzie od 2012 roku, to wystarczający czas, by się dokładnie poznać. Miałam szansę obserwować jej rozwój, dojrzewanie do pełnienia coraz bardziej odpowiedzialnych funkcji. Jej postawa i pracowitość w ciągu 10 lat wspólnej pracy w zarządzie przesądziły o tym, że jako sukcesora zarekomendowałam Radzie Nadzorczej panią Marzenę Łaskę-Bierłę. Pani Marzena jest osobą pracowitą, skrupulatną i konsekwentną, co jest bardzo istotne w pracy w banku. Posiada wiele niezbędnych cech, potrzebnych dobremu liderowi. Potrafi pracować z ludźmi, jest

komunikatywna, cechuje ją duża empatia i asertywność, umie rozładowywać napięcia i konflikty, a także, co istotne, motywować i doceniać współpracowników. Jestem przekonana, że doskonale odnajdzie się w nowej roli, czego szczerze jej życzę.

Czy to już czas na ostateczne rozstanie z bankiem?

Perfect śpiewał: „Trzeba wiedzieć, kiedy ze sceny zejść niepokonanym”... Ja po prostu przepracowałam tu bardzo dużo czasu, ponad 32 lata i teraz... Teraz jest pora na odpocznę. Zostawiam bank w dobrej kondycji. Poprawiliśmy to, co mieliśmy do poprawienia i jestem przekonana, że osoby, które będą nim teraz zarządzać, zrobią wszystko, żeby dalej istniał, rozwijał się dynamicznie i dobrze służył lokalnej społeczności. A ja? Już niewiele mogłabym dołożyć od siebie, czas na młodych ludzi, na ich aktywność i zaangażowanie. Odchodzenie na emeryturę to przecież naturalny proces... Zostawiam bank w dobrych rękach, pod opieką mieszkańców Wągrowca, którzy są dumni z tej instytucji i sprawią, że będzie kwitła przez kolejne dekady. ●

*Rozmawiał: Roman Szewczyk
Wągrowiec, 3 czerwca 2022 r.*



DOSTAŁAM DUŻO **WSPARCIA I WIEDZY**

MARZENA ŁASKA-BIERŁA,
PREZES ZARZĄDU PAŁUCKIEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO W WĄGROWCU



Jak zostaje się prezesem banku spółdzielczego? Zofia Kałek-Bazyluk, prezes naszego banku, nigdy nie kryła swoich założeń związanych z sukcesją i tego, że powinien to być dobrze zaplanowany proces. Zawsze grała ze mną w otwarte karty, wskazując, że widzi mnie na tym stanowisku. Oczywiście, wszystko jest kwestią decyzji Rady Nadzorczej banku i uzyskania zgody Komisji Nadzoru Finansowego, ale myślę, że w każdym banku powinien istnieć plan sukcesji, obejmujący wszystkie kluczowe stanowiska.

Miałam dużo czasu na oswojenie się z myślą, że „pani Marzeno, widziałabym panią, jako moją następczynię”... Na pewno jest to duże wyzwanie, zmieni się charakter mojej pracy, wzrośnie skala obowiązków i odpowiedzialności. Zapytana niedawno przez męża, czy nie mam obaw w związku ze zmianą mojej roli w banku, odpowiedziałam krótko – nie mam. Jestem dobrze do tej roli przygotowana, znam nasz bank „od podszewki”, przez dziesięć lat pracy na stanowisku wiceprezesa nabrałam pewności siebie i praktycznych umiejętności zarządzania.

Jestem absolwentką Akademii Ekonomicznej w Poznaniu (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny) i kierując się wykształceniem zakładałam, że przyjdzie mi pracować w sferze zarządzania zasobami ludzkimi. W 2006 roku przeprowadziłam się z Poznania do Wągrowca, podjęłam pracę w banku, ale ostatecznie HR-owcem nie zostałam. Najpierw zajmowałam się udzielaniem kredytów, później – wierzycielnościami trudnymi. Moja

kariera bankowa do czasu objęcia funkcji wiceprezesa zarządu związana była głównie z procesem kredytowym.

Dziesięć lat temu zostałam powołana w skład zarządu Pałuckiego Banku Spółdzielczego w Wągrowcu i tu również początkowo odpowiadałam za sferę kredytową. Następnie powierzono mi nadzór nad zarządzaniem ryzykami bankowymi, obszarem IT oraz finansami banku. Złożony charakter mojej pracy i konieczność łączenia w niej wielu aspektów i dziedzin wiedzy pozwolił mi wypracować w sobie wiele pokory i uświadomić, że człowiek uczy się przez całe życie. Nie mam problemu z podejmowaniem decyzji, z szacowaniem i oceną ryzyka oraz budowaniem relacji z klientami oraz pracownikami, co w dużym stopniu jest zasługą naszej pani prezes. Nie chcę lukrować opisu naszych wzajemnych stosunków, ale miałam okazję nieustająco korzystać ze skarbnicy wiedzy i doświadczenia pani Zofii. Jest to bardzo mądra, wykształcona i biegła w bankowości osoba. Miałam okazję obserwować, jak prowadzi sprawy zarządu, w jaki sposób zarządza bankiem, do czego dąży, jaka jest konsekwentna, zdecydowana w działaniu i to jest, z mojego punktu widzenia, bezcenne doświadczenie.

Po dekadzie obserwowania pani prezes przy pracy oraz latach wypełnionych zaufaniem i wzajemnym szacunkiem, przyznam, że takiego przygotowania do roli prezesa zarządu banku życzyłabym każdej osobie ubiegającej się o takie stanowisko. Nie wspominam oczywiście o przygotowaniu merytorycznym, o ukończonych w międzyczasie studiach

podyplomowych czy wielu szkoleniach, ponieważ pracując w sektorze bankowym koniecznością jest stałe pogłębianie wiedzy i podnoszenie kompetencji. Muszę jednak podkreślić wagę współpracy z naszą panią prezes oraz docenić „bagaż” wspólnych doświadczeń, z którego na pewno będę długo korzystać.

Jednego też jestem pewna: zgromadziliśmy w banku wspaniały zespół ludzi. Patrząc na potencjał kadrowy mogę spokojnie powiedzieć, że nie mamy żadnych powodów do obaw przed wyzwaniami, które niesie nam przyszłość. Pracując z tak kompetentnymi ludźmi, współpracując z osobami bardzo lojalnymi i zaangażowanymi w sprawy banku, żyjącymi własną pracą, wiem, że jesteśmy w stanie dalej budować siłę i wielkość naszego banku, dbać o klientów i stale się rozwijać.

Szkolimy teraz pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż. Podzieliliśmy ich na 3 grupy, szkolą się z doskonałymi praktykami, od których przy każdym podsumowaniu ocen słyszę: „Słuchaj, ależ macie w banku fantastyczny potencjał ka-

drowy!”. To jest zewnętrzne, obiektywne potwierdzenie moich własnych doświadczeń, tym bardziej dla mnie cenne, ponieważ przepracowałam z tymi ludźmi kilka ładnych lat i jestem przekonana, że stać ich na wiele.

Czego można mi życzyć? Wytrwałości, cierpliwości, i mimo tego, że „człowiek cierpliwy nawet kamień ugotuje”, również odrobiny szczęścia, bo czasy mamy wyjątkowo trudne. Bardziej zasadne jest jednak pytanie – czego życzyć Pałuckie-

mu Bankowi Spółdzielczemu? Myślę, że przede wszystkim uspokojenia sytuacji geopolitycznej, w kontekście wydarzeń za naszą wschodnią granicą. Życmy też sobie, by otoczenie makro – i mikroekonomiczne sprzyjało bankom spółdzielczym. Ważne są również mądre decyzje gospodarcze, które pozwolą ograniczyć negatywne skutki rosnących kosztów utrzymania polskich rodzin i przedsiębiorstw, zatrzymać gwałtowny wzrost cen nośników energii. Liczy się też to, co potrafimy zrobić w samym banku i całym Zrzeszeniu, np. w kwestii cyberbezpieczeństwa, budowania ofert handlowych, pozyskiwania zaufania nowych klientów i rozwoju technologicznego. Wierzę, że jesteśmy w stanie wszystkiemu podołać – Pałucki Bank Spółdzielczy w Wągrowcu to przecież bank całkiem duży, stabilny, solidny, silny w swoim środowisku i mający doskonały zespół pracowników oraz grono dobrych klientów. DAMY RADĘ! ●

Jednego też jestem pewna:
zgromadziliśmy w banku
wspaniały zespół ludzi.
Patrząc na potencjał kadrowy
mogę spokojnie powiedzieć,
że nie mamy żadnych
powodów do obaw przed
wyzwaniami, które niesie
nam przyszłość.

Marzena Łaska-Bierła w dniu 10 czerwca br. została powołana przez Radę Nadzorczą na Prezesa Zarządu Pałuckiego Banku Spółdzielczego w Wągrowcu. Od tego dnia oficjalnie pełni funkcję prezesa Zarządu PBS w Wągrowcu. Pani Prezes Zofia Kałek-Bazyluk przeszła na emeryturę.



POKOLENIOWA ZMIANA U SCHYŁKU DAWNEGO ŚWIATA

JANUSZ ORŁOWSKI

Coraz częściej pojawiają się informacje nadzoru finansowego o powołaniach nowych prezesów w bankach spółdzielczych. Ta wymiana pokoleniowa spowodowana jest zarówno przechodzeniem na emeryturę wieloletnich pracowników, jak i szybko postępującymi zmianami technologicznymi, a także łączeniem najmniejszych banków w większe i silniejsze organizacje.

Zjawisko to dotyczy nie tylko naszego kraju. Eksperci firm doradczych prognozują, że do 2030 roku 375 mln pracowników na świecie będzie musiało się przekwalifikować, a 70% dzisiaj uczących się dzieci będzie pracowało w zawodach, które dopiero powstaną. Rozwój nowoczesnych technologii rodzi nowe zawody związane m.in. z potrzebą analizy wielkich zbiorów danych i wyciągania z nich przydatnych gospodarczo wniosków. Obecna transformacja rynku pracy, to nie tylko coraz szybsze wdrażanie nowoczesnych technologii, ale także zmiany zachodzące w kulturze, zachowaniach społecznych, demografii, czy polityce.

Nie bez znaczenia są również

zmiany edukacyjne. Wiedza zdobyta kilkadziesiąt lat temu staje się coraz mniej przydatna w obecnej rzeczywistości. Mówił o tym w jednym ze swoich wykładów, prof. Piotr Płoszajski z SGH w Warszawie. Jego zdaniem, technologie zawsze miały charakter destrukcyjny, ale obecne robią to jeszcze wyraźniej. Postęp technologiczny bardzo szybko drastycznie zmienia rynek. Teraz firmy mogą robić to, czego dawniej nie mogły. Mogą tworzyć produkty, które są jednocześnie lepsze, tańsze i bardziej atrakcyjne dla klienta. Dawniej mogły robić tylko lepsze albo tańsze albo atrakcyjniejsze, a teraz mogą to wszystko robić jednocześnie. W efekcie całe linie produkcyjne, a nawet całe rynki powstają albo znikają niemal w jednej chwili.

Zakłócenia technologiczne powodują, że właściwie wszystko, co do tej pory wiemy o strategii, nie jest prawdą. Bardzo trudno jest wyjaśnić zjawiska, które występują na rynku, za pomocą „wczorajszych” instrumentów. Jak wyjaśnić studentom, że firma, która zatrudnia 50 osób, może osiągnąć po pół roku działalności wartość, jaką ma obecnie wielkie przedsiębiorstwo energetyczne funkcjonujące na rynku przez kilkadziesiąt lat?

Większość dotychczasowych firm przechodziła, tak zwany, cykl życia. Zaczynały, jako małe, potem rosły, osiągały szczyt swoich możliwości, potem przestawały się rozwijać i upadały. Jednak dzisiaj, z powodu rozwoju nowych technologii, wiele firm nie schodzi ze sceny powoli, jak kiedyś. Wiele dawnych, strategicznych

założeń, dzisiaj już nie działa. Żyjemy w świecie konwergencji produktów, sektorów, modeli i strategii biznesowych.

Odejścia długoletnich prezesów banków spółdzielczych, to także efekt pojawienia się nowych generacji klientów instytucji finansowych, które nie znają albo nie pamiętają czasów sprzed „digitalizacji”. Te generacje klientów w samych tylko Stanach Zjednoczonych i w Europie stanowią już jedną czwartą populacji.

Millenialsi, to pokolenie osób urodzonych w latach 1981–1996. Zdaniem ekspertów, podczas kiedy starsze pokolenia musiały na swój status materialny zapracować, to ta generacja została od razu wyposażona w dobra materialne, na które pracowali ich rodzice, zapewniając w ten sposób swym potomkom wykształcenie i dobrobyt.

Ci młodzi ludzie byli wychowywani i dorastali w czasach rozkwitu technologii internetowych i nie pamiętają czasów bez komputerów. Bardzo szybko przyswajają też sobie wszelkie nowinki techniki cyfrowej, a media społecznościowe stanowią dla nich nieodłączny element życia. Szacuje się, że w 2025 roku takie osoby będą stanowiły ponad 70% pracowników na świecie.

Kolejne nowe pokolenie nazwane „Z”

to osoby urodzone w latach 1997–2003, a w ocenie ekspertów ich zachowania lub preferencje zakupowe wpłyną na oferty firm bardziej niż „millenialsów”. To młodzi ludzie, którzy są przyzwyczajeni do tego, że szybciej otrzymają odpowiedzi na interesujące ich pytania za pośrednictwem internetowego komunikatora, niż w czasie tradycyjnej rozmowy.

Niezależnie, do jakiego pokolenia należą nowi klienci, przejawiają pewne zachowania charakterystyczne dla nowego typu konsumenta i jego interakcji z firmami. Taki klient doskonale zna swoją wartość, jest dobrze poinformowany, bo dzięki

szybkemu dostępowi do zasobów Internetu ma nieograniczony dostęp do wiedzy. Oczekuje też spersonalizowanej oferty i kontaktu przez preferowany przez siebie kanał dostępu. Nowi konsumenci są bardziej sceptyczni, niż wcześniejsze generacje wobec wielkich korporacji, czy instytucji finansowych, jak również w stosunku do reklam, którym mniej ufają. Dlatego też chętniej wybierają produkty rekomendowane przez innych konsumentów, do których mają zaufanie.

Bankowość i płatności mobilne to dla nowego pokolenia standard. Nie porównują już banków ze sobą, ale spodziewają się od nich takiej samej jakości usług, jakie oferują im ich ulubione firmy, niekoniecznie ze świata finansów. Czują się często zagubieni w świecie finansów, bo



brakuje im odpowiedniej wiedzy, a banki mówią do nich trudnym językiem, używając skomplikowanej terminologii.

Banki coraz częściej mają więc do czynienia z klientami, którzy nie są lojalni wobec marki, spędzają większość czasu ze smartfonem lub tabletem, są sceptyczni wobec reklam oraz oczekują prostych i wygodnych rozwiązań w oferowanych im usługach.

Bankowcy muszą więc zbudować kompleksową ofertę przygotowaną specjalnie dla nowych pokoleń klientów, odpowiednią komunikację, zrozumiałą dla młodszych generacji i zwrócić większą uwagę na edukację finansową, szczególnie ważną w przypadku klientów, którzy dopiero zaczynają korzystać z produktów i usług bankowych.

Trzeba sobie zdawać sprawę, że obecne departamenty produktowe banków zostaną wkrótce zasilone osobami z nowych pokoleń. To oni będą definiowali nowe produkty i wszelkiego rodzaju dobra, które konsumenci będą chcieli posiadać. A to jest zupełnie nowa rzeczywistość. Ci młodzi ludzie są w nieco odmienny sposób kształceni, przyzwyczajeni do innych modeli komunikacji i dlatego w tym przypadku wiedza z zakresu socjologii jest niezwykle istotna, żeby to pokolenie zrozumieć.

Te osoby oczekują głównie bankowości przyjaznej, bo taką oferują firmy technologiczne, z którymi ci młodzi ludzie spędzają większość czasu. I właśnie z osobami z nowych pokoleń, wykształconymi w odmienny niż dawniej sposób, z innymi przyzwyczajeniami i poglądami na świat, będą coraz częściej miały do czynienia zarządy banków spółdzielczych.

Na ten aspekt zmian w rozwoju bankowości spółdzielczej zwracają także uwagę eksperci w krajach Unii Europejskiej podkreślając, że ten sektor gospodarki jest jeszcze daleko od wejścia w fazę nowej dojrzałości. Wskazują też na niektóre elementy, które

będą ciągle kształtować rynek, takie jak strukturalna niska dochodowość, ściślejsze regulacje oraz zwiększającą się rolę usług bankowych świadczonych przez przedsiębiorstwa z sektora FinTechu.

Zwracają też uwagę na fakt, że model biznesowy bankowości spółdzielczej wynika ze specyficznej struktury własności oraz demokratycznych metod zarządzania. Ważnym elementem jest także zasada bliskości, czyli powiązanie z terytorium oraz działanie przede wszystkim na rzecz członków spółdzielni, jak również wspieranie lokalnych społeczności, a tym samym odejście od zasady maksymalizacji zysków, charakterystycznej dla spółek prawa handlowego.

Wydaje się, że obecne zmiany zachodzące na rynkach finansowych wpłyną także na funkcjonowanie samej spółdzielczości. I chociaż fundamentalne zasady, na jakich działa spółdzielczość pozostaną prawdopodobnie bez zmian, to jednak pewne ich elementy będą ewoluowały.

Spółdzielczość narodziła się w naszym kraju

w drugiej połowie XIX stulecia, kiedy Polska została wymazana z ówczesnych map przez zaborców. Powoływane wów-

czas do życia organizacje spółdzielcze nie tylko pomagały zwalczać ówczesną biedę i inne niesprawiedliwości społeczne, ale też przeciwstawiały się rugowaniu naszych rodaków z rodzinnej ziemi, czy też zakazowi używania języka polskiego.

Dzisiaj wiele z tych historycznych zaszczości poszło w zapomnienie. Te, które jeszcze pozostały są eliminowane nie tylko przez działania podejmowane przez poszczególne państwa, ale także liczne organizacje społeczne. Trudno dostępne kiedyś przez naszych rodaków kredyty są dzisiaj udzielane przez banki, firmy pożyczkowe i inne instytucje, które walczą między sobą o kredytobiorców, ogłaszając swoją ofertę we wszystkich dostępnych mediach.

Ekspertci podkreślają, że ciągle zmieniające się warunki konkurencyjne wymagają od banków spółdzielczych wprowadzenia zmian do ich modeli biznesowych. Istotna rola tych banków wynika nie tyle z dużej bazy obsługiwanych klientów, czy z wielkości bilansów, co z możliwości dotarcia do rzeczywistej gospodarki, zwłaszcza przez zapewnienie kredy-

tów gospodarstwom domowym oraz małym i średnim przedsiębiorstwom. Nie bez znaczenia jest także fakt, że różnorodność w bankowości może zapewnić znaczące korzyści związane ze stabilnością finansową, zarządzaniem ryzykiem systemowym oraz szybszą reakcją na załamania gospodarcze.

Ważnym elementem tradycyjnego modelu bankowości spółdzielczej, który może przynieść korzyści dzięki jego ponownej ocenie, jest wspomniana wcześniej bliskość. Koncepcja bliskości ewoluuje w sposób ciągły wraz z zachodzącymi zmianami społecznymi. W tym przypadku dotyczy to wpływu na zachowania klientów, a zwłaszcza możliwości korzystania z elektronicznych

i mobilnych kanałów dostępu do usług bankowych.

Nie można wykluczyć, że banki spółdzielcze zdołają utrzymać swoją przewagę konkurencyjną nad firmami technologicznymi w obszarach działalności, w których klienci nadal będą doceniać relacje osobiste i wsparcie w zakresie doradztwa finansowego. Jednak w innych segmentach rynku zmiana warunków konkurencyjnych może być znacząca. Stąd konieczność zapewnienia przez banki spółdzielcze innowacyjnych usług finansowych.

Przed nowym pokoleniem szefów banków spółdzielczych stoi wiele wyzwań, ale muszą oni pamiętać, że swoimi działaniami nie powinni zrażać członków, udziałowców tych instytucji. Potrzebne są nowe metodologie dostosowane do potrzeb obecnych członków, ale jednocześnie trzeba też myśleć o tych, których będzie się pozyskiwało w przyszłości. Warto też pamiętać, że zmianom uległ niemal każdy aspekt współczesnej bankowości. Instytucje finansowe mogą dzisiaj być bardziej skuteczne, skupić swoją uwagę na konkretnej grupie konsumentów i to właśnie, w ocenie wielu ekspertów, jest przyszłość bankowości. Trzeba jednak zmieniać nie tylko instytucje, ale też sposób myślenia jej członków. ●

Przed nowym pokoleniem szefów banków spółdzielczych stoi wiele wyzwań, ale muszą oni pamiętać, że swoimi działaniami nie powinni zrażać członków, udziałowców tych instytucji. Potrzebne są nowe metodologie dostosowane do potrzeb obecnych członków, ale jednocześnie trzeba też myśleć o tych, których będzie się pozyskiwało w przyszłości. Warto też pamiętać, że zmianom uległ niemal każdy aspekt współczesnej bankowości.





Mamy nową **RADE NADZORCZĄ** kadencja 2022-2025



Roman Szewczyk
SGB-Bank SA

Jan Grzesiek nowym przewodniczącym Rady Nadzorczej SGB-Banku SA. Przewodniczący jest jednocześnie Prezesem Zarządu Banku Spółdzielczego w Jarocinie.

Podczas Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy SGB-Banku SA, które odbyło się 23 czerwca br. w Poznaniu, przyjęto sprawozdanie finansowe i sprawozdanie z działalności banku za rok 2021. Absolutorium otrzymały Rada Nadzorcza i Zarząd banku. WZA podjęło również decyzję o podziale zysku za rok 2021.

W trakcie obrad Przewodniczący Rady Nadzorczej Sławomir Flissikowski przedstawił akcjonariuszom sprawozdanie z działalności Rady Nadzorczej SGB-Banku SA za 2021 rok. Podsumował też prace RN za ostatnią kadencję. Podziękował członkom RN oraz akcjonariuszom za wsparcie i cenne wskazówki. Zwrócił uwagę, że RN jak wszyscy z nas pracowała w czasie diametralnie trudnej sytuacji pandemicznej.

Uczestnicy Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy podziękowali członkom Rady Nadzorczej za ogromny wkład pracy w toku minionej kadencji, która miała przełomowe znaczenie dla przyszłości SGB-Banku SA, jego strategii rozwoju i miejsca na konkurencyjnym rynku usług finansowych.

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy SGB-Banku SA dokonało wyboru nowej Rady Nadzorczej na kadencję 2022-2025. W skład Rady Nadzorczej weszli:

Jan Grzesiek, Przewodniczący RN,

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Jarocinie,

Marek Byzdra, Zastępca Przewodniczącego RN,

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego Ziemi Łowickiej w Łowiczu,

Adam Trzos, Sekretarz RN,

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Więcborku
(wcześniej członek RN)

Roman Dawidowski,

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Sierakowicach,

Grzegorz Karbowiak,

Prezes Zarządu Spółdzielczego Banku Ludowego w Złotowie,

Maciej Kłosowski,

Prezes Zarządu Ludowego Banku Spółdzielczego w Obornikach,

Krzysztof Michalczyk,

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Gryficach,

Piotr Janusz Pniewski,

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Raciążu
(wybrany ponownie)

Halina Wilk,

Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Przysusze
(wybrana ponownie)

Po raz pierwszy od dwóch lat akcjonariusze SGB-Banku spotkali się na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy nie w trybie online, powodowanym pandemią, lecz w gościnnych salach poznańskiego hotelu Novotel. ●



WYZWANIE SPORTOWE SGB



Rafał Łopka
SGB-Bank SA

Kiedy opowiadamy o Wyzwaniu Sportowym SGB, lubimy powtarzać, że każdy kilometr się liczy. Puszczając oko do wszystkich aktywnych uczestników tegorocznego Wyzwania, należałoby precyzyjniej dodać, że liczy się każde 1,5 km ☺

Kto brał udział ten wie

Tyle wynosi bowiem najkrótszy dystans, jaki aplikacja Activy zalicza jako udany trening. Może być zaprowadzenie dziecka do przedszkola, wydłużone pójście do piekarni po chleb czy spacer z psem.

Z czasem 1,5 kilometra przeobraża się niezauważalnie w 2-3 kilometry, a potem pozwalamy psu prowadzić nas jemu tylko znaną trasą lub odwiedzamy piekarnię w innej dzielnicy. Tak, aby tych metrów wyszło jak najwięcej.

Znacie to, prawda? Wyzwanie Sportowe wciąga, ponieważ promuje sportowy tryb życia i regularność. Ponieważ w aplikacji Activy praktycznie w czasie rzeczywistym widzimy, że „Ania_73” zrobiła już trening i wyprzedziła nas o 50 punktów, a „Leszek R.” chyba zapomniał przedłużyć passy i nie dostanie dodatkowych punktów.

Rekordy i nagrody

4844
uczestników
Pokonane
1 milion
200 tysięcy
kilometrów!

Prawie
200 tysięcy
aktywności!

Większość tych liczb jest rekordowa. Nie tylko dla SGB, ale również w historii zamkniętych konkursów Activy. A swoje konkursy z tą aplikacją robiły naprawdę duże marki.

– W zespole Activy nie ma osoby, która nie słyszała o Wyzwaniu SGB. To największy firmowy projekt, jaki mieliśmy możliwość współtworzyć! – mówi Basia Jakubowska, koor-



Kamila Lichtoń, Bank Spółdzielczy w Stegnie

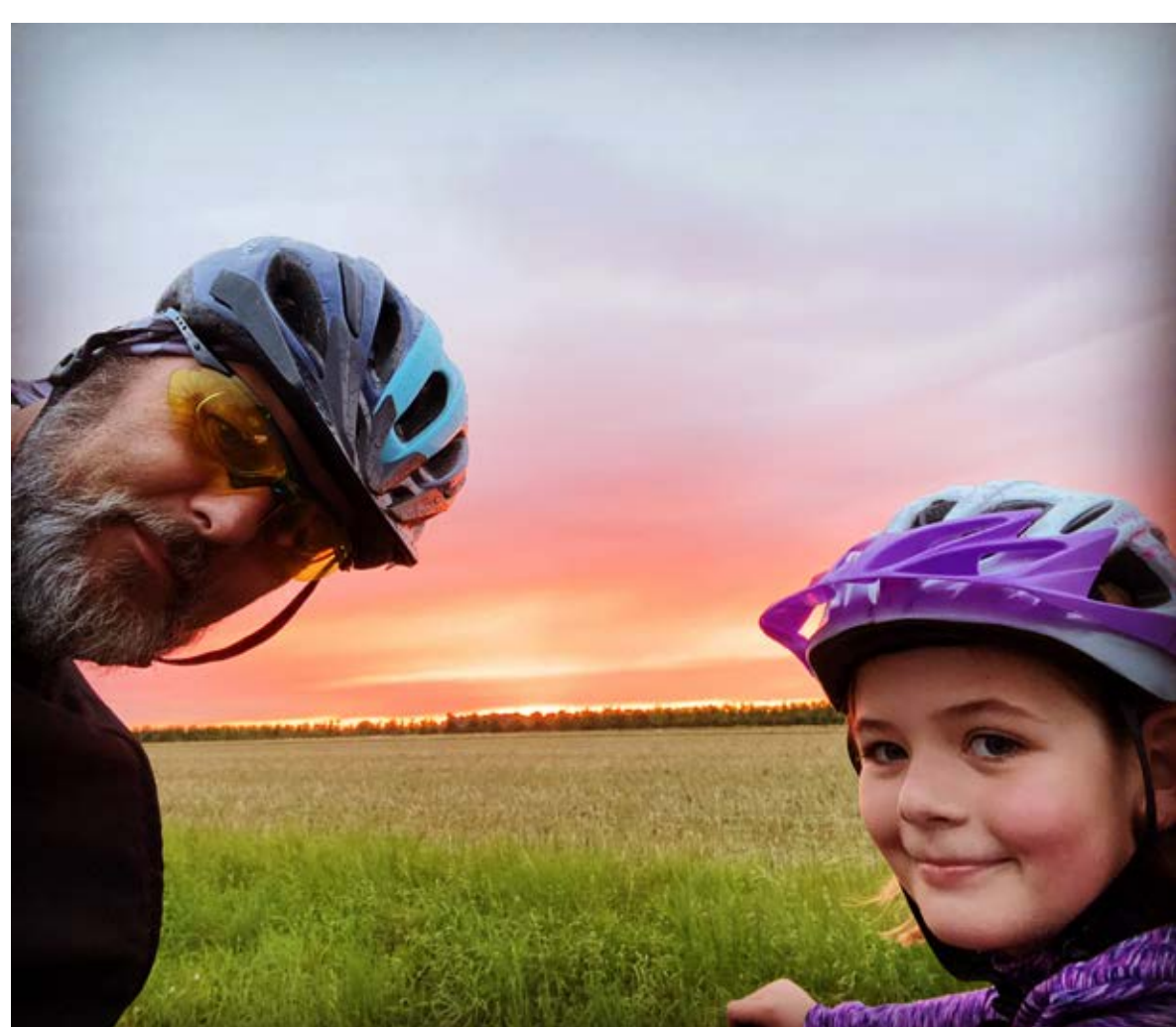
Wyzwanie Sportowe SGB IV edycja tętniło kilometrami!
Duże brawa dla TWÓRCÓW Wyzwania!

Pozdrawiam Was Serdecznie i do zobaczenia za rok ☺

dynująca Wyzwanie po stronie Activy. – I kolejny raz bije on imponujące rekordy popularności, kilometrów i zaangażowania. To ogromna zasługa Tomka i Rafała, którzy oddają temu ►



wyzwaniu mnóstwo czasu i energii – nie tylko tej na rowerze lub spacerze. W tym roku odważyli się również zaprosić do zabawy Sympatyków. Mówię „odważyli się”, bo to dodatkowe działania do zaplanowania, prawie 2 tysiące dodatkowych uczestników i praca z oddziałami w zakresie promocji. Naprawdę warto to docenić!



Krzysztof Rolnik, Ludowy Bank Spółdzielczy w Strzałkowie

Świetna zabawa i konkretna motywacja – pomysł z Wyzwaniem (zarówno firmowym, jak i Sympatyków) jest znakomity. Drugi raz wziąłem w nim udział i mam nadzieję, że event będzie kontynuowany także za rok, a zdrowie pozwoli uczestniczyć w nim po raz kolejny. I że przyciągnie jeszcze więcej aktywnych.

Wzajemność, czyli pomagamy innym

Oczywiście najważniejsze w Wyzwaniu Sportowym SGB są nagrody charytatywne. To dzięki nim nasz konkurs nabiera dodatkowego znaczenia.

To już nie tylko zabawa w krótkich spodenkach, to konkretna pomoc dla innych. Zawsze dla dzieciaków, zawsze z celem sportowym w tle.



Marcin Starszak, Nadnotecki Bank Spółdzielczy,
po wykonaniu 50 km treningu w górach!

W tym roku nagród charytatywnych było naprawdę wiele. Ponieważ zarówno pracownicy, jak i sympatycy osiągnęli wszystkie założone przez nas cele charytatywne (związane z liczbą pokonanych kilometrów), to nagrody otrzymały banki z miejsc 1-5 w każdej z kategorii (ROWER, BIEG/CHÓD).

– Najważniejsza dla nas jest wzajemność – mówi Ewelina Ignaczak, dyrektor Biura Marketingu i Komunikacji SGB-Banku. – To ona pozwala wyróżnić banki spółdzielcze SGB na polskim rynku bankowym. Jesteśmy Grupą, która nie tylko zajmuje się pieniędzmi naszych klientów, ale też dba o lokalne społeczności. Dzięki Wyzwaniu Sportowemu SGB pokazujemy, że dzięki zaangażowaniu pracowników, a także sympatyków SGB potrafimy zrobić coś dobrego dla innych.

Sympatyk, ten to potrafi!

W tym roku rozkręciliśmy IV edycję Wyzwania Sportowego dla pracowników całej Grupy SGB. Ale to nie wszystko! Po- stanowiliśmy pójść krok dalej i zaprosić do zabawy sympa- tyków SGB.

Kim jest sympatyk? To może być klient banku spółdzielcze- go, ale też przyszły klient, ktoś z rodziny pracownika ban- ku biorącego udział w „pracowniczym” Wyzwaniu. Lub po prostu ktoś, kto kibicuje bankom SGB, a jednocześnie chce zrobić coś dobrego dla innych.



Najlepsi Sympatycy SGB

– klasyfikacja drużynowa

SYMPATYCY, kategoria BIEG/CHÓD

1. Lubuski Bank Spółdzielczy w Międzyrzeczu
2. Spółdzielczy Bank Ludowy w Złotowie
3. Bank Spółdzielczy we Wschowie
4. Bank Spółdzielczy w Wołczynie
5. Bank Spółdzielczy w Jarocinie

SYMPATYCY, kategoria ROWER

1. Bank Spółdzielczy we Wschowie
2. Bank Spółdzielczy w Wołczynie
3. Lubuski Bank Spółdzielczy w Międzyrzeczu
4. Bank Spółdzielczy w Dobrzycy
5. Bank Spółdzielczy w Jarocinie

Klasyfikacja najlepszych banków i Super Prezesów:

BANKI, kategoria BIEG/CHÓD

1. Spółdzielczy Bank Ludowy w Złotowie
2. Spółka Faktorzy
3. Bank Spółdzielczy w Wołczynie
4. Bank Spółdzielczy w Dobrzycy
5. Lubuski Bank Spółdzielczy w Międzyrzeczu

BANKI, kategoria ROWER

1. Bank Spółdzielczy w Stegnie
2. Bank Spółdzielczy w Prabutach
3. Bank Spółdzielczy w Raciążu.
4. Spółdzielczy Bank Ludowy w Złotowie
5. Bank Spółdzielczy w Dobrzycy

Najlepszym bankom gratulujemy, wszystkim dziękujemy za zaangażowanie i walkę do samego końca. ▶



Również Prezesi banków walczyli o jak najlepszy wynik.

Najlepsi SUPER PREZESI

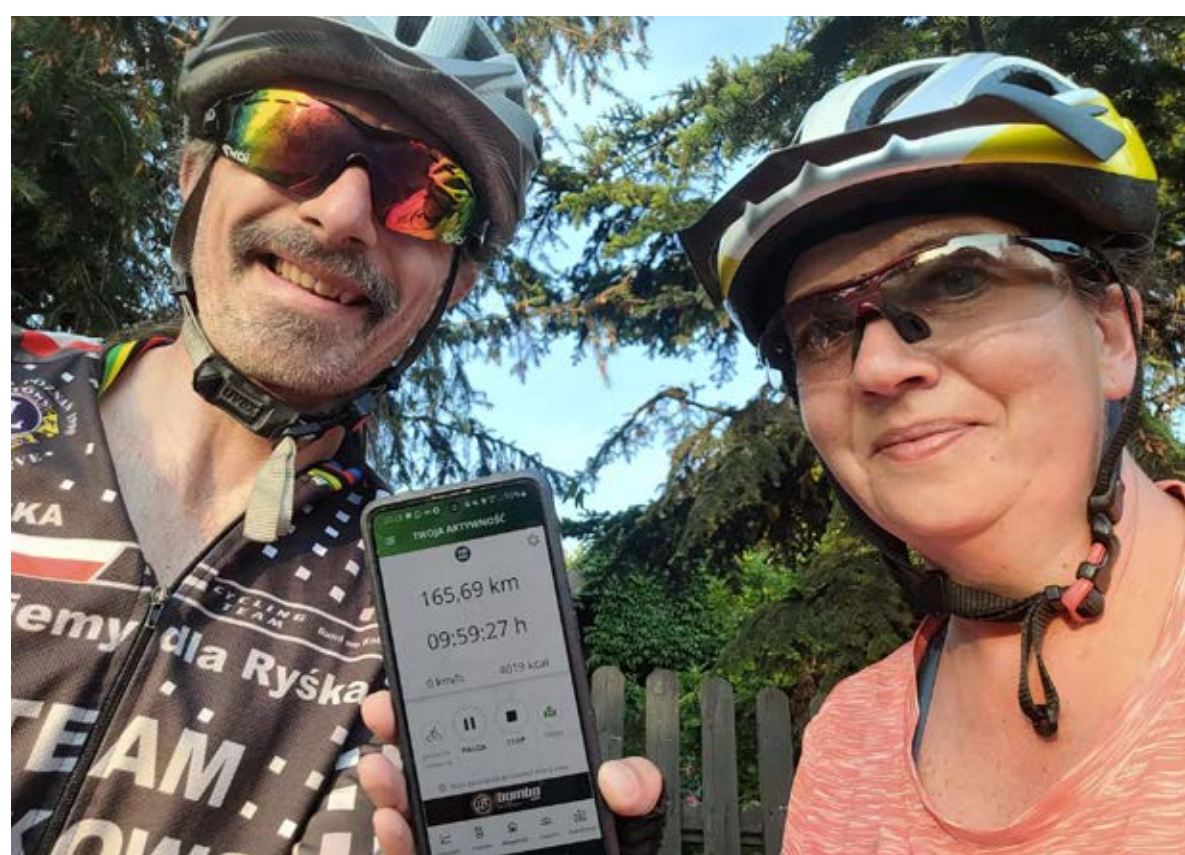
w poszczególnych kategoriach to:

SUPER PREZES – BIEG/CHÓD:

1. Grzegorz Karbowiak
– Spółdzielczy Bank Ludowy w Złotowie
2. Rafał Płaczek
– Spółdzielczy Bank Ludowy w Złotowie
3. Agnieszka Skrzypczak
– Bank Spółdzielczy w Strzelnie

SUPER PREZES – ROWER:

1. Krzysztof Włodarczyk
– Bank Spółdzielczy w Prabutach
2. Teresa Kuszyńska
– Bank Spółdzielczy w Jarocinie
3. Mariusz Chrzanowski
– Bank Spółdzielczy w Wołczynie



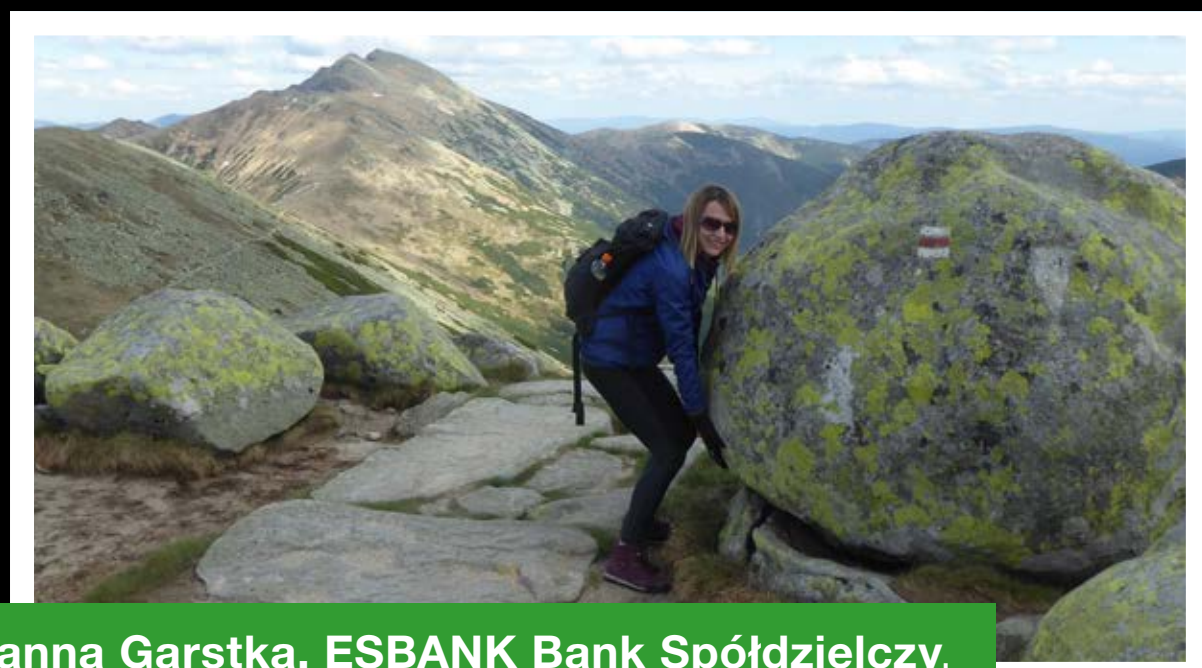
Marta Kaczmarska, SGB-Bank

Wyzwanie Sportowe SGB to - dzięki Wyzwaniu dla Sympatyków - wspaniały, rodzinny czas, który spędziliśmy na szlifowaniu formy, pokonywaniu własnych słabości i przekraczaniu barier. To czas pełen radości i uśmiechu, spędzony na wzajemnym motywowaniu się do działania.

Ale najlepsi walczyli również o nagrody indywidualne. Do wygrania była jak co roku koszulka sportowa SGB, prawdziwy obiekt pożądania ☺

Walka była zacięta, a kondycja i mobilizacja najlepszych robiła wrażenie nawet na organizatorach.

– Uczestnicy wyzwania odebrali nagrody, wsparli cele charytatywne, a największą nagrodą dla nas są słowa, które czytamy w ankiecie podsumowującej, np. „Wyzwanie dało mi mega dużo radości, ogromną dawkę motywacji i poprawę



Joanna Garstka, ESBANK Bank Spółdzielczy,
Żadne przeszkody nie mogły stanąć mi na drodze w Wyzwaniu Sportowym SGB ☺



Damian Rzepecki, SGB-Bank

Dziękuję organizatorom za stworzenie wspaniałej inicjatywy, dzięki której możemy wspomóc potrzebujących i jednocześnie możemy pokonywać własne granice. Nie tylko w ilości treningów i pokonanych kilometrów ale także w dotarciu do miejsc niedostępnych (z rowerem można wszystko, nawet wejść na murawę ☺)

kondycji, a przede wszystkim godziny rozmów na wycieczkach rowerowych z córką :)” lub „Super kondycję, nawet nie podejrzewałam że jeszcze ją mam :) wspaniałe chwilę spędzone z mężem”. Dziękujemy za kolejny wspólny rok i gratulujemy takiego sukcesu akcji! – podsumowuje Wyzwanie Basia Jakubowska. ●

Organizatorzy

Wyzwania Sportowego SGB:



Rafał Łopka

Tegoroczna edycja Wyzwania Sportowego SGB była wyjątkowa.

Po pierwsze, znów pobiliśmy wszystkie możliwe rekordy zamkniętych wyzwań Activity. Po drugie, zaprosiliśmy do zabawy Sympatyków, a ich

odzew przeszedł nasze wyobrażenie. Osobiście bardzo cieszę się także z tego, że na nasze zaproszenie do Wyzwania przyłączyła się (aktywnie!) drużyna mediów.

Najcenniejsze jednak są te wszystkie zdjęcia, historie i relacje od uczestników, które otrzymujemy. Pokazują one olbrzymie zaangażowanie w naszą zabawę, pomysłowość i poczucie humoru pracowników SGB.

Wszystkim bardzo dziękuję za udział i do zobaczenia (choćby wirtualnie) na trasach w przyszłym roku!



Tomasz Synakiewicz

Rekordowa frekwencja, blisko 5000 uczestników, 1 milion 200 tysięcy km. Dzięki otwarciu Wyzwania Sportowego dla Sympatyków konkurs dotarł do wszystkich Polaków także tych, którzy na co dzień mieszkają

poza granicami naszego kraju. W tym roku w ilości przebytych kilometrów wygrali pracownicy Zrzeszenia SGB, natomiast nasi Sympatycy nie odpuszczali. Możliwość organizacji konkursu dla Sympatyków znacznie poszerza możliwości w dotarciu do potencjalnych klientów. Liczę, że w Grupie uda się wypracować produkt, którego prowizja czy też opłata będzie uzależniona od zaangażowania Sympatyka w konkurs.





WYZNANIE ZABIURKOWCA



Jacek Prześluga

On wskazuje kierunek, ja wyznaczam trasę. Kiedy kręci głową w stronę wschodu – robimy tzw. Małą Pętlę, 2,5 km. A kiedy na zachód – Dużą, prawie 7 kilometrów. To mój pies wyprowadza mnie na spacer. Nie ja jego.

Przez lata byłem w grupie 42 procent Polaków, którzy uznają, że główną przeszkodą w podejmowaniu wysiłku fizycznego jest brak czasu. Według raportu Ipsos „Global views on sports and exercise”, to najczęstsza z polskich wymówek, która pomaga usprawiedliwić własne postępowanie przed sobą lub innymi ludźmi. To wymówka ekstremalnie wygodna: nie wywołuje dalszych refleksji, trudno ją zakwestionować i zawsze wygląda baaardzo wiarygodnie.

Stary, zarobiony jestem!

Mój pies, który pojawił się nagle – wyrzucony z samochodu przez kogoś, komu nie pasował rosnący ponad miarę M-3 śliczny, rudy kundel – postawił mnie na nogi. Oderwał od biurka i wyprowadził z domu. Dziś jesteśmy najlepszymi kumplami, tatą i synem (on ma pełny status członka rodziny) lub braćmi, w zależności od okoliczności. Dzięki Rudiemu z dużym nadatkiem wykonuję dzienną normę 10 tysięcy kroków.

Nie wiem, czy to jest dla Czytelników ciekawe, ale sądzę, że warto rzucić okiem na nasz całodobowy wysiłek. 5 spacerów dziennie, pierwszy około godziny siódmej, ostatni tuż przed północą. Najdłuższy – spacer w samo południe, siłą wrywany z natłoku zajęć. Kiedy nie było psa, byłem o tej porze w wirze zawodowych zajęć. Stary, nie mam czasu, zarobiony jestem, daj to na mejla, rzucę okiem później – słyszeli wszyscy moi partnerzy.

Nawyk południowego spaceru z psem sprawił, że nie tylko znajduję czas, by na godzinę oderwać się od pracy, ale dodatkowo wracam do niej naładowany energią, z nowymi pomysłami. Bo spacer, szybki spacer w szczególności, sprzyja odświeżeniu umysłu, przegania troski, wyzwala endorfiny i dobre pomysły. Idziemy przez pola i lasy w stronę Ruskiej Budy – tak nazwaliśmy opuszczoną psią budę na skraju odległej brzeziny – i wracamy przez Lasek Buloński (nazwa moja), czyli przeuroczy, wypełniony gęstą zielenią jesionów trakt, wiodący prosto do głównej drogi.

Rano dwa kilometry, w południe sześć, po godzinie 16 – minimum dwa kilometry marszobiegu, po dwudziestej kolejne dwa kilometry na leniwe wążanie łąk, a około północy – najpiękniejszy – spacer aleją w kompletnie ciemnym lesie. Dziennie około 12-15 kilometrów szybkiego marszu, spaceru lub marszobiegu.

Tyle daje człowiekowi pies.

I mówiąc szczerze, w zupełności mi to wystarcza. Bez siłowni (chyba, że przy szpadlu, grabiach lub rąbaniu drewna), bez jazdy na rowerze (u mnie, w leśnej głuszy, na ciężkim piasku

to średnia przyjemność), a najważniejszy jest efekt – dobre samopoczucie. Brak nadwagi. Znakomite wyniki badań krwi. Tlen w płucach. Oderwanie od codzienności. Czysta przyjemność. I najlepszy przyjaciel obok.

Motywacyjny monitoring

Aż 79 procent Polaków przyznaje, że ćwiczenia fizyczne poprawiają ich samopoczucie, a ponadto sprzyjają zwiększeniu efektywności i koncentracji w pracy. 41 procent uznaje, iż uprawianie sportu stało się sposobem na złagodzenie stresu. To wyniki najnowszej edycji badania MultiSport Index 2020, przeprowadzonego przez Kantar na zlecenie Benefit Systems. W ostatnich latach poziom aktywności fizycznej wzrastał rocznie o 2 punkty procentowe.

Na pierwszy rzut oka wygląda to optymistycznie, ale czy zbliżamy się do średniej europejskiej? Jeszcze nie... W badaniach deklaracji 61 proc. Polaków przyznaje, że chciałoby ćwiczyć częściej, ale nadal blisko połowa z nas jest mało aktywna fizycznie. Co trzeci dorosły Polak nie spaceruje nawet raz w miesiącu! Pod względem aktywności fizycznej Polska od lat pozostaje poniżej europejskiej średniej. 68 proc. Polaków korzysta z ruchu – uwaga! – raz w miesiącu, włączając w to spacery i jazdę na rowerze w celu transportowym.

Ciągle daleko nam do grupy krajów, w których sport jest traktowany, jako ważny element zdrowego życia. Szwecja, Finlandia, Irlandia i Dania to najlepsze przykłady; niemal co czwarty Irlandczyk aktywnie uprawia sport minimum pięć razy w tygodniu. O jeździe na rowerze, która urosła do miana narodowego nawyku w wielu krajach Zachodu, nie wspominajmy. W dziedzinie aktywności fizycznej jesteśmy za to przed Bułgarami, Włochami i Grekami, gdzie zaledwie 3 procent populacji zgłasza chęć regularnego uprawiania sportu.

Nie jest więc za dobrze, co widać w badaniach otyłości Polaków. Według szacunków NFZ do 2025 roku otyła może być nawet co czwarta Polka (26 proc.) i prawie co trzeci Polak (30 proc.). Najgorzej jest w grupie dzieci i młodzieży, gdzie otyłość stała się epidemią: opracowania Najwyższej Izby Kontroli i Narodowego Funduszu Zdrowia stwierdzają, że nawet do 30,5 proc. dzieci w wieku szkolnym może mieć nadwagę!

Duży wpływ na rozwój

ruchowej aktywności Polaków mogą odgrywać aplikacje mobilne – choćby takie, jak Active w SGB Mobile – dzięki którym możemy monitorować swoją aktywność, rywalizować z innymi i współuczestniczyć w sportowych wyzwaniach. Mają one jeszcze jedną, rzadziej uświadamianą przez użytkowników cechę: są doskonałymi motywatorami.

Wiem po sobie i znajomych, którzy uczestniczą w licznych sportowych challenge'ach: dane z aplikacji dopingują! Kiedy pierwszy raz spacerowałem z aplikacją w tle, korciło mnie sta-





WYZWANIE SPORTOWE SGB

IV edycja

le, by spojrzeć – ile już przeszedłem, w jakim czasie, w jakim tempie? Następnego dnia – czy dzisiaj będzie lepiej, o ile lepiej, albo dlaczego gorzej? I tak pozostało na dłużej; teraz już nie potrzebuję motywatora. Przyzwyczajenie zrobiło swoje...

Regularność ponad wszystko

Moda na mierzenie kroków przyszła do nas z Japonii i liczy sobie... niemal 60 lat. Za skutecznością metody 10 tysięcy kroków nie kryją się jednak dogłębne i precyzyjne badania. To raczej punkt odniesienia, wartość umowna, zapewniająca poziom aktywności niezbędny do utrzymania prawidłowej masy ciała i dobrego zdrowia.

Najfajniej jest rzucić wyzwanie samemu sobie. 10000 kroków dziennie? Kiedyś wydawało mi się to niemożliwe, a dziś te dziesięć tysięcy to raptem jeden, dłuższy spacer. A przecież nie chodzi o to, by trzymać się tej konkretnej liczby, celem jest codzienne, regularne spacerowanie... Aktywność niezależna od wieku, płci, rodzaju pracy i bieżącego samopoczucia. Jednemu wystarczy 7000 kroków, inny zacznie zauważać pozytywne efekty dopiero po 15 tysiącach.

Regularny marsz, często przeplatany marszobiegiem lub wspomagany kijkami (nordic walking) to niezbędna profilaktyka dla wszystkich zabiurkowców. Poprawia kondycję, zapewnia właściwe funkcjonowanie organizmu, chroni przed chorobami cywilizacyjnymi. I znów odwołam się do własnych doświadczeń: te 13-15 km marszu dziennie oznaczało redukcję ciśnienia tętniczego, poziomu cukru we krwi, poprawę krążenia i likwidację nadmiaru kalorii. Dużo, jak na moje oczekiwania.

Nie ma więc większego znaczenia, czy ruszamy się w zgodzie z modnymi trendami, czy jest to „tylko” 10 tysięcy kroków czy „aż” 20 tysięcy, liczy się przede wszystkim regularność. Może ją wymusić pies (dzięki ci za to, przyjacielu!), może ją wymusić

silna wola, współzawodnictwo czy rodzinna umowa. Ważne, by ruszyć tyłek.

Dla kogo to wszystko?

Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) definiuje zdrowie nie tylko jako brak choroby czy niepełnosprawności, ale również, jako dobrostan psychofizyczny i społeczny. To koncepcja holistyczna, całościowa, prezentująca zdrowie, jako najważniejszą wartość na wielu płaszczyznach. Zdrowy styl życia powinien być nawykiem wypracowywanym od najmłodszych lat. Tu każda forma zajęć jest dobra: fitness, rower, basen, judo, jogging, pilates, gry zespołowe, wszystko może być skutecznym antidotum na brak dobrego zdrowia i samopoczucia.

Wspomniana Światowa Organizacja Zdrowia rekomenduje osobom dorosłym co najmniej 150-300 minut umiarkowanej lub 75-150 minut intensywnej aktywności ruchowej w tygodniu. Niestety, jak wynika z badania MultiSport Index 2021, 43 proc. z nas wciąż nie wypełnia tej normy. Nawet nie spacerujemy! Tymczasem aktywny, interwałowy, czyli na przemian szybki i wolny spacer to niedoceniana forma ruchu, najbardziej naturalna, sprzyjająca kontemplacji i zbliżeniu z naturą. Regularna aktywność fizyczna niesie wiele korzyści. Oprócz szczupłej i wysportowanej sylwetki zapewnia prawidłowe dotlenienie mózgu, a także lepszą pamięć i koncentrację.

A to wszystko – dla samych siebie. Z najlepiej pojmowanego egoizmu: teraz ja! Teraz myślę o swoim zdrowiu!

Winien jestem w postaci pointy jakąś formę podziękowania dla mojego psa, bo wyciągnął mnie ze strefy radosnego zgnęśnienia, ale już nie znajduję czasu: mija szesnasta, kiedy piszę te słowa, a on stoi przy furtce i pytająco macha ogonem. Idziemy? Idziemy. Pora na nas. Nos w prawą stronę od furtki, na wschód, czyli robimy Małą Pętlę. ●





RUSZASZ W POLE

zadbaj o ochronę



**Wybierz ubezpieczenie
maszyn rolniczych w Generali Agro**

Generali, z myślą o Rolnikach



Niniejszy materiał ma wyłącznie charakter reklamowy i informacyjny oraz nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 § 1 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny. Szczegółowe warunki ubezpieczenia, w tym ograniczenia i wyłączenia odpowiedzialności z nimi związane, jak również informacje na temat zasad działania produktu określone są w obowiązujących Ogólnych Warunkach Ubezpieczenia w pakiecie Generali Agro Ekspert, przekazywanych klientowi przed zawarciem Umowy ubezpieczenia, dostępnych na stronie generaliagro.pl, u poszczególnych dystrybutorów lub w siedzibie Generali Towarzystwa Ubezpieczeń Spółka Akcyjna przy ul. Senatorskiej 18, 00-082 Warszawa.

FDS W SGB

NOWOCZESNY BANK TO BEZPIECZNY BANK



Rafał Łopka
SGB Bank-SA

Priorytetem działań banku jest zapewnienie odpowiedniej ochrony danych i środków finansowych klientów. Dlatego cyberbezpieczeństwo stało się fundamentem nowej Strategii SGB na lata 2021-2024. Krajobraz cyberzagrożeń ulega ciągłym zmianom, dlatego ważne jest, aby stale analizować rodzaje cyberataków i ich wpływ na funkcjonowanie banków. W wojnie z cyberprzestępcami wygrywa ten, kto wyprzedza oszustów w doskonaleniu narzędzi do detekcji nadużyć i sprawnym reagowaniu na szkodliwe incydenty poprzez odpowiednie mechanizmy prewencyjne. Banki spółdzielcze SGB zyskały niezwykle skuteczne narzędzie – system antyfraudowy (FDS), wyróżniony niedawno pierwszą nagrodą w konkursie Spółdzielcza Technologia Roku 2021.

Czym jest FDS? Rozwiązanie to umożliwia wykrywanie anomalii na rachunku klienta, blokowanie kanałów dostępu oraz zrywanie podejrzanych sesji klienta. Wszystko to dzieje się w trybie online. Jest skutecznym i bardzo elastycznym narzędziem banków w walce z próbami wyłudzeń i kradzieżami środków z kont klientów. Zapobiega skutecznemu wykorzystaniu skradzionych danych lub instrumentów autoryzacyjnych oraz kradzieżom poufnych danych klientów i realizowanych przez nich transakcji.

W tej wojnie nie można zatrzymać się nawet na minutę. Przestępcy stale doskonalą swoją działalność, stosując coraz bardziej wyszukane metody ataków, w tym popularne socjotechniki i wykorzystują przy tym dostępne na rynku rozwiązania technologiczne. Zadaniem FDS jest dostarczanie bankom takich rozwiązań, które maksymalnie utrudnią przestępczy proceder, ale jednocześnie będą niewidoczne dla klientów i nie zakłócą korzystania z bankowych usług finansowych.

System, czyli sztuka

To sztuka – stworzyć system antyfraudowy, zachowujący równowagę pomiędzy wykrywaniem nadużyć, kosztami utrzymania i komfortem klienta końcowego. W przypadku FDS, stworzonego siłami specjalistów z SGB-Banku SA, te trzy warunki zo-



stały spełnione.

– Sektor usług finansowych jest bardzo atrakcyjnym celem dla cyberprzestępców. Skala ataków na klientów banków rośnie w zawrotnym tempie, a stosowane przez przestępców techniki są bardzo skuteczne. Przestępcy, przy pomocy socjotechniki, dosłownie „czyszczą” konta bankowe wykorzystując zaufanie klientów oraz ich niewiedzę i słabości. Nowa usługa antyfraudowa stanowi fundament strategii bezpieczeństwa Grupy SGB – mówi Daniel Krzywiec, dyrektor

Sektor usług finansowych jest bardzo atrakcyjnym celem dla cyberprzestępców. Skala ataków na klientów banków rośnie w zawrotnym tempie, a stosowane przez przestępców techniki są bardzo skuteczne.

Przestępcy, przy pomocy socjotechniki, dosłownie „czyszczą” konta bankowe wykorzystując zaufanie klientów oraz ich niewiedzę i słabości.

Nowa usługa antyfraudowa stanowi fundament strategii bezpieczeństwa Grupy SGB – mówi Daniel Krzywiec, dyrektor Departamentu Strategii Projektów i Cyberbezpieczeństwa SGB-Banku.





Departamentu Strategii Projektów i Cyberbezpieczeństwa SGB-Banku. – Trzon usługi stanowi zestaw najnowocześniejszych narzędzi technologicznych, które operują na wszystkich poziomach komunikacji z klientami. Jej elastyczność umożliwia

aktywne i szybkie reagowanie na pojawiające się nowe metody działania oszustów oraz pomaga odpowiadać na najczęściej realizowane przez przestępców scenariusze wyludzeń danych i kradzieże środków z kont klientów.

FDS to innowacyjne rozwiązanie dla całego sektora bankowości spółdzielczej i bardzo wartościowa usługa dla każdego banku SGB.

– Nasze strategiczne działania – dodaje Daniel Krzywiec – określają sposób, w jaki zapewniamy bezpieczeństwo klientom i wspieramy banki spółdzielcze w zarządzaniu obszarem cyberbezpieczeństwa. Rozwój obszaru cyberbezpieczeństwa jest aktywnie wspierany przez Zarząd SGB-Banku. Zarząd ma wysoką świadomość cyberzagrożeń, rozumie i akceptuje konieczne zmiany. Nasze strategiczne ambicje definiują m.in. sposób, w jaki będziemy zapewniać bezpieczeństwo klientom, wspierać banki spółdzielcze w zarządzaniu obszarem cyber, prowadzić współpracę sektorową czy transformować nasze usługi. Stosowanie proaktywnego podejścia do bezpieczeństwa zapewnia szybkie wykrywanie oraz sprawne i skuteczne reagowanie na incydenty, ograniczając jednocześnie szkody dla klientów Grupy SGB. Wdrażane rozwiązania technologiczne i organizacyjne doskonalą nasze metody działania i podnoszą poziom odporności systemów bezpieczeństwa.

Bardzo zdolna... bestia

FDS pozwala zabezpieczyć środki finansowe klientów na poziomie pojedynczej transakcji, wykorzystuje zaawansowaną analitykę bazującą na profilach klientów, urządzeń, lokalizacji.

System przetwarza dane z różnych systemów bankowych, procesuje je w silniku analitycznym i umożliwia wykrycie podejrzanych aktywności i transakcji. Wylicza także scoring ryzyka analizowanej transakcji/sesji klienta, przekazuje trans-



Czym jest FDS? Rozwiązanie to umożliwia wykrywanie anomalii na rachunku klienta, blokowanie kanałów dostępu oraz zrywanie podejrzanych sesji klienta. Wszystko to dzieje się w trybie online. Jest skutecznym i bardzo elastycznym narzędziem banków w walce z próbami wyludzeń i kradzieżami środków z kont klientów. Zapobiega skutecznemu wykorzystaniu skradzionych danych lub instrumentów autoryzacyjnych oraz kradzieżom poufnych danych klientów i realizowanych przez nich transakcji.



akcje do weryfikacji analityka lub ją blokuje w czasie rzeczywistym.

Dzisiaj klienci oczekują od banków bezpiecznych usług, które będą odporne na każdy rodzaj ataku. Celem działań SGB-Banku jest zatem budowanie i transformacja świadczonych usług w taki sposób, aby system obrony przed cyberzagrożeniami obejmował możliwie wszystkie banki spółdzielcze Zrzeszenia SGB. Rozumienie zagrożeń, z którymi musimy się mierzyć jest kluczem do skutecznego wdrażania strategii cyberbezpieczeństwa. Ocena poziomu dojrzałości w tym zakresie i zdefiniowanie celów strategicznych, stanowi podstawę wdrożenia programu cyberbezpieczeństwa. – ocenia Daniel Krzywiec – kluczowe jest wyrobienie w klientach i pracownikach przekonania, że ryzyko wynikające z cyberzagrożeń jest realne, a ich codzienne działania mają na nie istotny wpływ. Wdrożenie usługi FDS było bardzo skomplikowanym przedsięwzięciem. Projekt wymagał uwzględnienia wszystkich kluczowych procesów oraz zbudowania 12 interfejsów integracyjnych do systemów informatycznych, dostarczających dane o produktach, klientach, realizowanych autoryzacjach i logowaniach oraz wykorzystywanych urządzeniach i transakcjach. Dzięki zaangażowaniu i bardzo dobrej współpracy pomiędzy członkami zespołu projektowego zrealizowane zostały wszystkie założenia i cele Strategii SGB. Projekt miał aktywne wsparcie Zarządu SGB-Banku oraz pracowników banków spółdzielczych, którzy definiowali zakres usługi i procesy operacyjne związane z obsługą zdarzeń. Usługa FDS, przygotowana specjalnie dla Grupy SGB, wychodzi naprzeciw oczekiwaniom banków spółdzielczych i jest kluczowa we wsparciu działań prewencyjnych w obszarze cyberbezpieczeństwa. ●





Banki SGB

ZBIERAJĄ NAGRODY!



Roman Szewczyk

SGB-Bank SA

Podczas uroczystej gali Forum Technologii Bankowości Spółdzielczej, która odbyła się w Warszawie uhonorowano nagrodami trzy Banki Spółdzielcze naszego Zrzeszenia! Nagrodę otrzymał też SGB-Bank SA.

- ★ W kategorii „**Bank progresywny**” w grupie banków o sumie bilansowej przekraczającej 500 milionów złotych pierwszą nagrodę otrzymał Bank Spółdzielczy w Sztumie
- ★ W kategorii „**Bank progresywny**” w grupie banków o sumie bilansowej nie przekraczającej 500 mln złotych pierwszą nagrodę otrzymał Pałucki Bank Spółdzielczy w Wągrowcu
- ★ W kategorii „**Fuzje i przejęcia**” nagrodę otrzymał Łódzki Bank Spółdzielczy, który pod swoją marką zintegrował cztery banki: z Bełchatowa, Krośniewic, Łodzi i Strykowa
- ★ Kapituła konkursu „**Spółdzielcza Technologia Roku 2021**” przyznała I nagrodę w kategorii „Nowoczesne technologie w bankowości spółdzielczej” za system antyfraudowy FDS opracowany i wdrożony w SGB-Banku SA



W imieniu SGB-Banku SA nagrodę odebrali wiceprezes Błażej Mika, Daniel Krzywiec, dyrektor Departamentu Strategii i Cyberbezpieczeństwa oraz Anita Andrzejewska, ekspert ds. cyberbezpieczeństwa.

Błażej Mika podkreślił szczególną rolę zespołu odpowiedzialnego za wdrożenie FDS i współpracę z bankami spółdzielczymi:

– Ta nagroda to efekt wielkiego wysiłku, pasji, pracowitości i determinacji dużej grupy ludzi z naszego banku i banków spółdzielczych SGB. Serdecznie im dziękuję i gratuluję – zasłużyli na nią bezdyskusyjnie! Gratuluję również bankom spółdzielczym w Sztumie, Wągrowcu

i Łodzi. Nagrody w kategoriach „bank progresywny” oraz „fuzje i przejęcia” to potwierdzenie wysokiej jakości działań w dziedzinie transformacji sektora bankowości spółdzielczej.

Prezes Błażej Mika podsumował też efekty działań związanych z wprowadzeniem FDS: – Stworzyliśmy system antyfraudo-

wy, który służy podniesieniu poziomu bezpieczeństwa klientów Zrzeszenia SGB, a jego efektywność potwierdzają dotychczasowe zastosowania w bankowości komercyjnej. Stworzony w SGB-Banku system FDS jest skutecznym i bardzo elastycznym narzędziem w walce z próbami wyłudzeń i kradzieżami środków z cudzych kont.

Forum Technologii Bankowości Spółdzielczej odbyło się w dniach 24-25 maja br. w Airport Hotel w Warszawie. Organizatorem był Związek Banków Polskich. Relację z FTBS zamieszczamy na stronie 23.

W imieniu Banku Spółdzielczego w Sztumie nagrodę odebrał Tomasz Krakowiak, główny księgowy. Pałucki Bank Spółdzielczy reprezentował Dariusz Koczorowski, wiceprezes zarządu. Nagrodę w kategorii „Fuzje i przejęcia” odebrali Dariusz Wojciechowski, prezes Zarządu, Paweł Kłós i Radosław Kuleczka wiceprezesa Zarządu Łódzkiego Banku Spółdzielczego.

Tegoroczne Forum Technologii Bankowości Spółdzielczej poświęcone było między innymi roli sztucznej inteligencji w obrocie przed cyberprzestępczością, technologiom wspierającym back office w bankowości spółdzielczej, bezpieczeństwu w sieci i wyzwaniom ESG. ●



FORUM TECHNOLOGII BANKOWOŚCI SPÓŁDZIELCZEJ

LICZY SIĘ SPOSÓB
WYKORZYSTANIA TECHNOLOGII,
A NIE TYLKO JEJ POSIADANIE

JANUSZ ORŁOWSKI

Po przerwie spowodowanej pandemią, tegoroczne Forum Technologii Bankowości Spółdzielczej, odbyło się w warszawskim hotelu Airport Okęcie, tym razem jak dawniej, w bezpośrednim kontakcie licznych uczestników.

Otwierając obrady, Krzysztof Pietraszkiewicz, prezes Związku Banków Polskich, mówił o obecnych problemach i wyzwaniach stojących przed sektorem bankowym. W jego ocenie najważniejsze obecnie problemy, to skutki pandemii, wojna za naszą wschodnią granicą i rosnąca inflacja. Te czynniki nie pozostają bez wpływu na sytuację polskich rolników, którzy coraz bardziej odczuwają rosnące ceny paliw, ograniczoną dostępność nawozów sztucznych i materiałów budowlanych, jak również innych komponentów niezbędnych do produkcji rolnej. Szef ZBP zwrócił uwagę na fakt, że od 3 lat obserwowany jest spadek kredytowania polskiego rolnictwa. Ta sytuacja wymaga pogłębionej analizy ekspertów, aby w przyszłości nie wystą-

W ocenie ekspertów, instytucje finansowe, nie tylko banki, muszą najwięcej inwestować w cyberbezpieczeństwo, ponieważ przestępcy wiedzą, że są tam do szybkiego zdobycia duże pieniądze. Przed tymi atakami banki muszą się bronić instytucjonalnie i technologicznie, bo każda luka w systemie ochrony zostanie znaleziona i wykorzystana.



Zarząd Łódzkiego Banku Spółdzielczego niemal w komplecie. Od lewej: wiceprezesi Paweł Kłos i Radosław Kuleczka, prezes Dariusz Wojciechowski. Bank otrzymał nagrodę w kategorii „Fuzje i przejęcia”.

piły problemy z finansowaniem produkcji żywności w Polsce. Zapowiedział jednocześnie zamówienie odpowiednich analiz w kilku ośrodkach badawczych i naukowych, wyspecjalizowanych w tej tematyce.

Podkreślił także, że nawet czasowy pobyt w Polsce naszych wschodnich sąsiadów uciekających przez wojnę jest i będzie olbrzymim kosztem, w którym powinny partycypować także inne państwa europejskie i spoza tego kontynentu. Zaznaczył, że jest to kwestia bardzo delikatnej natury, ponieważ chodzi też o to, aby w naszym kraju nie powstało wrażenie, że pojawiły się problemy z powodu przybyszów zza wschodniej granicy.

Mówiąc o inflacji przypomniał

że koszty jej likwidacji w latach 90. ubiegłego wieku były ogromne. W dzisiejszych cenach, klienci polskich banków zapłacili za tamtą inflację kilkadziesiąt miliardów złotych, zarówno po stronie kredytowej, jak i depozytowej. Czy obecnie taka





Błażej Mika, wiceprezes Zarządu SGB-Banku SA był jednym z panelistów FTBS

sytuacja ma się powtórzyć? Zdaniem prezesa ZBP nie musi, o ile w porę podjęte zostaną przemyślane działania antyinflacyjne, a przede wszystkim nie dopuścimy do dalszego, gwałtownego i znacznego wzrostu inflacji. W rozwiązaniu obecnego problemu trzeba będzie znaleźć sposób na ochronę osób najłabszych oraz na restrukturyzację przedsiębiorstw. Trzeba będzie również wprowadzić część naszej gospodarki na ścieżkę zgodną ze strategią określoną w porozumieniach międzyrządowych. A to banki będą przecież zarządzać strumieniem pieniędzy przeznaczonych na modernizację polskiej energetyki, ciepłownictwa, czy modernizację rolnictwa w kolejnych dekadach. To bankowcy będą decydować, na jakie przedsięwzięcia zostaną skierowane zasoby finansowe.

Sporo uwagi poświęcił także zmianom zachodzącym na rynku kredytowym stwierdzając, że bankowcy sprzeciwiają się wprowadzaniu powszechnych wakacji kredytowych dla wszystkich bez wyjątku. Gdyby tak się stało, to koszty takich wakacji wyniosłyby dla banków od 20 do 30 mld zł. A przecież nadal trwa aktualizacja wyceny obligacji znajdujących się w portfelach bankowych, która już sporo te instytucje finansowe kosztowała i znacznie obniżyła fundusze własne banków. A dalsze ich obniżanie mogłoby oznaczać poważne ograniczenie zdolności do finansowania rozwoju.

Błażej Mika, wiceprezes zarządu SGB-Banku, mówił m.in. o prowadzeniu działalności bankowej w czasach dużej zmienności i trudnych do przewidzenia wydarzeń, takich jak pandemia, czy wojna w Ukrainie. Przypomniął, że 3 lata temu na podobnym spotkaniu, nie było jeszcze niemal powszechnie dzisiaj stosowanej aplikacji mobilnej BLIK, czy szybkich przelewów Elixir. Dzisiaj jesteśmy na zupełnie innym etapie rozwoju technologicznego. Możemy proponować klientom banków cały szereg usług cyfrowych. Jeszcze 3 lata temu nikt nie przypuszczał, że będzie mógł zaproponować klientowi zdalne otwarcie konta, bez konieczności wizyty w placówce bankowej. Wówczas wydawało się to ogromnym wyzwaniem.

Dzisiaj pojawiły się jednak nowe wyzwania i problemy, ale obecnie potrafimy sobie lepiej z nimi radzić. Do zachodzących zmian musimy przystosować modele biznesowe zwłaszcza, że rosnąca inflacja może nas bardzo wiele kosztować. Natomiast wojna w Ukrainie spowodowała znaczący wzrost zagrożenia dla cyberbezpieczeństwa banków.

Błażej Mika podkreślił też w swojej wypowiedzi, że mówiąc o rozwoju nawet najbardziej nowoczesnych technologii trze-

ba jednak pamiętać o ludziach. Oni wciąż spełniają bardzo ważną rolę.

Krzysztof Kokot, wiceprezes zarządu Banku BPS, przypomniał, że czasy bankowości lokalnej, kiedy prezes banku spółdzielczego znał niemal wszystkich swoich klientów, już minęły. Dzisiaj spółdzielcy mają takie same problemy jak banki komercyjne, chociaż w mniejszej skali. W jego ocenie ważne jest pytanie nie tylko, jakie nowe rozwiązania technologiczne chcemy zastosować ale po co są one nam potrzebne. Liczy się bowiem sposób wyko-

W tegorocznej edycji Forum

nie mogło zabraknąć prezentacji i dyskusji poświęconej cyberbezpieczeństwu i to nie tylko w kontekście wojny za naszą wschodnią granicą. Upowszechnianie się zdalnych kanałów komunikacji i przeprowadzania transakcji bankowych w czasie pandemii pokazało nowe zagrożenia dla bezpieczeństwa

zarówno banków, jak i ich klientów. W odpowiedzi na te zagrożenia coraz więcej różnego rodzaju zabezpieczeń pojawia się m.in. na platformie antyfraudowej Biura Informacji Kredytowej. Umożliwiają one skuteczną ochronę przed włamaniami zarówno do systemów bankowych, jak i urządzeń wykorzystywanych przez klientów. Przyszłością będzie oczywiście stosowanie biometrii behawioralnej pozwalającej na prawidłową identyfikację klienta w czasie rzeczywistym.

W ocenie ekspertów, instytucje finansowe, nie tylko banki, muszą najwięcej inwestować w cyberbezpieczeństwo, ponieważ przestępcy wiedzą, że są tam do szybkiego zdobycia duże pieniądze. Przed tymi atakami

Do zachodzących zmian musimy przystosować modele biznesowe zwłaszcza, że rosnąca inflacja może nas bardzo wiele kosztować.



Forum przyciągnęło wielu uczestników z sektora bankowości spółdzielczej

banki muszą się bronić instytucjonalnie i technologicznie, bo każda luka w systemie ochrony zostanie znaleziona i wykorzystana. Podstawową zasadą bezpieczeństwa jest zdolność do reagowania na zagrożenia. Dlatego trzeba mieć plan działania, a nie reagować z dnia na dzień. Warto też pamiętać, że sama technologia nie wystarczy, aby zbudować bezpieczne środowisko dla klienta, bo i on jest na celowniku cyberoszustów. Niezbędna jest także edukacja użytkowników. ●



Liczy się ciągły rozwój, czyli... ŚWIĘTUJEMY 2 LATA SGB Mobile!



Joanna Kownacka

SGB-Bank SA

To, co jakiś czas temu wydawało się niemożliwe do zrobienia, stało się faktem i dziś obchodzimy wspaniały jubileusz. Mijają dwa lata, od kiedy klienci banków spółdzielczych Zrzeszenia SGB mogą korzystać z nowoczesnej aplikacji SGB Mobile!

Dodatkowo, niemożliwe stało się możliwe w szczycie pandemii COVID-19! W maju 2020 roku, zaprezentowaliśmy nasz nowy produkt, by w lipcu oficjalnie udostępnić aplikację SGB Mobile w sklepach Google Play i App Store, dla klientów pierwszych 76 banków spółdzielczych.

Tak rozpoczęła się historia wspólnego produktu zrzeszeniowego, który jest nowoczesny, intuicyjny i dopasowany do potrzeb klientów.

– *Za sukcesem aplikacji SGB Mobile kryją się ludzie, ich pasja, determinacja, pracowitość i pomysłowość* – przyznaje Błażej Mika, wiceprezes Zarządu SGB-Banku SA, odpowiedzialny za transformację cyfrową Grupy SGB. – *Przypomnę, że większość prac związanych z uruchomieniem aplikacji wykonaliśmy w szczycie pierwszej fali pandemii. Nie przesuwaliśmy naszych harmonogramów, nie szukaliśmy wymówek, wręcz przeciwnie:*

2 lata

185 tysięcy

unikalnych, aktywnych użytkowników

145

banków

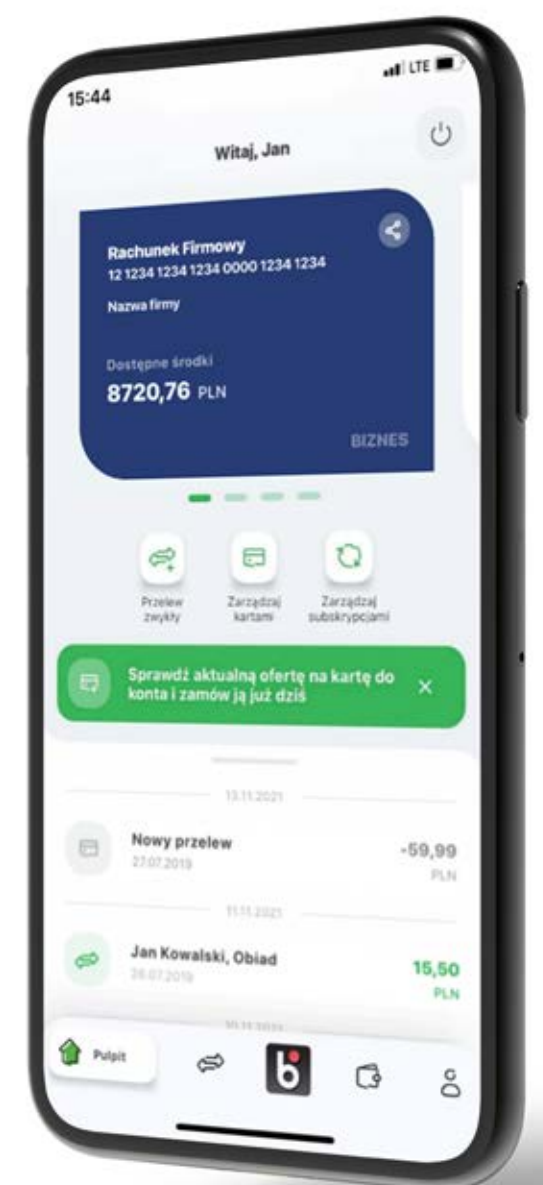
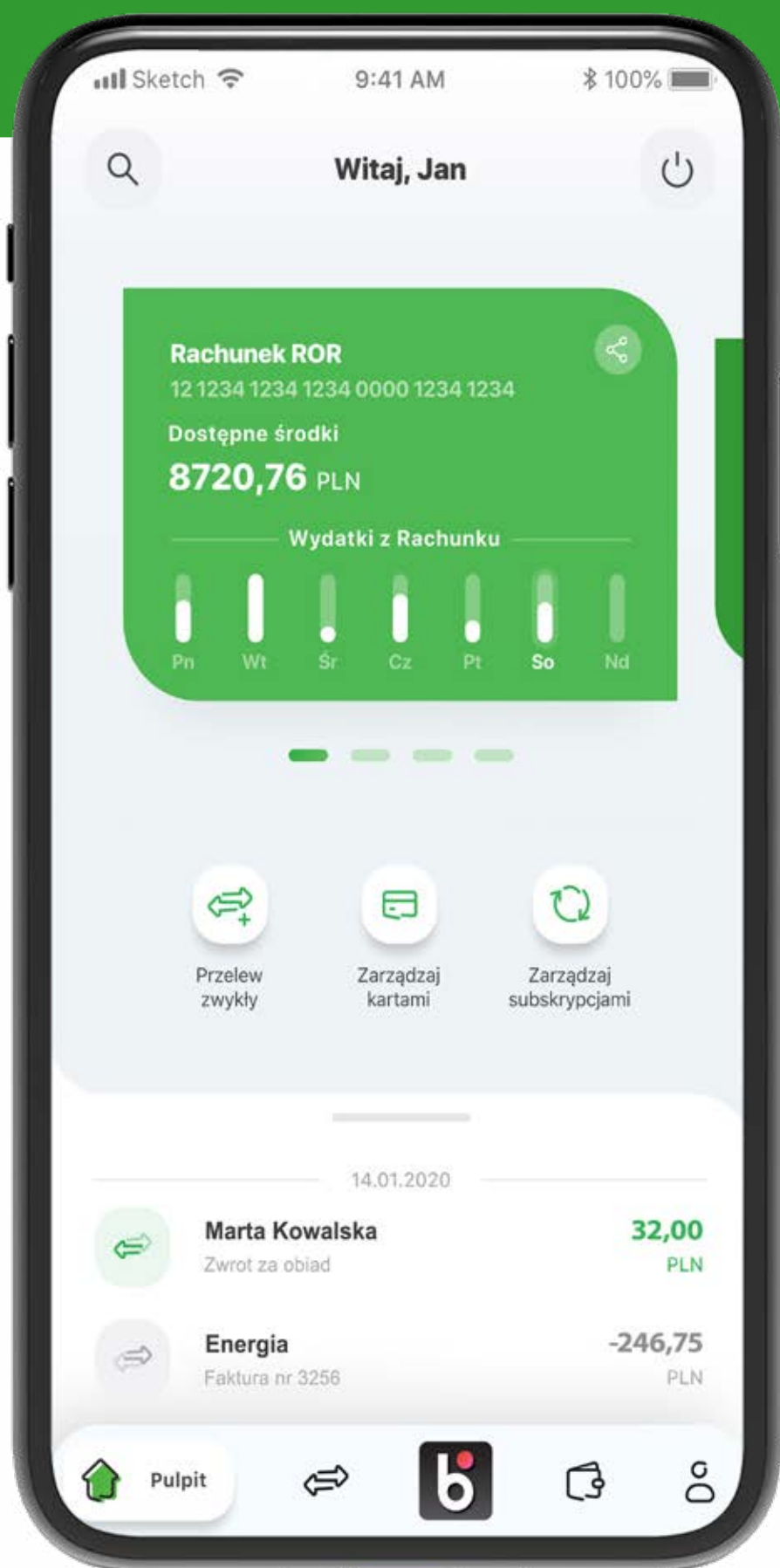
45,5 mln

logowań

(od powstania aplikacji)

811 mln zł

– wartość płatności mobilnych w 2021 r.



W ramach realizacji planu „Mobilnego przyspieszenia” w listopadzie 2019 roku rozpoczynały się prace, które miały doprowadzić do stworzenia łączącej różne systemy, wspólnej aplikacji mobilnej dla banków spółdzielczych.

wszystkich połączył jeden wspólny cel – przekazać użytkownikom długo oczekiwaną, nowoczesną i funkcjonalną aplikację. Aplikację, nad którą pracowaliśmy zespołowo, razem z bankami spółdzielczymi SGB i partnerami zewnętrznymi. Znaczenie SGB Mobile dla rozwoju całej Grupy SGB jest nie do przecenienia ►



nienia. To wartość sama w sobie, kluczowa w ocenach bankowości spółdzielczej przez klientów. Wszystkim nam daje poczucie równorzędności z ofertą banków komercyjnych, choć bez zbędnej skromności mogę zauważyć, że w wielu aspektach ją przewyższa.

- 145 banków oferuje aplikację SGB Mobile
- 180 tysięcy unikalnych, aktywnych użytkowników (maj 2022 r.)
- 45,5 mln logowań (od powstania aplikacji)
- 120 tysięcy (średnia dzienna liczba logowań do aplikacji, maj 2022 r.)
- 82% użytkowników z systemem Android/ 18% iOS

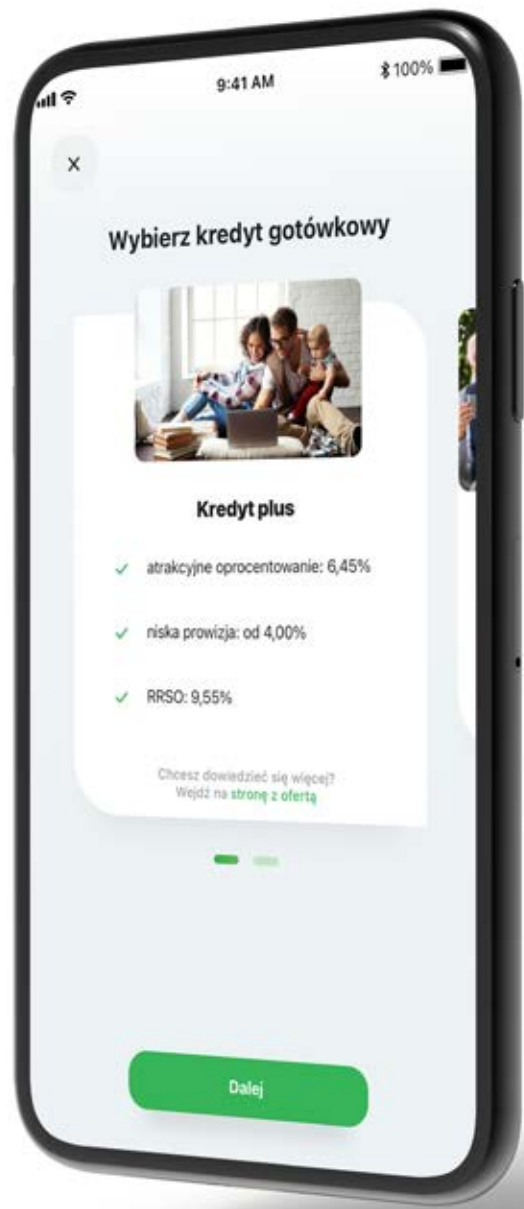
120 tysięcy

średnia dzienna
liczba logowań
do aplikacji

82%

użytkowników
z systemem
Android

18% iOS



SGB Mobile zaspokoiło podstawowe potrzeby klientów, które powinna spełniać aplikacja mobilna, m.in.: stały dostęp do rachunku i produktów kartowych (w tym on-lineowe wydawnictwo), a także możliwość sprawdzenia historii transakcji, aktualnego salda czy wykonania przelewu. Udostępnienie aplikacji w lipcu 2020 roku było też kluczowym momentem dla rozwoju płatności mobilnych i wywołało ich lawinowy przyrost: wartość płatności mobilnych wyniosła w 2021 roku 811 mln zł! Dzięki SGB Mobile klienci banków spółdzielczych jeszcze chętniej korzystają z: BLIKA, Google Pay, Apple Pay, Garmin Pay, FitBit Pay i Xiaomi Pay.

485,5 mln BLIK

Aplikacja SGB Mobile posiada również unikatowe rozwiązania. To przede wszystkim jedyny na polskim rynku aplikacji bankowych moduł do zarządzania subskrypcjami w serwisach streamingowych i kartami dodanymi do sklepów e-commerce. Podstawową zaletą tego rozwiązania jest prostota i możliwość zawarcia w jednym miejscu całości cyklicznych transakcji automatycznych wykonywanych z konta.

Rok 2021 upłynął pod kątem dynamicznego rozwoju aplikacji, a dzięki wdrożonym funkcjonalnościom i usługom pomagamy klientom banków spółdzielczych w życiu codziennym.

Przełomowym krokiem było wdrożenie procesu zdalnego otwarcia rachunku w aplikacji mobilnej w sierpniu 2021 r. Zaraz po sprzedażowej usłudze wydawnictwa kart on-line jest to kolejne nowoczesne narzędzie, które ma za zadanie pozyskanie nowych klientów poprzez kanały zdalne. Wykorzystywany w procesie otwarcia konta na selfie system wyposażony jest w algorytmy wspierające proces weryfikacji tożsamości. Konto na selfie zwłaszcza w okresie pandemii zyskało ogromną popularność wśród klientów bankowości elektronicznej. Cały proces jest niezwykle prosty i trwa zaledwie kilka minut.

Miniony rok przyniósł jednak wiele innych, świetnych rozwiązań, a są to np. unikatowy na rynku Moduł Active, automatyczne płatności za autostrady realizowane w ramach usługi Autopay czy przelewy na telefon BLIK.

SGB Mobile to nie tylko dostęp do nowoczesnej bankowości mobilnej w dowolnym miejscu i czasie, ale również szereg funkcjonalności, dzięki którym klienci banków spółdzielczych załatwiają różne sprawy z poziomu aplikacji, oszczędzając czas.

– Ostatnie dwa lata były bardzo intensywne, jednak mnogość wdrażanych rozwiązań, a przy tym stała, świetna współpraca z partnerami i bankami niezmiennie cieszą. Stworzenie, a następnie ulepszanie SGB Mobile to nasza codzienna praca, ale wszystkim przyświeca jeden cel. Najważniejszy jest dla nas ciągły rozwój aplikacji, tak aby kolejne funkcjonalności i usługi odpowiadały na potrzeby naszych klientów – mówi Artur Józefowski, dyrektor Biura Bankowości Mobilnej i Internetowej SGB-Bank S.A. – Pracujemy, aby dostarczać najnowocześniejsze rozwiązania, w najbliższym czasie udostępnimy kredyt gotówkowy online oraz wersję SGB Mobile dla klientów firmowych.

Mimo tego, co do tej pory osiągnęliśmy, nie spoczywamy na laurach, a rozwój SGB Mobile trwa nieustannie. Rok 2022 przyniesie kolejne ważne wdrożenia. W kwietniu został przeprowadzony pilotaż sprzedaży kredytu gotówkowego online. Będzie on łatwo dostępny dla użytkowników z poziomu aplikacji. Sam proces jest niezwykle szybki i intuicyjny, podyktowany wygodą klienta. W tym samym czasie, trwają intensywne prace nad wersją SGB Mobile dla klientów firmowych. Będzie to zdecydowanie ogromny krok w rozwoju, który umożliwi korzystanie z bankowości w wersji mobilnej kolejnej, licznej grupie klientów banków spółdzielczych. Zyskają oni dostęp do rachunku i usług kartowych, możliwość wykonywania przelewów podatkowych i tzw. split payment. Klienci firmowi będą mogli również korzystać z BLIKA, w tym z przelewów na telefon, usługi Autopay, czy innowacyjnego Modułu Active. Już na początku trzeciego kwartału zaprezentujemy Wam efekty naszej pracy! ●

Najważniejsze nagrody i wyróżnienia:

- ★ Na początku 2021 roku aplikacja SGB Mobile została nominowana do nagrody Mobile Trends Awards w kategorii Finanse i Bankowość, jako jedna z 5 najlepszych aplikacji w Polsce.
- ★ W czerwcu 2021 roku aplikacja SGB Mobile została wyróżniona w kategorii Bankowość w XIX prestiżowym konkursie technologicznym „Lider Roku 2020”, organizowanym przez Gazetę Bankową.
- ★ 7 października 2021 r. podczas Kongresu Gospodarki Elektronicznej SGB-Bank SA został uhonorowany tytułem Partnera Roku za współpracę z VISA przy wdrożeniu rozwiązania ułatwiającego zarządzanie płatnościami cyklicznymi w SGB Mobile (Menadżer Abonamentu).
- ★ 12 października 2021 r. SGB-Bank SA został nominowany do Fintech Awards w kategorii BankTech za rozwój aplikacji bankowości mobilnej dla banków spółdzielczych SGB.
- ★ 15 lutego 2022 r. aplikacja SGB Mobile została po raz drugi nominowana do nagrody Mobile Trends Awards, tym razem w kategorii Bankowość Mobilna.





Zobacz co nowego potrafi aplikacja SGB Mobile

Pobierz aplikację z:



Google Play



App Store



KLIKNIJ ŻEBY
ZAINSTALOWAĆ



Banki Spółdzielcze

Bezpłatna infolinia 24/7:

800 888 888

Aplikacja mobilna SGB Mobile dostępna jest w SGB-Banku SA oraz w wybranych bankach spółdzielczych SGB. Szczegóły oferty, w tym informacje o opłatach i prowizjach za korzystanie z produktów i usług w ramach aplikacji mobilnej, wymagania techniczne, regulamin korzystania z aplikacji mobilnej SGB Mobile, przewodnik po aplikacji SGB Mobile (w tym opis dostępnych funkcjonalności) oraz lista banków spółdzielczych SGB oferujących możliwość korzystania z aplikacji mobilnej dostępne są na stronie www.sgb.pl/sgbmobile

NASZ BANK DBA NIE TYLKO O FINANSE KLIENTÓW

ROZMOWA Z TOMASZEM KLIMECKIM,
PREZESEM ZARZĄDU REJONOWEGO BANKU SPÓŁDZIELCZEGO W LUTUTOWIE

Jak pan ocenia aplikację SGB Mobile, czy spełnia ona pokładane w niej nadzieje?

Aplikację SGB Mobile oceniam bardzo dobrze, tym bardziej, że jest stosunkowo nowym produktem w naszym zrzeszeniu, biorąc pod uwagę 2 letnią dostępność dla klientów. Ważne jest to, że autorzy tego projektu nie zatrzymali się w miejscu i cały czas stawiają na rozwój aplikacji i co jakiś czas dokładają kolejne funkcje.

Czekamy na kredyt za pośrednictwem aplikacji, na kantor walutowy, ale przede wszystkim na aplikację dla klientów instytucjonalnych, która, z tego, co wiem, jest na ukończeniu. Dwa lata temu marzyliśmy o tym, żeby była jakakolwiek aplikacja, dzisiaj chcemy żeby była rozwijana w dobrym tempie. I tak właśnie się dzieje. Zespół SGB dba o to, aby aplikacja była jeszcze bardziej funkcjonalna i spełniała oczekiwania bardzo wymagającego klienta.

Czy pozwoliła ona waszemu bankowi pozyskać nowych klientów?

Powiem tak, dwa lata temu nie mieliśmy żadnego klienta z usługą Blik, dzisiaj mamy ich już ponad 6 tysięcy. Moim zdaniem, przynajmniej połowy z nich byśmy już dzisiaj nie mieli, gdyby nie ta aplikacja. Ewentualnie byłibyśmy tym „drugim” tradycyjnym bankiem w portfolio naszego klienta. Oczywiście, nie możemy sobie na to pozwolić, a ta aplikacja pomaga pozyskać tych najbardziej mobilnych klientów, otwartych na nowinki technologiczne. Dziś są one standardem obsługi klienta, a przecież jeszcze kilka lat temu były zaledwie abstrakcją, albo fintechową nowinką.

Czy dzięki tej mobilnej aplikacji klienci zainteresowali się usługami banku i nowymi produktami?

Tak jak wcześniej wspominałem, bez aplikacji nie byłoby Blika w BS-ach, a przecież to jedna z usług, które najszybciej się rozwijają w bankach spółdzielczych. Przelew z telefonu na telefon to z kolei usługa, o którą dopytywali nasi najmłodszy klienci. Dla nich rachunek bez tej usługi nie ma sensu funkcjo-

nować. Kolejna funkcjonalność to autopay – z tego, co wiem duża część klientów korzystających z autostrad chwaliła sobie tę usługę.

Jakie, w pana opinii, są najlepsze funkcje tej aplikacji?

Tak naprawdę cała aplikacja jest bardzo dobra – wszystko zależy od tego, czego dany klient w obecnej chwili potrzebuje. Dla mnie osobiście numer jeden to przelew z telefonu na telefon. Najczęściej jest wykorzystywany, gdy organizowana jest jakaś składka wśród pracowników lub znajomych. W takiej sytuacji, w kilka sekund jesteśmy w stanie przelać określoną kwotę.



Sam bardzo często korzystam z Blika, cenię sobie też możliwość zmian posiadanych limitów, a także autopay przy przejazdach przez autostrady. Nie wspominam tutaj o przelewach, bo uważam to za standardową usługę, bez której nie może funkcjonować żadna aplikacja. Patrząc na wszystkie funkcje, wymienię jeszcze jedną, tę najważniejszą, a mianowicie to, że mając aplikację w telefonie, jednym kliknięciem mam dostęp do rachunku i jego historii.

Można powiedzieć, że bank z aplikacją pracuje 24 godziny na dobę. I widzimy, że klienci z tego korzystają. W przypadku chwilowej niedostępności aplikacji natychmiast dzwonią do

banku i pytają, kiedy znów będą mogli z niej korzystać. To najdobitniej świadczy o jej sile i o tym, jak bardzo jest ona klientom potrzebna.

Chciałem także pochwalić autorów za to, że nie zapomnieli o rozrywce i dali możliwość zarejestrowania się w aplikacji active. To pokazuje klientom, że nasz bank dba nie tylko o ich finanse, ale także o życie prywatne i zdrowie.

Czekam na kolejne nowości w aplikacji, tak, by obsługę klienta indywidualnego w całości przenieść do smartfonów. ●

Rozmawiał: Robert Azembski



Edyta Półrola-Karska, członek zarządu ESBANKU Banku Spółdzielczego:

Bank w telefonie to znak dzisiejszych czasów, a bankowość mobilna to konieczność – „must have” w ofercie banku. ESBANK Bank Spółdzielczy od zawsze stawiał na rozwój technologii. Dokładnie 10 lat temu staliśmy się drugim bankiem spółdzielczym w Polsce, który wdrożył własną aplikację bankową. Na przestrzeni lat obserwowaliśmy systematyczny wzrost zainteresowania taką formą bankowania wśród klientów. Dwa lata temu, jako jeden z liderów „Mobilnego przyspieszenia” SGB, w ślad za decyzją o dołączeniu do Zintegrowanego Rozwiązania Zrzeszeniowego SGB, udostępniliśmy klientom nową i nowoczesną, także w zakresie designu, aplikację SGB Mobile.

Ponieważ był to czas pandemii i nastąpił dynamiczny zwrot na rynku w kierunku usług zdalnych, wpisaliśmy się w ten sposób w trend, odpowiadając równocześnie na realną potrzebę klientów. Potwierdzają to nasze statystyki – dziś mamy wśród klientów 2 razy

więcej użytkowników aplikacji mobilnej niż w 2019 r., a ich liczba stale rośnie. SGB Mobile bez wątpienia wspiera proces ubankowienia osób korzystających z naszych usług.

Aplikacja SGB Mobile daje naszym klientom niemal wszystko, co potrzebne do codziennego zarządzania finansami: wygodne logowanie z opcją biometrii i zatwierdzanie transakcji wyłącznie PIN-em, a także, oferowane dziś na rynku, podstawowe funkcjonalności, takie jak podgląd rachunku, przelewy, zarządzanie portfelami cyfrowymi, potwierdzanie transakcji za pomocą 3D Secure oraz zmiana limitów kart. Wreszcie sam BLIK, a w szczególności naturalna już niemal forma rozliczeń między młodymi klientami, czyli przelewy BLIK na numer telefonu.

Oczywiście, mamy nad czym pracować i co rozwijać, bo konkurencja na polu mobile banking jest ogromna. Uczestniczymy w procesie doskonalenia aplikacji, przekazując bankowi zrzeszającemu podpowiedzi i uwagi naszej bankowej społeczności.

Dziś cieszą nas dodatkowe funkcjonalności takie jak Active dla posiadaczy zegarków Garmin czy Autopay dla kierowców jeżdżących płatnymi autostradami. Z niecierpliwością jednak czekamy na mniej niszowe usługi, jak np. ważna dla szerokiej grupy naszych klientów wersja aplikacji mobilnej dla firm. Z ciekawością wypatrujemy kolejnych usług, jak kredyt online.

Już we wrześniu 2021 roku zdecydowaliśmy się, jako pionierzy w Grupie SGB wdrożyć konto mobilne, zakładane na selfie przez aplikację SGB Mobile. Bez wątpienia jest to milowy krok w rozwoju technologii bankowej naszego zrzeszenia. Konto na selfie odpowiedziało na pandemiczne wyzwania rynku usług bankowych, pozwoliło nam też wyjść naprzeciw potrzebom tzw. pokolenia „śpiących z telefonem” czy osób zabieganych, ale aktywnych online. Wciąż postrzegamy ten produkt, jako szansę wizerunkową, ponieważ, dając rozwiązanie dostępne wcześniej tylko w sektorze komercji, pozycjonujemy się wśród banków idących z duchem czasu. Jest to oczywiście również dodatkowa szansa sprzedażowa dla banku – bo sukcesywnie przybywa nam kont mobilnych, choć więcej rachunków zakładamy tradycyjnie, w placówkach. Równolegle dostrzegamy jednak zagrożenia i ryzyko, jakie niesie ze sobą pełna digitalizacja procesu pozyskiwania nowych klientów.

W dzisiejszych czasach na rynku usług mobile, to bezpieczeństwo – obok stabilności i dostępności usług non stop – jest największym wyzwaniem. Jestem przekonana, że planowane przez SGB-Bank rozwiązania, m.in. w tych obszarach, wzmocnią ofertę naszej zrzeszeniowej aplikacji mobilnej i podniosą jej konkurencyjność, a SGB Mobile będzie przyciągać do ESBANKU i innych banków spółdzielczych SGB wielu nowych klientów.



DOBRA PORA NA ZRZ



Rafał Łopka
SGB Bank-SA

Kolejne Banki Spółdzielcze SGB przystępują do Zintegrowanego Rozwiązania Zrzeszeniowego (ZRZ), o którym coraz głośniejsze mówi się na branżowych konferencjach i forach. Wdrażane w Spółdzielczej Grupie Bankowej ZRZ to dla banków możliwość rezygnacji z utrzymywania dodatkowych zasobów technicznych, kompetencyjnych i infrastrukturalnych, a co za tym idzie – szansa na znaczące ograniczenie kosztów.

W ostatnim czasie do ZRZ dołączył Bank Spółdzielczy w Dobrzycy oraz Bank Spółdzielczy Łeba, w ramach Zjednoczonego Banku Spółdzielczego. Wdrożenia zostały przeprowadzone zgodnie z harmonogramem, wieńcząc kilka miesięcy prac projektowych. Pozytywny przebieg migracji produkcyjnej dał możliwość sprawnego rozpoczęcia obsługi klientów w nowym, przyjaznym systemie. Dzięki dobrej współpracy wszystkich osób zaangażowanych we wdrożenie i migrację danych, w Grupie SGB pojawiły się kolejne banki korzystające z ZRZ.

Warto przy tej okazji podziękować nie tylko kierownictwu obu banków i jego pracownikom, ale też personelowi Asseco Poland, bardzo zaangażowanemu w realizację tego przedsięwzięcia.

O ZRZ dyskutowaliśmy ostatnio w Nowym Adamowie, podczas konferencji „Wymiana doświadczeń IT dla wsparcia biznesu i procesów bankowych”. Uczestniczyli w niej przedstawiciele banków spółdzielczych należących już do ZRZ oraz banki zainteresowane tymi usługami, a także przedstawiciele firm partnerskich i eksperci z SGB-Banku SA. Podczas panelu dyskusyjnego wymieniono się doświadczeniami związanymi z użytkowaniem systemu Def3000 oraz informacjami na temat jego funkcjonalności.

Duże zainteresowanie towarzyszyło ZRZ podczas majowego Forum Technologii Banków Spółdzielczych, poświęconego technologicznym wyzwaniom bankowości spółdzielczej, w tym m. in. zapobieganiu cyberprzestępczości, sztucznej inteligencji oraz doświadczeniom w zakresie rozwijania systemu jednolitego i rozproszonego w bankach.

Do dyskusji w ostatnim z wymienio-

nych wątków wprowadził uczestników FTBS Artur Józefowski, dyrektor Biura Bankowości Mobilnej i Internetowej SGB-Banku. Porównał on funkcjonowanie jednolitego i rozproszonego systemu, określając kilka ważnych argumentów przemawiających na korzyść ZRZ:

- brak konieczności utrzymywania dodatkowych zasobów technicznych i infrastrukturalnych oraz kompetencji po stronie banków,
- utrzymanie i rozwój po stronie banku zrzeszającego,
- szybka integracja i uruchomienie usług dla banków i klientów Def3000,
- testy, disaster recovery, BCM, ciągłość działania.

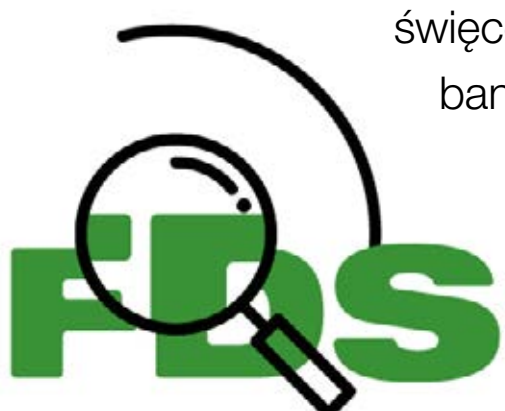


Uczestniczący w dyskusji Błażej Mika, wiceprezes Zarządu SGB-Banku, odpowiedzialny za pion IT, podkreślił znaczenie nowych rozwiązań technologicznych stosowanych w Spółdzielczej Grupie Bankowej:

– Stworzyliśmy w SGB architekturę rozwoju technologicznego, modelu dostarczania usług biznesowych na poziomie zrzeszenia i budowania jednolitych platform multikanalowych. Przykładem jest aplikacja SGB Mobile i Platforma SGB, coraz chętniej wykorzystywana przez nasze banki. To są jednolite rozwiązania, rozwijane centralnie, które pozwalają na wzrost efektywności działania i konkurencyjności. W ten sposób banki mogą się koncentrować na kliencie i jego potrzebach, a sfera technologiczna wspiera te działania.

Warto też brać pod uwagę fakt, że obszar technologiczny staje się coraz bardziej skomplikowany – dodał Błażej Mika.

– Wszystkie rozwiązania trzeba testować, wdrażać, utrzymywać i aktualizować, a to wymaga z kolei zasobów, kompetencji i infrastruktury. Dlatego łatwiej jest zajmować się tym obszarem w sposób jednolity, dostarczać bankom konkretne elementy systemu – choćby hurtownie i sprawozdawczość, lokowaną w chmurze, FDS, który właśnie wdrożyliśmy, czy PaymentHub i AML. W tej sferze, jako Grupa SGB, poczyniliśmy naprawdę ogromny postęp i wierzę, że wszystkie nasze banki będą podążały tą samą drogą. ●



NIESTABILNY BITCOIN NA NIESTABILNE CZASY?



Rita K. Sobczyk

Kierownik Zespołu Rozwiązań
Mobilnych w Fiserv Polska

Jeszcze dekadę temu wiodąca kryptowaluta *Bitcoin* elektryzowała jedynie niszowe kręgi odbiorców wywodzących się ze środowisk miłośników nowych technologii, a w szczególności kontestatorów wizji świata, w którym kluczową rolę odgrywają rządy i banki centralne. W słynnym manifestie z 2008 roku Satoshi Nakamoto – twórca *Bitcoina* – zaoferował alternatywne podejście do tradycyjnego modelu proponując „pełnowartościową wersję pieniądza elektronicznego opartą na modelu komunikacji sieciowej peer-to-peer pozwalającej na przesyłanie płatności online bezpośrednio od jednego podmiotu do drugiego bez konieczności przepływu transakcji przez instytucje finansowe.”

Kluczową cechą *Bitcoina*

w odróżnieniu od tradycyjnych walut fiducjarnych – jest jego decentralizacja. Zamiast modelu zaufania społeczeństw do banków centralnych, posiadających monopol na wprowadzanie i liczbę emitowanych do obiegu pieniędzy, Nakamoto zaproponował wykorzystanie technologii *blockchain*, w której rozproszona sieć komputerów przechowuje i weryfikuje wszystkie realizowane transakcje w tzw. blokach. Użytkownicy sieci posiadają „portfel”, który jest adresem – ciągiem znaków oraz parę kluczy kryptograficznych – przysyłając *Bitcoiny* z własnego portfela do portfela odbiorcy konieczna jest każdorazowa weryfikacja przez sieć, co czyni ten system odpornym na możliwe ingerencje, czy manipulacje.

Dosłowne tłumaczenie słowa *blockchain* z angielskiego oznacza „łańcuch bloków”. Każdy kolejny blok zawiera cyfrowe informacje na temat transakcji, m. in.: datę, godzinę i kwotę transakcji; identyfikatory uczestników transakcji – z zachowaniem poufności personaliów oraz tzw. *hash* – unikatowy skrót pozwalający odróżnić dany blok od innych – dzięki wykorzystaniu algorytmów kryptograficznych.

Bitcoiny posiadają jedynie postać cyfrową, a popularne w mediach sformułowanie „kopanie *Bitcoinów*” oznacza wykorzystywanie mocy komputerów do rozwiązywania szeregu obliczeń matematycznych, potwierdzanych przez sieć na zasadzie konsensusu. Metoda ta spotyka się obecnie z liczną krytyką ze

względem na negatywny wpływ na środowisko poprzez ogromne zużycie prądu.

Warto zwrócić uwagę, że w ciągu 14 lat na naszych oczach rozwinął się niespotykany wcześniej koncept, który z założenia był dostępny dla wszystkich chętnych, jednak dla wielu największą barierą wejścia okazał się brak wiary w sukces *Bitcoina*. Pierwsi inwestorzy, którzy zdecydowali się kupić *Bitcoiny* są dziś milionerami, a pojawiające się w ostatnich latach spektakularne wzrosty kursu, rozbudziły emocje nawet sceptycznych konserwatystów. Równocześnie nie należy ignorować drugiej strony medalu, która towarzyszy wszystkim inwestycjom o charakterze wysokiego ryzyka i wysokiej stopie zwrotu. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego w Polsce wydał w 2021 roku obszerne ostrzeżenie przypominające potencjalnym inwestorom o ryzykach, które są związane z nabywaniem oraz z obrotem szeroko pojętymi kryptoaktywami w tym walutami wirtualnymi.

W kontekście *Bitcoina*

możliśmy zaobserwować szereg zagrożeń, jak choćby upadek polskiej giełdy Bitmarket, gdzie straty klientów szacowane były na ok. 100 mln złotych. W celu zilustrowania zmienności kursu *Bitcoina* (BTC) można poczynić refleksję, jakie nastroje towarzyszyły rynkowi w listopadzie 2021 roku, gdy 1 BTC był wart ćwierć miliona złotych, a jakie pół roku później – w maju 2022 roku – gdy doszło do spadku o blisko połowę, do poziomu 126

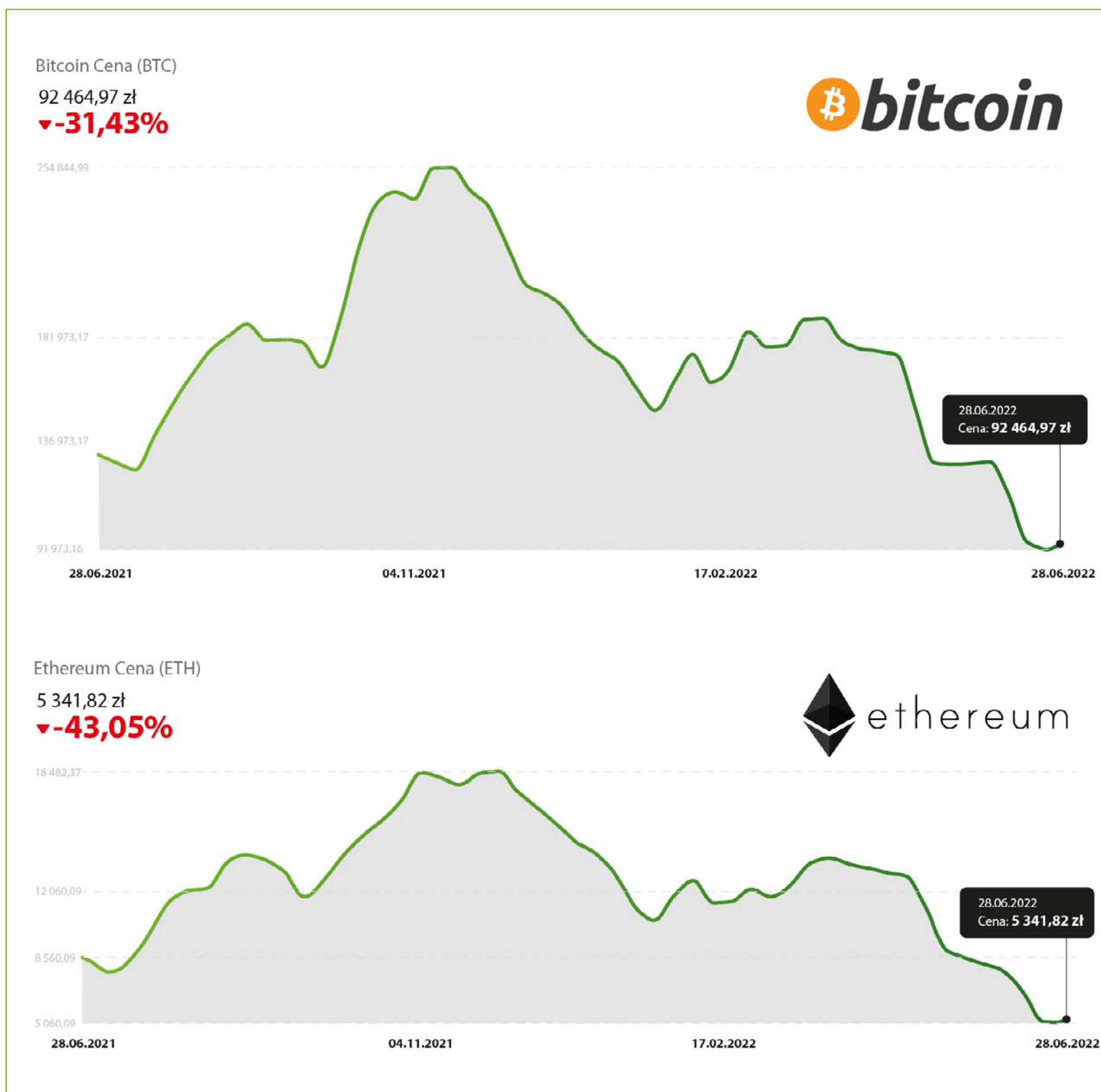
tysięcy zł.

Choć kryptowaluty z założenia są instrumentem globalnym, to każde państwo posiada diametralnie inną politykę względem wspierania tej formy aktywów. Szwajcarskie miasto Zug, nazywane „krypto-doliną” od lat wierzy w przyszłość *Bitcoina* i rozwój technologii *blockchain*, siedzibę ma tam ponad 400 start-up’ów, a znakiem wsparcia administracji jest

choćby możliwość płacenia lokalnych podatków za pomocą *Bitcoina*. Coraz częściej w materiałach prasowych pojawiają się informacje o bankach, które decydują się na włączenie do portfolio możliwości zakupu *Bitcoina* poprzez swoje aplikacje, jednak większość państw w Europie jest nadal ostrożna i o ile

Pierwsi inwestorzy,
którzy zdecydowali się kupić
Bitcoiny są dziś milionerami,
a pojawiające się w ostatnich
latach spektakularne wzrosty
kursu, rozbudziły emocje nawet
sceptycznych konserwatystów.





powodzeniem cieszą się rozwiązania technologiczne oparte o *blockchain* (również w Polsce), to jednak w Unii Europejskiej obrót kryptowalutami i aktywami pozostaje na razie nieuregulowany.

Podczas gdy najczęściej powtarzającym się ostatnio zdaniem są „niestabilne czasy” w rzeczywistości post-covidowej, rekordowej inflacji i wojny w Ukrainie, jeszcze istotniejszy staje się aspekt niestabilności *Bitcoina*. Riksbank – bank centralny Szwecji – w ślad za innymi instytucjami monetarnymi – zanegował status *Bitcoina* jako „waluty”. Wyrażono jasne stanowisko, iż kryptowaluty nie spełniają trzech podstawowych funkcji pieniądza, jakimi są: magazyn wartości, środek wymiany i jednostka rozliczeniowa. Podczas Światowego Forum Ekonomicznego w Davos Kristalina Georgieva, dyrektor zarządzająca Międzynarodowego Funduszu Walutowego potwierdziła takie podejście, wskazując, że kryptowaluty takie jak *Bitcoin* nie są pieniędzmi, ale aktywami, ponieważ nie spełniają wymagania posiadania stabilnego magazynu wartości.

O tym, z jak gorącym i chaotycznym okresem mamy do czynienia na rynku kryptowalut świadczy załamanie kursu dwóch

tzw. stablecoin’ów: TerraUSD (UST) i Tether (USDT). W ciągu kilku dni te dwa aktywa straciły prawie 40 miliardów dolarów wartości, zaś UST utracił swój sztywny kurs względem dolara amerykańskiego (1:1). Wspomniany stablecoin jest kryptowalutą, która w założeniu nie jest podatna na wahania kursu lub jej

zmienność cenowa jest minimalna i miała stanowić alternatywę dla *Bitcoina*, jako bardziej stabilnego aktywa.

Coraz częściej w materiałach prasowych pojawiają się informacje o bankach, które decydują się na włączenie do portfolio możliwości zakupu *Bitcoina* poprzez swoje aplikacje.

Chociaż światowi eksperci

nie są zgodni, co do kierunku kursu *Bitcoina*, a prognozy są bardzo spolaryzowane – od dalszych upadków, po odbicie i osiągnięcie nowego rekordu, to jednak w jednym aspekcie wydają się niezwykle zgodni – fundamentalne

zmiany w technologii stojącej za *Bitcoinem*, oferujące większą stabilność – spowodowałyby upowszechnienie się kryptowalut, jako faktycznego środka wymiany – konsumenci przyzwyczailiby się do korzystania z kryptowalut do transakcji mając pewność, że utrzyma on swoją wartość. Stanowiłoby to również szansę dla banków – na udział w nowej walutowej rewolucji i budowaniu relacji zaufania z klientami, którzy poszukują stabilności. ●

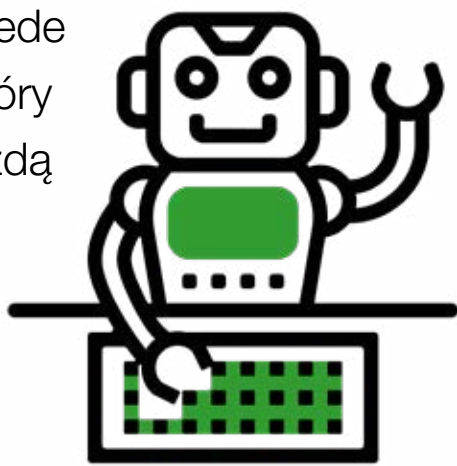


PROSTA DROGA DO FORMY



Katarzyna Miler
SGB-Bank SA

W programie Się rozumie piszemy i doradzamy w zmaganiach z zawłościami bankowego języka. Chcemy, by nasi klienci czy współpracownicy mogli łatwo i szybko dotrzeć do najważniejszych informacji. Oprócz językowych dylematów często zastanawiamy się jak zaprezentować treści, by komunikacja była przede wszystkim... skuteczna. To właśnie jest cel, który przyświeca naszej pracy. Czasy, w których każdą wysłaną wiadomość z automatu potraktujemy jako zrozumianą, przechodzą do lamusa. Nie liczy się przecież fakt, że wysłaliśmy mejla czy pismo, ale to czy jego treść została zrozumiana i przyniesie zamierzone efekty. Odpowiedzialność leży również po stronie nadawcy. Często o coś prosimy, odpowiadamy na pytania, albo po prostu przekazujemy informacje, które są ważne. Jeśli zależy nam na odpowiedzi – nic prostszego! Piszemy tak, by jasno wynikało to z treści.



Jak sprawić, by odbiorca, do którego kieruję treści, mógł szybko i sprawnie wyłapać ze ściany tekstu najważniejsze informacje, jakie chcę mu przekazać?

Tomasz Piekot, Grzegorz Zarzeczny oraz Ewelina Moron – naukowcy z Pracowni Prostej Polszczyzny Uniwersytetu Wrocławskiego – przywołują cztery założenia, dzięki którym praca z tekstem, a finalnie sam tekst, będą dostosowane do ściśle określonych norm przystępności i zrozumiałości. W efekcie będzie zrozumiały dla przeciętnego obywatela. Szczególnym przykładem są teksty w masowej komunikacji firm do klientów, zwykłych ludzi. Badacze wspominają, że do najczęściej upraszczanych tekstów należą dzisiaj: rachunki za media, wyniki badań lekarskich, opisy lekarstwa, polisy ubezpieczeniowe, umowy konsumenckie i regulaminy oraz pisma z banków.

Upraszczenie, a budowa tekstu

Jednym z kluczowych elementów upraszczania tekstu jest jego wizualizacja. Sama wiem, jak ważną rolę pełni w mojej pracy, zarówno w tekstach, które publikuję w Intranecie SGB, czy mejlach i pismach. Jak sprawić, by odbiorca, do którego

kieruję treści, mógł szybko i sprawnie wyłapać ze ściany tekstu najważniejsze informacje, jakie chcę mu przekazać?

Oprócz własnych doświadczeń, do dalszych rozważań skłoniły mnie również badania Banku Światowego i Urzędu Skarbowego z 2015 roku, w których urzędnicy poprosili obywateli o zapłatę zaległego podatku dochodowego. Odbiorców podzielili na dwie grupy. Pierwsza otrzymała „klasyczne” pismo, jakiego możemy spodziewać po urzędzie. Druga natomiast dostała wersję uproszczoną, w której, oprócz metod ekonomii behawioralnej, pojawił się prostszy układ tekstu (tzw. layout). Okazało się, że adresaci z grupy drugiej szybciej odpowiedzieli i chętniej uregulowali swoje zaległe podatki.

W wersji uproszczonej pojawiło się wiele elementów, o których w Się rozumie pisaliśmy niejednokrotnie. Moją uwagę tym razem przykuła przede wszystkim **struktura, czyli layout**. Nawigacja, nagłówki, główna myśl na początku pisma... Wszystko to sprawia, że odbiorca nie musi przedzierać się przez gąszcz skomplikowanych, rozbudowanych zdań, pełnych podstaw prawnych, z których tak naprawdę na końcu nie wiadomo... co adresat powinien zrobić. Okazuje się, że w bardzo łatwy sposób można to zmienić.

E-mail czy mejl

W pierwszej kolejności postanowiłam przyjrzeć się mejlom. To z tej formy komunikacji korzystamy codziennie, zarówno w kontakcie z klientami, jak i współpracownikami. Na początek rozwieję wątpliwości i podpowiem, że najlepiej stosować formę zapożyczoną z języka angielskiego, czyli **e-mail**, lub jej spolszczoną wersję: **mejl**.

Wyobraź sobie, że...

...dostajesz mejla, którego lektura nie przyprawiła Cię o ból głowy i po pierwszym przeczytaniu wiesz, co masz zrobić. Brzmi fantastycznie, prawda? Zastanów się teraz proszę, ile takich wiadomości dostajesz. W tym wypadku myślę oczywiście



Warto jednak przyjrzeć się wizerunkowi naszych wiadomości, bo... przyznam szczerze, że sama chętniej czytam te treści, w których nadawca zadbał o layout.

o tych bardziej „oficjalnych” mejlach, które trafiają na nasze skrzynki.

Wydawać by się mogło, że kwestia wyglądu mejli nie dotyczy. Można by nawet rzec, że wygląd w nich nie miał do tej pory większego znaczenia. Warto jednak przyjrzeć się wizerunkowi naszych wiadomości, bo... przyznam szczerze, że sama chętniej czytam te treści, w których nadawca zadbał o layout. Wiem też, ile czasu muszę poświęcić na te wiadomości, których tytuł nie ma nic wspólnego z treścią, lub te, gdzie muszę przebrnąć przez ścianę tekstu, a najważniejsze jest na końcu.

Przepis na wiadomość

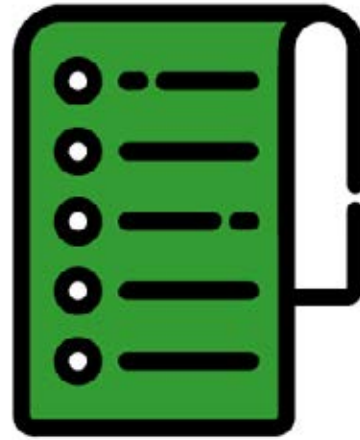
Okazuje się, że wystarczy kilka elementów, które warto mieć na uwadze, by dobrze zaprojektowany mejl był przyjemny i łatwy w odbiorze. Dlatego:

- **przywitaj się:** zwrot dostosuj do odbiorcy. W oficjalnych wiadomościach do klientów stosuj zwroty Szanowna Pani, Szanowny Panie, Szanowni Państwo. Jeśli nie znasz swojego odbiorcy, najlepszym rozwiązaniem będzie Dzień dobry. Pamiętaj, by do powitania odpowiednio dopasować pożegnanie. Jeśli to mejl oficjalny, nie kończ go zwrotem Z pozdrowieniami.
- **zadbaj o tytuł wiadomości:** niech będzie krótki i precyzyjny. Dobrze jeśli nawiąże do treści i w kilku słowach zidentyfikuje temat.
- **dodaj śródtytuły:** odrobina światła w tekście nigdy nie zaszkodzi. Możesz stosować zasadę: jedna myśl, jeden akapit. Między nimi dodaj potrzebne śródtytuły – nagłówki krótko zapowiadające treść akapitów.
- **wyróżnij najważniejsze elementy lub informacje:** możesz

pogrubić wybrane wyrazy i hasła. Jeśli chcesz, skorzystaj z koloru – ale ogranicz się do jednego, żeby nie było pstrokato. Raczej daruj sobie podkreślenia i kursywę.

- **stosuj fonty, które są standardem w Twoim banku:** używanie tego samego kroju tekstu to jeden z elementów, które ujednolicają komunikację. Pamiętaj, by wiadomościach zachować konsekwencję – dlatego jeśli stosujesz Arial, w kolejnej wiadomości nie pisz Times New Roman. Zwróć również uwagę na wielkość – małe litery nie są przyjazne dla osób z wadą wzroku.

- **pamiętaj o stopce:** to tam odbiorca znajdzie najważniejsze informacje. Zadbaj o to, by w bankowej stopce był Twój adres mejlowy i numer telefonu (najlepiej bezpośredni). Stopka ma bardzo duże znaczenie, szczególnie w pierwszej wiadomości.



Upraszczenie języka to również projektowanie treści i dbanie o formę. To nie tylko przyjazna komunikacja pisana bezpośrednio do naszych klientów

Nawigacja, nagłówki, główna myśl na początku pisma... Wszystko to sprawia, że odbiorca nie musi przedzierać się przez gąszcz skomplikowanych, rozbudowanych zdań, pełnych podstaw prawnych, z których tak naprawdę na końcu nie wiadomo... co adresat powinien zrobić. Okazuje się, że w bardzo łatwy sposób można to zmienić.

czy kolegów w pracy. W pracy chcemy być skuteczni i efektywnie się komunikować. Dobrze zaprojektowany mejl może w tym pomóc – jeśli odbiorcy odpowiednio Cię zrozumieją, to odpowiednio zareagują. Wygląd wiadomości może tutaj być Twoim sprzymierzeńcem. ●



NIESPOKOJNE CZASY

JUŻ NADESZŁY

**Michał Jurek**

Dyrektor Departamentu
Monitorowania Ryzyka
i Restrukturyzacji IPS-SGB

Zapoczątkowany jesienią 2021 r. cykl podwyżek podstawowych stóp procentowych NBP korzystnie wpłynął na wyniki finansowe sektora bankowego. Banki spółdzielcze, zrzeszone w Grupie SGB, odnotowały po I kwartale 2022 r. rekordowo wysoki wynik finansowy netto, wynoszący 244 mln zł. Było to rezultatem ponad trzyipółkrotnie wyższym niż rok temu. Wynik odsetkowy banków spółdzielczych w Systemie wyniósł 564,5 mln zł, zwiększając się w porównaniu z I kwartałem 2021 r. o 119,6% r/r, a wynik z działalności bankowej – 679,5 mln zł, notując wzrost o 88,7% r/r.

Dzięki tak spektakularnym wynikom

odnotowano znaczące polepszenie zagregowanego wskaźnika C/I w Systemie Ochrony SGB, który na koniec I kwartału 2022 r. osiągnął 48,1%. Oznaczało to spadek aż o 28,0 p.p. w skali roku. Warto przy tym dodać, że zagregowany wskaźnik C/I banków spółdzielczych w Systemie był niższy o 3,9 p.p. niż w sektorze banków komercyjnych. Równie radykalnie poprawiła się rentowność aktywów banków spółdzielczych w Systemie, mierzona wskaźnikiem ROA. Wyniosła ona na koniec I kwartału br. aż 1,54%, rosnąc w skali roku o 1,09 p.p.

Przytoczone dane świadczą jednoznacznie, że sytuacja finansowa banków spółdzielczych w Systemie Ochrony SGB poprawiła się. Nasuwa się więc pytanie: skoro jest tak dobrze, to czy jest jakiś powód do zmartwień?

Niestety, odpowiedź na tak zadane pytanie jest twierdząca. Powodem – choć może jeszcze nie do zmartwień, ale na pewno do zastanowienia – jest wysoce niepewne otoczenie makroekonomiczne. Już wpływa ono na pogorszenie koniunktury gospodarczej, a proces ten przyspieszy jeszcze w II połowie bieżącego roku. Wraz z wyższymi rynkowymi stopami procentowymi nastąpi nieuchronnie spadek popytu na kredyt, a także nasili się ryzyko kredytowe w portfelach banków. A Rada Polityki Pieniężnej nie powiedziała wszak jeszcze ostatniego słowa, rynek już w drugiej dekadzie maja wyceniał docelowy poziom stopy referencyjnej NBP na ok. 7%.

Redukcję popytu na kredyt już widać w segmencie kredytów mieszkaniowych, co sygnalizują dane Biura Informacji Kredytowej. Zgodnie z nimi, w kwietniu 2022 r. o kredyt mieszkaniowy zawnioskowało łącznie 28,4 tys. potencjalnych kredytobiorców, mniej o 44,9% r/r i o 46,8% m/m. Niższy popyt był

efektem zarówno trwającego cyklu podwyżek stóp procentowych, niepewności związanej z wojną w Ukrainie, jak i zaostrenia wymogów Komisji Nadzoru Finansowego, dotyczących zwiększenia w kalkulacji zdolności kredytowej klientów minimalnej zmiany poziomu stopy procentowej. W II kwartale br. sytuacja w tym segmencie rynku jeszcze się pogorszy, jako że według badań ankietowych Narodowego Banku Polskiego banki zapowiadają dalsze zaostrenie kryteriów udzielania kredytów mieszkaniowych.

Słabnie też zapotrzebowanie na kredyty gotówkowe

W I kwartale br. kredyty gotówkowe tylko w skrajnych przedziałach kwotowych (najniższych i najwyższych) odnotowały dodatnie dynamiki w porównaniu z analogicznym okresem zeszłego roku. Sprzedawały się głównie kredyty do 10 tys. zł, co może wskazywać na problemy ze zdolnością kredytową klientów lub ich niechęcią do zadłużania się na wyższe kwoty, bo to pociąga za sobą wyższe koszty obsługi kredytu. Warto przy tym zauważyć, że średnia wartość kredytu gotówkowego udzielonego w marcu 2022 r. wyniosła 22 647 zł i była niższa o 1,3% r/r.

Wzmożonego popytu na kredyt nie widać także wśród przedsiębiorstw. Z analizy NBP wynika, że w I kwartale br. odsetek przedsiębiorstw ubiegających się o kredyt nadal spadał, mimo że w skali roku zwiększył się odsetek podmiotów, które poinformowały o uzyskaniu pozytywnej decyzji kredytowej. Wskazuje to jasno na problemy po stronie popytowej. Szczególnie silny spadek odsetka podmiotów zgłaszających zapotrzebowanie na finansowanie bankowe, i to do historycznie niskiego poziomu, odnotowano w sektorze MSP, a zwłaszcza u mikroprzedsiębiorców, czyli tam, gdzie aktywność banków spółdzielczych jest zwyczajowo największa.

Można się spodziewać, że wzrost kosztów finansowania przełoży się na wyższe niż dotąd ryzyko kredytowe. Wprawdzie obecnie w bankach spółdzielczych w Systemie Ochrony SGB sytuacja w tym zakresie jest bardzo dobra – ich zagregowany udział należności zagrożonych w portfelu kredytowym sektora niefinansowego oraz instytucji rządowych i samorządowych według wartości brutto na koniec I kwartału 2022 r. wyniósł zaledwie 4,32% – to nie należy tracić tego obszaru ryzyka z pola widzenia. Z uwagą trzeba będzie śledzić w kolejnych kwarta-



łach m.in. dalsze kształtowanie się wolumenu należności klasyfikowanych, jako „pod obserwacją”, który w I kwartale br. wzrósł o niespełna 4% w ujęciu kwartalnym, a także wartości kredytów sklasyfikowanych jako niezagrożone, a jednocześnie przeterminowanych powyżej 30 dni, które w tym samym ujęciu zwiększyły się o ponad 30%.

By nie dać się zaskoczyć, część banków spółdzielczych w Systemie Ochrony SGB zaczęła już zapobiegliwie tworzyć rezerwy mimo braku pogorszenia sytuacji w portfelu kredytowym. Z tego też powodu wynik z tytułu rezerw celowych i pozostałych odpisów w I kwartale br. obniżył wynik banków spółdzielczych w Systemie o 43,8 mln zł. A przecież w analogicznym okresie ubiegłego roku poniesione z tego tytułu koszty były znacznie niższe, osiągając 3,5 mln zł.

Trawestując znane – a ostatnio, niestety, coraz częściej przytaczane – powiedzenie si vis pacem, para bellum można by napisać: chcesz mieć dobre wyniki, gotuj się na kryzys. Wydaje się, że mimo osiągniętych przez banki spółdzielcze w Systemie wyników, które – jak starałem się wykazać – są obecnie bardzo dobre, nie można spocząć na laurach.

Na zdolność kredytową

wykazywaną przy zaciąganiu nowych kredytów, jak i zdolność do obsługi już zaciągniętych zobowiązań, będą dodatkowo negatywnie wpływać rosnące inflacyjnie koszty utrzymania gospodarstw domowych i koszty działania przedsiębiorstw. Ale koszty będą rosnać również w samych bankach spółdzielczych. Proces ten można już dostrzec. W I kwartale br. koszty działania banków spółdzielczych w Systemie Ochrony SGB w ujęciu rocznym odnotowały wzrost o 18,5% do poziomu 316 mln zł, w tym koszty pracownicze wyniosły 211 mln zł, rosnąc o 15,1% w skali roku, a koszty ogólnego zarządu – 105 mln zł, zwiększając się o 26,1%. Najwyraźniej, zamrożone w trudnym pandemicznym czasie rekordowo niskich stóp procentowych w bankach spółdzielczych, wynagrodzenia pracowników odtajały. Nie dało się tego uniknąć, jako że obserwowany wzrost przeciętnego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw potęgował zagrożenie, że pracownicy zaczną szukać zatrudnienia gdzie indziej. Banki odczuły też rosnące koszty energii, mediów, a także usług obcych, ponieważ w warunkach podwyższonej inflacji drożeje niemal wszystko.

Trawestując znane – a ostatnio, niestety, coraz częściej przytaczane – powiedzenie si vis pacem, para bellum można by napisać: chcesz mieć dobre wyniki, gotuj się na kryzys. Wydaje się, że mimo osiągniętych przez banki spółdzielcze w Systemie wyników, które – jak starałem się wykazać – są obecnie bardzo dobre, nie można spocząć na laurach. Zamiast tego, czas wysokich wyników finansowych i umiarkowanego ryzyka kredytowego lepiej spożytkować na zapewnienie obsady pracowników na kluczowych stanowiskach, podniesienie i utrzymanie wysokiej efektywności działania, czy też przegląd wiarytelności oraz przezerowanie portfela. Ułatwi to przygotowanie się na ulewny deszcz, który wkrótce spadnie na – bankową i nie tylko – ziemię. ●



RZĄD NA POMOC KREDYTOBIORCOM JAKIE CZEKAJĄ NAS ZMIANY?

JERZY JAROSIŃSKI

Rząd zaproponował nowe mechanizmy pomocy dla kredytobiorców. Będą się one opierać o trzy filary. Pierwszy zakłada zasilenie dodatkowymi środkami Funduszu Wsparcia Kredytobiorców. Drugi – zastąpienie wskaźnika WIBOR innym rozwiązaniem. Trzeci – wakacje kredytowe. Ma to pomóc 2 mln Polaków, którzy na skutek inflacji mają problemy ze spłatą swoich zobowiązań hipotecznych.

Wzrost stóp procentowych NBP, a co za tym idzie WIBOR-u, postawił część kredytobiorców w trudnej sytuacji. Raty kredytów w złotych poszybowały do góry nawet o kilkaset złotych w skali miesiąca (w zależności od kwoty kredytu). Dla niektórych gospodarstw domowych stały się one trudne do udźwignięcia. Choć trzeba pamiętać, że dopóki stopy procentowe pozostawały na niskim poziomie Polacy korzystali na tanim kredycie, a hipoteki w pandemii sprzedawały się jak świeże bułki. To właśnie te osoby mają teraz największy problem, czyli kredytobiorcy, którzy zaciągali kredyt przy „zerowych” stopach, choć banki musiały brać pod uwagę możliwy wzrost stóp i wskaźnika WIBOR. Kredyt zaciągany jest nierzadko na 30 lat, a rata kredytu może się w tym okresie istotnie zmieniać. Rynek powiedział „sprawdzam” stosunkowo szybko – stopy NBP w ciągu kilku miesięcy podskoczyły z 0,1 proc. do 5,25 proc. A co za tym idzie – raty „tanich” kredytów skoczyły do góry. W najtrudniejszej sytuacji są osoby, które brały kredyty „pod korek” przy niskich stopach. Dziś rata kredytu może im pochłaniać znaczną część domowego budżetu. Rynek podzielił się między przeciwników i zwolenników pomocy kredytobiorcom złotowym. Przeciwnicy mówią wprost: z taką sytuacją należało się liczyć, zaciągając zobowiązanie na kilkadziesiąt lat. Rząd opowiedział się po stronie kredytobiorców. Z propozycją pomocy wyszedł 10 maja 2022 r. premier Mateusz Morawiecki, który przedstawił projekt ustawy o finansowaniu społeczeńściowym dla przedsięwzięć gospodarczych i pomocy kredytobiorcom. W projekcie zawarto pakiet zmian dla osób z kredytami hipotecznymi.

Projekt zakłada zmiany w trzech filarach

Pierwszy z nich obejmuje dodatkowe wsparcie dla posiadaczy kredytów hipotecznych z Funduszu Wsparcia Kredytowego. FWK nie jest nowym rozwiązaniem, bo funkcjonuje już od 2016 roku. Dzięki proponowanym zmianom zostanie on jednak zasilony dodatkowymi środkami. Wskutek tego budżet Funduszu zwiększy się do ponad 2 mld zł w 2022 r. i będzie mógł zaoferować wsparcie jeszcze większej liczbie kredytobiorców hipotecznych. Dodatkowo, złożenie wniosku o wsparcie będzie możliwe online.

Przypomnijmy, z pomocy będą mogły skorzystać osoby, które spełniają przynajmniej jeden z poniższych warunków:

- co najmniej jeden z kredytobiorców ma status bezrobotnego;
- miesięczne koszty obsługi kredytu mieszkaniowego przekraczają 50 proc. miesięcznych dochodów;

- miesięczny dochód po odjęciu kosztów kredytu nie przekracza w 2022 r. 1552 zł /os. w gospodarstwie jednoosobowym oraz 1200 zł / os. w gospodarstwach wieloosobowych.

Wsparcie będzie polegało na wypłacie kwoty do 2 tys. zł przez 3 lata. Kwota wsparcia będzie ustalana w zależności od miesięcznej raty kredytu mieszkaniowego. Łącznie będzie można liczyć na pomoc w wysokości maksymalnie 72 tys. zł. Jest to pomoc zwrotna – spłata pożyczki rozpocznie się po dwóch latach od ostatniej wypłaty i będzie polegać na spłacie 144 równych, nieoprocentowanych rat. Jeśli kredytobiorca spłaci terminowo 100 pierwszych rat, reszta pożyczki będzie mogła zostać umorzona. Zakładając, że wykorzysta maksymalny limit w wysokości 72 tys. zł, to umorzone może zostać 22 tys. zł. Po pomoc z tytułu FWK należy się zgłosić do banku, który udzielił kredytu.

Projekt ustawy zakłada też inne wsparcie

Dwa pozostałe filary to wakacje kredytowe i nowy wskaźnik oprocentowania kredytów, który miałby zastąpić WIBOR. Wakacje kredytowe miałyby umożliwić zawieszenie spłaty kredytów hipotecznych na 8 miesięcy. Kredytobiorcy będą mogli z nich skorzystać w dowolnych dwóch miesiącach trzeciego i czwartego kwartału bieżącego roku oraz po jednym miesiącu w każdym z kwartałów 2023 roku. Rozwiązanie to miałoby dotyczyć zarówno części kapitałowej, jak i odsetkowej raty, a termin na spłatę zostanie przesunięty bez dodatkowych odsetek. Z wakacji kredytowych będą mogli skorzystać wszyscy kredytobiorcy, którzy spłacają kredyty złotowe. Według wyliczeń rządu, kredytobiorca, którego miesięczna rata wynosi 2 400 zł zmniejszy swoje obciążenie o 19 200 zł.

I w końcu trzecia, być może najważniejsza zmiana. Rząd planuje zastąpić wskaźnik WIBOR innym wskaźnikiem, który miałby obniżyć wysokość rat kredytowych. Nowy wskaźnik ma powstać w oparciu o unijne rozporządzenie BMR. Jeśli jednak nie uda się doprowadzić do wyznaczenia zamiennika, wówczas ustawodawca przewidział możliwość wyznaczenia zamiennika za WIBOR na podstawie stawki POLONIA. Dzięki zastąpieniu WIBOR innym wskaźnikiem w portfelach kredytobiorców ma zostać około 1 mld zł rocznie.

Projekt ustawy ma trafić na posiedzenie Sejmu planowane na 25-26 maja. Część zmian miałaby wejść w życie od 1 lipca. Wyjątkiem będzie zmiana wskaźnika WIBOR, która miałaby wejść w życie od stycznia 2023 r. Cytowany przez PAP M. Morawiecki zapowiedział, że zobowiąże banki do tego, by wzięły większą odpowiedzialność za kredytobiorców.

– *Jedziemy przecież na tym samym wózku i musimy się wspierać. Czas, żeby wszyscy to zrozumieli. Nie da się nikogo zmusić do solidarności, ale instytucje zaufania publicznego mają pewne zobowiązania wobec społeczeństwa* – powiedział Morawiecki¹. ●

¹ <https://www.pap.pl/aktualnosci/news%2C1212682%2Cpremier-morawiecki-nie-dopuszczamy-do-tego-dzialania-putina-pokrzyzowaly>





W NIEPEWNYM CZASIE RYNKI SIĘ NIE NUDZĄ



Michał Jurek

Dyrektor Departamentu
Monitorowania Ryzyka
i Restrukturyzacji IPS-SGB

Ekonomicznym dyskursem zaczęła rządzić inflacja. Przestrzegają przed nią obecnie wszystkie międzynarodowe instytucje finansowe, banki centralne, ośrodki analityczne. Podkreślają one, że trwająca wojna Rosji z Ukrainą oraz tłumiące aktywność gospodarczą ponowne wprowadzenie ograniczeń sanitarnych w Chinach w związku z pandemią COVID-19 tworzą presję na globalne łańcuchy dostaw, zwiększając niedobór surowców i półfabrykatów, a także ograniczając podaż produktów rolnych. Skutkiem tych zjawisk są zaburzenia cenowe, które już rozlewają się po całej światowej gospodarce, dotykając w szczególności kraje uzależnione od eksportu surowców energetycznych. Sprzyja temu szok podażyowy na rynku energii. Drożeją jednak nie tylko surowce energetyczne, ale też żywność, podstawowe dobra konsumpcyjne i usługi, jako

że niepewność związana z utrzymaniem ciągłości dostaw na świecie podwyższa zmienność wszystkich cen.

Polska nie jest, niestety, wyjątkiem

Ceny rosną systematycznie, zarówno w przemyśle, w budownictwie, jak i w rolnictwie. W kwietniu 2022 r. ceny produkcji sprzedanej przemysłu okazały się wyższe o 23,3% r/r, a wzrost ten był najwyższy w ostatnim dwudziestoleciu. Obserwuje się przy tym skracanie czasu przenoszenia wzrostu cen surowców i półfabrykatów na odbiorców. Ceny produkcji budowlano-montażowej wzrosły o 11,04% r/r, przy czym wzrost cen następuje systematycznie we wszystkich typach robót. Za to ceny skupu podstawowych produktów rolnych zwiększyły się o 45,1% r/r. W skali roku najsilniej podrożały zboża (zwłaszcza owies, żyto i pszenica), żywiec wołowy (cena mięsa wołowe-



go najszybciej rosla też na targowiskach w ujęciu miesięcznym) i drób. W kwietniu cena pszenicy w skupie w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku wzrosła aż o 73,5%. Cena żyta była wyższa o 81,1% niż przed rokiem. Żywiec wołowy podrożał w skupie o 56,1%, a cena skupu drobiu rzeźnego wzrosła o 54,4% w skali roku. Szybko rosną również koszty produkcji żywności. Dość powiedzieć, że na początku maja tona mocznika kosztowała powyżej 4500 zł, saletry amonowej – ok. 3500 zł, a soli potasowej powyżej 3800 zł. Tak silna presja cenowa przekłada się na ceny dla odbiorców finalnych, konsumentów. Ceny towarów i usług konsumpcyjnych w kwietniu 2022 r. wzrosły już o 12,4% r/r. Na odczyt wskaźnika CPI w skali roku najmocniej oddziałują ceny w zakresie mieszkania (wyższe o 17,0% r/r), żywności (wyższe o 13,2% r/r), transportu (wyższe o 21,1% r/r). Inflacja bazowa – czyli z wyłączeniem cen energii i żywności – wyniosła jednak już aż 7,7% r/r, a to oznacza, że presja cenowa jest już obecna w całej gospodarce, we wszystkich jej sektorach. Inflację wzmagają dodatkowo żądania płacowe pracowników. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w marcu br. było już o 12,4% r/r wyższe, a realny fundusz płac zwiększył się o 4,3% r/r. Jego wzrost wskazuje na realizację żądań płacowych pracowników i utrwalanie spirali cenowo-płacowej. Z badań NBP wynika ponadto, że dynamika przeciętnego wynagrodzenia, będąca główną składową dynamiki kosztów pracy w przedsiębiorstwach, osiągnęła poziom bliski historycznego maksimum, a udział firm odczuwających presję płacową jest bardzo wysoki w porównaniu do danych historycznych.

W takich warunkach słabnie siła

oddziaływania tzw. kotwicy monetarnej, której rolę w Polsce pełni bezpośredni cel inflacyjny, zdefiniowany jako 2,5% z możliwością odchylenia do 1 p.p. w górę lub w dół w średnioterminowej perspektywie. To zaś grozi wejściem gospodarki w stan stagflacji, który polega na utrzymywaniu się podwyższonej inflacji, wysokiego bezrobocia i stagnacji gospodarczej. Szok podażyowy – będący zazwyczaj przyczyną stagflacji – już wystąpił. Aby nie dopuścić do utrwalenia jego negatywnych skutków, niezbędna jest reakcja władz monetarnych. I taka reakcja od jesieni ubiegłego roku następuje, choć decyzja Rady Polityki Pieniężnej o zmniejszeniu tempa zacieśnienia monetarnego w maju br. (podwyżka stopy referencyjnej o 75 p.b.) świadczy o tym, że członkowie Rady coraz bardziej obawiają się negatywnego wpływu podwyżek podstawowych stóp procentowych NBP na koniunkturę. Dlatego też trwający cykl zacieśniania polityki pieniężnej może nie doprowadzić do szybkiego ograniczenia ujemnej realnej stopy procentowej, wspierając podwyższoną niepewność na rynku finansowym, prowadzącą do utrzymywania wysokiej zmienno-

ści cen aktywów notowanych na tym rynku.

A zmienność ta jest już wysoka. Analiza rynku wtórnego 2-letnich obligacji skarbowych wskazuje, że historyczna zmienność dziennych notowań w okresie dwunastu miesięcy w okresie od początku maja 2021 r. do końca kwietnia 2022 r. w porównaniu z poprzedzającym okresem od początku maja 2020 r. do końca kwietnia 2021 r. wzrosła ok. piętnastokrotnie. Analo-

gicznie określona zmienność notowań 5-letnich obligacji skarbowych wzrosła ponad dziewięciokrotnie.

Niekorzystny spłot uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych sprawia, że w najbliższych miesiącach nie dojdzie do wygaszenia niepewności. Zwiększanie wydatków publicznych, finansowane długiem, ukierunkowane na zwiększanie popytu konsumpcyjnego, będzie bowiem wraz z inflacyjnym wzrostem cen prowadzić do zwiększenia wartości zakupów dóbr importowanych z zagranicy i wzrostu dynamiki importu. Negatywny szok podażyowy, załamanie się eksportu do Ukrainy, a także Rosji i Białorusi, w połączeniu z nie dość restrykcyjną polityką pieniężną, doprowadzi do dalszego pogłębienia deficytu w towarowej wymianie z zagranicą – a już w marcu br. według NBP nastąpiło skokowe pogorszenie się salda obrotów towarowych do – 15,5 mld zł. Konsekwencją będzie zmniejszenie atrak-

cyjności inwestycyjnej Polski, możliwy odpływ kapitału zagranicznego z rynku finansowego i dalsza presja na deprecjację złotego. Osłabienie waluty będzie jednak stanowić dodatkowy impuls inflacyjny, ponieważ zmiany kursu oddziałują poprzez tzw. efekt przeniesienia na poziom cen krajowych. A to stanowi dodatkowy czynnik wzmagający niepewność odnośnie do przyszłej koniunktury, a co za tym idzie – także i zmienność notowań na rynku finansowym.

Podwyższona zmienność oznacza

większe zmiany cen, niż miałyby to miejsce w tym samym czasie, ale w warunkach, gdy stabilność na rynkach jest wyższa. Oznacza też ryzyko wyższej straty, ale również i prawdopodobieństwo wyższych zysków w razie trafnego przewidzenia zachodzących zmian. Ujemna realna stopa procentowa sprawia jednak, że skłonność do ryzykowania rośnie, ponieważ priorytetem inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych jest poszukiwanie rentowości. Ważne jest jednak, by w trakcie tego poszukiwania nie tracić z pola widzenia podwyższonego ryzyka, jakie się podejmuje, zwłaszcza, że może się ono materializować jeszcze przez długi czas po podjęciu decyzji. A oprócz tego – nucąc na melodię piosenki Kabaretu Starszych Panów – pamiętać warto, że

*„tutaj trzeba by zalecić/ dywersyfikację aktywów w pakiecie
A jeżeli brak jej, to/ uważać strasznie,/ bo
w niepewnym czasie rynki się nie nudzą...”* ●



ROZWIEWAMY MITY WOKÓŁ „PAZERNYCH” BANKÓW



Robert Azembski

Wysoka inflacja i rosnące stopy procentowe skłaniają banki spółdzielcze do reagowania zgodnie ze sztuką bankową. Mając oczywiście na względzie dobro swoich klientów, banki muszą jednocześnie zarządzać aktywami i pasywami w taki sposób, by nie tylko być w zgodzie z oczekiwaniami regulatora, ale także zadowolić swoich udziałowców. Pojawiająca się gdzieś tam presja na podwyższanie oprocentowania depozytów i potanianie kredytów nie ma sensu, bo każdy z banków i tak stara się robić to, co dla niego, a zarazem dla jego klientów jest najlepsze. Banki spółdzielcze były jednymi z pierwszych w sektorze bankowym, które w reakcji na rosnące stopy Narodowego Banku Polskiego zaczęły podnosić oprocentowanie depozytów. Już w lutym portal BS.Net.pl doniósł, że Bank Spółdzielczy w Piotrkowie Kujawskim oferuje lokatę oprocentowaną na 4 procent. Obecnie ma on trzy lokaty z promocyjnym oprocentowaniem, z których najwyższą jest oprocentowana lokata 12M – bo aż na 6 procent. Inny z banków, także Grupy SGB, Bank Spółdzielczy Duszniki, wprowadził do swojej oferty promocyjną lokatę z oprocentowaniem nawet 5,15 % na okres sześciu miesięcy. Od 23 maja 2022 r. w Banku Spółdzielczym w Chrzanowie pojawiła się nowa lokata promocyjna dla osób fizycznych – jeśli ktoś ją założył w bankowości elektronicznej Bs24 tego banku, to jej oprocentowanie wynosi aż 5,15 % w skali roku.

„Kokosy” na depozytach to mit

Oczywiście wymienione wyżej banki to tylko przykłady licznych instytucji, które zareagowały szybko na rynkowe zmiany. W tym kontekście warto próbować uzmysłwiać klientom, że depozyty nie są czymś, na czym bank w szczególny sposób zarabia.

Tak, banki nie zarabiają dużo na depozytach! Bank oczywiście nie tylko pożycza klientom pieniądze w postaci kredytów, ale również inwestuje, ponosząc adekwatne do ro-

dzaju tych inwestycji ryzyko. Natomiast pożyczanie pieniędzy od klientów w postaci depozytów nie stanowi tak naprawdę dla większości banków żadnej „atrakcji”. Jest to bodaj najdroższa forma pozyskiwania pieniądza. Zarządy części banków wręcz głowią się, jak tego depozytu nie brać, bo mają ich często za dużo w stosunku do obligi kredytowego.

Oczywiście, wiele zależy od rodzaju danego banku i przyjętej polityki finansowej. Niemniej mitem jest, że depozyt jest czymś dla banku niesłychanie atrakcyjnym, z czego bank ma tylko same korzyści.

Banki zarabiają na czymś innym, niż depozyty. Oprócz operacji kredytowych, do istotniejszych źródeł przychodów należą operacje związane z pożyczaniem i lokowaniem środków na rynku międzybankowym. Bank zarabia więc nie na depozycie, zwłaszcza krótkoterminowym, tylko środkach lokowanych na rynku. Można powiedzieć nawet, że odbywa się to czasem kosztem innego banku (a nie klienta!) – aby ktoś mógł zarobić, stracić musi także ktoś i vice versa. Banki zarabiają na wiele różnych sposobów (zakupy bonów i obligacji skarbowych, usługi leasingowe, ubezpieczeniowe i faktoringowe itd.), na depozytach stosunkowo najmniej. Depozyty stanowią raczej koszt banku, a nie oparcie dla jego przychodów.

Kredyty nie zawsze popularne

Czasem media bywają tym sfrustrowane, że „procenty” w banku nie są takie jak trzeba. Zapominają, że banki tak naprawdę nie potrzebują pieniędzy z depozytów. Według niektórych wyliczeń, kredyty stanowią średnio ok. 80 % wartości depozytów, a więc zawsze jest – w razie potrzeby – możliwość pozyskania tych ostatnich. Portal Money.pl wyliczył, że gdyby akcja kredytowa rosła w tempie 4-5 % rocznie, banki mogłyby nie pozyskiwać nowych depozytów przez około trzy lata.

Oczywiście jednym z najbardziej podstawowych sposobów zarabiania banku są kredyty. W warunkach niepewności gospodarczej i co do docelowego poziomu stóp

Czasem media bywają tym sfrustrowane, że „procenty” w banku nie są takie jak trzeba. Zapominają, że banki tak naprawdę nie potrzebują pieniędzy z depozytów. Według niektórych wyliczeń, kredyty stanowią średnio ok. 80 % wartości depozytów, a więc zawsze jest – w razie potrzeby – możliwość pozyskania tych ostatnich. Portal Money.pl wyliczył, że gdyby akcja kredytowa rosła w tempie 4-5 % rocznie, banki mogłyby nie pozyskiwać nowych depozytów przez około trzy lata.





procentowych, klienci są jednak mniej skłonni do zaciągania kredytów – zwłaszcza konsumpcyjnych. Warto też pamiętać, że część banków spółdzielczych niejako tradycyjnie ma problem ze znalezieniem odpowiedniej ilości chętnych na kredyty i pożyczki. Aczkolwiek w wielu bankach dobrze promowane są i skutecznie się sprzedają kredyty gotówkowe.

Jak wynika z danych BIK, w porównaniu do grudnia 2021 r. w styczniu br. banki udzieliły o 22 % mniej kredytów mieszkaniowych, spadła także ich wartość – również o 22 %. Są oczywiście i inne czynniki hamujące akcję kredytową – w przypadku kredytów mieszkaniowych jest to zwłaszcza – zgodne z Rekomendacją KNF – ograniczenie okresu kredytowania do 25 lat na potrzeby szacowania zdolności kredytowej.

W banku najbezpieczniej

Przypatrując się krytycznym głosom w stosunku do banków w aspekcie ich polityki kredytowo-depozytowej, nie sposób nie przypomnieć, że bankowe depozyty w świecie niestabilności i niestabilności są czymś wyjątkowo stabilnym. Bezpieczeństwo depozytów ludności jest gwarantowane przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny, a wkłady nie przekraczające 100 tys. euro – nawet w 100 procentach. Ustawa z dnia 10 czerwca 2016 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji, wprowadziła finansowanie BFG przez same banki, które ze swoich środków tworzą fundusz gwarancyjny. Jest on regularnie zasilany wnoszonymi przez same banki, co kwartał składkami. Docelowo, do 31 grudnia 2034 roku, środki systemu gwarantowania depozytów w bankach, na który składają się m.in. środki funduszu gwarancyjnego, powinny odpowiadać 2,6 % kwoty środków gwarantowanych w bankach i oddziałach banków zagranicznych. Wielkość należnych składek na dany rok od banków wyznacza Rada Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Kieruje się ona przy tym m.in. bieżącym stanem środków zabezpieczających system gwarantowania depozytów w bankach oraz tym, w jakim tempie mają te środki rosnać by uzyskać docelowy poziom. Kwoty składek na fundusz gwarancyjny banków, należnych za dany kwartał od poszczególnych banków spółdzielczych, które oczywiście objęte są systemem gwarantowania depozytów, wyznacza się w oparciu o łączną kwotę składek corocznie wyznaczaną przez Radę Funduszu (najpóźniej do dnia 1 marca każdego roku). Na bieżący rok Rada BFG ustaliła łączny poziom składek na poziomie 3701 mln zł, wobec 2.230 mln zł, co oznacza wzrost o 66 % w ujęciu rok do roku. Nie trzeba dużego wysiłku, by dostrzec, że banki są obciążone wysokim i na dodatek rosnącym ciężarem gwarantowania bezpieczeństwa zdeponowanych przez klientów pieniędzy. Są to przy tym środki, które nie tylko banki wydają,

ale także takie, z których nie mają korzyści – te pieniądze dla banków nie zarabiają, nie są już inwestowane.

Informatyczne koszty bezpieczeństwa

Nie wolno o tym zapominać i warto też to podkreślić, że banki spółdzielcze ponoszą znaczące koszty informatyzacji. Oczywiście digitalizacja banków jest niezbędna, bo pozwala uprościć wiele czynności, a jednocześnie dotrzeć do nowych klientów z innowacyjnymi produktami. Z drugiej jednak strony banki muszą zapewnić pełne bezpieczeństwo informatyczne, co również kosztuje. Zarówno na poziomie Unii Europejskiej (m.in. Cybersecurity Act), jak i krajowym (ustawa o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa) przyjmowane są stosowne akty prawne, mające na celu wspomaganie banków w zyskaniu maksymalnej odporności przed zdarzającymi się cyberatakami oraz pełne zabezpieczenie danych klientów. Nie oszukujmy się jednak – również implementacja tych przepisów kosztuje; ostatecznie to bank musi zapłacić za cyberbezpieczeństwo klienta. Banki, będąc narażonymi na cyberataki, wdrażają różne zabezpieczenia w myśl m.in. kierunków rekomendowanych przez PolishAPI przy Związku Banków Polskich. Dodatkowe, wysokie standardy, muszą zostać wypełnione, jeśli bank chce zostać operatorem usług kluczowych. Wdrożony w tym wymiarze system zarządzania bezpieczeństwem, musi spełniać rygorystyczne wymagania, m.in. w zakresie systematycznego szacowania ryzyka wystąpienia incydentu związanego z cyberbezpieczeństwem, wdrożenia odpowiednich środków technicznych i organizacyjnych. To wszystko – oczywiście – kosztuje. I to niemało.

Według Warszawskiego Instytutu Bankowości, 87 % ankietowanych banków postrzega się jako podmioty najbardziej zobowiązane do zapewnienia bezpieczeństwa swoim klientom. Przy tym aż 65 % dopuszcza możliwość ponoszenia dodatkowych opłat bankowych podnoszących poziom bezpieczeństwa konta elektronicznego i jak można sądzić – ten poziom bezpieczeństwa stale podnosi.

Banki stymulantem rozwoju gospodarczego

Banki spółdzielcze, finansując lokalną przedsiębiorczość i konsumentów przyczyniają się także do rozwoju gospodarczego Polski. Według badania przeprowadzonego przez ZBP, kredyt bankowy nadal pozostaje pierwszym wyborem wśród narzędzi finansowania zewnętrznego polskich firm. Jest nie tylko instrumentem finansowania bieżącej działalności firmy, lecz także źródłem wsparcia wszelkich inwestycji. Te zaś stanowią podstawę rozwoju przedsiębiorstw, które z kolei płacąc podatki zasilają budżet kraju, przyczyniając się do wzrostu gospodarczego. ●



Zyskaj do 80% dofinansowania i razem z BODiE rozwijaj kompetencje cyfrowe kadry menadżerskiej

Trwa realizacja projektu „Akademia Menadżera MMŚP – kompetencje w zakresie cyfryzacji” nadzorowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. W ramach projektu istnieje możliwość otrzymania dofinansowania na doradztwo i szkolenia dla kadry menadżerskiej w obszarze zarządzania przedsiębiorstwem i zarządzania zasobami ludzkimi.

Tytuł: Akademia Menadżera. Rozwój kompetencji cyfrowych

Dla kogo:

- właściciele i współwłaściciele przedsiębiorstw,
- pracownicy zatrudnieni na stanowiskach kierowniczych,
- pracownicy, którzy mają awansować na stanowisko kierownicze,

Cel: Wsparcie szkoleniowe i doradcze MMŚP w zakresie transformacji cyfrowej.

DOFINANSOWANIE MOŻNA PRZEZNACZYĆ NA:

I. Opracowanie analizy potrzeb rozwojowych w zakresie cyfryzacji, i/lub

II. Usługi szkoleniowe.

Czas trwania:

Analiza potrzeb szkoleniowych w zakresie cyfryzacji: 14 godzin (forma zdalna)

Analiza potrzeb szkoleniowych dotyczy trzech obszarów:

- analizy strategicznej przedsiębiorstwa
- oceny dojrzałości cyfrowej przedsiębiorstwa
- analizy kompetencji kadry zarządzającej.

Szkolenie: Akademia Menadżera. Rozwój kompetencji cyfrowych

Czas trwania: 32 godziny lekcyjne (forma zdalna lub forma mieszana – 2 dni szkolenie zdalne + 2 dni szkolenie stacjonarne)

Program szkolenia:

Moduł I: Bezpieczeństwo cyfrowe (forma zdalna)

Moduł II: Marketing i sprzedaż w gospodarce cyfrowej (forma zdalna)

Moduł III: Przywództwo i zarządzanie rozproszonymi zespołami (forma zdalna lub stacjonarna)

Moduł IV: Zarządzanie zmianą (forma zdalna lub stacjonarna).

Zgłoszenia:

Monika Zarebska

M. +48 608 339 937

E. m.zarebska@bodie.pl



BODiE
Grupa SGB

SPRAWOZDAWCZOŚĆ KULĄ U NOGI SPÓŁDZIELCÓW

JANUSZ ORŁOWSKI

Wzmocnienie bezpieczeństwa finansowego banków i poprawa standardów w zakresie zarządzania ryzykiem, zwłaszcza pod kątem kapitałowym i płynnościowym, było i jest podstawowym celem zmian regulacyjnych i nowych wymagań ze strony nadzoru finansowego. Jednak skala nowych regulacji przerosła wszystkich i szczególnie daje się we znaki małym bankom, dla których rosnące obciążenia sprawozdawcze stały się nadzwyczaj uciążliwe. Kwestii tej przyjrzyli się bliżej autorzy raportu „Problem obciążeń sprawozdawczych banków spółdzielczych i jego znaczenie dla kondycji polskiego sektora bankowości spółdzielczej”, przygotowanego na zlecenie Fundacji Warszawski Instytut Bankowości.

Zdaniem autorów raportu

problem wzrastających obciążeń można najlepiej zobrazować, przedstawiając wzrost wymagań regulacyjnych na przykładzie regulacji bazylejskich, które od ponad 3 dekad wyznaczają standardy dotyczące obliczania adekwatności kapitałowej banków. Opis regulacji w pierwszej umowie kapitałowej z 1988 roku liczył 60 stron, w drugiej umowie było to już 350 stron, a w trzeciej aż 6400 stron!

Małe banki, w tym spółdzielcze, od dawna zwracają uwagę na fakt, że nowe regulacje, będące następstwem m.in. globalnego kryzysu finansowego, są przygotowywane przede wszystkim pod kątem dużych banków europejskich dysponujących znacznie większymi możliwościami ich implementacji. Nato-

miast średnie i małe instytucje finansowe ponoszą w związku z nowymi regulacjami niewspółmierne obciążenia sprawozdawcze.

Z przeprowadzonych badań wynika, że wciąż powraca i budzi wiele kontrowersji kwestia ograniczonej roli zasady proporcjonalności we wdrażaniu regulacji i sporządzaniu sprawozdań. Zasada proporcjonalności ma bowiem przede wszystkim charakter deklaracyjny, a banki spółdzielcze wciąż odczuwają brak jej stosowania.

W ocenie przedstawicieli banków spółdzielczych, obciążenia sprawozdawcze negatywnie wpływają na wyniki finansowe banków, odciągają pracowników od obsługi klienta i obniżają konkurencyjność, którą znacznie ograniczyły utrzymujące się przez dłuższy czas niskie stopy procentowe. Spółdzielcy zwracają też uwagę, że brakuje im instrukcji do wypełniania niektórych arkuszy i elementów sprawozdań oraz jednolitego systemu definicji i pojęć.

Sprawozdawczość bankowa jest obecnie bardzo rozbudowana i obejmuje dziesiątki sprawozdań, raportów i wypełnionych formularzy przekazywanych licznym adresatom w zależności od ich potrzeb informacyjnych, w cyklach miesięcznych, kwartalnych i rocznych, a w niektórych przypadkach, jak chociażby wskaźników płynności krótkoterminowej do 30 dni, raportowanych do NBP każdego dnia.

Sprawozdawczość realizowana jest generalnie na potrzeby nadzoru mikroostrożnościowego (skupiającego się na ryzyku i kondycji finansowej poszczególnych banków) oraz makroostrożnościowego (koncentrującego się na przeciwdziałaniu





ryzyku systemowemu). Ważne są również cele związane ze sprawnym i bezpiecznym funkcjonowaniem systemu płatniczego. Ponadto banki spółdzielcze muszą także współdziałać i dostarczać informacje instytucjom realizującym programy wspierające rolnictwo (Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa) oraz udzielającym gwarancji, takim jak Bank Gospodarstwa Krajowego.

W ocenie autorów raportu

przeregulowanie spółdzielczego sektora bankowego ogranicza możliwości jego samodzielnego rozwoju, uniemożliwiając oferowanie klientom atrakcyjnych cenowo produktów oraz generując bezsensowne koszty sporządzania niezliczonych i bardzo szczegółowych sprawozdań dla władz nadzorczych.

Na przestrzeni lat zwiększała się zarówno liczba instytucji, do których banki były zobowiązane składać sprawozdania, jak i liczba i zakres przekazywanych do nich danych. Spowodowane to było zwiększeniem zakresu regulacji bankowych m.in. po globalnym kryzysie finansowym i gospodarczym w latach 2008–2009. Zmiany w obszarze sprawozdawczości wynikają również z konieczności dostosowania ich do wymogów Europejskiego Nadzoru Bankowego.

Bardzo uciążliwe dla banków są częste zmiany w zakresie wymaganych sprawozdań, występujące praktycznie co kwartał. Dotyczą one głównie szczegółowości przedstawianych danych oraz układu formularzy, co powoduje konieczność ciągłej modyfikacji programów informatycznych stosowanych do ich sporządzania.

W wypełnianiu obowiązków sprawozdawczych banki spółdzielcze uzyskują wsparcie od banków zrzeszających, które informują je o nowych regulacjach i opracowują materiały ułatwiające sporządzanie obowiązkowych sprawozdań. Zrzeszone banki spółdzielcze znaczną część obowiązkowych sprawozdań składają do odbiorców zewnętrznych poprzez bank

zrzeszający, który dokonuje ich wstępnej weryfikacji i wysyła do poszczególnych instytucji. Warto tu dodać, że sprawozdania przygotowane w sposób automatyczny lub półautomatyczny często wymagają odręcznej korekty lub uzupełnienia.

W opinii autorów raportu, obciążenia sprawozdawcze banków spółdzielczych mogłyby być mniejsze, co miałoby pozytywny wpływ na funkcjonowanie tych banków, a zwłaszcza na ich efektywność. Badania pokazały bowiem, że istnieją możliwości odciążenia poprzez uporządkowanie i usunięcie części sprawozdawczości, a zwłaszcza tych elementów, które powielają te same informacje. Zdaniem autorów raportu, konieczne jest utworzenie zespołu ekspertów i przedstawicieli banków spółdzielczych, którego zadaniem byłoby przedstawienie rekomendacji upraszczających obowiązkową sprawozdawczość.

Z raportu wynika, że opierając się na doświadczeniach niemieckich, kluczowe znaczenie dla centralizacji rozwiązań i usług informatycznych w sektorze bankowości spółdzielczej miałyby połączenie wysiłków wszystkich banków spółdzielczych i dwóch banków zrzeszających zmierzające do utworzenia wspólnej spółki, podobnej do niemieckiej Atruvii. Zasadnicze znaczenie dla niemieckich banków spółdzielczych ma pomoc tej spółki w zakresie sporządzania i przekazywania różnym instytucjom publicznym sprawozdań, które zostały przez nią znacznie zautomatyzowane. Jednocześnie dzięki odciążeniu banków z części sprawozdawczości, mogą one w większym stopniu skoncentrować się na sprzedaży produktów i doradzaniu klientom.

Spółka taka, jako ekspert (centrum operacyjne) byłaby platformą dla banków spółdzielczych, dzięki której ułatwiony zostałby trudny proces transformacji modeli biznesowych w kierunku bardziej intensywniej gospodarki cyfrowej. Działania o charakterze scentralizowanym dają bowiem większe możliwości sprostanienia wymogom współczesnej konkurencji cyfrowej. ●



ĆWIERĆ MILIONA ZŁOTYCH OD BANKÓW SGB DLA UCHODźCÓW Z UKRAINY



Symboliczny czek opiewający na kwotę 250 tysięcy złotych przekazała Spółdzielcza Grupa Bankowa na rzecz Fundacji Ocalenie. To dar banków i pracowników SGB dla mieszkańców Ukrainy, którzy zmuszeni zostali do ucieczki przed wojną i przebywają w naszym kraju.

Banki spółdzielcze SGB od pierwszych dni wojny wspomagają uchodźców z Ukrainy. Wiele z nich przekazuje dary bezpośrednio do punktów recepcyjnych. W lokalnych środowiskach organizowane są zbiórki pieniędzy i darów rzeczowych, wielu pracowników bankowości spółdzielczej udostępniło swoje mieszkania i pokoje na potrzeby uchodźców, a banki utworzyły specjalne oferty, dedykowane przebywającym w Polsce obywatelom Ukrainy.

– Ta społeczna aktywność i wrażliwość to cechy, które od półtora wieku wyróżniają banki spółdzielcze – mówi Ewelina Ignaczak, dyrektor Biura Marketingu i Komunikacji w SGB-Banku SA. – Zawsze, gdy obok dzieje się krzywda, spółdzielcy stają na wysokości zadania. Czy dotyczy to wydarzeń losowych w małych społecznościach, skutków nawałnic i huraganów, które zabierają ludziom dach nad głową, czy, jak ostatnio, kryzysu uchodźczego, na banki spółdzielcze zawsze można liczyć. Inicjatywa przekazania pieniędzy dla Fundacji Ocalenie to wspólne przedsięwzięcie naszego Zrzeszenia. Wiemy, że będą one znakomicie wykorzystane przez profesjonalistów. Symboliczne wręczenie czeku na 250 tysięcy złotych to jednocześnie dobra

okazja, by podziękować pracownikom banków spółdzielczych SGB za ich wielkie zaangażowanie w tę akcję i wszystkie lokalne inicjatywy wspierające ukraińskie rodziny. Bez was nasza akcja nie byłaby możliwa.

Fundacja Ocalenie prowadzi Centrum Pomocy Cudzoziemcom, otwiera świetlice dla ukraińskich dzieci, wspomaga uchodźców w znajdowaniu mieszkań, tworzy bezpieczne przestrzenie dla dzieci w punktach recepcyjnych przy granicy polsko-ukraińskiej, organizuje pomoc prawną i psychologiczną oraz kursy językowe dla Ukraińców.

W imieniu Fundacji Ocalenie czek odebrała Marianna Warteka, koordynatorka współpracy z biznesem. Jej zdaniem każda pomoc udzielana Ukraińcom ciągle jest na wagę złota:

– Od rosyjskiej inwazji na Ukrainę minęły już ponad trzy miesiące. Osoby, które z obawy przed wojną uciekły do Polski i tu zdecydowały się zostać na dłużej, coraz bardziej potrzebują wsparcia długofalowego: poradnictwa zapewnianego po ukraińsku lub rosyjsku, specjalistycznej pomocy psychologicznej czy prawnej, kursów języka polskiego, doradztwa zawodowego i pomocy w znalezieniu zakwaterowania. Wsparcie finansowe, które otrzymujemy od banków spółdzielczych SGB pozwala nam planować i realizować te działania oraz sprawnie reagować na pojawiające się potrzeby. Bardzo za to zaangażowanie dziękujemy. ●

oprac. Roman Szewczyk





Banki Spółdzielcze



**Spółdzielcza
pomoc
SGB dla
Ukrainy**

#WZAJEMNOŚĆ

USIŁUJEMY WALCZYĆ ZE STEREOTYPAMI

ROZMOWA Z MARIANNĄ WARTECKĄ,
KOORDYNATORKĄ WSPÓŁPRACY Z BIZNESEM W FUNDACJI OCALENIE

Oferta pomocy dla uchodźców i imigrantów ze strony Fundacji Ocalenie jest bardzo szeroka i wielopłaszczyznowa. Dlatego skupmy się na tym, co aktualnie najważniejsze, na pomocy dla Ukraińców uciekających przed wojną, jaką wywołała Rosja, napadając na Ukrainę. Jesteście w stanie pomóc prawie 3 milionom uciekinierów z Ukrainy?

Fundacja jest organizacją dużą, jak na standardy organizacji pozarządowych w Polsce. Zatrudniamy w tej chwili ok. 100 osób, mamy biura w Łodzi, Łomży i Warszawie. Prowadzimy działania pomocowe także wzdłuż granicy białoruskiej i ukraińskiej. Jednak żadna organizacja, nawet gdyby była znacznie większa od naszej, nie jest w stanie samodzielnie zapewnić pomocy dla tak dużej grupy osób, z jaką mamy do czynienia po rosyjskiej inwazji na Ukrainę. Aby zapewnić wsparcie tak wielu osobom, potrzebne są rozwiązania na poziomie systemowym, a ich zorganizowanie to w dużej mierze odpowiedzialność rządu i samorządów. Oczywiście, bardzo ważne jest zaangażowanie w tworzenie tych rozwiązań strony społecznej, czyli organizacji, które posiadają odpowiednią wiedzę i doświadczenie oraz partnerów biznesowych, którzy mogą wspierać działania pomocowe dodatkowymi środkami finansowymi.

Sytuacja, z którą się aktualnie wszyscy mierzymy, wymaga szerokiej współpracy wielu stron.

Za nami ponad 100 dni wojny. Co zmieniło się w pomocy dla ofiar tej tragedii?

Obserwujemy, że znacznie zmniejszyły się już możliwości pomocy oferowanej przez osoby prywatne. To zrozumiałe, bo trudno wymagać od ludzi, żeby przez tak długi czas gościli uchodźców i uchodźczynie w swoich domach czy angażowali się finansowo ponad swoje możliwości. Coraz bardziej paląca staje się potrzeba zapewnienia uciekającym przed wojną osobom profesjonalnej i długofalowej pomocy. Przeszliśmy zatem od etapu doraźnej reakcji do etapu budowania długoterminowych rozwiązań, związanych choćby z możliwością nauki języka polskiego, dostępem do wsparcia psychologicznego czy wspieraniem w poszukiwaniach pracy.

Czego ludzie z doświadczeniem uchodźczym najbardziej potrzebują?

Podstawowymi potrzebami, które obserwujemy w tej chwili i, o których informują nas nasze klientki i klienci, to nauka języka polskiego, doradztwo zawodowe i pomoc w znalezieniu zakwaterowania na dłuższy czas. Wraz ze zbliżaniem się nowego



roku szkolnego spodziewamy się także wzrostu zapotrzebowania na wsparcie adaptacyjne i integracyjne dla dzieci i młodzieży. Wielu uczniów z Ukrainy dopiero we wrześniu trafi do polskich szkół. Kończący się rok szkolny kontynuowali bowiem zdalnie w szkołach ukraińskich.

Aby zobrazować skalę naszych potrzeb, powiem może tylko, że za same hotele dla uchodźców z Ukrainy płacimy kilkanaście tysięcy złotych dziennie.

Polska do tej pory była krajem mocno monolitycznym, różnice językowe, kulturowe czy etniczne nie są dla nas codziennością. Z braku kontaktów z osobami, które się od nas różnią, może wynikać lęk przed tym, czego nie znamy, a ten z kolei może prowadzić do uprzedzeń i niechęci. Warto sobie uświadomić, że nikt z nas nie jest wolny od

uprzedzeń, wszyscy w mniejszym lub większym stopniu posługujemy się stereotypami. Dlatego bardzo zachęcamy do tego, aby starać się z takim podejściem walczyć – zarówno, kiedy widzimy tego typu reakcje u siebie, jak i w rozmowach z innymi osobami w naszym otoczeniu.

Banki Spółdzielcze

pomagają we własnym zakresie. Ale wspólnie zdecydowały się wesprzeć Fundację Ocalenie kwotą 250 tys. złotych. Na co przede wszystkim przeznaczą te pieniądze? I czy to jest dużo czy mało w stosunku do skali waszych potrzeb?

Otrzymane wsparcie pomoże nam prowadzić długoterminowe działania na rzecz osób z Ukrainy, takie jak zapewnianie poradnictwa udzielanego po ukraińsku lub rosyjsku, udzielanie specjalistycznej pomocy psychologicznej i prawnej, organizację kursów języka polskiego dla dorosłych i dzieci, zwiększanie dostępu do doradztwa zawodowego, świadczenie pomocy w znalezieniu zakwaterowania. Aby zobrazować skalę naszych potrzeb, powiem może tylko, że za same hotele dla uchodźców z Ukrainy płacimy kilkanaście tysięcy złotych dziennie.

Wiem, że wasza Fundacja stara się także edukować Polaków w temacie stosunku do imigrantów i uchodźców, którzy uciekają nie tylko przed wojną, ale także przed biedą i chcą sobie poprawić status materialny, osiadając w UE. Czy jako naród jesteśmy gotowi na ich przyjęcie?

Z naszych doświadczeń wynika, że przed nami, jako społeczeństwem, jest jeszcze bardzo dużo pracy do wykonania.

Wiadomo, że bez wolontariuszy płci obojga, ludzi pełnych empatii i chęci pomocy innym, nie dalibyście rady prowadzić swej, jakże szeroko zakrojonej, działalności. Nie brakuje wam takich ludzi?

Wsparcie wolontariuszy i wolontariuszek jest dla nas rzeczywiście bardzo ważne. Dzięki ich pomocy prowadzimy bardzo dużą część naszych działań: kursy języka polskiego, programy tutoringowe dla dzieci, działania humanitarne przy granicy białoruskiej, czy punkty przyjazne dzieciom w punktach recepcyjnych przy granicy ukraińskiej. Jesteśmy im bardzo wdzięczni za to zaangażowanie. Ale także w tym obszarze obserwujemy już pewne – zupełnie naturalne po tak długim czasie – zmęczenie. Na razie nie jest ono na tyle duże, żeby uniemożliwiało nam działania, ale rzeczywiście znalezienie osób chętnych do pomocy staje się w tej chwili większym wyzwaniem, niż trzy miesiące temu. ●

Rozmawiał: Jerzy Sygidus

Fundacja Ocalenie pomaga uchodźcom, imigrantom i repatriantom budować nowe życie w Polsce. Fundacja Ocalenie działa od 2000 roku. Wspiera migrantów w integracji i indywidualnym rozwoju. Działa na rzecz dialogu międzykulturowego i wzmacniania społeczeństwa obywatelskiego. Dąży do tego, aby każdy człowiek mógł żyć godnie i w poszanowaniu swoich praw.

Pomaga cudzoziemcom: prowadzi Centrum Pomocy Cudzoziemcom w Warszawie i w Łomży, Łódzkie Centrum Wielokulturowe, świetlicę dla dzieci uchodźczych w Łomży i w Warszawie oraz bezpieczne przestrzenie dla dzieci w punktach recepcyjnych i ośrodkach zakwaterowania dla osób z Ukrainy, uczy bezpłatnie języka polskiego, prowadzi programy adaptacyjne i integracyjne, szuka pokoi i mieszkań a także dostarcza pomoc humanitarną osobom migrującym na pograniczu polsko – białoruskim.

Edukuje społeczeństwo: prowadzi antydyskryminacyjne i integracyjne warsztaty o uchodźcach, angażuje wolontariuszki i wolontariuszy, organizuje wydarzenia integracyjne, zabiera głos w debacie publicznej.

Współpracuje ze szkołami, uczelniami, instytucjami publicznymi, firmami i organizacjami międzynarodowymi.

Zespół. Trzon Fundacji Ocalenie stanowią pracowniczki i pracownicy Centrum Pomocy Cudzoziemcom w Łomży i w Warszawie oraz Łódzkiego Centrum Wielokulturowego: mentorzy i mentorki, prawniczki, psycholożki, opiekunki świetlicy. W warszawskim biurze, poza zespołem CPC, pracują także koordynatorki i koordynatorzy poszczególnych programów i działań Fundacji, zarząd, zespół ds. fundraisingu i promocji oraz koordynator IT.



JESTEŚMY NA WOJNIE INFORMACYJNEJ



mł. insp. Andrzej Borowiak

Rzecznik prasowy

Komendanta Wojewódzkiego Policji w Poznaniu

Polacy rzucili się po gotówkę. Panika przy bankomatach. Limity wypłaty pieniędzy w bankach. Te i podobne nagłówki artykułów prasowych obieły cały kraj niemal w całej prasie i Internecie. Pod koniec lutego, z chwilą rozpoczęcia działań wojennych Rosji w Ukrainie, intensywność publikowania nieprawdziwych informacji w Internecie wzrosła.

Nasz kraj jest od lat celem ataków informacyjnych i propagandowych ze strony Federacji Rosyjskiej. Teraz w trakcie napaści Rosji na Ukrainę oraz przy okazji kryzysu związanego z pandemią koronawirusa, wyraźnie widać zmasowanie tego typu działań. Coraz większa liczba ataków informacyjnych, ale także fake newsów, ma szczególnie groźne skutki.

Nasze służby specjalne na bieżąco monitorują podejrzaną aktywność w Internecie. W ten sposób identyfikowane są najgroźniejsze przejawy dezinformacji. Przede wszystkim to gra na emocjach, podsycanie strachu oraz szerzenie chaosu informacyjnego.

Tak, jak w przypadku fałszywych informacji o braku gotówki w bankomatach, szczególnie niebezpieczne były informacje na przykład o skażeniach radioaktywnych znajdujących się nad Polską. Nawiązania do awarii elektrowni w Czarnobylu były w tym wypadku oczywiste. Celem operacji było sianie paniki oraz tworzenie chaosu informacyjnego.

Chyba najwięcej przykładów informacji budzących poważną wątpliwość można było zauważyć podczas pandemii koronawirusa. Szczepionki mRNA zmieniają ludzkie DNA. Słyszał chyba o tym każdy. Ale czy większość odbiorców tego przekazu to sprawdziła? Eksperci mówią, że preparaty mRNA nie wnika do jądra komórek, a tylko tam – teoretycznie – mogłoby dojść do zmiany DNA. Część odbiorców jednak nie uwierzyła fachowcom w zakresie genetyki medycznej.

Kolejne istotne wydarzenie związane z dezinformacją to wybory prezydenckie w Stanach Zjednoczonych, które odbyły 8 listopada 2016 roku. Analiza tych wydarzeń przejdzie do historii mediów i teorii komunikowania. Podczas kampanii wyborczej publikowano fałszywe informacje, które zdobywały w Internecie znacznie większą popularność niż prawdziwe wiadomości. Przykładem fake newsa z tego okresu może być komunikat informujący o Papieżu Franciszku, który rzekomo popierał kandydaturę Donalda Trump'a. Wiadomość była wielokrotnie udostępniana w mediach społecznościowych, a jej zasięg mógł być znaczący dla wyników głosowania.

W fake newsach powoływano się na oficjalne i nieoficjalne źródła. Wykorzystywano prywatne kanały informacyjne, rzekome autorytety i ich „ukrytą wiedzę”. Pisano o znajomych, naukowcach, pracownikach instytucji odpowiedzialnych za bezpieczeństwo Polski. Była to podstawa do dalszych manipulacji opiniami naszych obywateli i podważaniem zaufania do instytucji publicznych oraz podważaniem wiarygodności informacji. Państwowy instytut badawczy NASK od dawna zajmuje się zjawiskiem dezinformacji w sieci. W okresie rewolucji cyfrowej

jest to jedno z większych wyzwań w przestrzeni cyfrowej, adresowanych nie tylko na poziomie państw, ale również instytucji międzynarodowych oraz organizacji takich jak banki. To wszystko sprawiło, że dotychczasowa rola mediów musiała ulec zmianie. Nowym, niezwykle ważnym zadaniem dziennikarzy stało się sprawdzanie publikowanych w Internecie informacji, czyli fact-checking.

Dezinformacja jest działaniem celowym. Nieprawdziwa lub zmanipulowana informacja jest przekazywana po to, żeby osiągnąć określone efekty. Chodzi o to żeby dać odbiorcy „wiedzę” pozorną, bezużyteczną albo wręcz szkodliwą. Posłuży ona w dalszej kolejności do podejmowania przez odbiorcę tych fałszywych błędnych decyzji, korzystnych z punktu widzenia twórcy nieprawdziwych informacji.

Zachowania wielu internautów zwłaszcza w mediach społecznościowych można delikatnie ocenić, jako nierozsądne i nieprzemyślane. Podawanie dalej postów bez ich należytego sprawdzenia, zawierających informacje przyciągające dużą uwagę jest nieroztropne. Warto odpowiedzieć sobie na pytanie, czy post, który chcę udostępnić jest emocjonalny, opiera się na sensacji oraz kto jest jego nadawcą. Krytycznie powinno się ocenić, co autor chce osiągnąć.

Trzeba przede wszystkim pamiętać, że nieświadomie możemy brać udział w wojnie informacyjnej. Lepiej powstrzymać się od komentowania i udostępniania emocjonalnych postów, których treść nie została zweryfikowana i udostępniona przez oficjalne źródła. Innym sposobem jest sprawdzenie profilu autora postu. Jeśli okaże się, że jego profil powstał niedawno, zawiera więcej sensacyjnych wpisów albo brak jest zdjęcia profilowego albo danych personalnych to trzeba być podejrzliwym.

Inną wskazówką może być bardzo mała liczba osób obserwujących profil troll-konta. Zapoznając się z artykułami publikowanymi na stronach www można też sprawdzić dokładnie adres, ponieważ strony te często do złudzenia przypominają witryny znanych mediów lub instytucji. W sytuacjach wątpliwych bezwzględnie warto korzystać z oficjalnych źródeł i ich przekazów. Co zrobić, widząc wpisy o kolejkach przy bankomatach? Cofając się w pamięci do tego okresu, gdy takie informacje krążyły w Internecie, już wiemy, że dezinformacja wystąpiła w rzeczywistości. Każdy zaniepokojony winien zapoznać się z oficjalnymi komunikatami KNF, czy też NBP. Brzmiały one, że „w bankach nie zabraknie pieniędzy”.

Dzięki znajomości narracji dezinformacyjnych będzie można łatwiej rozpoznać, czy dany przekaz nie zawiera fałszywych treści. Dlatego dziel się tą wiedzą ze współpracownikami, swoimi bliskimi, a wówczas przy bankomatach nie będzie rozemocjonowanych ludzi. ●



WSPÓŁPRACA KLUCZEM DO SUKCESU

SGB-BANK I HEUTHES

W SŁUŻBIE KLIENTOM!



Wojciech Grzybek

Prezes Zarządu
HEUTHES sp. z o.o.



Joanna Kownacka

SGB-Bank SA

Współpraca banków spółdzielczych SGB z firmą HEUTHES trwa niemalże od ćwierćwiecza. Początki współdziałania obu firm sięgają czasów, kiedy SGB-Bank SA był jeszcze Gospodarczym Bankiem Wielkopolski SA.

Wdrożenie w 1999 roku autorskiego systemu GRYFCARD zapoczątkowało kooperację obu firm, która trwa nieprzerwanie do dziś. GRYFCARD to rozwiązanie obsługujące wydawnictwo, autoryzację i rozliczenia kart płatniczych. System obsługi kart został zaprojektowany w taki sposób, aby sprostał wszystkim wymaganiom stawianym przez bank i pozwalał na obsługę banków spółdzielczych SGB. System współpracuje z zewnętrznymi partnerami (procesorem, organizacjami płatniczymi) obsługującymi karty płatnicze, komunikuje się także z głównym systemem księgowym Banku oraz zapewnia całej Grupie kompleksową wewnętrzną obsługę. Przez wszystkie lata był rozwijany i dostosowywany do najnowszych wymagań z obszaru obrotu kartowego.

– *Tak długi okres funkcjonowania systemu GRYFCARD w SGB-Banku SA niewątpliwie świadczy o tym, że bank jest z jego funkcjonalności i naszej obsługi zadowolony. Rozwiązanie jest tak skonstruowane, aby w każdym momencie można było je udoskonalać i aktualizować, podążając za najnowocześniejszymi technologiami oraz trendami pojawiającymi się na rynku. Z innowacji można wymienić wdrożenie bezpośredniej obsługi modułu subskrypcyjnego, obsługę kart stokenizowanych oraz zarządzanie procesami reklamacji kartowych.* – mówi Wojciech Grzybek, prezes Zarządu HEUTHES Sp. z o.o.

Kolejne lata zaowocowały

wprowadzeniem drugiego, autorskiego systemu HEUTHES – MULTICENTAUR-PAYMENT-HUB, który zapewnia obsługę logistyczną transakcji bankowych. Integruje także systemy otoczenia bankowego i systemy wewnętrzne banku, tworząc dedykowane miejsce gromadzenia i przetwarzania transakcji bankowych dla wszystkich dostępnych kanałów rozliczeniowych.

MULTICENTAUR-PAYMENT-HUB jest również zaprojektowany tak, aby na bieżąco można było wprowadzać zmiany i unowocześnienia, których oczekują banki spółdzielcze SGB. Rozpoczęło się od wprowadzenia obsługi Express Elixiru i przekazów pieniężnych Western Union. Następnie dodane zostały walutowe kanały rozliczeniowe: SEPA, SWIFT, TARGET2, w dalszej kolejności SORBNET, ELIXIR, aż po BLIK i BLIK P2P. Obecnie trwają prace nad dostosowaniem kanału TARGET2 do najnowszych standardów MX narzucanych przez regulatora.

– *W SGB-Banku doskonale wiemy, że współpraca prowadzi do rozwoju i jest kluczem do sukcesu. To jest element naszej zrzeczeniowości. Mając u boku takich partnerów jak firma HEUTHES, jest to dodatkowo współpraca niezwykle profesjonalna i nastawiona na dostarczanie rozwiązań, które służą klientom banków spółdzielczych SGB. Prowadzenie efektywnych działań, na wysokim poziomie jest możliwe dzięki wzajemnemu zrozumieniu i pracy zespołowej. To one pozwalają na osiąganie rezultatów, których nie udałoby się zrealizować w pojedynkę.*

Wdrożenie wielu rozwiązań, które funkcjonują w bankach naszej Grupy i ułatwiają życie klientom, było możliwe m.in. dzięki tej nieprzerwanej, wieloletniej współpracy z HEUTHES. – powiedział Błażej Mika, wiceprezes Zarządu SGB-Banku SA.

Co warto szczególnie podkreślić

to fakt, że następstwem dobrej współpracy, było powierzenie firmie HEUTHES stworzenie projektu standardu API dla wszystkich dostawców IT tworzących rozwiązania dla zrzeszonych banków spółdzielczych. We wrześniu 2020 roku podpisano list intencyjny pomiędzy bankami zrzeszającymi, Związkiem Banków Polskich oraz firmami informatycznymi. To zadecydowało o powstaniu standardu BS API, dzięki temu w Grupie SGB zaistniał kolejny system HEUTHES MULTICENTAUR-HUB-BS-API, który jest cały czas rozwijany.

– *Szczególnie ważnym etapem współpracy, z perspektywy pracy naszego biura było powstanie standardu BS API, który jest platformą integrującą rozproszone systemy bankowe. To między innymi dzięki temu rozwiązaniu powstała aplikacja SGB Mobile, którą może oferować swoim klientom 180 banków w Grupie SGB. Nasze codzienne współdziałanie umożliwia zarówno stały rozwój aplikacji, jak i pozostałych usług. Aktualnie pracujemy nad udostępnieniem aplikacji SGB Mobile dla klientów instytucjonalnych.* – dodaje Artur Józefowski, dyrektor Biura Bankowości Mobilnej i Internetowej, SGB-Banku SA.

Ważnym punktem na osi czasu współdziałania obu firm było niewątpliwie wdrożenie w 2020 roku MULTICENTAUR-ID-HUB. To system łączący bankowość internetową banków spółdzielczych SGB – dostawców tożsamości, z systemem KIR S.A., udostępniającym usługę mojID. Usługa oferowana przez KIR S.A. umożliwia integrację systemów banków spółdzielczych z Profilem Zaufanym, dzięki czemu banki mogą oferować klientom możliwość zakładania i wykorzystywania Profilu Zaufanego za pośrednictwem bankowości internetowej.

Dobra, wieloletnia współpraca SGB-Banku

z firmą HEUTHES, nastawiona na dostarczanie najnowocześniejszych rozwiązań, została doceniona przez ekspertów. Świadczy o tym nagroda w konkursie technologicznym Technobiznes, organizowanym przez Gazetę Bankową. SGB-Bank SA otrzymał wyróżnienie za aplikację SGB Mobile, w konkursie Lider 2020, w kategorii Bankowość. Firma HEUTHES jest niewątpliwie współautorem tego sukcesu, dostarczając system oprogramowania back-office, wykorzystujący możliwości systemów MULTICENTAUR PAYMENT HUB oraz GRYFCARD, a także integracji w ramach platformy BS API.

– *Realizacja wszystkich powyższych projektów nie byłaby możliwa bez stojących za tymi działaniami, wspaniałych ludzi. To dzięki niezwykle kreatywnej, kompetentnej, komunikatywnej i nastawionej na skuteczność i dobry efekt kadrze SGB-Banku SA oraz bardzo doświadczonemu, fachowemu i dbającemu o dobrą współpracę zespołowi HEUTHES, udaje się utrzymać współpracę na bardzo dobrym poziomie i cały czas ją rozwijać – dodaje Patrycja Żukowska-Żarko, dyrektor Biura Zarządu HEUTHES Sp. z o.o.* ●



CZY DYSPOZYCJA WKŁADEM NA WYPADEK ŚMIERCI POWINNA BYĆ ZALICZANA NA POCZET SCHEDY SPADKOWEJ?



Jan Solarski

SMM Legal Maciak
Mataczyński Czech Sp.K.
z siedzibą w Warszawie

Dyspozycja wkładem na wypadek śmierci to instytucja wywodząca się z Prawa bankowego¹, która na przestrzeni ostatnich lat wywołuje wiele emocji wśród przedstawicieli judykatury oraz doktryny prawniczej. Źródłem tego stanu rzeczy są wątpliwości, co do zgodności instytucji pochodzącej z p.b. z przepisami prawa spadkowego. Powstaje chociażby pytanie o dopuszczalność zaliczenia dyspozycji wkładem do majątku zmarłego dzielonego w trakcie postępowania spadkowego. Zgodnie z art. 56 ust. 1 p.b.: „Posiadacz rachunku oszczędnościowego, rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego lub rachunku terminowej lokaty oszczędnościowej może polecić pisemnie bankowi dokonanie – po swojej śmierci – wypłaty z rachunku wskazanym przez siebie osobom: małżonkowi, wstępnym, zstępnym lub rodzeństwu określonej kwoty pieniężnej”. Skorzystanie z tej instytucji stanowi uprawnienie, a nie obowiązek posiadacza rachunku. Może on więc, w oparciu o zakres uzyskanej swobody, wybrać osobę bądź osoby, którym w razie jego śmierci przekazane zostaną środki zdeponowane na rachunku bankowym. Dyspozycja powinna określać, co najmniej imię oraz nazwisko uposażonej osoby. W celu łatwiejszej identyfikacji warto jednak przekazać bankowi informacje o jej stopniu pokrewieństwa, miejscu zamieszkania czy numerze PESEL.

Pomimo wygaśnięcia umowy rachunku bankowego, bank zobowiązany będzie do wypłaty określonej przez zmarłego kwoty pieniężnej, ograniczonej do wysokości dwudziestokrotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw – czyli zgodnie ze stanem na początek stycznia 2022 r. – 121 283,20 zł. Dyspozycja może być określona zarówno kwotowo, jak i przy pomocy wskazania odpowiedniego procentu bądź ułamka sumy zdeponowanej na koncie. Należy jednak zaznaczyć, iż wypłacona przez bank stawka może okazać się mniejsza aniżeli ta wskazana w treści dyspozycji. Stanie się tak wówczas, gdy zmarły przed swoją śmiercią dokonał transakcji, które uszczupliły końcowe saldo jego konta. Przekazanie dyspozycji na wypadek śmierci nie powoduje bowiem automatycznego zablokowania środków na rachunku bankowym.

Zakłada się, że aby otrzymać zapisaną w dyspozycji sumę, beneficjent musi żyć w chwili śmierci wkladcy. Jak wskazuje jednak Z. Ofiarski: „Wierzytelność przeciwko bankowi o dokonanie zarządzanej przez wkladcę wypłaty powinna być dziedziczna, jak również może być zbyta przez przelew. Jest to bowiem zwykła wierzytelność pieniężna”².

Odnosząc się do kwestii spornych, zdaniem części przedstawicieli środowisk prawniczych, treść przepisu art. 56 p.b. pozostaje w sprzeczności z postanowieniami kodeksu cywilnego³ regulującymi sprawy spadkowe.

Dotychczas wydane orzeczenia Sądu Najwyższego wskazywały, iż co do zasady art. 941 k.c. stanowi barierę dla darowizn na wypadek śmierci. Niemniej jednak, nie dotyczy on czynności uregulowanych poza prawem spadkowym. Dyspozycja wkładem na wypadek śmierci jest natomiast czynnością, wykazującą podobieństwo do testamentu, a zarazem stanowiącą wyjątek od zakazu rozporządzania majątkiem na wypadek śmierci w formie innej niż testamentowa. Słusznie podsumował to T. Justyński, który wskazał, iż: „Istnieje generalny ustawowy zakaz dysponowania majątkiem na wypadek śmierci w drodze innych czynności prawnych niż testament (art. 941 k.c.). Tam natomiast, gdzie ustawodawca uznał zakaz za niewłaściwy, uchylił go w drodze wprowadzenia norm o charakterze *lex specialis*”⁴.

Kwestią problemową, która wyrasta na gruncie art. 1039 § 1 k.c. jest możliwość zaliczenia dyspozycji wkładem do majątku zmarłego dzielonego w trakcie postępowania spadkowego. Co do zasady, istnieje bowiem obowiązek uwzględniania wszelkich darowizn oraz zapisów windykacyjnych, za wyjątkiem tych, które zmarły w sposób wyraźny zwolnił z tego obowiązku. Zgodnie z treścią uchwały Izby Cywilnej Sądu Najwyższego o sygn. III CZP 57/22, wydanej 27 kwietnia 2022 r., w przypadku instytucji wywodzącej się z prawa bankowego sytuacja wydaje się całkowicie odwrotna. W razie ustanowienia dyspozycji wkładem na wypadek śmierci, regułą jest nakaz pomijania tego przysporzenia w procesie ustalania wysokości majątku spadkodawcy, natomiast wyjątkiem, zależnym od woli zmarłego, zaklasyfikowanie jej na poczet tej sumy.

Z uwagi na fakt, iż liczba dyspozycji dokonanych przez posiadacza rachunku bankowego jest potencjalnie nieograniczona, warto rozważyć również kwestię pierwszeństwa oraz ewentualnej odpowiedzialności banku w razie wypłaty kwoty przewyższającej ustawowe obostrzenie. Pierwsze zagadnienie należy rozstrzygnąć analogicznie do rozrządzeń testamentowych. Ustanowienie kolejnej dyspozycji mającej za przedmiot to samo konto powoduje wygaśnięcie poprzednich, o ile wyczerpują one sumę zgromadzonych na nim środków. Kwestię wypłaty przez Bank kwoty przekraczającej limit wskazany w ustawie powinno się natomiast osądzać w sposób niejednorodny. To okoliczności powinny świadczyć o zawinieniu, bądź jego braku ze strony banku. Jeżeli do przekroczenia limitu dojdzie z uwagi na wypłatę środków zgromadzonych na kontach jednego banku, wina wydaje się nieodzowna. Jednakże, w przypadku jednoczesnego ustalenia dyspozycji w kilku różnych bankach, wystąpienie spadkobierców z roszczeniem będzie uzasadnione jedynie wtedy, gdy bank wiedział o istnieniu pozostałych dyspozycji. ●

¹ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (t.j. Dz. U. z 2021 r. poz. 2439 z późn. zm.) – [dalej: p.b.].

² Z. Ofiarski [w:] *Prawo bankowe. Komentarz*, Warszawa 2013, art. 56.

³ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (t.j. Dz. U. z 2020 r. poz. 1740 z późn. zm.) – [dalej: k.c.].

⁴ T. Justyński, *Cywilne prawo – spadkowe prawo – umowa darowizny na wypadek śmierci – uzależnienie skuteczności darowizny od śmierci darczyńcy (umowa warunkowa lub terminowa). Glosa do uchwały SN z dnia 13 grudnia 2013 r., III CZP 79/13*, OSP 2014, nr 10, s. 91.



REWOLUCYJNE ZMIANY W POLSKIM PRAWIE PRACY – PRACA ZDALNA

MONIKA CZEKANOWICZ,
RADCA PRAWNY, RACZKOWSCY SP. K.

Dwa lata pandemii przyniosły rewolucyjne zmiany w polskim prawie pracy – w miejsce sporadycznie stosowanej telepracy wprowadzono pracę zdalną. Formalne uregulowanie instytucji pracy zdalnej w Kodeksie pracy wiąże się jednak ze znaczącym uszczegółowieniem zasad jej funkcjonowania.

Dotychczasowe jednostronne polecenie wykonywania pracy zdalnej zostało zastąpione zgodnym porozumieniem między pracodawcą, a pracownikiem. Pojawiły się konkretne obowiązki leżące po stronie pracodawcy, który ma coraz mniej czasu na ich wypełnienie, aby zdążyć przed wejściem w życie nowelizacji. Poniżej krótka instrukcja, która krok po kroku zaprezentuje Państwu jak w poprawny sposób wprowadzić w banku pracę zdalną by spełnić wszystkie wymagania zakładane przez ustawodawcę.

1. Konsultacje z przedstawicielami pracowników

Zasady wykonywania pracy zdalnej określa porozumienie między pracodawcą, a organizacją związkową lub regulamin, którego treść pracodawca skonsultuje z przedstawicielami

wyłonionymi w trybie przyjętym u danego pracodawcy. Jako, że organizacje związkowe wciąż pozostają rzadkością w bankach, skupmy się na przedstawicielstwie pracowników.

Jeżeli pracownicy nie wybrali do tej pory swoich przedstawicieli, pracodawca jak najszybciej powinien zorganizować stosowne wybory, określając zasady ich przeprowadzenia w regulaminie wyborów przedstawicieli.

Pracodawcy, u których przedstawicielstwo pracowników już funkcjonuje, powinni zweryfikować czy przedstawiciele posiadają odpowiednie umocowanie do udziału w konsultacjach. Nie można wykluczyć, że przedstawiciele zostali wybrani do reprezentowania pracowników w konkretnie wskazanych kwestiach, przykładowo dotyczących funduszu socjalnego lub bezpieczeństwa i higieny pracy, i nie mogą wypowiadać się w innych sprawach pracowniczych, w tym nowo wprowadzonej pracy zdalnej.

2. Ogłoszenie regulaminu pracy zdalnej

Po zakończeniu konsultacji pracodawca ogłasza regulamin w trybie zwyczajowo u niego przyjętym, przykładowo wy-



wieszając go na tablicy ogłoszeń lub umieszczając go w intranecie.

3. Podpisanie porozumień w sprawie wykonywania pracy zdalnej

Regulamin pracy zdalnej określa zasady wykonywania pracy zdalnej, natomiast niezależnie od jego ogłoszenia niezbędne jest, aby pracodawca z każdym z pracowników zawarł porozumienie w sprawie wykonywania pracy zdalnej.

Porozumienie pracodawcy i pracownika jest największą zmianą w zakresie funkcjonowania pracy zdalnej. Do tej pory praca zdalna zlecana była pracownikowi na podstawie jednostronnego polecenia pracodawcy. Po zmianie przepisów polecenie będzie dopuszczalne wyłącznie w przypadku obowiązywania stanu nadzwyczajnego, stanu zagrożenia epidemicznego albo stanu epidemii oraz w okresie 3 miesięcy po ich odwołaniu lub w okresie, w którym zapewnienie przez pracodawcę bezpiecznych i higienicznych warunków pracy w dotychczasowym miejscu pracy pracownika nie będzie czasowo możliwe z powodu działania siły wyższej i tylko wtedy, gdy pracownik oświadczy, że posiada warunki lokalowe i techniczne do wykonywania pracy zdalnej, zasadą będzie natomiast stosowanie porozumienia.

Pracownik będzie miał zatem wybór czy akceptuje tę specyficzną formę wykonywania obowiązków służbowych, a brak zgody nie będzie mógł stanowić przyczyny uzasadniającej wypowiedzenie przez pracodawcę umowy o pracę, podobnie jak wiążący wniosek o zaprzestanie wykonywania pracy zdalnej, który pracodawca będzie musiał uwzględnić najpóźniej w terminie 30 dni od jego złożenia.

Porozumienie w sprawie wykonywania pracy zdalnej obejmować będzie nie tylko zgodę pracownika na pracę zdalną, ale również ustalenie konkretnego miejsca wykonywania pracy przez pracownika, minimalnego wymiaru pracy zdalnej, oraz zobowiązań pracownika, w tym w szczególności zobowiązania pracownika przestrzegania zasad bezpiecznego i higienicznego wykonywania pracy zdalnej, które warto wprowadzić jako załącznik do regulaminu pracy zdalnej.

4. Przekazanie informacji, co do jednostki organizacyjnej, w której strukturze znajduje się stanowisko pracy zdalnej oraz wskazanie osoby lub organu odpowiedzialnego za współpracę z pracownikiem oraz osób upoważnionych do przeprowadzania kontroli w miejscu wykonywania pracy zdalnej

Obowiązek ten pracodawca będzie zobowiązany wypełnić najpóźniej w dniu rozpoczęcia wykonywania pracy zdalnej w formie pisemnej lub elektronicznej.

W przypadku, gdy porozumienie zawierane będzie z pracownikiem nowo zatrudnionym, taką informację należy wprowadzić do przekazywanej informacji o warunkach zatrudnienia.

5. Przekazanie materiałów i narzędzi pracy oraz przeszkolenie niezbędne do wykonywania pracy zdalnej

Przed dniem rozpoczęcia wykonywania pracy zdalnej pracodawca zobowiązany jest do przekazania pracownikowi materiałów i narzędzi pracy, w tym urządzeń technicznych, ich instalacji w miejscu wykonywania pracy przez pracownika oraz przeszkolenia w zakresie ich użytkowania.

Pracodawca powinien pamiętać też o wdrożeniu procedury ochrony danych osobowych, której winien dochować pracownik, jak również o odpowiednim instruktażu i przeszkoleniu pracownika z tej materii.

Działania te można oczywiście pominąć, jeżeli pracownik wykonuje już pracę zdalną na podstawie wydanego wcześniej polecenia i zostały one przeprowadzone w momencie jego wydania.

6. Przeprowadzenie oceny ryzyka zawodowego

Ocena ryzyka zawodowego dokonywana jest w momencie tworzenia nowego stanowiska pracy, w sytuacji, gdy

na tym stanowisku wprowadzono nowe maszyny i urządzenia lub też zmieniono organizację pracy. Mimo, iż pracownik wykonując pracę zdalną, co do zasady nie zmienia swojego stanowiska, zmiany ulegać mogą zagrożenia na jakie jest narażony wykonując pracę w miejscu uzgodnionym z pracodawcą. Z tego względu zalecane jest zaktualizowanie oceny ryzyka zawodowego, która uwzględniać będzie w szczególności wpływ pracy zdalnej na wzrok, układ mięśniowo-szkieletowy oraz uwarunkowania psychospołeczne pracy zdalnej.

Jeżeli w wyniku przeprowadzonej oceny zmianie ulegnie

poziom ryzyka, pracodawca zobowiązany jest do przeprowadzenia, przed rozpoczęciem pracy zdalnej, instruktażu stanowiskowego uwzględniającego nowe zagrożenia na zajmowanym stanowisku. Oceny można dokonać nie w stosunku do każdego pracownika indywidualnie, ale do poszczególnych grup stanowisk pracy zdalnej.

7. Wypłata ryczałtu lub ekwiwalentu pieniężnego

Po pozytywnym przejściu wszystkich kwestii formalnych pozostaje tylko pamiętać o rozliczaniu się z pracownikiem każdego miesiąca poprzez wypłatę ekwiwalentu ponoszonych kosztów energii elektrycznej oraz usług telekomunikacyjnych lub ryczałtu pokrywającego koszty bezpośrednio związane z wykonywaniem pracy zdalnej w wysokości uzgodnionej między pracownikiem, a pracodawcą. Świadczenia te nie będą stanowić przychodu dla pracownika w rozumieniu ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Reasumując, prawidłowy proces wdrożenia pracy zdalnej wymaga od banku podjęcia konkretnych działań, które należy rozpocząć jak najszybciej, by zdążyć przed planowanym dniem wejścia w życie przepisów, co nastąpi najprawdopodobniej w sierpniu bieżącego roku. ●

Dotychczasowe jednostronne polecenie wykonywania pracy zdalnej zostało zastąpione zgodnym porozumieniem między pracodawcą, a pracownikiem. Pojawiły się konkretne obowiązki leżące po stronie pracodawcy, który ma coraz mniej czasu na ich wypełnienie, aby zdążyć przed wejściem w życie nowelizacji.





Zielone
sąsiedztwo



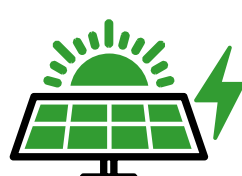
Banki Spółdzielcze

Postaw na ekologię!

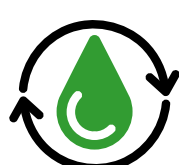
Zapytaj o środki na inwestycje, które odmienią
Twoją firmę w **Zielone Sąsiedztwo!**



Wymiana pieców
na paliwa stałe



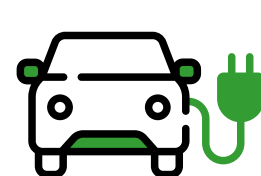
Instalacje
fotowoltaiczne



Instalacje
wodne



Termoizolacja
budynków



Elektromobilność

www.zielonesasiedztwo.sgb.pl

Bezpłatna infolinia:
800 888 888